

İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ÖZEL
PROJE**

İnşaat Sektöründe Covid-19'un Etkileri ve Gelecek Planları

BETON, ÇİMENTO ve YAPI KİMYASALLARINDA ULUSLARARASI BİR OYUNCU



1915 ÇANAKKALE KÖPRÜSÜ



AVRASYA TÜNELİ



OSMANGAZİ KÖPRÜSÜ



Y.SULTAN SELİM KÖPRÜSÜ

CHRY/SO
INNOVATION IS OUR CHEMISTRY

VRF V6 SERİSİ İLE PROJELERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

Sınırları zorlayan 96 HP maksimum kapasite
ve üstün konfor teknolojisi, Vestel VRF V6 Serisi'nde!

Online Lansman Tarihi

21 TEMMUZ

Kayıt: vestelprojeortagim.com.tr



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

Reklam Sorumlusu

Bayram Yıldız
bayram@yapimagazindergisi.com
reklam@yapimagazindergisi.com

Editör

Elif Nur Bilgiç
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

Temmuz 2020

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın

Yönetim Yeri

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

Tüm ilanların sorumluluğu firmalara,
yazılardaki görüşler sahiplerine aittir.

info@yapimagazindergisi.com



Editör'den

“Yeni Normalde Daha Güçlü Türkiye”

Türkiye’de ilk Covid-19 vakasının görülmeğe başladığı Mart ayından bu yana, gerek sosyal hayatımız gerek iş hayatımız evlere taşındı. Sosyal hayatta olduğu gibi iş hayatında da yüz yüze görüşmelerin hiç olmadığı böyle bir süreçte, gör-sel ve işitsel iletişim araçlarına duyulan

ihtiyaç, haliyle arttı.

Yapı sektörünün önemli bir iletişim aracı olan Yapı Magazin Dergisi olarak bizler, “Sektörün Sesi” olma misyonuyla, kurduğumuz dijital altyapıdan güç alarak, Türkiye’nin kurumsal firmaları ve sektöre yön veren önemli dernekleriyle online ortamda bir araya geldik. Onlarla Türkiye’de ve dünyada salgına karşı alınan önlemleri, bu süreçte Türkiye ve dünyada değişen pazar dengelerini, Ar-Ge, üretim, satış ve pazarlama süreçlerinin devamı için belirledikleri operasyonel mükemmellik stratejilerini, normalleşme dönemine ve daha ileriye yönelik hedefleri konuştuk.

Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Küçükoglu, Türkiye inşaat malzemesi sanayisinin pandemi sürecinde üretime devam ettiğini ve küresel pazarda güvenilir bir iş ortağı olduğunu bir kez daha kanıtladığını söyledi, normalleşme döneminde Türkiye’nin ulusal ve küresel pazardaki gücünün, ürün fiyatı ve kalite performansıyla artacağını ifade etti.

Online ortamda bir araya geldiğimiz Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Mithat Yenigün, pandemi sonrası dönemde (Post Pandemi) inşaat sektörünün ve müteahhitlerin beklentilerini, hedeflerini, dünya inşaat pazarında önemini artırması beklenen ülkeleri konuştuk.

SKYPE bağlantısıyla bir araya geldiğimiz Nimeçatı Genel Müdürü Selçuk Aktepe, kamu bankalarının kredi faizlerini ciddi ölçüde düşürmesi sonucunda konut talebinin arttığını; “Yeni Normal” döneminde, sosyal mesafenin korunduğu, yalıtımlı, yatay ve çevreci yapıların önem kazanacağını ifade etti.

Türkiye’nin kurumsal markaları Vaillant, DemirDöküm, CHRYSO, Saray Alüminyum ve Kastamonu Entegre, sosyal izolasyonun hakim olduğu pandemi sürecinde, dijitalleşme ve bağlanabilirliğin iş süreçlerinin yönetiminde sağladığı katkıyı, bu konuda hayata geçirdikleri yeni uygulamaları; Ar-Ge’yi ve sektöre kazandırdıkları yeni ürünleri detaylarıyla anlattı.

“Yeni” dedik, yeri gelmişken müjdeyi de verelim. Türkiye’nin önde gelen yapı kimyasalları üreticilerinden Kar Group, Elazığ’da bir kısmı faaliyete geçen yeni fabrikasının tamamında üretime başlıyor! Sağlıklı ve mutlu günlerde okurlarımızla bir araya gelmek dileğiyle...

Elif Nur Bilgiç

İÇİNDEKİLER

Haberler 4/21

- 06** Yapı Sektöründen 214 Ülkeye İhracat
- 10** Çimento Sektörü, İhracattaki %33'lük Artışı Korumak İçin Destek Bekliyor
- 18** BTM'ye "TSE Covid -19 Güvenli Üretim" Belgesi
- 19** Wilo, BIM Hizmetleri İle Yapı Sektörünün Verimliliğini Artırıyor



16 Yeni Hastanelerin İnşaatında İzocam Ürünleri Tercih Edildi



20 Roca, İnovatif Tasarımlarıyla Türkiye Pazarına Odaklandı

Mimar Köşesi 22/24



22 Y. Mimar Feza Ökten Koca: "Yeni Normallere Uyum Sağlanarak Turizmde Başarı Sağlanabilir..."



24 XL Mimarlık+Mühendislik'e The DNA Paris Design Awards 2020'den İki Ödül Birden

Özel Proje 25/69

- 26** Türkiye İMSAD Başkanı Tayfun Küçükoğlu: Normalleşme İle Türkiye'nin Ulusal ve Küresel Pazardaki Gücü Artacak
- 30** TMB Başkanı Mithat Yenigün: Pandemiden Sonra Afrika'daki Altyapı Projeleri Önem Kazanacaktır
- 38** DemirDöküm, Teknolojiden Aldığı Güçle Sosyal İzolasyon Sürecinde Müşterilerinin Yanında Olmaya Devam Ediyor
- 46** Vaillant, Pandemi Sürecinde Yeniliklerini Sektöre Sunmaya Devam Ediyor
- 50** Nimeçati Genel Müdürü Selçuk Aktepe: Sosyal Mesafenin Korunduğu Yatay Mimari Projeler Önemini Artırıyor
- 58** Kastamonu Entegre'den Pandemiye Karşı Ar-Ge Atağı

Emlak Projeleri 70/73

- 70** İzmir'in Kalbi, Alsancak'ta Evora İzmir İle Atacak
- 71** Yeni Hayata G Marin Managed by Divan'da Merhaba Deyin
- 72** Yaşama Konfor ve Değer Katan Proje: Meydan Ardıçlı



Ürün Tanıtımı 74/80

- 76** E.C.A.'dan Dokunmatik Ekranlı Yeni Nesil Kombi; Confeo Premix



AGT	69	EGGER	21	POLİSAN KİMYA	15
AKDAĞ TAŞ YÜNÜ	29	EMAS MAKİNE (E.C.A)	77	PERİ KALIP İSKELELERİ	33
ASSAN ALÜMİNYUM	11	ISK- SODEX	79	QIS YAPI KİMYASALLARI	75
BERDAN CIVATA	7	İZOCAM	17	ROCKER YAPI KİMYASALLARI	9
BOSCH GÜVENLİK SİSTEMLERİ	65	KARGROUP	37	SARAY ALÜMİNYUM	57
CHRYSO - KURUMSAL	ÖN KAPAK İÇİ	KASTAMONU ENTEGRE	61	VAILLANT	45
DAIKIN	80	MERCEDES BENZ	ARKA KAPAK	VESTEL	1.SAYFA
DEMİRDÖKÜM	41	NİMEÇATI	A. KAPAK İÇİ		
DOKA KALIP	67	ÖZTİRYAKİLER	5		

Türkiye İMSAD Mayıs 2020

Sektör Raporu Açıklandı

Türkiye İMSAD, yapı sektörü ve ekonomi çevreleri tarafından dikkatle izlenen aylık sektör raporunu açıkladı. 'Türkiye İMSAD Mayıs 2020 Sektör Raporu'na göre, 2020 yılına hızlı bir başlangıç yapan inşaat malzemeleri sanayisinin üretimi 3 ay üst üste arttı. 2020 yılı mart ayında üretim geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5,3 yükseldi ancak üretimde dengeli ve genele yayılan bir büyüme henüz sağlanamadı.



2020 MAYIS

TÜRKİYE İMSAD AYLIK SEKTÖR RAPORU

2020 yılı Mart ayında 22 alt sektörün 14'ünde üretim bir önceki yıla göre yükseldi. 8 sektörde ise üretim geriledi. 2020 yılı Ocak-Mart döneminde üretimde en yüksek artış yaşanan ilk beş sektör; 'birleştirilmiş parke ve yer döşemeleri', 'seramik kaplama malzemeleri', 'düz cam ve yalıtım camları', 'inşaat boya ve vernikleri' ile 'armatür, musluk, vana ve valfler' oldu.

2020 yılı Ocak-Mart döneminde üretimde gerileme yaşanan alt sektörler ise 'çimento ve beton-dan eşyalar', 'tuğla ve kiremit', 'metalden kapı ve pencereler', 'plastik inşaat malzemeleri', 'ahşap inşaat malzemeleri' ve 'hazır beton' sektörleri oldu. İnşaat malzemesi sanayisinde alt sektörler itibarıyla üretim performansı oldukça farklılık gösterdi. Üretimde dengeli ve genele yayılan bir büyüme sağlanamadı. Covid-19 sal-

gınının üretim üzerindeki etkileri ise nisan ayından itibaren yaşanmaya başladı.

İnşaat harcamaları ilk çeyrekte yüzde 6,8 azaldı

2020 yılının ilk çeyreğinde inşaat harcamaları, cari fiyatlarla geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 6,8 azalarak 137,5 milyar TL seviyesinde gerçekleşti. Yıllık inşaat maliyetleri artışı da dikkate alındığında inşaat harcamalarında reel olarak yüzde 19 daralma yaşandı. İnşaat sektörü ile ekonominin genelinde yaşanan büyüme arasındaki pozitif ilişki önce zayıfladı ardından önemli bir kopma meydana geldi. 2018 yılında ekonomi yüzde 2,8 büyürken inşaat sektörü yüzde 2,1 küçüldü. 2019 yılında ise ekonomi yüzde 0,9 büyürken inşaat sektörü yüzde 8,6 daraldı. 2020 yılının ilk çeyrek döneminde de ekonomi yüzde 4,5 büyüdü ancak

inşaat sektörü yüzde 1,5 küçüldü. Sektör ile ekonomideki büyüme arasındaki ayrışma kuvvetlendi. İnşaat sektöründe küçülmeye yol açan kendi dinamiklerinden kaynaklanan sorunlar devam ediyor. İnşaat sektörünün yılın geri kalan çeyrek dönemlerinde de küçülmesi bekleniyor.

Alınan yapı izinleri yüzde 41,1 azaldı

İnşaat sektörü kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan sorunlar nedeniyle 2019 yılında önemli ölçüde daralmış, alınan yapı ruhsatları da önemli ölçüde azalmıştı. Alınan yapı ruhsatlarındaki daralma 2020 yılının ilk çeyreğinde de devam etti. Alınan yapı ruhsatları yüzölçümü olarak yüzde 11,4 geriledi ve 17,43 milyon metrekareye kadar düştü. Yapı ruhsatı alınan daire sayısı ise 80 bin 216 oldu. İnşaat sektörünün kendi dinamiklerinden kaynaklanan sorunlar ile Covid-19 salgınının inşaat sektöründeki faaliyetleri sınırlandıran koşulları yeni yılın ilk çeyrek döneminde bir araya geldi. 2020 yılının ilk çeyrek döneminde yeni arazlar önemli ölçüde azaldı. Yeni arazları yansıtan alınan yapı izinleri 2020 yılı ilk çeyrek döneminde geçen yılın aynı çeyrek dönemine göre yüzölçümü olarak yüzde 41,1 daraldı. Daralma daire sayılarında yüzde 39,3 oldu. Arz edilen daire sayısı 151 bin 992'ye indi. Covid-19 salgınının yarattığı koşullar da yeni arazıları olumsuz etkiledi.

BLANCO
GERMANY

Hayat Kadar Renkli

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.



Kombinasyon Örnekleri



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



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



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



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

ÖZTİRYAKİLER MUTFAK DONANIMI SAN VE TİC. A.Ş.

İstanbul Tel: (0212) 886 57 13 Ankara Tel: (0312) 440 11 00 İzmir Tel: (0232) 265 54 54

öztiryakiler

Yapı Sektöründen

214 Ülkeye İhracat

Türk Yapı Malzemeleri Sektörü Başkanı Serdar Urfalılar, geçtiğimiz yılı 22,1 milyar dolar ihracatla kapatan sektörün salgın nedeniyle olumsuz etkilendiğini ancak hedeflere ulaşmak için yeni formatlar geliştirdiklerini söyledi.

2019'u 22,1 milyar dolar ihracatla kapatan Türk yapı malzemeleri sektörü, Covid-19'un olumsuz etkilerini en az hasarla atlattık adını veriyor. Türk Yapı Malzemeleri Sektörü Başkanı Serdar Urfalılar, sanal fuarlar ve sanal ticaret heyetleri ile ilgili çalışmaların devam ettiğini ve dünya ihracat sıralamasında 11'inci sırada yer alan sektörün hedefinin tekrar ilk 10'a girmek olduğunu söyledi.

İlk çeyrekte en fazla ihracat ABD, İsrail ve Almanya'ya

Türk yapı malzemeleri sektörünün ilk çeyrek rakamlarını paylaşan Serdar Urfalılar şu bilgileri verdi: Sektörün Ocak-Nisan ihracat rakamlarına baktığımızda miktarda yüzde 16,31'lik artış görülürken değerde ise yüzde 4,82'lik düşüş kaydedildi. Bu düşüşe rağmen yüzde 30'lara varan alt sektör ihracat artışları var. Bu dönemde en fazla ihracat yapılan ülkeler ABD, İsrail, Almanya, Irak ve İngiltere oldu. İhracat yapılan pazarları salgın öncesi ve sonrasına göre değerlendirdiğimizde, ABD 2020'nin ilk çeyreğini geçtiğimiz senenin ilk çeyreğine göre yüzde 20'lik artış ile tamamladı. İsrail özelinde bu oran yüzde 7 olarak hesaplandı. Önemli ihracat pazarlarımızdan Almanya ile olan ticaretimiz ilk çeyrekte 413 milyon dolarla bir yıl öncesine göre neredeyse aynı seviyeyi korudu. Buradaki en önemli etken salgının ülkeye girmesi ve devletlerin süreçte nasıl bir yol izlediği



Türk Yapı Malzemeleri Sektörü Başkanı Serdar Urfalılar

ile alakalı.”

Bu yılın ilk çeyreğinde 214 ülkeye ihracat yapıldığını ifade eden Urfalılar, en fazla düşüşün İspanya, İtalya, Kenya, İran ve Özbekistan'da yaşandığını söyledi.

'Yeni normale' yeni format

Pandemi nedeniyle Türk yapı malzemeleri sektörünün 2020'yi yüzde 30'luk daralma ile kapatacağını belirten Serdar Urfalılar, 'Yeni Normal' olarak adlandırılan salgın sonrası süreçle ilgili şu düşüncelerini paylaştı: Normalleşme süreci eskiden yaptığımız bir dönüş değil, eski etkiyi yaratmak için farklı gidiş yolları yaratmak ile gerçekleşecek. Birlik olarak hedef pazarlarımıza yönelik faaliyetlerimize yeni formatlarında hızla devam ediyoruz. Sanal fuar kavramı sıkça önümüze gelen bir konu. Birlik olarak bu fuarlarda

yer almak isteyen firmalarımızın milli katılımlarına yönelik yenilikler sunarak var olmaya devam edeceğiz. Ticaret ve alım heyetleri organizasyonlarımız devam ediyor. Sanal heyetlerin en güzel yanı zamandan tasarruf.

İlk sanal Ur-Ge yolda

Türk Yapı Malzemeleri Sektörü Başkanı Urfalılar, "Sektör olarak iki UR-GE projesini tamamladık. Bazı sektörlerimizden gelen yoğun istek üzerine sadece bir sektöre veya birbirini direk etkileyen veya tamamlayan 1-2 sektörü de barındıran bir UR-GE projesi yapmaya karar verdik. Birliğimizin üyesi olan sektör firmaları ile bütün evrelerinin sanal olarak yapılacak ilk sanal UR-GE projesini hayata geçirmeyi arzu ediyoruz. Haziran ayı içerisinde firma çağrısına çıkılacak" dedi.

Dünya nın En Uzun Köprülerini Taşıyan Civataları Üretiyoruz

Dün (2016) Avrupa'nın en uzun ikincisi olan
İzmit Körfezi Köprüsü Ankrejları Japon IHI İçin Üretilti.

Bugün (2020) Dünyanın 2023m ile en uzun olan

Çanakkale Köprüsü Ankrejları Koreli Daelim+SK ve
Limak + Yapı Merkezi için üretilti.

Yarın Dünyanın her yerinde, her büyüklükteki

Mega Projelerin Bağlantı Elemanlarında Çözüm Ortağıyız.



10 m. boyda 780 kg ağırlıkta civatalardan yapılmış Ankaraj Kafesi

10 m Boy-780kg/ad-M110-10.9



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

Tel: +90 324 676 44 90 - Faks: +90 324 676 44 93

info@berdancivata.com www.berdancivata.com



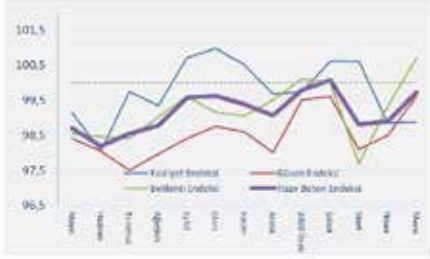
Gost-R



Türkiye Hazır Beton Birliği Mayıs Ayı Hazır Beton Endeksi'ni Açıkladı:

Normalleşme Süreci İnşaat Sektöründe Beklentiyi Yükseltti

Grafik 1: Endeks Değerleri



Grafik 2: Endeks Değerlerindeki Değişim (Önceki Yılın Aynı Ayına Göre, %)



Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), her ay merakla beklenen Hazır Beton Endeksi'ni açıkladı. Raporu göre mayıs ayında Beklenti Endeksi'nde ciddi bir artış yaşandı. Nisan ayında faaliyette gerçekleşen daralma mayıs ayında da devam ederken Güven Endeksi'nin kısmi bir yükselme sürecine girdi.

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) her ay açıkladığı Hazır Beton Endeksi ile Türkiye'de inşaat sektöründeki ve bağlantılı imalat ve hizmet sektörlerindeki mevcut durumu ve beklenen gelişmeleri ortaya koymaktadır. İnşaat sektörünün en temel girdilerinden biri olan ve aynı zamanda üretiminden sonra hızlı bir süre içinde stoklanmadan inşaatlarda kullanılan hazır betonla ilgili bu Endeks, inşaat sektörünün büyüme hızını ortaya koyan en önemli göstergelerden biridir.

THBB, her ay merakla beklenen Hazır Beton Endeksi'nin 2020 Mayıs Ayı Raporu'nu açıkladı. Rapora göre mayıs ayında Beklenti Endeksi'nde ciddi bir artış yaşandı. Nisan ayında faaliyette gerçekleşen daralma mayıs ayında da devam ederken Güven Endeksi'nin kısmi bir yükselme sürecine girdi.

Beklenti Endeksi'nde önceki yılın aynı ayına göre de ciddi bir artış söz konusu oldu. Normalleşme takvimi ile birlikte ekonomi genelinde ve inşaat sektöründe toparlanmanın başlayacağına ilişkin beklenti, endeksi yukarı çekmiştir. Henüz düşük düzeyde olmakla beraber sektörün güveninde de yükseliş söz konusudur. Bunlara rağmen korona virüsü pandemisi nedeniyle faaliyetteki düşük seviye, mayıs ayında da devam etti.

“Gayrimenkul sektörünü canlandırmak üzere başlatılan kampanyanın sektöre can suyu olacağına inanıyoruz.”

Raporun sonuçlarını değerlendiren Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO) ve THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık: “Normalleşmeye dönük takvim ile birlikte önümüzdeki aylara yönelik beklentimiz önemli oranda arttı.



THBB Yönetim Kurulu Başkanı
Yavuz Işık

Beklentimizdeki bu yükselişin yanında Güven Endeksi de kısmi bir yükselme sürecine girdi. Bu beklenti ve güven düzeyinin ise mayıs ayında henüz faaliyetlerimize yansımadığını görüyoruz.” dedi.

Kamu bankalarının açıkladığı yeni kredi paketlerine de değişen Yavuz Işık, “Normalleşmenin beklenen trendinde devam etmesi, istihdam ve gelir yaratmada beklenen ivmenin ortaya çıkması durumunda yılın ikinci yarısında düşük faizin inşaat ve dolayısıyla hazır beton sektörüne olumlu katkısının olmasını bekliyoruz. Kamu bankalarının açıkladığı yeni kredi paketleri ile birlikte kredili satışlarda bir hızlanma görülüyor. Gayrimenkul sektörünü canlandırmak üzere başlatılan kampanyanın sektöre can suyu olacağına inanıyoruz.” dedi.

- Seramik Yapıştırıcı ve Derz Dolguları
- Beton Tamir ve Koruma Ürünleri
- Su Yalıtım Ürünleri
- Isı Yalıtım ve Boya Ürünleri
- Zemin Kaplama Ürünleri
- Deprem Güçlendirme Ürünleri
- Tarihi Eser ve Restorasyon Ürünleri
- Şantiye Genel Yardımcı Ürünler



Yaşam alanlarınız için bütün detayları düşünüyoruz...



Çimento Sektörü, İhracattaki %33'lük Artışı

Korumak İçin Destek Bekliyor

Türk çimento sektörünün uluslararası temsilcisi Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB), 2020 yılının ilk beş ayında çimento ihracatının %33 artarak 13 milyon tona, ihracat gelirinin ise %16,7 artışla 447 milyon dolara çıktığını açıkladı. 2020 yılı Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın dönemine göre üretimde %10,4; iç satışlarda %0,6'lık artış kaydedildi.



TÇMB Başkanı Dr. Tamer Saka



TÜRKİYE ÇİMENTO MÜSTAHSİLLERİ BİRLİĞİ

İhracatta planlanın üzerinde görülen artışın uluslararası rekabette umut verici olduğunu belirten TÇMB Başkanı Dr. Tamer Saka, "Sektörün uluslararası rekabette kazandığı ivmeyi koruyarak ülkemize döviz girdisi ve istihdam güvencesi sağlamaya devam etmesi için ekonomik önlemlerle desteklenmesi önemli" dedi.

Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB), Türk çimento sektörünün 2020 yılının 5 aylık ihracatı ile 2020 Ocak-Mart ayı üretim ve satış rakamlarını açıkladı. 2020 yılı Ocak-Mart döneminde Türk çimento sektörünün üretimi geçen yılın aynı dönemine göre

%10,4'lük artışla 12,6 milyon tona çıktı. Yılın ilk üç ayında çimento sektörünün iç satışları ise geçen yılın aynı dönemine göre 0,6'lık artışla 9 milyon tona yükseldi.

2020 yılının ilk 5 ayında ise sektörün toplam ihracat miktarı %33 oranında artarak 13 milyon ton gerçekleşti. İhracat geliri ise %16,7 artışla 447 milyon dolar oldu. Aynı dönemde çimento ihracatı % 34 artarak 6,1 milyon tona, klinker ihracatı ise %32 artarak 6,9 milyon tona yükseldi. İhracat yapılan ülkelere ilk 10 içindeki tüm ülkelere artış kaydedilirken ihracat miktarı en çok artan ülke Ukrayna oldu. Bu ülkeyi Togo ve Romanya izledi.

İhracatta planlanın üzerinde görülen artışın uluslararası rekabette umut verici olduğunu belirten Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Tamer Saka, konuya ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı:

"Sektör olarak yılın ilk döneminde pandemi nedeniyle iç pazarda daralma yaşamazken, ihracatta yılın ilk 5 ayında iyi bir performans sergiledik. Planlananın üzerinde görmüş olduğumuz bu artış uluslararası rekabette umut verici. Sektörün uluslararası rekabette kazandığı ivmeyi koruyarak ülkemize döviz girdisi ve istihdam güvencesi sağlamaya devam etmesi için ekonomik önlemlerle desteklenmesi önemli.

2019 yılında Vietnam'dan sonra dünyanın en büyük ikinci çimento ve klinker ihracatçısı olarak Avrupa'nın birinci, dünyanın 6'ncı büyük üreticisi konumundayız. Yılın ilk yarısındaki ihracat performansının bütün yıla yayılması durumunda sektörümüz ihracatta birinci sıraya çıkabilir."

Geleceği Renklerle Şekillendiriyoruz

Modern ve teknolojik tesisimizde üretilen
boyalı alüminyum ürünlerimizle geleceği renklerle şekillendiriyoruz.
Güvenilir, esnek ve yenilikçi çözüm anlayışımızla
sizin ihtiyaçlarınıza uyum sağlıyoruz.



REIDIN-GYODER: Markalı Konutlarda

Stok Erime Hızı %3.79 Seviyesine Çıktı

REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi' Mayıs 2020 sonuçları açıklandı. Endekse göre, konut alımında senet kullanım oranının %55.34'e çıkarak bir önceki aya göre yaklaşık iki kat arttığı mayıs ayında, stok erime hızı %3.79 seviyesinde gerçekleşti.



REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi 2020 Mayıs ayı sonuçları ile ilgili GYODER, şu değerlendirmeyi yaptı: "Küresel salgının etkisiyle nisan ayında 1.81'e inen stok erime hızının Mayıs ayında 3.79'a yükselmesi, konut satışlarında hareketliliğin başladığını gösteriyor. Konut kredilerini de kapsayan finansman desteğinin olumlu etkisiyle stok erime hızı haziran ayında daha da artacaktır."

REIDIN Genel Müdürü Alp Çapa ise REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi Nisan 2020 sonuçları hakkında şunları söyledi: "Mayıs ayında bir önceki aya göre %0.77, geçen yılın aynı dönemine göre ise %5.73 oranında artış gerçekleşti. Satışlardaki konut bedeli ödeme yöntemleri incelendiğinde, Nisan ayına göre mayıs ayında senet kullanımında 28.05 puan artış gözlenirken, peşinat kullanım oranı ve banka kredisi kullanım oranında ise azalış gerçekleşti. Markalı konut projeleri kapsamında yabancı yatırımcılara yapılan satışların oranı Mayıs ayında %4.13 seviyesine geriledi. Bu satışlarda %68.75'lik tercih oranı 2+1 özellikteki konutlar öne çıktı. Mayıs ayında stok erime hızı ise önceki aya göre yaklaşık

2 puan artış ile %3.79 seviyesinde gerçekleşti."

Yeni konutlarda fiyat artışı %0.77

Kamuoyunda 'markalı projeler' olarak adlandırılan, ağırlıklı olarak kurumsal gayrimenkul şirketlerinin ürettiği konutlar üzerinden geliştirilen 'REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi' sonuçlarına göre; mayıs ayında bir önceki aya göre %0.77, geçen yılın aynı dönemine göre %5.73 ve endeksin başlangıç dönemi olan 2010 yılı Ocak ayına göre ise %95.60 oranında nominal artış gerçekleşti. Yeni Konut Fiyat Endeksi'nde, mayıs ayında bir önceki aya göre 1+1 konut tipinde %0.32 oranında nominal artış; 2+1 konut tipinde %0.21 oranında nominal azalış, 3+1 konut tipinde %0.51 ve 4+1 konut tipinde %0.12 oranında nominal artış yaşandı. Mayıs ayında markalı konut projeleri kapsamında gerçekleştirilen satışların %4.13'lük (son 6 aylık ortalama %8) kısmının yabancı yatırımcılara yapıldığı gözlemlendi. Bu satışlarda %68.75 oranında 2+1 özellikteki konutlar tercih edildi.

Markalı projelerden konut satın alan müşterilerin peşinat, senet ve banka kredisi kullanım oranları incelendiğinde, Mayıs ayında



REIDIN Genel Müdürü Alp Çapa

peşinat kullanım oranı %27.63, banka kredisi kullanım oranı %17.03 ve senet kullanım oranı %55.34 olarak gerçekleşti. Nisan ayında peşinat kullanımı %45.52, banka kredisi kullanımı %27.19, senet kullanımı %27.29 seviyesinde gerçekleşmişti. Mayıs ayında markalı konutlardaki stok erime hızı rakamları değerlendirildiğinde adet bazında %3.79 oranında erime gözlemlendi. Nisan ayında stok erime hızı %1.81 oranında gerçekleşmişti.

Mayıs ayında satışı gerçekleştirilen markalı konutların %28.85'i bitmiş konut stoklarından, %71.15'i bitmemiş konut stoklarından oluştu. Nisan ayında ise satışların %64.29'u bitmiş, %35.71'i bitmemiş konut stoklarından oluşmuştu.

Hırdavat Sektöründen Ocak-Mayıs Döneminde 213 Ülkeye İhracat

Hırdavat Sektörü bu yılın ilk beş ayında 213 ülkeye ihracat gerçekleştirdi. Almanya, Irak ve Azerbaycan ilk üç sırayı paylaştı. Sektör 2020 ihracat hedefini pandemi nedeniyle revize etti. Hedef 7 milyar dolar ihracat.



HİSİAD Başkanı Çetin Tecdelioğlu

Geçtiğimiz yılı 8,2 milyar dolar ihracatla kapatan Hırdavat Sektörü pandeminin küresel ölçekte yarattığı hasara rağmen hedeflerinden şaşmadı. Sektör, bu yıl Ocak-Mayıs döneminde 213 ülkeye ihracat gerçekleştirdi. İhracat gerçekleştirilen ilk üç ülke Almanya, Irak ve Azerbaycan oldu. Hırdavat Sanayici ve İş Adamları Derneği (HİSİAD) Başkanı Çetin Tecdelioğlu, yılın ilk beş ayına ve sektörün 2020 vizyonuna dair açıklamalarda bulundu.

2020 ihracat hedefi, 7 milyar dolar

Çetin Tecdelioğlu şu bilgileri paylaştı: “Küresel salgın hemen her sektörü olduğu gibi bizim sektörümüzü de olumsuz etkiledi ancak oturup kararlar bağlamak yerine ihracat özelinde alternatifler geliştirmeye gayret ettik ve gerekli tedbirleri aldık. Sektörümü-

zün 2020 yıl sonu ihracatının bir önceki yıla göre yüzde 15-20 azalış ile 6,5-7 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceğini düşünüyoruz. İhracatımızın her ne kadar yüzde 40 gibi büyük bir oranını Avrupa ülkelerine yapıyor olsak da Hırdavat Sektörü olarak dünyanın dört bir yanına ulaşmış durumdayız. Ocak-Mayıs döneminde en fazla ihracat yaptığımız ülkeler sırası ile Almanya, Irak, Azerbaycan, Hollanda ve Amerika oldu. Özellikle Azerbaycan, Kazakistan, Pakistan, İrlanda, Tayvan ve Malezya bu dönemde ihracatımızın artış gösterdiği ülkeler oldu.”

Türkiye için ciddi fırsatlar var

Pandeminin küresel tedarik zinciri sisteminde yeni bir dönemi başlatacağını ifade eden HİSİAD Başkanı, “Ürün ve hammadde tedarikinde süreci hafif geçiren ül-

kelerin avantajlı olacağını ve bu kapsamda ülkemizin ciddi fırsatlar elde edeceğini düşünüyorum. Bu süreçte özellikle sektör olarak hedeflediğimiz Amerika pazarı için etkin çalışmalar yapmak ve bu değişim sürecini fırsata çevirmek. Hırdavat Sektörü olarak bu süreçte koşullarımızı zorlayarak üretime devam ettik ve hiçbir fabrikamız tamamen kapanmadı. Pandemi sonrasında özellikle MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) bölgesinde çeşitli işbirlikleri ve STA anlaşmalarıyla ihracata pozitif anlamda bir fırsat doğacağını düşünüyoruz. Kaldı ki bu bölge ile yıllık ihracatımız halihazırda yaklaşık 40 milyar dolar seviyelerinde. Bu bölge bizim için büyük bir pazar. Bu pasta daha da büyüyebilir. Ticaret Bakanlığımız ile bu konu özelinde bir iş birliği yapmak istiyoruz” şeklinde konuştu.

Daikin Türkiye, Fabrikasında Üretim Gamını Genişletti

İklimlendirme sektöründe hayata geçirdiği inovasyonlarla her geçen gün çitayı daha da yukarıya taşıyan Daikin, Türkiye’de ürettiği ürünlere bir yenisini daha ekleyerek ‘VRV kasetli döşeme tipi iç ünite FXLQ’ modelini Sakarya’da bulunan fabrikasında üretiyor.

Daikin’in Sakarya fabrikasındaki yeni üretim hem iç piyasanın ihtiyaçlarını karşılıyor hem de Avrupa’ya ihraç ediliyor. Avrupa pazarı için üretim üssü olarak faaliyetlerini sürdüren Daikin Türkiye Fabrikası genişleyen ürün skalası ile üstün teknoloji ve konforu tüketici ile buluştururken ülkemizin ihracat gelirlerine katkıda bulunmaya devam edecek.

Üstün teknoloji barındıran cihazları ve patenti kendine ait ürünleriyle iklimlendirme sektörüne yön veren Japon devi Daikin, Türkiye’de kurduğu fabrikasının üretim skalasına yeni ürünler eklemeye devam ediyor. Sakarya Hendek’te 2019 yılında VRV iç ünite üretimine başlayan Daikin Türkiye, şimdi de ‘VRV kasetli döşeme tipi iç ünite’ modelini bu fabrikada üretiyor. Hendek Fabrika’daki üretim, hem iç piyasanın ihtiyaçlarını karşılıyor hem de Avrupa pazarına ihraç ediliyor. Tarihi dokunun gözetildiği projelerde ilk akla gelen çözüm olan VRV kasetli döşeme tipi iç ünite, renovasyon ve restorasyon projelerinde sıklıkla kullanılıyor. Ayrıca şık tasarımı ve kompakt yapısıyla villalar, camiler, okullar, poliklinik odaları ve küçük ofis alanları için mükemmel bir seçenek oluşturuyor.

Montaj avantajı ve enerji tasarrufu bir arada

Şık tasarımı ile iç ortam düzeni-



ne mükemmel uyum sağlayan ‘VRV kasetli döşeme tipi iç ünite’ modeli cihaz konfor, enerji verimliliği ve montaj esnekliğini bir arada sunuyor. Son derece sessiz çalışan ürün, villalar, okullar, poliklinik odaları ve küçük ofis alanları için mükemmel bir alternatif oluşturuyor. Saf beyaz ve demir grisi renklerden oluşan modern gövde zeminde şık bir görünüm sağlıyor. Yerden tasarruf edilmesi gereken durumlarda ünitenin ayakları sökülerek kolayca duvara monte edilebiliyor. Böylece cihazın altında birikebilecek toz-

lar da kolayca temizlenebiliyor. Kompakt boyutları sayesinde çok küçük montaj alanı gerektiren ‘VRV kasetli döşeme tipi iç ünite’, sadece 23 cm olması nedeniyle pencere altında kullanıma olanak veriyor. İç ünite üzerine monte edilebilen Daikin kablolu kumanda, cihazın kolayca ayarlanabilen 3 farklı fan hızında çalışarak iç ortam sıcaklığının istenilen konfor seviyesinde tutulmasını sağlıyor. Üstün VRV teknolojisi daha iyi bir sıcaklık dağılımı sağlarken elektrik tüketimini de yüzde 30’a kadar düşürüyor.

Çimento - Beton ve Yeraltı Kimyasallarında

ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ!

Beton Katkı Maddeleri

Yüksek Performanslı PCE içerikli Katkılar • Süper Akışkanlaştırıcılar
Mid-Range (Orta) Akışkanlaştırıcılar • Akışkanlaştırıcılar • Kalıp Yağları • Özel Ürünler

Çimento Katkı Maddeleri

Öğütme Kolaylaştırıcılar • Erken Mukavemet Katkıları • Geç Mukavemet Katkıları
Kalite Arttırıcılar • Krom İndirgeyiciler

Yeraltı Kimyasalları

Alkali ve Alkalisiz Priz Hızlandırıcı • Kivam Kontrol Katkıları
TBM Kimyasalları • Prekast Segment Beton Katkıları



Dilovası Fabrika

Dilovası O.S.B. 1. Kısım Liman Cad. No:7 41455 Dilovası/ Kocaeli
T 0.262 679 71 00 - 754 80 00 F 0.262 754 19 20

Adana Fabrika

Adana Hacı Sabancı O.S.B. Acıdere O.S.B. Mah. Atatürk Blv. No:13 Sarıçam / Adana
T 0.322 502 11 11 F 0.322 502 12 12

Samsun Fabrika

19 Mayıs O.S.B. Yaşar Doğu Cad. No:9/1 Tekkeköy / Samsun
T 0.362 266 66 77 F 0.362 266 65 77

Casablanca Fabrika

Maroc SA Parc Industriel Bled Solb Lot 12 Commune de Chellalat - Ain Harrouda Casablanca / Maroc
T 0.212 522 32 94-95 F 0.212 522 32 94-91

polisankimya.com.tr



Polisan
KİMYA

Yeni Hastanelerin İnşaatında İzocam Ürünleri Tercih Edildi

Türkiye'nin en önemli projelerine uzmanlığıyla hizmet sunan ve yalıtım ürünleri temin eden İzocam son olarak COVID-19 döneminde yapımına başlanan İstanbul Atatürk Havalimanı Sahra Hastanesine, Sancaktepe Sahra Hastanesi'ne ve Ankara Keçiören Atatürk Göğüs Hastalıkları ve Göğüs Cerrahisi Eğitim ve Araştırma Hastanesi ek binasına ürün sağladı.



Her ihtiyaca uygun şekilde geliştirdiği ürün ve çözümleri ile Türkiye'nin önemli projelerinin tercihi olmaya devam eden İzocam, son dönemde inşaatına hızla başlanan yeni hastanelerin yalıtımında da tercih edilen marka oldu

Ekonominin geleceği açısından iş yaşamının devam etmesi, ürün ve hizmetlerin devamlılığının güvenli bir şekilde sağlanmasının büyük bir önemi olduğunun bilincinde olan İzocam, bu süreçte üzerine düşen sorumlulukların gereğini yerine getiriyor. Sektör öncüsü bir marka olarak, sağlık açısından gereken önlemleri en üst düzeyde tutarak üretim ve ticari faaliyetlerini kesintisiz devam ettiriyor. Üretim programıyla

stoklarını inşaat sektörünün ve piyasanın durumuna göre düzenliyor.

Halen inşaatı devam etmekte olan İstanbul Atatürk Havalimanı Sahra Hastanesinde İzocam Bayisi Arken Yapı Mimarlığın temin ettiği, eğimi %10'dan yüksek çatılarda kullanılmak üzere tasarlanan yüksek yangın dayanımı, ısı, ses ve su yalıtımı için üretilmiş her iki yüzü çelik sac kaplı, mineral yün yalıtımlı İzocam Tekiz Taşyünü Çatı Panelleri kullanılıyor.

Ankara Keçiören Atatürk Göğüs Hastalıkları ve Göğüs Cerrahisi Eğitim ve Araştırma Hastanesi 100 yataklı ek bina projesinin iklimlendirme sistemi için ise İzocam Optiflex ürünleri tercih edilidi. İzocam bayisi Timeks İzolasyon'un sağladığı Optiflex boru ve levhaların uygulaması ATR Yapı tarafından gerçekleştiriyor.

İstanbul'da bulunan Sancaktepe Sahra Hastanesi için ise yine İzocam bayisi Timeks İzolasyon tarafından iklimlendirme sisteminde kullanılmak üzere tedariki gerçekleştirilen İzocam Optiflex boru ve levhaların uygulaması Birleşik Mühendislik tarafından yapılıyor.

İzocam, bu dönemde özellikle hastane projelerinin taleplerini zamanında karşılayabilmeyi bir sorumluluk olarak görüyor. Hastanelerin kısa sürede tamamlanabilmesi için zaman çok önemli olduğundan İzocam'ın malzemeyi kısa sürede verebilmesi projelerin zamanında bitmesinde önemli rol oynayacak.



Gelecek nesillere daha iyi bir gezegen bırakmak amacıyla **Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin** gerçekleştirilebilmesi için ortaklığınıza ihtiyacımız var.

Bu hedef doğrultusunda değişen yeni ambalajıyla birlikte, çevre dostu **İzocam Camyünü** daha az kaynak tüketip dünyamıza daha çok kazandırıyor.



Sağlıklı bireyler



Erişilebilir ve temiz enerji



İnsana yakışır iş ve ekonomik büyüme



Sanayi, yenilikçilik ve altyapı



Hedefler için ortaklıklar



İklim eylemi



Sorumlu üretim ve tüketim



Sürdürülebilir şehir ve yaşam alanları



Bio çözümler
Biosoluble

www.izocam.com.tr

 izocam
 izocam
 izocamofficial
 izocamofficial
 izocamofficial



BTM'ye

“TSE Covid -19 Güvenli Üretim” Belgesi

BTM, Koronavirüs'le mücadele sürecinde aldığı önlemler ve oluşturduğu hijyen standartları ile birlikte TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi almaya hak kazandı.



Yatırım sektörünün lider markası BTM, tüm üretim birimlerinde uyguladığı kalite, iş sağlığı güvenliği ve çevre yönetim standartlarına bir yenisini daha ekleyerek, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı önderliğinde Türk Standartları Enstitüsü tarafından yayımlanan Covid-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzu'na uygun olarak TSE- Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi almaya hak kazandı.

Sektöründe, bu belgeyi alan ilk firma olma özelliği taşıyan BTM, hızla değişen dünya koşullarına uyum sağlayarak, “Önce insan, önce sağlık.” ilkesiyle değişime öncülük etmenin ve bir ilki daha

başarmanın gururunu yaşıyor.

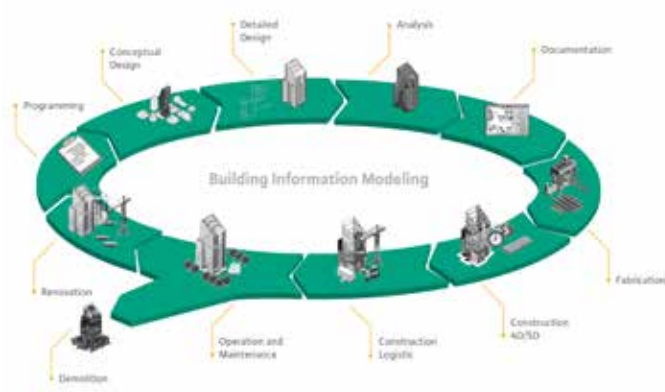
Salgının başladığı ilk günden itibaren, çalışma alanları ve üretim tesislerinden, lojistik ve servis alanlarına kadar hijyen standartlarından ödün vermeden, gerekli önlem kuralları çerçevesinde, iş sürekliliği ve pazarın ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik çalışmalarını ve üretimini devam ettiren BTM, normalleşme sürecinde de güvenilir, sanitasyon ve hijyen standartlarına uygun üretim yapacağını belgeledi.

BTM A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı C. Levent ÜRKMEZ, yaptığı değerlendirmede;

“Tüm dünya ve ülke olarak zorlu

bir dönemden geçiyoruz. Birçok sektör pandemi sürecinden ciddi bir şekilde etkilendi. Türkiye’de ilk vakanın görülmesinin hemen ardından firma olarak enfeksiyonu önleme ve kontrol ilkele-ri doğrultusunda hazırladığımız eylem planımızı hızlı bir şekilde hayata geçirdik ve tüm tedbirleri uyguladık. TSE tarafından yapılan denetimlerle birlikte almış olduğumuz Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi; paydaşlarımıza, ailelerine ve topluma verdiğimiz önemin bir kanıtıdır. BTM, bu belge ile güvenilir bir marka olduğunu bir kez daha kanıtlamış oldu. Umarız bu süreci hep birlikte en az hasarla atlatırız.” ifadelerine yer verdi.

Wilo, BIM Hizmetleri İle Yapı Sektörünün Verimliliğini Artırıyor



Dünyada hızla artan Yapı Bilgi Modellemesi (BIM-Building Information Modeling) kullanımı, Türkiye’de de her geçen gün yaygınlaşıyor. Yapı Bilgi Modellemesi içeriğini basit bir şekilde BIM projeleri için kullanılabilir hale getiren ilk pompa üreticilerinden Wilo, MagiCAD içerik kitaplığına erişimi olan iş ortaklarına, eksiksiz ve güncel Wilo veri tabanını kullanma imkanı sunuyor. Wilo Competence tanımlaması altında sunulan BIM çözümleri Wilo’nun akıllı Revit eklentili ürün ailesini, ETIM Standartları ile eksiksiz sunmanın yanı sıra teknik destek, Wilo ürün kataloğu, Wilo-Select, Wilo değişim servisi ve araçlar, Wilo-Brain eğitim konsepti ve GBS pompa bağlantılarının uygulanması konularında da ayrıca destek sağlıyor. Wilo bu sayede yapı sektöründe kullanılacak pompa ve pompa sistemlerinde çok daha iyi ve öngörülebilir sonuçlara ulaşılmasını sağlarken bina yaşam döngüsüne de eşlik ediyor.

Binalarda, endüstride ve altyapı uygulamalarında bulunan ısıtma, soğutma, havalandırma sistemlerinin yanı sıra su temini ve atık



su uygulamalarında da kullanılan pompa sistemlerinin öncü markası Wilo, Wilo Revit Eklentisi ile ileri teknoloji ürünlerini sanal ortama taşıdı. BIM – Yapı Bilgi Modellemesi’nde yer alan Wilo Revit Eklentisi, akıllı Revit ürün ailesini ETIM sınıflandırma standartlarına uygun bilgileri ile BIM projelerine doğrudan dahil etme olanağı tanırken, uygulama içindeki özel Wilo butonu sayesinde BIM içeriğine de doğrudan erişim sağlıyor. Böylelikle istenilen Wilo ürünü, ETIM standartlarına göre seçilebiliyor ve BIM modeline doğrudan uygulanabiliyor.

Wilo BIM çözümü ile sıfır hata, düşük maliyet

Wilo’nun kullanıma hazır BIM çözümü; proje firmalarına, danışman-

lara, tesisatçılara, bakım hizmeti sağlayıcılarına ve OEM (orijinal ekipman üreticileri) ortaklarına kapsamlı bir hizmet sağlıyor. Wilo Competence tanımlaması altında sunulan bu eksiksiz çözümler BIM desteğine ek olarak tüm iş ortaklarına Wilo ürün kataloğu, Wilo-Select, Wilo değişim hizmetleri ve araçları, Wilo Brain eğitim konsepti ve GBS pompa bağlantıları desteği de sunuyor. Wilo BIM çözümünde yer alan bileşenler, ürünlerin dijital birer kopyaları olup ürün ile ilgili tüm teknik özellikleri ve kullanılacak alana en uygun uygulama çözümlerini içeriyor. Böylelikle ürün ile ilgili olası planlama ve uygulama hataları minimuma indirilirken, maliyet ve zaman tasarrufu maksimuma çıkarılıyor.

Roca, İnovatif Tasarımlarıyla Türkiye Pazarına Odaklandı

Banyo seramik sağlık gereçleri üretiminde dünya lideri Roca, Türkiye'yi öncelikli pazarlarından biri yapmak üzere yatırımlarını sürdürüyor. Firma teknoloji ve lojistiğin yanı sıra bayileşmeye de yatırım yaparak, prestijli global markasıyla sunduğu yenilikçi ürün ve çözümlerini Türkiye'de de müşterileriyle buluşturmaya hazırlanıyor.



Banyo alanları için armatür, lavabo, klozet ve duş sistemleri gibi yenilikçi çözüm önerileri sunan İspanyol devi Roca, Türkiye pazarına olan inancını sürdürüyor. Eskişehir'deki fabrika tesislerine, teknoloji ve lojistik altyapıya son yıllarda 40 milyon Euro'dan fazla yatırım yapan şirket, ülke genelinde kuracağı bayi ağı ile global markasını da Türkiye pazarında güçlendirmeyi hedefliyor. Dünyada 22 ülkede 83 fabrikası olan Roca, ürün ve çözümlerini 170 pazarda müşterileriyle buluşturuyor.

Türkiye'de 1970'lerden bu yana yatırım yaptıklarını söyleyen Roca Genel Müdürü Salvador Lopez Oliva, 2020 yılında sektör profesyonelleri ile daha güçlü ilişkiler kurmayı ve bağlarını güçlendirmeyi planladıklarını belirterek, "İnşaat, mimarlık ve tasarım alanlarında global bir oyuncu olarak, deneyim ve birikimimizi Türkiye'de de sektör profesyonelleri ile paylaşmayı ve ülkemizin sosyo ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Türkiye'den 60 ülkeye armatür ihraç ediliyor

2016 yılında merkezi ve fabrikası Eskişehir'de bulunan armatür üreticisi NSK şirketini satın alarak Türkiye'deki yatırımlarını artıran Roca Grubu, üretim tesislerinde Avrupa'nın en gelişmiş teknolojisini uygulayarak yüksek kalite standartlarında ürünler tasarlıyor ve üretiyor. Bu ürünlerin %80'inden fazlası dünyada 60 ülkeye ihraç ediliyor. Bu yıl bayileşmeye de yatırım yaptıklarını söyleyen Türkiye Genel Müdürü Salvador Lopez Oliva, "Yıl sonuna kadar Türkiye'de toplam 25 bayimiz olmasını hedefliyoruz. Portföyümüzde bulunan yenilikçi koleksiyonları ve geniş ürün yelpazemizi bayi kanalımız aracılığıyla tüm Türkiye'ye ulaştıracağız" dedi.

Profesyonellerle güç birliği

İnşaat, mimarlık ve tasarım alanlarında küresel oyuncularından Roca, Türkiye'de sektör profesyonelleri ile iş birliğini de artırmaya odaklandı. Bu kapsamda önümüzdeki aylarda inşaat, mimari ve tasarım alanlarında profesyonellerle daha sık bir araya gelecekleri platform-



Roca Genel Müdürü Salvador Lopez Oliva

lar oluşturacaklarını söyleyen Salvador Lopez Oliva, "Küresel pandemi nedeniyle hızlı bir dönüşüm sürecinden geçiyoruz. Bu dönüşüm hepimizi etkiliyor. Bu dönüşüm yeni ürünler ve yenilikler ortaya çıkaracak ve bazıları hayatımızda kalıcı olmayı başaracak. Yeni ve yenilikçi çözümleri teşvik etmek için iki senede bir gerçekleştirdiğimiz uluslararası tasarım yarışması jumpthegap® 'in bu yıl özel bir edisyonunu yapıyoruz. Yenilikçi fikir ve tasarımlardan ilham alan bir şirket olarak, genç yeteneklere global arenada fırsat tanımak bizi heyecanlandırıyor." diye ekledi.



→ Duo Kenarbantları

İşlevsel ve özgün kontrast tasarım



MOBİLYALARDA ÇARPICI KONTRAST ETKİLERİ

Zıt renk ve dekorların uyumu ile harmanlanarak tasarlanan Duo kenarbantları, yaşam alanlarında özgün bir tarz yaratıyor.

Mobilyalara üç boyutlu derinlik hissi vererek, dekorasyona hareketlilik kazandıran Duo, özgün karakteriyle Interzum 2019'da "Best of the Best" (En iyinin iyisi) ödülünün sahibi oldu.



Y.Mimar Feza Ökten Koca:

“Yeni Normallere Uyum Sağlanarak Turizmde Başarı Sağlanabilir...”



Ödüllü projeleri ile ulusal ve uluslararası çapta başarılarla imza atan Elips Tasarım Mimarlık Kurucusu Y. Mimar Feza Ökten Koca, Covid-19 pandemisi sonrası turizm sektöründe otellerin ve tatil köylerinin mimari açıdan ne tür değişiklikler yapması gerektiğini aktardı.

Elips Tasarım Mimarlık Kurucusu Y.Mimar Feza Ökten Koca, Covid-19 pandemisi sonrasında turizm alışkanlıklarının ne yönde değişeceğini mimari açıdan değerlendirdi. Feza Ökten Koca'ya göre, turizmde önceliklerin değiştiğini kabul ederek, yeni normallerde göre yapılan tasarımlar başarıyı getirecek.

Covid-19 pandemisi sonrası özellikle farklı ziyaretçilerin kullanımına açık olan otellerin ve tatil köylerinin iç düzenlemesinde değişiklikler yapılması gerektiğini vurgulayan Y.Mimar Feza Ökten Koca, bu konuda titiz davranan işletmelerin müşterilerinin güvenliğini sağlayabileceklerini dile getiriyor. Mimar, bu dönemde insanların seyahat ve konaklama konularında çok daha temkinli davranacaklarını sözlerine ekliyor: “Bugüne kadar genel olan her şey, artık daha kişisel hale gelmek zorunda. Buna en iyi örnek, otellerin restoran bölümleri olabilir. Bugüne kadar açık büfe sisteminin yaygın olması pandemi sonrası bu düzende ciddi farklılıklar getirecektir. Farklı kişilerin aynı şeylere dokunma ihtimali, yiyeceklere yaklaşma mesafesi ve kişilerin nefeslerinin yiyeceklerle ilişkisi, müşterilerin yiyecekleri



alırken birbirlerine olan yaklaşma mesafeleri sorgulanmalı” diyor. Feza Ökten Koca'ya göre açık büfe sisteminin yerini en kısa sürede alakart restoranlara bırakması gerekecek.

Lobi yerleşimlerinin de tamamen sosyal mesafeler gözetilerek revize edilmesi gerektiğini dile getiren Feza Ökten Koca, özellikle havalandırma sistemlerinin elden geçirilmesinin ve hava temizleyici cihazlar kullanılmasının önemini de altını çiziyor. Aynı zamanda mekanlarda sistematik dezenfeksiyon işlemleri yapılmasının ve temiz hava girişi sağlanmasının da hayati önem taşıdığını belirtiyor ve ekliyor: “Mekanların birçok farklı noktalarına el de-

zenfektan sağlayıcı cihazlar konulmalı, müşterileri bu konularda uyurma amaçlı yeni yönlendirmeler tasarlanmalı.”

Otel odalarında yapılan günlük temizlikte tek kullanımlık temizlik pedleri kullanılmalıdır, böylelikle bir odada olabilecek bir virüs ya da mikrobun diğer bir odaya bulaşması engellenmeli. Her check-out sonrası dezenfeksiyon işlemi uygulanması gerektiğinden söz eden mimar, görevlilerin mutlaka maskeyle çalışmak zorunda olduğunu da sözlerine ekliyor. Feza Ökten Koca'ya göre mümkünse her odada hava temizleme cihazı olmalı ve girişlere mutlaka dezenfektan cihazları ve uyarılar yerleştirilmeli.



Özellikle genelde tamamen kapalı alanlarda yer alan küçük-büyük toplantı odalarının havalandırma sistemlerinin tekrar elden geçmesi gerekmektedir. Buradaki şartlandırılmış havanın mutlaka dışarıdan alınan temiz hava ile sağlanması ve içerideki havanın devir daim etmesinin engellenmesi gerekmektedir, özellikle kullanılan filtrelerin değişmesi söz konusu olabilir. Hastanelerde kullanılan havalandırma sistemlerinde mutlaka hepa (High Efficiency Particulate Air) filtreler kullanılmaktadır, oteller de kapalı alanlarında kullandıkları havalandırma sistemlerinde hepa filtre sisteminden yararlanabilirler.

Otellerde ve tatil köylerinde ortak tuvaletlerde sosyal mesafeye dikkat edilerek yerleşim yapılması gerektiğini dile getiren mimar, kişilerin bekleme noktalarının belirlenmesi gerektiğini vurguluyor ve ekliyor: "Sıcak hava üfleyen el kurutma cihazları artık kullanılmamalı. Ana girişler kapısız olarak ya da fotoselli kapılarla düzenlenmeli. Mümkün olduğunca elle dokunma olasılığını azaltıcı çözümlere gidilmeli. Özellikle tuvaletlerin egzoz sisteminin çok iyi çalışması gerekmektedir. Virüsün insan dışkısında yaşadığı bilinmektedir, bu yüzden egzoz çok önemlidir, aynı zamanda da

rezervuar kullanımı sırasında mutlaka klozet kapağının kapalı olduğundan emin olunmalıdır."

"Turizm yapılarında renovasyon şart ama mutlaka uzman mimarlarla yapılmalı..."

Pandemi sonrası otellerde yapılması gereken düzenlemeler için kesinlikle yeni bir yönetmeliğe ihtiyaç olduğunu dile getiren Y. Mimar Feza Ökten Koca, bu yönetmelik oluşturulurken mutlaka turizmci, mimar, doktor gibi konu uzmanlarından oluşan bir ekiple belirlenecek kriterlerin dikkate alınması gerektiğini vurguluyor. Aynı zamanda farklı tipteki otellere göre farklı yönetmelikler ve kontrol mekanizmaları oluşturulması gerektiğini de sözlerine ekliyor.

"Mevcut otellerin duruma adapte edilebilmesi için renove edilmesi gerekecektir. Bu da tabii ki renovasyon projelerinde artışa neden olacak, ancak günün ekonomik koşulları bu girişimleri zorlayacak" diyen Feza Ökten Koca, doğru renovasyonun ekonomik olarak en doğru karar olduğunu ve ancak işin uzmanları ile gerçekleştirilebileceğini dile getiriyor.

Her ne kadar dünya en zor günleri geride bırakıp normalleşme günlerine yavaş yavaş geçiyor olsa da henüz yaşadığımız sürece "pandemi sonrası" denilemeyeceğini ak-

taran Feza Ökten Koca, bu nedenle hala tedirginliğin sürdüğünü ve eski günlere bir anda geri dönelemeyeceğini dile getiriyor ve ekliyor: "Otellerin duruma bu açıdan bakması gerekir. Müşterilerin bu korkusunu yenebilecekleri düzene girdiklerini onlarla iyi bir şekilde paylaşmalılar." Bu noktada müşteri güvenini kazanmanın oldukça önemli olduğunu belirten mimar, yeni normallere uyum sağlanarak turizmde başarılı olunabileceğini aktarıyor ve ekliyor: "Otel yöneticilerinin mutlaka konunun uzmanları ile birlikte çalışmalarını tavsiye ediyorum, özellikle doktorlardan mutlaka sürekli destek almalılar. Mutlaka müşterilerine karşı şeffaf olmalılar, söyledikleri şeylerin arkasında durmalılar. Müşterilerin güveni ancak bu şekilde kazanılır. Zor günlerde yeni yatırımlar yapmak zorundalar. Bundan birkaç ay önce hiç akılda olmayan yeni maliyetler ortaya çıktı ama bunu en iyi yapan kazanacak. Uzun vadeli düşünceleri gerekiyor."

Turizm tesisi planlayan yatırımcıların mutlaka yeni normalleri dikkate alarak hareket etmelerini, planlanan ya da yapılmakta olan projelerde bu yönde revizyonlar yapmalarını tavsiye ediyor ve ekliyor: "Bu dönemde müşteri odaklı düşünmemiz ve önceliklerin değiştiğini kabul etmemiz gerekiyor."



XL Mimarlık+Mühendislik'e

The DNA Paris Design Awards 2020'den İki Ödül Birden

XL Mimarlık+Mühendislik, Paris merkezli mimarlık, iç mimarlık, peyzaj tasarımı, ürün tasarımı ve grafik tasarım ana kategorilerinde projelerin ödüllendirildiği The DNA Paris Design Awards 2020'de "İrme Elektrik Genel Merkez Binası" ve "WITHCO Coworking Space" projeleri ile iki ayrı ödülün sahibi oldu.



Mimar Arda Işık'ın liderliğinde stratejik planlama, küresel tasarım düşüncesi ve sanat yoluyla mimari tasarıma bütünsel bir yaklaşım sunan XL Mimarlık+Mühendislik, Paris merkezli The DNA Paris Design Awards'da iki ayrı proje ile ödül almaya hak kazandı. Uluslararası jürinin mimarlık, iç mimarlık, peyzaj tasarımı, ürün tasarımı ve grafik tasarım ana kategorilerinde dünyanın hemen her yerinden başvuru yapan çok sayıda projeyi değerlendirdiği yarışmada Withco Coworking Space yapısı "Mimarlık/Yenileme" kategorisin-

de Birincilik Ödülü'ne, İrme Elektrik Genel Merkez Binası ise "Grafik Tasarım/Renkli Proje" kategorisinde "Honorable Mention" ödülüne layık görüldü.

XL Mimarlık+Mühendislik'e yarışmada birincilik ödülünü getiren, İzmir'deki Withco Coworking Ofis Alanı, yenilenmiş bir depo yapısında yer alan paylaşımlı ofis yapısı olarak kurgulanmış. 75 ofis odası, 45 masa ünitesi, 98 kişilik amfi, toplantı odaları, kafe, restoran, girişimci hızlandırıcı kampüs alanı, YouTube stüdyosu ve ortak alanlardan oluşan proje, ana kurgusu ile kullanıcıyı katılım için yönlendiriyor ve teşvik ediyor.

"Grafik Tasarım/Renkli Proje" kategorisinde "Honorable Mention" ödülünün sahibi olan, İzmir'deki İrme Elektrik Genel Merkez Binası ise, halihazırda eski bir depo binası olarak kullanılan bir yapının XL Mimarlık+Mühendislik tasarımıyla perakende, toptan satış, depolama, ofis ve ağırlama alanı ile eğitim ve rekreasyon alanlarının bir arada çalıştığı; elektrik, mekanik ve otomasyon sistemleriyle her parçası kontrol edilen, yüksek standartlarda bir genel merkez binasına dönüştürülmesiyle elde edilmiş.

İnşaat Sektöründe Covid-19'un Etkileri ve Gelecek Planları

ÖZEL PROJE ÖZEL PROJE ÖZEL PROJE



Türkiye İMSAD Başkanı Tayfun Küçükoğlu:

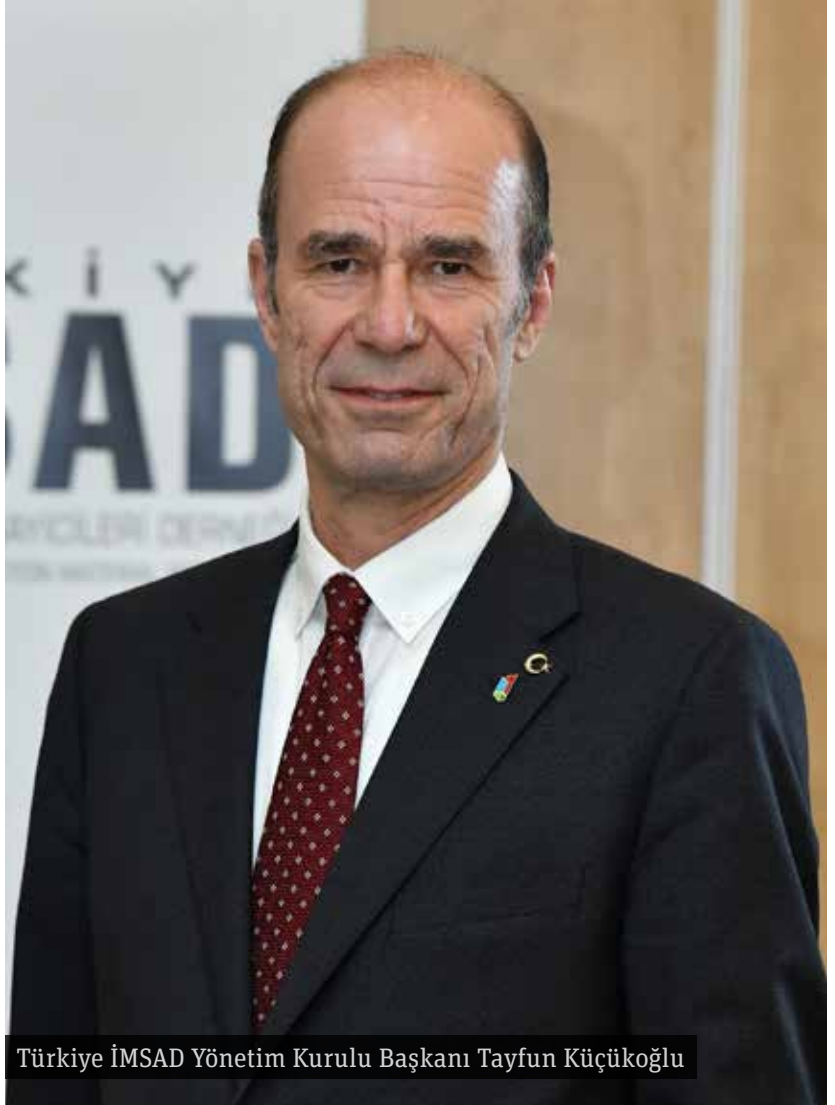
"Normalleşme İle Türkiye'nin Ulusal ve Küresel Pazardaki Gücü Artacak"

Küresel salgın nedeniyle rekabetin zorlaştığı dünya pazarında Türkiye markasına duyulan güveni daha da artırma hedefiyle faaliyetlerini sürdüren Türkiye İMSAD'ın 37. Olağan Seçimli Genel Kurulu'nda oy birliğiyle göreve getirilen yeni Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Küçükoğlu, "Türkiye inşaat malzemesi sanayisi, pandemi sürecinde üretime devam ederek küresel pazarda güvenilir bir iş ortağı olduğunu bir kez daha gösterdi. Ürünlerimizin fiyat ve kalite performansı, güvenilirlik ve rekabet gücümüzü artırırken, aynı zamanda pazar payı ve pozitif alginın da artmasını sağlıyor. Dünya ticaretinde normalleşme ile birlikte sektörümüzün yurt dışı ve yurt içi performansının artmasını bekliyoruz" dedi.

Türkiye İMSAD 37. Genel Kurulu'nda, önümüzdeki üç yıl boyunca derneğin yönetim görevini devraldınız. Yapı Magazin Dergisi olarak, öncelikle başkanlığınızın sektör adına hayırlı uğurlu olmasını dileyerek röportajımıza başlamak isteriz. Türkiye İMSAD, Tayfun Küçükoğlu döneminde nasıl bir yol haritası izleyecek? Projelerinizden ve hedeflerinizden bahsedersiniz?

Mart ayında gerçekleştirdiğimiz 37. Olağan Seçimli Genel Kurulu'nda değerli Haziran 2020-2023 Yönetim Kurulumuz belirlendi. Yönetim kurulu üyelerimizin teveccühü ile ben de yönetim kurulu başkanlığına seçildim. Yıllardır yönetim kurullarında görev aldığım Türkiye İMSAD'ın yeni döneminde başkanlığı üstlenerek, sektörümüze daha aktif hizmet edeceğimiz için son derece gururluyum.

Bugün 88 firma, 52 sektör temsilcisi dernek ve 3 üniversite üyesiyle sektörü tek çatı altında toplayan Türkiye İMSAD, inşaat malzemesi sanayisinin tüm gruplarını temsil ederek sektörde



Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Küçükoğlu

önemli bir rol ve sorumluluk üstleniyor. 36 yıllık bir çatı kuruluşu olan Türkiye İMSAD'ın üyeleri, yaptıkları yatırımlarla, ticari faaliyetleriyle, yarattıkları istihdamla ve dış ticaretteki başarılarıyla, ülkemizin kalkınmasına yüksek katkı sağlıyor. Biliyoruz ki gelecek yıllarda katkımızın önemi daha da artacak.

Türkiye İMSAD olarak her biri birbirinden kıymetli yönetim kurulu üyesi arkadaşlarımızla birlikte ülkemize ve sektörümüze fayda sağlamak, yapılarda yaşam kalitesini yükseltmek amacıyla ve bunun getirdiği sorumlulukla çalışacağız. Bir önceki dönemde de yönetimdeydim ve o dönemde planlanmış, fevkalade başarılı çalışmalarımız var. Bu çalışmalarını bir an önce tamamlamak en büyük hedefimiz. Bunu bir bayrak yarışı olarak değerlendirebiliriz. Biz bayrağı devraldık ve aldığımız yerden daha ileriye taşımak görevimiz. Esas olan istikrar ve sürdürülebilirlik...

Bildiğiniz gibi Türkiye İMSAD üye yapısı, komiteleri, çalışmaları ve etkinlikleri ile birçok sektöre örnek olmaya devam ediyor. 36 yıla sığdırılan çok sayıda zirve, etkinlik, toplantı, kamu temasları, proje, rapor ve yayınlar ile paydaşlarımıza en yüksek değeri katmayı hedefledik. Bu önemli çalışmalar, önümüzdeki yıllarda da aralıksız sürdüreceğiz.

Türkiye İMSAD olarak, sektörümüzün yurt içi ve yurt dışında gelişme potansiyelinin yüksek olduğuna inanıyoruz. Bu gelişimin istikrarlı ve sürdürülebilir olması adına faaliyetlerimizi geliştirmeye kararlıyız. Bir önceki dönemde yönetimde birlikte çalıştığımız arkadaşlarımızla yürüttüğümüz projelerimize, yeni dönemde de tüm hızıyla devam edeceğiz. Üyelerimizden gelecek katkı ve öneriler ile yeni projeleri de hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

Türkiye İMSAD ülkemizin gelişiminde lokomotif olmakla birlikte, sektörde önemli rol ve sorumluluğa sahiptir. Söz konusu bilinç ile 2020-2023 döneminin gelişen koşullarına tam uyum sağlayarak ülkemiz ve sektörümüz adına öncelikli olarak odaklanmamız gereken konuları kolektif birikimimiz ile belirleyeceğiz.

“Türkiye inşaat malzemesi sanayisi, pandemi sürecinde üretime devam ederek küresel pazarda güvenilir bir iş ortağı olduğunu bir kez daha gösterdi”

Çin'in Wuhan kentinde, Aralık 2019'da meydana gelen Covid-19 salgını, kısa sürede tüm dünyayı olduğu gibi Türkiye'yi de etkisi altına aldı. Bu süreçte, bir önceki yıla göre toparlanması beklenen inşaat malzemeleri sektöründe üretim nasıl etkilendi?

Türkiye, salgına karşı aldığı önlemlerle, dünyanın önde gelen ülkelerine göre daha etkili bir mücadele vermeye devam ediyor. Bugün birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de yeni yol haritaları oluşturuluyor. Biz Türkiye İMSAD olarak, pandemi sürecinin başından itibaren, salgına karşı mücadele ederken üretime ara vermememiz gerektiğini savunduk.

Türkiye inşaat malzemesi sanayisi, oldukça zor bir dönemde aldığı önlemlerle üretmeye devam ederek, küresel pazarda güvenilir bir iş ortağı olduğunu bir kez daha gösterdi.

Güncel verilerden bahsedecek olursak; TÜİK verilerine göre 2020 yılının ilk çeyrek döneminde sanayi sektörü yüzde 6,2, imalat sanayi sektörü yüzde 6,7 oranında büyüdü. Hizmetler sektörü yüzde 3,4 büyürken, inşaat sektörü yüzde 1,5 küçüldü. Türkiye ekonomisi ise, 2020 yılı birinci çeyreğinde yüzde 4,5 büyüdü. Türkiye inşaat malzemeleri sana-

yi üretimine baktığımızda yüzde 6 büyüme olduğunu görüyoruz. Bu büyümede yenileme pazarı ve ihracatın önemli etkisi oldu. İlk çeyrekte inşaat malzemesi sanayi ihracatı ise yüzde 2,5 artarak 5 milyar dolara ulaştı, ithalat ise aynı dönemde yüzde 7,2 yükselerek 1,73 milyar dolar oldu.

2018'de yüzde -2, 2019'da yüzde -13 küçülen inşaat malzemeleri sanayi üretimimizin 2 yıllık küçülmeden sonra 2020 yılının ilk çeyreğinde yüzde 6 büyümesi; sektörümüzün ihtiyaç duyduğu gelişimin başlaması adına heyecan veren gelişme oldu. Ancak küresel salgının gerçek etkisi nisan ayında net bir şekilde hissedilmeye başlandı ve yine küçülme sürecine girdik. Tüm bu gelişmelere rağmen hedefimiz, yurt içi ve yurt dışında sahip olduğumuz güçlü potansiyelimizi önce korumak ve geliştirmek, ilk çeyrekte başlayan gelişim sürecini güçlü ve istikrarlı şekilde pandemi sonrasına taşımaktır.

Türkiye salgına karşı alınan önlemlerle, özverili sağlık ordusuyla, güçlü altyapısıyla dünyanın önde gelen ülkelerine göre çok daha etkili bir mücadele veriyor. Bugün birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de normalleşme süreci konuşulmaya ve yeni döneme geçişin yol haritaları oluşturulmaya başlandı. Sektörümüz, potansiyeli ve iş hacmi açısından ülkemizin ekonomisine ve sosyal gelişimine büyük katkı veriyor. Sektör olarak, dinamik, güçlü, değişime açık yapıyla yeni döneme hazırlanmalıyız. Pandemi sonrası yeni dönemde de stratejik hedeflerle daha da güçlü üretim ve teknoloji üssü olmamız mümkün.

“Sektörün üretim kapasitesi, dalaran pazar şartlarına uyum sağlayacak şekilde planlandı”

Covid-19 salgınının pandemiye dönüşmesiyle, hastalığın yayıl-

masını önlemek amacıyla alınan tedbirler, dünyayı ekonomik bir krizle karşı karşıya bıraktı. Sektör, yurt içinde ve yurt dışında taleplerin düşmesi, yatırımların durması gibi durumlarla karşı karşıya kaldı. Başta ulaştırma sektörü olmak üzere insanın insanla temasına neden olacak, neredeyse her tür ekonomik faaliyet durdurulurken, küresel tedarik zinciri de bozuldu. Ancak, Türkiye İMSAD “COVID-19 Salgınının İnşaat Malzemeleri Sanayisine Etkisi” anketinin sonuçlarına göre, sektörün yüzde 90’a yakını farklı şekillerde üretime devam etti. Peki, satış, pazarlama ve tedarik süreçlerinin devamı için sektör ne gibi stratejiler izledi?

Bugün inşaat malzemesi sektörü, birçok sektör gibi küresel salgın nedeniyle zor bir dönemden geçiyor. İnşaat malzemesi sanayisinde, alt sektörler itibarıyla üretim performansı oldukça farklılık gösteriyor. Üretimde dengeli ve genele yayılan bir büyüme sağlanamadı. Covid-19 salgınının üretim üzerindeki etkileri daha çok Nisan ayından itibaren yaşanmaya başladı. Bu süreçte yeni işlerin de azalması nedeniyle nakit akışı düştü, bazı yatırımlara da ara verildi. Sektör pandemi sürecinde üretime ara vermedi ancak üretim kapasiteleri, daralan pazar şartlarına uyum sağlayacak şekilde planlandı. Kurumsal yapısı güçlü firmalar öngörülemez ve ani gelişen krizlere karşı daha önceden oluşturdıkları acil eylem planlarını devreye aldı. Bu doğrultuda nakit akışı, stok yönetimi ve maliyetlere odaklanıldı. Bu süreçte nakit akışını doğru yönetmek firmalar için her zamankinden daha da önemli hale geldi.

İnşaat malzemesi sanayisinde özellikle satış kanallarını çeşitlendiren firmaların, kapanan ve açılan pazarları hızlı ve etkin bir şekilde yönettiğini görüyoruz. Alıcılara ürün sağlarken en

önemli güçlükler lojistik tarafta; limanlarda, sınır geçişlerinde ve depolarda yaşandı. Avrupa pazarında bu sorunlar hızlıca çözüldü. Bunun dışında hammadde tedariklerinin sürekliliği de hassasiyetle yönetilmesi gereken bir alan oldu. Finansal süreçlerin de her zamankinden fazla bir hassasiyetle yönetildiğini söyleyebiliriz. Devlet ve finans kurumları tarafından sağlanan destekler en verimli şekilde kullanılmaya gayret edildi.

Bu süreçte ciddi bir testten geçen sektörümüzün odaklandığı alanların başında ihracat geliyor. Açılan sınırlar ve nispeten rahatlayan lojistik süreçlerle azalan ihracat performansımızı en hızlı şekilde toparlanmasına gayret edeceğiz. İç pazarda ise özellikle devlet destekleri ile yenileme pazarının hareketlenmesi bekleniyor. Üreticiler olarak iç pazarı daha fazla hareketlendirmek üzere yapılabilecekler üzerinde çalışıyoruz.

Değişen dünya ticaret dengesinde Türkiye’nin rolü sizce ne olur? Olumsuz gelişmelerin etkilerini yaşayan Türkiye inşaat malzemesi sanayisi, salgın sonrası küresel pazarlarda avantajlı hale gelebilmek için bugün hangi adımları atmalı?

İçinde bulunduğumuz bu ‘yeni normal dönemde’ sabırlı, planlı ve stratejik hazırlıklarla, gelişimimizi artan ivme ile sürdürmeliyiz. Ürünlerimizin fiyat ve kalite performansı, güvenilirlik ve rekabet gücümüzü artırırken, aynı zamanda Pazar payı ve pozitif algının da artmasını sağlıyor.

Biz inşaat malzemesi sanayicileri olarak, küresel salgın sürecinde rekabetin zorlaştığı küresel pazarda Türkiye markasına duyulan güveni daha da artırmayı hedefliyoruz. Pazar şartlarına uymak amaçlı aldığımız tedbirleri ihtiyaç olduğu sürece uygulamaya devam edecek ve değişen şartla-

ra her zamanki esnek yapımızla uyum sağlayacağız.

Salgın dünyanın çeşitli ülkelerinde şiddetini artırarak devam ediyorken, Türkiye’de vaka ve ölüm sayısının azalmasıyla normalleşme sürecine girdik ama bu süreci “Yeni Normal” olarak adlandırdık. Ülke normlarında köklü bir değişime gittiğimiz bu dönemde, inşaat malzemesi sanayisinde “yeni normalleşme” adımları nasıl atılıyor?

Şu an, ağırlıklı olarak ayakta kalmak esas olsa da, kriz sonrası eylem planlarının da yeni çalışma ve ekonomik koşullar baz alınarak şimdiden yapılması gerekiyor. Risk yönetimini doğru şekilde yapabilen ve verimlilik odaklı çalışan firmaların iç ve dış pazarda daha fazla öne çıkacağına inanıyoruz.

Dünya ticaretinde normalleşme ile birlikte sektörümüzün yurt dışı ve yurt içi performansının artmasını bekliyoruz.

Türkiye İMSAD olarak hazırladığımız İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi Mayıs ayı sonuçlarını değerlendirdiğimizde de Güven ve Beklenti Endeksleri’nde olumlu gelişmeler yaşanması, bize geleceğe dair umut veriyor. Küresel salgının etkisiyle 67,84 puana inerek dip seviyede tutunan Bileşik Endeks’te, salgının etkilerinin şimdilik iki ay ile sınırlı kaldığını görüyoruz. Güven seviyesi Mayıs ayında, bir önceki aya göre 0,12 puan artarken Beklenti Endeksi de Nisan’a göre 0,3 puan artarak son yılların en düşük seviyesinden geri döndü. Sonuç olarak; Mart ve Nisan aylarında en sert düşüşleri yaşadık- tan sonra Mayıs ayında durağanlaşan endeks, salgının etkilerinin azalması halinde yeniden artışa hazır olduğunun işaretini bizlere verdi.

TAŞ
ÜSTÜNE
TAŞ KOYMAYA
GELİYORUZ

Akdağ®
MİNERAL TAŞ YÜNÜ

Taşyünü Çeşitliliği ve
Kalitesi İle Türkiye'de
Fark Yaratmaya
Geliyoruz!..

Ön Başvuru İçin:

0424 502 20 00

bilgi@akdagtasyunu.com

www.akdagtasyunu.com

  /akdagtasyunu

Elazığ Organize Sanayi Bölgesi 2. Yol No: 3 Elazığ / TÜRKİYE

TMB Başkanı Mithat Yenigün:

"Pandemiden Sonra Afrika'daki Altyapı Projeleri Önem Kazanacaktır"

Yarattığı istihdam ve faaliyetlerinin coğrafi yaygınlığı nedeniyle hem yoksulluğa hem de bölgeler arası dengesizliklere çare üretebilen inşaat sektörü, ülkemiz için bir kriz kalkanı. Ekonomik risklerin ve işsizliğin arttığı pandemi sürecinde, inşaat sektörünün oynadığı rolün önemine dikkat çeken Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı Mithat Yenigün ile pandemi sürecinde Türk müteahhitlerin uluslararası pazardaki durumunu, devlet ve banka desteklerini, dernek çalışmalarını, atılan normalleşme adımlarını ve sektörün geleceğini konuştuk.

Yurt içindeki inşaat işlerinin %70'ini, Türk müteahhitlerinin yurt dışında üstlendikleri işlerin ise %90'ını temsil eden Türkiye Müteahhitler Birliği'ni tanıyarak röportajımıza başlamak isteriz. Üye firmalarınızın hemen hemen tümü, uluslararası müteahhit olarak faaliyet göstermekte ve pek çoğu küresel düzeyde tanınıyor. Kuruluş amaçlarınız ile, ulusal ve uluslararası pazarda üyelerinizin rekabet gücünü artırmak amacıyla pandemi sürecinde gerçekleştirdiğiniz güncel çalışmalardan bahseder misiniz?

Ülkemizin ilk sivil toplum kuru-



TMB Başkanı Mithat Yenigün

luşlarından biri olan Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), 68 yıldır ülke ekonomimiz, inşaat sektörümüz ve üye firmalarımızın gelişimine katkı vermek üzere faaliyet

göstermektedir. Birliğimiz, ortaya koyduğu vizyon ve hedefler çerçevesinde, sektörün ulusal ve uluslararası ölçekte gelişiminde önemli rol oynamış, sahip olduğu

değerleriyle köklü bir sivil toplum deneyimi ortaya koymuştur. Küresel alanda da aktif olan TMB, ülkemizi önde gelen uluslararası meslek kuruluşlarında sadece üye olarak değil, yönetim kadrolarında üstlendiği görevlerle de başarıyla temsil etmiş ve etmektedir.

Vizyonumuz, “Birliğimiz öncülüğünde, yurt içinde yapılanmasını tamamlamış, dünya taahhüt sektöründe ağırlığı olan ve bölgesinde lider Türk Müteahhitliği markasını oluşturmak”tır. Birliğimiz üyesi 122 firma, sizin de belirttiğiniz gibi yurt içindeki taahhüt işlerinin %70’ini, yurtdışındaki işlerin ise %90’dan fazlasını gerçekleştirmişlerdir. Ülkemizin kalkınma ihtiyaçları çerçevesinde tasarlanan büyük ölçekli altyapı projelerinin tamamına yakını üyelerimiz tarafından hayata geçirilmiştir.

Müteahhitlerimizin 1972 yılında Libya’da başlayan yurt dışı serüveni kapsamında ise bugüne kadar 127 ülkede toplam 403,4 milyar ABD Doları tutarında 10.197 proje üstlenilmiştir. Yaklaşık yarım asırlık bu deneyimin sonucunda müteahhitlerimiz, “Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi” arasında son 11 yıldır Çin’in ardından ikinci sırada yer almaktadır.

Bu başarıların önünü açan vizyonu, ortak akılla yürütülen çalışmalarını ile üyelik için aradığı yüksek standartlar ve koşullar, TMB üyeliğini tüm dünyada geçerli bir referans haline getirmiştir.

“Yarattığı İstihdam ve dünyadaki yaygınlığıyla “Sosyal Kriz Kalkanı” olan inşaat sektörünün Pandemiye Atlatması için çalışmalarımız sürüyor”

Yaşanan salgın nedeniyle, ekonomimizin genelinde olduğu gibi sektörümüzde de yurt içi ve yurt dışı faaliyetlerde zorlu bir dönemden geçilmektedir. TMB olarak

insan sağlığının tehlikeye girmemesi, çalışmaların mümkün olduğu ölçüde sıkıntısız sürdürülmesi amacıyla salgının ilk gününden itibaren Aile, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Sağlık Bakanlığının duyuru ve talimatları çerçevesinde üyelerimizi, yurt içi ve yurt dışında öncelikle işçi sağlığı ile güvenliğinin korunması esasında yönlendirmekteyiz. Sürecin çeşitli boyutlarına ilişkin de bilgilendirme çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

İnşaat sektörü, yarattığı istihdam ve faaliyetlerinin coğrafi yaygınlığı nedeniyle hem yoksulluğa, hem de bölgeler arası dengesizliklere çare üretebilen gerçek bir sosyal kriz kalkanıdır. Sektörün bu özelliği, ekonomik risklerin ve işsizliğin yükseldiği pandemi krizinin yaşandığı süreçte daha da önemli hale gelmektedir. Bu çerçevede sektörümüzün mevcut zorlukları kısa zamanda geride bırakabilmesi için sorunların çözüme kavuşturulması yönünde çalışmalar sürdürüyoruz.

Salgının yol açacağı tahribata karşı hazırlanan ve 18 Mart 2020 tarihinde açıklanan “Ekonomik İstikrar Kalkanı Tedbir Paketi, firmalara finansman desteği, vergi ötelemesi ile, hane halkına ve istihdam sürekliliğine yönelik teşvikleri içeriyordu. Bu paket büyüklüğü ve sunduğu politika araçları açısından yeterli oldu mu?

Yurt içi ve yurt dışındaki inşaat projelerinde salgının etkilerine bağlı olarak yavaşlamalar olmuştur, altyapı ve inşaat ihaleleri azalarak durma noktasına gelmiştir.

“Ekonomik İstikrar Kalkanı Tedbir Paketi” kapsamında kısa ve esnek çalışma modellerinin geliştirilmesi, SGK primleri ve vergi ödemelerinin ötelenmesi gibi önlemler sektörümüz tarafından önemli; ancak altyapı faaliyetlerinin kapsam dışında bırakılması nedeniyle eksik bulunmuştur. Bu

eksikliğin giderilmesi için TMB tarafından konuya ilişkin girişimlerde bulunulmuş, gelinen aşamada mücbir sebep halinin uzatılması durumunda gerekli düzenlemenin yapılması ihtiyacı, ilgili kuruluşlara aktarılmıştır.

Ayrıca salgının sebep olduğu olumsuz etkilerin giderilmesi amacıyla gerçekleştirilen yeni yasal düzenleme uyarınca müteahhit firmalarımız tarafından yapılacak süre uzatımı ve fesih taleplerinin olumlu bir yaklaşımla değerlendirilip karşılanması, olumlu karşılanmayan fesih talepleri için fiyat farkı öngörülmesi ve uygulamada gecikilmemesine ihtiyaç vardır.

Salgının ekonomik tahribatını ortadan kaldırmaya yönelik tedbirlerin uygulanması aşamasında, bankalarımızın yapıcı yaklaşımları da büyük önem taşımaktadır. Yurt dışı projelerde ise ortaya çıkabilecek ilave maliyetlerin karşılanması ve gecikmeler için uygulanmak istenecek cezai yaptırımlar ile petrol fiyatlarında yaşanan sert düşüş sonucu artabilecek alacak sorununda, devletimizin yanımda olacağı güveniyle çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Olumsuz gelişmelerin etkilerini yaşayan Türk müteahhitler salgın sonrası küresel arenada avantajlı hale gelebilmek için bugün hangi adımları atmalı?

Yılın ilk beş ayı itibarıyla müteahhitlerimiz tarafından yurt dışında toplam 2,1 milyar ABD Doları tutarında proje üstlenilmiştir. Maliyetlerde salgına bağlı meydana gelen artış ile projelerimizde ortaya çıkan fiyat farkları ve ek maliyetler önemli bir sorundur. Bununla birlikte, girişimcilik ruhu ile öne çıkan bir sektörün temsilcileri olarak ileriye bakıyor ve salgın kaynaklı krizin çeşitli açılımlarla müteahhitlik hizmetlerimizde bir fırsata nasıl çevrilebileceği üze-

rine çalışıyoruz. Normalleşme sürecinde yine gündemde yer alacak kalkınma hamleleri ve altyapı ihtiyaçları, oldukça riskli bölgelerde hem de uygun maliyetle ve kaliteli iş yapmasıyla tanınan müteahhitlik firmalarımızı ön plana çıkaracaktır. Bu çerçevede finansman veya sigorta olanaklarının genişletilmesi, uluslararası iş birliklerinin etkinleştirilmesi gibi proaktif adımların hayata geçirilmesi gerekmektedir.

“Pandemi sürecinde Türk müteahhitlerin yurt dışında artan finansman ihtiyacını karşılamaya yönelik çalışmalarımız, Eximbank iş birliğiyle devam ediyor”

Türk inşaat sektörü, Covid-19 salgınının etkilerini azaltmak amacıyla yurt dışı pazarlardaki faaliyetlerinin geliştirilebilmesi ve yeni pazarlarda ortaya çıkacak imkânların değerlendirilebilmesi ve yurt dışında çeşitli fırsatlar yaratılabilmesi amacıyla finansman imkânlarının geliştirilmesi adına TMB olarak gerçekleştirdiğiniz çalışmalar var mı? Varsa, bunlardan bahsedebilir misiniz?

Dilerseniz öncelikle finansman konusuna yakından bakalım...

Yurt dışında finansman ihtiyacı-
mız içinde bulunduğumuz zor süreçte artmıştır. Eximbank yetkilileriyle oluşturduğumuz çalışma grubu vasıtasıyla bu konuda etkin bir iş birliği mekanizması oluşturmuş haldeyiz. Türk Eximbank tarafından sektöre yönelik yeni enstrümanların hızla uygulamaya konulmasını beklemekteyiz. Öte yandan, Uluslararası Müteahhitler Birlikleri Konfederasyonu (CICA) ve Avrupa Uluslararası Müteahhitler Birliği (EIC) başta olmak üzere muadil kuruluşlar üzerinden, üyelerimiz için yeni açılımlar ve ortaklıkların önünü açacak vizyoner çalışmalar içerisindedir.

Bir taraftan da ABD Eximbank ile Asya ve Afrika Kalkınma Bankaları, İslam Kalkınma Bankası gibi

çok taraflı kalkınma kuruluşları ile finansman imkânları konusunda görüşüyoruz. Bu kuruluşlarla üyelerimizi, düzenlediğimiz webinarlar vasıtasıyla bir araya getiriyoruz. Tüm bu çalışmaların kısa ve orta vadede büyük imkânlar sağlayacağını tahmin ediyoruz.

“Sahraaltı Afrika, Latin Amerika ve Asya ülkeleri, yeni hedef pazarlar...”

Salgın sonrası dönemde sektörümüz hangi pazarlara yönelmeli?

Lider pazarımız Rusya ve Libya ile Irak gibi geleneksel pazarlarımız yine önemini koruyacaktır. Güvenliğin tesisi ile politik ve ekonomik istikrarın sağlanması halinde müteahhitlerimiz ilk yurt dışı pazarımız olan Libya’da yeni projeler almaya hazır ve isteklidir. Firmalarımızın Türkiye ile Libya arasındaki anlaşmalardan doğan hakların korunması ilkesini esas alacak bir Mutabakat Zaptı metninin en kısa zamanda sonuçlandırılmasının sağlanması, Libya pazarındaki çıkarlarımızın korunması açısından büyük önem taşımaktadır.

Son günlerde Libya’dan gelen olumlu haberler, gerçekleştirilen karşılıklı üst düzey ziyaretler bu konuda olumlu gelişmeler kaydedildiğini göstermektedir.

Bununla birlikte firmalarımız ağırlıklı olarak petrol ve doğalgaz üreticisi ülkelerde faaliyet göstermektedir. Performansımızın mümkün olduğunca petrol fiyatları seyrinden bağımsız hale getirilebilmesi için pazar çeşitlendirmesine gidilmesi ihtiyacıdır. Yeni hedef pazarlar olarak Sahraaltı Afrika, Latin Amerika ve Asya ülkeleri öne çıkmaktadır. Pandemi krizinin ardından Afrika’da altyapı projelerinin ivme kazanması, kalkınma hamlelerin başlatılması beklenmektedir. Özellikle Afrika ülkelerinde firmalarımızın deneyim sahibi olduğu PPP modelinin bizim için avantaj oluşturduğunu

değerlendirmekte, bu nedenle PPP gelirlerinin sigortalanmasında desteğe ihtiyaç duymaktayız.

Salgın dünyanın çeşitli ülkelerinde şiddetini artırarak devam ediyorken, Türkiye’de vaka ve ölüm sayısının azalmasıyla normalleşme sürecine girdik ama bu süreci “Yeni Normal” olarak adlandırdık. Ülke normlarında köklü bir değişime gittiğimiz bu dönemde, inşaat sektöründe “yeni normalleşme” adımları nasıl atılıyor? Yeni normalleşme sürecine girdiğimiz pandemi sonrası (Post Pandemi) süreçte inşaat sektörün ve müteahhitlerin beklentileri neler?

Hâlihazırda küresel likidite koşulları, döviz kurlarının seyri, petrol fiyatları, kamu maliyesi ve faiz tarafında çok bilinmeyenli bir denklem ile karşı karşıya olan sektörde bir de salgının yarattığı belirsizlik ve riskler öngörülmezliği artırmıştır. Dolayısıyla mevcut denklemdeki belirsizliklerin azalması sektörde normalleşme için büyük önem taşımaktadır. Bunun için sadece sektörümüz değil tüm ülke ekonomileri için öncelikle salgının kontrol altına alınması gerekmektedir. Dünyada aşı çalışmaları hızla sürerken pandeminin daha ne kadar süreceği belirsizliğini korumaktadır.

Önümüzdeki dönem için sağlık başta olmak üzere altyapı yatırımları yine ön plana çıkmaktadır. Ayrıca yüksek teknolojilerin inşaat faaliyetlerine entegrasyonu çalışmalarına zaman kaybetmeksizin başlanması büyük önem taşımaktadır. Bu sayede verimliliği ve üretkenliği optimize ederek, sektörde her aşamada değer üreterek krizlere karşı daha dayanıklı hale gelmemiz mümkün olabilecektir. Bununla birlikte sektörümüzün dünyadaki rekabet gücünü artırmak, rakiplerimiz karşısında bir adım öne geçmemizi sağlayacaktır.



Hafif, Çok Amaçlı, Kolay Kurulum.

YENİ DUO – Yenilikçi Kalıp Sistemi



DUO kalıp sistemi kolay taşınabilirliği ve tüm tasarım konsepti ile yenilikçi bir üründür. Sistem, çok az sayıda malzeme çeşitliliği ile kolon, perde ve döşeme imalatlarının gerçekleşmesini sağlar. Panel ve beton ile temas eden yüzey elemanına ek olarak, çoğu DUO aksesuarı politek malzemeden üretilmiştir. Duo sistemine ait neredeyse tüm uygulamalarda herhangi bir harici alete ihtiyaç duyulmaz ve montaj adımları oldukça kolaydır.



**Kalıp
İskele
Mühendislik**

www.peri.com.tr

Kar Group Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erol Üçüncü:

“Türkiye İçin Üretmeye Devam Ediyoruz”



Sektörde sahip olduğu 51 yıllık deneyim, güven, cesaret, özveri ve irade ile Türkiye için Türkiye’de üretmeye devam eden Kar Group, Elazığ’da hayata geçirdiği fabrika yatırımının 6 Temmuz’da tamamen faaliyete geçeceği müjdesini veriyor. Kar Group Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erol Üçüncü “Hem sağlık anlamında hem ekonomi anlamında zorlu geçen pandemi sürecinde en yüksek önlemleri alıp üretime devam ediyoruz. Elazığ’daki tesisimizin bazı bölümlerinde üretim devam ediyor. Bazı bölümlerinde ise çalışmalarımız sürüyor. Bu bölümlerde son aşamadayız. 6 Temmuz’da fabrikamızın bütün bölümlerinde üretim yapıyor olacağız” dedi.

Kar Group olarak 51 yıldır sektörde sahip olduğunuz güven, tecrübe, cesaret, sorumluluk, emek, özveri ve irade ile yapı sektörünün zirvesinde hak ettiği yeri alan liderlersiniz. Covid – 19 salgının ekonomi üzerindeki sert etkilerini hissettiğimiz bu dönemde, sahip olduğunuz değerlerle Türkiye için üretmeye tüm gücünüzle devam ediyorsunuz. Pandemi sürecinde üretim, satış, pazarlama süreçlerinizi devam ettirebilmek adına ne gibi önlemler aldınız?

Pandemi sürecinde en temel önceliğimiz, tüm ekip arkadaşlarımızın ve ailelerinin sağlığını koruyacak her türlü önlemi almak oldu. Tabii, Covid – 19’un ekonomi üzerindeki zorlayıcı etkilerinin hissedildiği bu zorlu süreçte, onların maddi olarak güçlü kal-

masını sağlamak gibi sorumluluğumuz da var. Çünkü bizim için tüm ekip arkadaşlarımız, 51 yıldır sektördeki faaliyetlerini sürdüren Kar Group ailesinin değerli bir üyesidir. Bu bilinç ve sorumlulukla, aldığımız sağlık önlemleri çerçevesinde üretim süreçlerimizin devamını sağladık.

Tesislerimiz ve ofisimiz düzenli aralıklarla dezenfekte edildi. Sosyal mesafe kuralları çerçevesinde, üretim tesislerimizdeki vardiya sıklığını azalttık. Üretim tesislerimizdeki çalışan sayımızı azalttık ve buradaki arkadaşlarımız, dönüşümlü olarak görevlerini sürdürmeye devam ettiler.

Gerek ofisimizin gerek tesislerimizin giriş ve çıkışlarında dezenfektanlar bulunduruyoruz. Aynı zamanda çalışanlarımızda her-

hangi bir hastalık belirtisi olup olmadığını kontrol edebilmek adına, ateş ölçüm cihazlarımız da ofis ve tesislerimizde hazır bulunuyor. Güçlü dijital altyapımızın sağladığı olanaklarla, ofisten çalışma zorunluluğu olmayan arkadaşlarımız için evden çalışma sistemi oluşturduk. Ofisten çalışacak personellerimiz için de geçici ofisler oluşturarak nüfus yoğunluğunu, bu geçici ofislere paylaştırdık. Böylece nüfus yoğunluğunu azaltmış olduk.

Covid-19’a karşı alınan sağlık tedbirleri, ekonomi dünyasında arz ve talebin düşmesi, üretim faaliyetlerinin kısıtlanması gibi pek çok problem yaşanmasına sebep oldu. Hastalığın yayılmasını önlemek amacıyla, insanın insanla temasına neden olacak, neredeyse her tür ekonomik faaliyet dur-



durulurken, küresel tedarik zinciri de bozuldu. Bu süreçte satış, pazarlama ve tedarik süreçleriniz nasıl etkilendi? Bu süreçlerin devamı için belirlediğiniz operasyonel mükemmellik stratejileri neler oldu?

Türkiye olarak bugün sizin de belirttiğiniz gibi, tedarik zincirinin durma noktasına geldiği, sağlıkta olduğu gibi ekonomide de zorlu bir süreci yaşıyoruz.

İnşaat sektörü ile ilgili bir değerlendirme yapmak gerekirse, 2018'in ikinci yarısında meydana gelen kur dalgalanmalarına bağlı olarak iç pazarda hissedilen daralmanın etkileri, 2019'da da sürdü. 2020'ye geldiğimizde sektörde tam toparlanma belirtileri gördük derken, Türkiye'de ilk Covid-19 vakasının ortaya çıkmasıyla birlikte yeni bir zorlu döneme girdik. Daha önce deneyimlemediğimiz küresel bir salgınla karşı karşıya kaldığımız bu dönemde elbette bizler de üretim ve tedarik süreçlerimizde bazı zorluklar yaşadık. Ancak biz, sektörde yarım asrı aşkın bir süredir faaliyet gösteren, kalitesiyle kendini

kanıtlamış bir markayız. Zaman zaman iş süreçlerimizde aksamlar yaşansa da, sektörde sahip olduğumuz güvenden güç alarak üretmeye ve ilerlemeye devam ediyoruz.

Geçtiğimiz röportajınızda, yapı kimyasalları sektöründeki üretimi ve satış hacmini artırmak amacıyla, yeni fabrika yatırımınızın, 2020 yılında Elazığ'da hayata geçeceği müjdesini vermiştiniz. Fabrika yatırımında güncel gelişmeler var mı? Gelişmeler üzerinde pandeminin etkisi oldu mu?

Pandemi, faaliyetlerimizi üç aylık bir süre içerisinde yavaşlatmış olsa bile, Elazığ'daki yatırım için çalışmalarımız devam ediyor. Bu dönem bizim için fabrikayı devreye alma ve test süreçlerini başlatma dönemi oldu. Haziran ayından itibaren şehirlerarası ulaşımın açılmasıyla birlikte, yeniden hız kazandık. Partnerlerimizle birlikte, projemizin eksiklerini hızla tamamlıyoruz. Şu an itibarıyla, tesisimizin bazı bölümlerinde üretim devam ediyor. Bazı bölümlerinde ise çalışmalarımız sürüyor. Bu bölümlerde son aşamadayız. 6 Tem-

muz'da üretime geçiyor olacağız.

Pandemi sürecinde bankaların kredi faiz oranlarını düşürdüğünü gördük. Faiz oranlarının düşmesiyle konut sektöründe talep arttı. Hal böyle olunca, bir taraftan konut stoku erirken, diğer tarafta yeni projeler hayata geçmeye başladı. Bu sürecin Endonia Garden projesine yansımaları nasıl oldu?

İnşaat sektörünün iç pazarda daralması, arkasından yaşadığımız pandemi ile karşı karşıya kaldık. Ama ülkemizde inşaat, lokomotif sektörlerden biri. İnşaat sektörünün üretim ve istihdama etkisi çok büyük. Bundan dolayı da faiz oranlarının düşmesi yoluyla oluşturulan özel kredi destekleri, konut stoklarının eritilmesi ve yeni projelerin önünün açılmasında can suyu oldu. Bir taraftan konut stoku erirken diğer taraftan yeni projeler hayata geçiyor.

Bütün bu gelişmeler, Edonia Garden projemize de olumlu yansıdı. Bölgesinde en seçkin, fiyat dengesi açısından avantajlı yaşam alanlarına sahip projemize olan talepte, kredi faizlerinin düşme-



siyle birlikte, artış gördük.

Pandemiye karşı alınan sağlık tedbirleri ile birlikte, bütün hayatın evlere taşındığı bir sürece girdik. Evde geçirilen zamanın artmasına bağlı olarak, iç ortamdaki hava kalitesinin yeteri kadar sağlanabildiği ve tükettiğimiz enerjiyi ne kadar verimli kullandığımız konusunda kendimizi daha fazla sorguladığımız bir dönemdeyiz. Pandemi sürecinde iç ortamdaki hava kalitesi ve enerji verimliliğinin sağlanmasında yalıtım nasıl bir rol oynar?

Su yalıtımı yapılmamış, eksik/yanlış yapılmış yapılar, insan sağlığını ve güvenliğini tehdit edecek sonuçlar doğuran bir sorundur. Bulunduğunuz ortamda su yalıtımı ile alakalı bir sorun varsa, zamanla duvarda küf oluşur. Küf oluşumu da solunum yolu ve akciğer hastalıkları gibi önemli sorunlara davetiye çıkararak insan sağlığını tehdit eder. Yaşam konforunuzu düşürür. Ayrıca su, binayı taşıyan ana unsurlardan olan demirin korozyona uğramasına sebep olur. Korozyon, binanın ömrünü kısaltırken, dayanıklılığını azaltır. Binalarda yaşayan insanlar için hayati bir tehlike doğurur. Bütün bu neden-

lerden dolayı hayatımızın büyük çoğunluğunu evde geçirdiğimiz şu dönemde su yalıtımının hayatımızdaki önemini biraz daha farkına vardığımızı inanıyorum. Unutulmamalıdır ki, su yalıtımında yüzde 99 performans yoktur. Yüzde 100 performans gereklidir.

Enerji verimliliği ile ilgili bir değerlendirme yapacak olursak, ülkemizin enerjide dışa bağımlılığı çok yüksek. İthal ettiğimiz enerjinin önemli bir bölümü binalarda kullanılıyor.

Toplumdaki genel kanı, enerji verimliliğine katkısı büyük olan ısı yalıtımının sonbahar ve kış aylarında önemini artırdığı yönünde. Bu doğru ama eksik bir kanıdır. İlkbahar ve yaz aylarında da ısı yalıtımı oldukça önemlidir. Çünkü ısı yalıtımı, özellikle yaz aylarında dışarıdaki sıcak havanın iç ortamı etkilemesine ve soğutmada tükettiğimiz enerjinin artmasına da engel olur.

Dünya ekonomisinin zorluklarla karşı karşıya kaldığı, sosyal hayatın, iş hayatının, eğlence hayatının evlere taşındığı pandemi sürecinde, binalarımızda gerek iç hava kalitesinin sağlanması,

gerek ısıtma- soğutma amacıyla kullandığımız enerjide sağlayacağımız tasarrufun, gezegenimize ve faturalarımıza fayda sağladığını bildiğimiz gibi, milli ekonomimiz açısından değer taşıdığını da unutmamalıyız.

Salgın ve salgınla mücadele kapsamında sosyal izolasyon kavramının öne çıkmasıyla, ofis hayatının evlere taşındığı bir sürece girildiğinden bahsettiniz. Bu süreçte dijitalleşme ve bağlanabilirlik kavramlarının ne kadar önemli olduğuna bir kez daha şahit olduk aslında... Kar Group, pandemi sürecinde dijitalleşme ve bağlanabilirliğin getirdiği olanaklardan nasıl faydalandı?

Teknolojinin geliştiği, bilgi birikiminin hızla arttığı günümüzde, insan ihtiyaçlarının sürekli bir değişim içerisinde olduğu bilinciyle sektöre inovatif ürünler, teknikler ve teknolojiler sunmak için çalıştık.

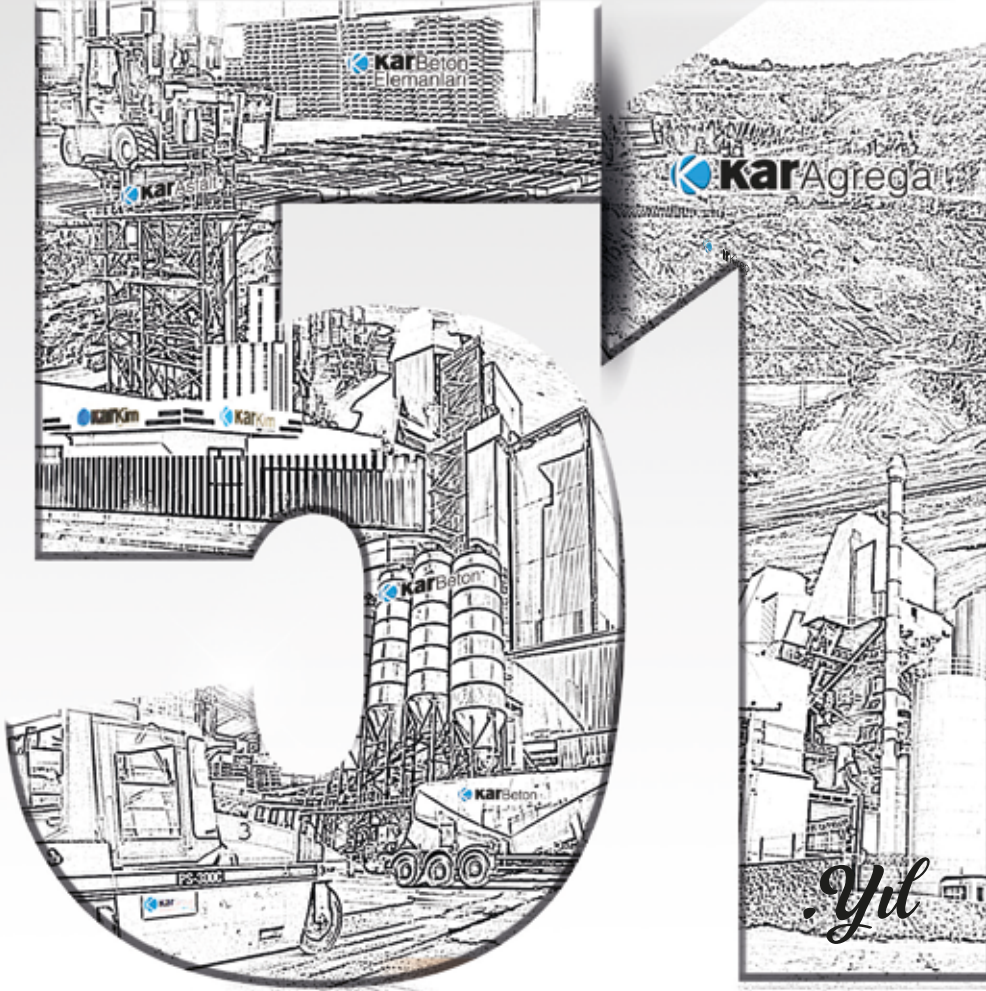
İnşaat sektörünün gelişimine yarım asrı aşkın süredir şahit olan köklü bir üretici olarak, dijitalleşme ve bağlanabilirliğin günümüzdeki önemini her zaman farkındaydık. Bu alanda yatırımlar yaptık. Hayatın evlere taşındığı pandemi döneminde de bu yatırımlarımızın karşılığını aldık. Sosyal izolasyon sürecinde, şirket içerisinde hem birbirimizle olan iletişimin hem de iş ortaklarımızla olan iletişimimizin sürdürülebilirliğini dijital altyapımızla sağladık.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Türkiye olarak sağlıkta olduğu gibi ekonomide de zor bir süreci yaşıyoruz. Zor şartlarda tüm ekip arkadaşlarımızın sağlığını koruyacak ve onların bu zorlu süreçte ekonomik anlamda güçlü durmasını sağlayacak her türlü önlemi aldık. Ülkemiz için ürettik, üretmeye devam edeceğiz. Bu zor günleri güvenle, emekle, özveriyle hep birlikte aşıp, daha güçlü bir Türkiye olacağız.



Marka Olmak



- Güç
 - Tecrübe
 - Cesaret
 - Fedakarlık
 - Sorumluluk
 - Sabır
 - Merak
 - Saygınlık
 - Emek
 - Dürüstlük
 - Överi ve
 - İrade
- İster...

KarGroup olarak, ilk günkü heves ve heyecan ile karınca gibi durmadan, yorulmadan, yılmadan çalışmaya devam ediyoruz.



karAgrega

karBeton
Elemanları

karBeton

karKim
YAPI KİMYASALLARI

karAsfalt

karDem
DEMİR

karKireç

karYapı



@kar_group

/kargroup1

/kargrouptr

www.kar.biz.tr

444 9 527
KAR

DemirDöküm, Teknolojiden Aldığı Güçle Sosyal İzolasyon Sürecinde

Müşterilerinin Yanında Olmaya Devam Ediyor

Tüm dünyayı derinden etkileyen salgına karşı alınan önlemler ve tüm hayatın evlere taşınmasıyla Türkiye ve dünya ekonomisinin önemli sorunlarla karşı karşıya kaldığı bu dönemde DemirDöküm, teknoloji ve dijitalleşmeden aldığı güçle yeni projeleri hayata geçirmeye devam ediyor. “Her koşulda DemirDöküm yanında” söylemiyle hareket ettiklerini ifade eden DemirDöküm Satış Direktörü Ufuk Atan’dan pandemi sürecinde şirketin hazırlıkları ile müşterileri ve iş ortakları için hayata geçirilen projeleri dinledik.

Covid-19 salgını, kısa sürede tüm dünyayı olduğu gibi Türkiye’yi de etkisi altına aldı. Bu süreçte DemirDöküm’ün üretimi ve Ar-Ge çalışmaları nasıl etkilendi? Üretim ve Ar-Ge faaliyetlerinin devamını sağlamak için üretim tesislerinizde ve laboratuvarlarınızda ne gibi önlemler aldınız?

Covid-19 vakalarının ülkemizde görülmeye başladığı ilk günden itibaren çalışma yapımızı koşullara uygun olarak hızlıca değiştirdik. Sağlık Bakanlığının virüsün yayılımını önleme yönündeki tavsiyelerini hem üretim üssümüzde hem genel müdürlükte hem de dış paydaşlarla ilerleyen operasyonlarımızda aksiyonlara dönüştürdük.

Üretim özelinde bakacak olursak, Bozüyük Fabrikamızda çalışanlarımızın sağlığını korumak, işimizin devamlılığını sağlamak, salgının etkisini azaltmak ve yayılmasını engellemek için gerekli olan tüm önlemleri hızlı bir şekilde hayata geçirdik. Üretim ve Ar-Ge birimimizin yanı sıra yemekhane, mola alanları, servisler ve çalışanlarımızın bulunacağı diğer tüm ortamlarda en üst düzeyde hijyen ve kişisel koruma önlemleri devreye alındı. Sosyal mesafe



DemirDöküm Satış Direktörü Ufuk Atan

kurallarının devreye alınması maske ve eldiven kullanımının zorunlu hale getirilmesi, tüm ortak alanların işaretlemelerden yerleşim düzenlemelerine kadar yeniden tasarlanması gibi önlemler ilk günden itibaren hızlı bir şekilde devreye alınarak üretim ve Ar-Ge faaliyetlerimiz kesintisiz bir şekilde devam etti.

Covid-19 salgınının pandemiye dönüşmesiyle, hastalığın yayılmasını önlemek amacıyla tedbir-

ler alındı. Bu tedbirlerin bir sonucu olarak başta ulaştırma sektörü olmak üzere insanın insanla temasına neden olacak, neredeyse her tür ekonomik faaliyet durduruldu. Bu da küresel tedarik zincirinin bozulmasına neden oldu. Bu süreçte satış, pazarlama ve tedarik süreçleriniz nasıl etkilendi? Bu süreçlerin devamı için belirlediğiniz operasyonel mükemmellik stratejileri neler oldu?

Küresel ölçekte daha önce deneyimlemediğimiz bir süreçten ge-



çiyoruz. Açıklanan rakamlara baktığımızda sadece sektörlerin değil, ülkelerin de ekonomik anlamda yıl sonu büyüme tahminleri, yıl başında açıklanan tahminlerin çok aşışında. Tüm dünya ile eşzamanlı ülkemizde de Covid-19 vakalarının görülmeye başlamasıyla birlikte tüm diğer sektörler gibi bizim sektörümüz de etkilendi. Açıklanan rakamlar Mart ve Nisan ayında ihracatın yüzde 25 düştüğünü gösteriyor. Buna karşılık ben pandeminin yaralarını sektör olarak hızlıca saracağımızı düşünüyorum. Bu dönemde sektör için hayata geçirilen 2. Stratejik Plan ile hedef ülkelerle görüşülmeye başlandı. Sektörümüzün 2023 yılı hedefi, global iklimlendirme pazarındaki yüzde 1'lik payını yüzde 1,5'e çıkarmak. Bu hedefe ortak bir inançla ulaşılabacağına dair inancım tam.

Her koşulda DemirDöküm yanında!

Çin'in ardından virüsün diğer ülkelere yayılması ve ülkemizde vakaların görülmeye başlamasıyla birlikte üretim, genel müdürlük, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız için kapsamlı bir hazırlık yaptık. «Her koşulda DemirDöküm yanında» söylemiyle hareket ettik. Bu çerçevede öncelikle yönetim olarak hızlı hareket etmek ve ön-

lemlerin en üst seviyede hayata geçirilmesi için özel bir ekip oluşturarak şirketin her türlü faaliyetini anlık olarak izleyecek ve aksiyonları hemen hayata geçirecek bir çalışma sistemi oluşturduk.

Tüketicilerimizin ürünlerimize daha kolay ulaşabilmeleri, ürünlerimizi seçebilmeleri, satın alabilmeleri ve sosyal izolasyon döneminde gönül rahatlığıyla montajını yaptırıp kullanabilmeleri için satın alma, ödeme ve satış sonrası hizmetlerde öncü işleri hayata geçirme hedefiyle yola çıktık. Teknoloji ve dijitalleşmeden aldığımız güçle yine sektörde öncü, ses getiren projeleri hayata geçirdik. Satış öncesinde müşterilerimiz bilgisayarları ya da cep telefonları aracılığıyla ücretsiz online keşif hizmeti alıp, satın alma sürecinde üç ay ödeme erteleme, 36 aya varan ödeme fırsatı gibi fırsatlardan faydalanabiliyor.

Bu uygulamalara bir örnek olarak müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın sosyal izolasyon sürecinde hayatını kolaylaştırmak, kesintisiz ısı konforu sunmak için sektörde öncü bir uygulama olan görüntülü keşif hizmetini gösterebiliriz. demirdokum.com.tr internet sitesi üzerinden hayata geçirilen ücretsiz kombi keşfi danışmanlık

hizmeti ile tüketiciler bilgisayarları ya da akıllı telefonları aracılığıyla keşif hizmetini online olarak rahatlıkla alabiliyor.

Satış sonrası hizmetlerde ise müşteri memnuniyetinde lider olan kurumumuz, sektördeki farkını bu dönemde de ortaya koydu. Buradaki ana hedefimiz, koşullar ne olursa olsun müşterilerimize ve iş ortaklarımıza kusursuz bir deneyim yaşatmak oldu. Servis teknikerlerimizi Sağlık Bakanlığı'nın yayımladığı 14 kural doğrultusunda bilgilendirdik ve hazırlıklarımızı bu yönde yaptık. Çalışanlarımız maske, gözlük, eldiven ve özel tulumlarla sahada görevlerinin başındalar. Müşterilerimiz bize her zaman olduğu gibi 7 gün 24 saat 0850 222 1 833 numaralı DemirDöküm Müşteri İletişim Merkezi'nden ve Whatsapp uygulaması üzerindeki keşif destek hattımızdan kesintisiz ulaştı. Üretim devamlılığı için ise tedarik süreçlerimizde de ciddi önlemler aldık ve bu sayede dönem içerisinde tedarik konusunda önemli bir sıkıntı yaşamadık.

"Teknoloji ve dijitalleşmeden aldığımız güçle faaliyetlerimize devam ediyoruz"

Dijitalleşme alanında yıllardır yatırıma devam ediyoruz. Koro-

navirüs sürecinde ilk adımımız, çalışma yapımızı koşullara uygun olarak hızlıca değiştirmek oldu. Halihazırda var olan uzaktan çalışma altyapımızı güçlendirdik. İş akışımız ve süreçlerimizde aksama olmadan hızlıca evden çalışma düzenine geçtik.

Çağrı merkezimiz de online erişim ve paylaşım ağı altyapısı sayesinde saatler içerisinde evden çalışabilir hale geldi. Bu yeni düzene hızlı adaptasyon sağlanabilmesi için çalışanlarımıza evden çalışma ve esnek çalışma modelleri üzerine eğitim vererek en kısa sürede bu modele adapte olmalarına yardımcı olduk. Müşterilerimiz ve iş ortaklarımız için geliştirdiğimiz uygulamalarla hizmetlerimizi dijital dünyaya taşıdık. Müşterilerimizin taleplerine ilk ve en hızlı şekilde dijital dünyada yanıt verdik. Diğer taraftan bölge bölge, şehir şehir iş ortaklarımız ile dijital ortamda buluşmaya ve yeni kararlar almaya devam ettik. Aynı şekilde yurt dışındaki iş ortaklarımızla da kesintisiz iletişimi sürdürdük.

DemirDöküm olarak, gerçekleştirdiğiniz röportajlarla, ürünlerinizle ve sosyal faaliyetlerinizle çevrenin korunmasına verdiğiniz önemi vurguluyor ve sektöre örnek oluyorsunuz. Covid - 19 salgınının ekonomi üzerindeki etkileri, enerji sistemleri, üretim; doğal olarak sera gazı emisyonlarını etkileyecektir. Bu etki zincirini değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Koronavirüs küresel çapta enerji politikalarının yeniden gözden geçirilmesine neden oldu. Çin başta olmak üzere dünyanın en büyük enerji ihracatçısı olan şirketler üretimlerini durdurmak zorunda kaldı. Dünyanın en büyük enerji ihracatçısı olan Çin'in petrol talebinde yaklaşık yüzde 20 azalma olduğu açıklandı. Başka bir araştırma, teknoloji tarafindaki gelişmelerle fosil bazlı enerji üretiminin önümüzdeki 25



yıl içinde yavaşlama sürecine gireceğini ve üretiminde azalış olacağına işaret ediyor.

Zaten başta Avrupa olmak üzere devreye alınan yeni enerji yönetmelikleri de bu gerçeği destekliyor. Bu noktada doğaya saygılı, üstün teknolojiye sahip ürünler ön plana çıkacak. DemirDöküm olarak tasarım, ürün geliştirme, üretim, satış öncesi, sonrası ve sonrasında müşteri hizmetlerimizle tüketicilere benzersiz bir deneyim sunmak için geleceğimizi tasarlıyoruz. Yüksek enerji verimli ve doğa dostu ürünlerimiz ile belirlenen enerji ve çevre hedeflerine önemli bir katkı sağladığımızı düşünüyorum.

“Sağlık Bakanlığı tarafından ilan edilen normalleşme adımlarına uyumlu Hareket Edeceğiz”

Salgın etkilerinin azalmasıyla beraber normalleşme süreci başladı ve “Yeni Normal” dediğimiz bir sürece girdik. DemirDöküm bünyesinde normalleşme adımları nasıl atılıyor?

Pandeminin başlangıcından itibaren tüm fonksiyonlarımızla birlikte gerekli her türlü önlemi alarak işimizin başında olmaya devam ettik. Ancak tam anlamıyla normalleşmenin uzmanların da belirttiği gibi gerekli aşı-ilaç kullanımının devreye girmesi ile olacağı görüşündeyiz.

Bu zamana kadar yeni normal koşullarına tam uyum içerisinde

hareket etmeyi planlıyoruz. Sahada veya üretim fonksiyonunda çalışmayan ekiplerimiz, temmuz ayının başına kadar evlerinden çalışmaya devam etti. Bu aşamadan sonra da Sağlık Bakanlığı tarafından ilan edilen normalleşme adımlarına uyumlu olarak hareket etmeyi planlıyoruz. Satış ve Servis ekiplerimiz tedbirlerini alarak sahadalar, üretimimizin aynı şekilde devam ediyor.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Dünya genelinde daha önce kişisel olarak deneyimlemediğimiz, olağandışı bir süreçten geçiyoruz. İlk vakaların duyurulduğu günlerden itibaren büyük bir belirsizliğin hâkim olduğu bu duruma tecrübelerimiz ışığında uyum sağlamaya çalışıyoruz. Her birimiz için sıra dışı bir tecrübe oluyor. Bu dönemden de insanlık olarak güçlenerek çıkacağımızı düşünüyorum. Bunun için her birimizin öncelikle kendimizin, sevdiklerimizin, çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın, müşterilerimizin ve tüm toplumun sağlığını düşünerek hareket etmesi gerekiyor. Belirtilen tedbirlere hep birlikte uyarak bu dönemin en kısa zamanda aşılabileceğini düşünüyorum. Her koşul altında DemirDöküm olarak ana odağımız kullanıcılarımız. Onlara sunacağımız ürün ve hizmetin en iyi seviyede olması ve sürekli güncel durumda kalması, tüm faaliyetlerimizin ana hedefini oluşturuyor.

DEMİRDÖKÜM A5 KLİMALAR

Yüksek Verim, Maksimum Tasarruf!

Yeni nesil çevre dostu R32 gaz ve DC Inverter Kompresör teknolojileri ve A+++ enerji sınıfı ile maksimum ısıtma ve soğutma verimi sağlarken, konforunuzu en üst seviyeye çıkarır.



R32 gaz kullanımı
sayesinde çevre
dostu

A+++

A+++ verimle
maksimum
tasarruf



I Feel
özellği ile
kullanıcı konforu

CHRYSO Türkiye Ticari Direktörü Rıza Altınsoy: "Pandemi Sonrası Toparlanma için Kısıtlı Kaynaklar Doğru Yönlendirilmeli"

Çin'in Wuhan kentinde meydana gelen Covid-19 salgınının pandemiye dönüşmesiyle birlikte, Türkiye ve dünya ekonomisi, insanın insanla temasına neden olacak, neredeyse her tür ekonomik faaliyetin durdurulması, arz ve talebin düşmesi, üretimin yavaşlaması, küresel tedarik zincirinin bozulması gibi sorunlarla karşı karşıya kaldı. Türkiye'nin ve dünyanın en önemli katkı üreticilerinden biri olan CHRYSO'nun pandemi sürecini konuştuğumuz CHRYSO Türkiye Ticari Direktörü Rıza Altınsoy, "Haziran ayı itibariyle sektörde bir toparlanma bekliyoruz. Kısıtlı kaynakların doğru noktalara yönlendirilmesi sektörün ve pazarın toparlanma sürecine katkı sağlayacaktır" diye konuştu.



CHRYSO Türkiye Ticari Direktörü Rıza Altınsoy

Çin'in Wuhan kentinde, Aralık 2019'da meydana gelen Covid-19 salgını, kısa sürede tüm dünyayı olduğu gibi Türkiye'yi de etkisi altına aldı. Bu süreçte CHRYSO olarak, yurt içinde ve yurt dışında aldığınız önlemlerden bahsedebilir misiniz?

Küresel anlamda yaşanmakta olan Covid-19 salgını özellikle Mart, Nisan, Mayıs aylarında grubumuzun üretim tesislerinin bu-

lunduğu ülkelerde yoğun olarak etkisini göstermiştir. Bu anlamda ilk belirtilerin görüldüğü Mart ayı başı itibariyle grubumuz üst seviyede alarma geçerek, bulunduğu ülkedeki sağlık otoritelerinin tavsiyeleriyle gerekli tüm önlemleri, çok hassas uygulama esasları dahilinde almış olup, bu süreçte şirket çalışmalarımıza desteğini yoğun bir şekilde hissettirmiştir.

Dünya Sağlık Örgütü'nün Covid 19 salgınına pandemi ilan etmesiyle birlikte, şirketlerdeki çalışma koşullarında önemli değişimler yaşandı. Çalışma hayatında sosyal izolasyonun sağlanmasına yönelik değişimler, dijitalleşme ve bağlanabilirliğin önemini bir kere daha ortaya koydu. CHRYSO, olarak sizin bu konudaki görüşleriniz nelerdir? Bu dönemde dijitalleşme ve bağlanabilirlik noktasında ne gibi adımlar atıldı?



Chryso olarak dijitalleştirme çalışmalarını son birkaç senedir yoğun olarak sürdürmekteydik. Bu dönemde bu çalışmaların esaslarını test etme olanağı bulduk ve çok başarılı bir süreç geçirdik diyebiliriz. Dijitalleşmeyi bir bütün olarak ele almak lazım. Burada üretici firma olarak, iş ortağı olarak müşterilerimiz, paydaşlar olarak tedarikçilerimiz, lojistik firmaları ve başka birçok yapının ortak hareketine fayda sağlayacak bir bütün oluşturmanız gerekiyor. Bu süreç yeni gelişmelere göre devamlı adapte edilen, dinamik bir yapıda olup, sistemin işlemesi için önemli. Bu kapsamda özellikle idari kadronun sorunsuz olarak şirket işleyişini dışarıdan çalışarak, eksiksiz yerine getirmesi, bizim için önceki yaptığımız yatırım ve çalışmaların ne kadar önemli olduğunu kanıtladı.

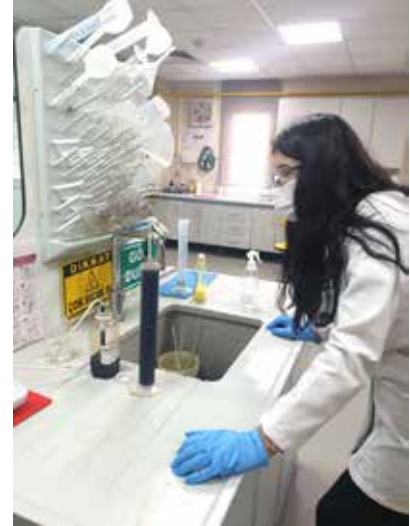
Pandemi sürecinde üretim ve sevkiyat kesintisiz devam etti

Türkiye ekonomisini derinden etkileyen bu süreç, CHRYSO bünyesindeki Ar-Ge, satış ve pazarlama

çalışmalarını nasıl etkiledi? Bu alanlardaki güncel durumunuz ile ilgili neler söylersiniz? Bununla birlikte, ürünlerinizin sektördeki dağıtımı ile ilgili operasyonel mükemmellik süreçlerini bu dönemde nasıl yönetiyorsunuz?

Pandemi sürecinin en yoğun olduğu dönemde bile iş ortaklarımız ile irtibatta olmaya, onlarla birlikte bu süreci en iyi şekilde nasıl yönetip, aşacağımıza dair ortak planlar yapmak suretiyle devam ettik. Bu süreçte devlet otoritelerinin tavsiyelerini ve yönlendirmeleri doğrultusunda üretimimiz ve sevkiyatımız azalsa da kesintisiz devam etti. Sizin aracılığınız ile buradan tüm çalışma arkadaşlarımıza, bu süreçteki özverili çalışmaları için teşekkürlerimi sunuyorum.

Türkiye Hazır Beton Birliği kısa bir süre önce, Hazır Beton Endeksi 2020 Nisan Ayı Raporu'nu açıkladı. Rapora göre, Nisan ayında, çimento ve hazır beton üretiminde ciddi bir azalma yaşandı. Bu azalmanın, pandemi nedeniyle bazı inşaatların faaliyetlerini



durdurmuş olmasından ve devam eden inşaatlarda sokağa çıkma kısıtlamaları nedeniyle hafta sonları beton dökümü yapılamamasından kaynaklandığı ortaya kondu. İç pazardaki daralmanın etkilerini hissettiğimiz 2019'da ihracat, Türkiye ekonomisi için bir can simidi olmuştu. Bu dönemde ihracat, yine bir can simidi olabilir mi? Bir Beton katkılar üreticisi olarak bu konuyla ilgili nasıl bir değerlendirme yaparsınız?

Haklısınız. Yasal tedbirler özellikle



le projelerde işlerin yavaşlaması sonucunu doğurdu ancak bazı süreli kamu projelerinde özel izinler alınarak imalata devam edildi. Bu süreç işler işlemez talebin düşmesi sonucunu doğurdu. Mart ayında gümrük kapıları tam kapasite çalışırken, ileride yaşanabilecek sıkıntıları öngördük, yurt dışı iş ortaklarımıza kesintisiz ürün tedariki yaptık. Ancak, Nisan ve Mayıs aylarında gerek gümrük kapılarındaki yavaşlama, gerekse lojistik zorluklardan kaynaklı ihracat yapma olanağımız ciddi olarak kısıtlandı. Beklentimiz Haziran ayı içerisinde yeni normalleşme adımları ile ihracat ayağımızın tekrar hızlanmasıdır.

Covid - 19 sürecinde hammadde tedariki, sanayi ve üretim zincirini değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz? Önümüzdeki dönem için ticari öngörüleriniz, ülke ekonomisini ayakta tutmak ve sektör ihtiyaçlarını karşılamak adına belirlediğiniz üretim hedefleri nelerdir?

Haziran ayı itibarıyla son üç aya göre bir iyileşme bekliyoruz. Senenin bundan sonraki süreci içinse, dinamik yapının devam edeceğini, bundan sonra da süreci etkileyecek birçok unsurun oldu-

ğu görüşündeyiz. Bu sebeple piyasa dinamiklerini Haziran itibarı ile birkaç ay takip edip, planları ona göre oluşturmak doğru olur diye düşünmekteyim. Bu süreçte hızlı iyileşme için kamu ve özel sektörün ortak hedef doğrultusunda eş güdümlü olarak hareket etmesi önemli. Kısıtlı kaynakların doğru noktalara yönlendirilmesi sektörün ve pazarın toparlanma sürecine katkı sağlayacaktır.

100 yıl ve üzeri performans beklenen tasarımlara katkı Sağlayan Chryso, 1915 Çanakkale Köprüsü'nde de çözüm ortağı

Tamamlandığında dünyanın en geniş açıklıklı asma köprüsü unvanına sahip olacak ve 18 Mart 2022'de hizmete açılması planlanan 1915Çanakkale Köprüsü'nün ayakları tamamlandı. Avrupa ile Türkiye'nin batı ve güney bölgeleri arasında doğrudan bağlantı sağlayacak olan bu projeye CHRYSO olarak sağladığınız katkılardan bahsedermisiniz?

1915 Çanakkale Köprüsü, ayak açıklığı bakımından Dünya'nın en uzun aralıklı köprüsü unvanını alacak ve 2023 metrelik bu ayak açıklığı ile bir dünya rekoru kırılmış olacaktır. 100 yıl ve üzeri performans beklenen tasarımlara

katkı sağlayan CHRYSO, bu mega projenin de çözüm ortağı olmuştur.

Mikro Silika Slurry hazırlaması sırasında, katı madde çökmesi yaşanması durumunda eklenecek katı maddelerin askıda kalmasını sağlayan CHRYSO®Cimsil A55, geçici bir imalat olan kesişen kazık üretiminde kullanılan C30-C40 arası beton sınıflarında CHRYSO®Delta 2210-1 kullanılmıştır. Alt sınıf betonlarında kullanılan süper akışkanlaştırıcı esaslı ürün ise; CHRYSO®Delta 467-S katkısıdır.

Mega projelere Optima Serisi ile katkı sağlayan CHRYSO, Optima 100 ile köprünün ana beton tasarımında yarar sağlamıştır. Aynı zamanda köprünün ana beton tasarımında yüksek performanslı ürün kullanılmıştır. CHRYSO®Optima 160-B, zemin iyileştirme faaliyetlerinde kullanılan diyafram duvar betonlarında kullanılarak sağlam zemin sağlanmıştır.

Köprü Ayakları(Keson) offshore dökümlerinde, çok uzun süre kıvam koruması ve reolojik stabilite için tercih edilen CHRYSO®Optima 161 ürünü kullanılmıştır.



Isıtma



Soğutma



Yenilenebilir Enerji

Kombim Vaillant, kafam rahat!



Yüksek faturaları, güven bunalımlarını,
kombi arızalarını, düşünsün başkaları!

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

 **Vaillant**
evimin konforu

Vaillant, Pandemi Sürecinde

Yeniliklerini Sektöre Sunmaya Devam Ediyor

Covid-19 sürecinde, çalışanlarının sağlığı için salgına karşı aldığı tedbirlere bağlı kalarak Ar-Ge ve üretimi; güçlü dijital altyapısıyla satış ve satış sonrası hizmetlerini sürdüren Vaillant Türkiye, bu yıl yüzde 30 büyüme hedefliyor. Pandemi sürecinde sektöre sunduğu yeni ürünleri ve hizmetleri konuştuğumuz Vaillant Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu, "Pandeminin planları ötelemesine izin vermedik. Bir taraftan yenilenebilir enerjiyi verimli bir şekilde kullanan yeni ürünleri sektöre kazandırırken diğer taraftan dijital altyapımızla satış ve satış sonrası hizmetlerimizi 7/24 kesintisiz bir şekilde sürdürdük. Ayrıca, hayatın evlere taşındığı bu dönemde sosyal medya etkinlikleriyle müşterilerimizle bağlarımızı güçlendirdik» dedi.



Vaillant
evimin konforu

Vaillant Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu

Çin'in Wuhan kentinde, Aralık 2019'da meydana gelen Covid-19 salgını, kısa sürede tüm dünyayı olduğu gibi Türkiye'yi de etkisi altına aldı. Bu süreçte Vaillant'ın yurt içinde ve yurt dışındaki üretimi, Ar-Ge çalışmaları nasıl etkilendi? Üretim ve Ar-Ge faaliyetlerinin devamını sağlamak için üretim tesislerinizde ve laboratuvarlarınızda ne gibi önlemler aldınız?

Virüsün Avrupa'daki seyri, bu ülkelerdeki grubumuzun aktive-

lerine yönelik talepte bir düşüş yaşanmasına sebep oldu. Bu dönemde globalde üretim güncel taleple doğru orantılı olarak; satış ve servis gibi saha aktiviteleri de olabildiğince kısıtlı şekilde ilerledi. Bu noktalarda tek hedefimiz, müşterilerimizin temel ihtiyacı olan ısıtma ve sıcak su tedarikini sektöre ugratmamak oldu. Aynı şekilde Vaillant Group üretim tesislerinde aldığımız sıkı önlemlerle fabrikalara giriş ve çıkışlar

kontrol altına alındı. Ziyaretleri sınırlandırarak üretimin sorunsuz bir şekilde devam etmesi sağlandı.

Vaillant Türkiye olarak, grubumuzla sürekli iletişim halinde olduk, gereken tüm önlemleri çok hızlı bir şekilde aldık ve bu süreci en az zararla atlatmak adına aksiyonlarımızı belirledik. Öncelikle iletişimi sürekli kıldık ve her bir çalışanımızın sağlığının iyi olduğundan emin olduk. Kronik

rahatsızlığı olan çalışma arkadaşlarımıza evden çalışma imkanı verdik ve seyahatleri iptal ettik.

Yenilenebilir ürünlerin gelecekte tüketiciler için yeni trendler yaratacağı bilinci ile Ar-Ge'ye büyük önem veriyor ve yatırımlar yapıyoruz. Yenilenebilir enerji kaynaklı ürünlerin geliştirilmesi adına, geçtiğimiz yıllarda Almanya'daki Ar-Ge merkezine 50 milyon euro yatırım yapıldığını duyurmuştuk.

“Covid - 19'un planlarımızı ötelmesine izin vermedik, inovatif ürünleri sektöre kazandırmaya devam ediyoruz”

2020 yılının ilk yarısına ilişkin çalışmalarımıza planladığımız gibi devam ediyoruz. Yılın ilk yarısında, iddiamızı artırdığımız kazan ürün grubunda, yeni ecoFIT Plus 100-150 kW kazanlarımızın lansmanını gerçekleştirdik.

İki yıl önce en üst segment kombimiz olan ecoTEC Exclusive Green IQ'yu lanse etmiştik. Kendinden uzaktan erişim özelliği bulunan, multi-yoğuşmalı, parçalarının %85'i geri dönüştürülebilir olan, A+ etiketine sahip bu cihazımızı, bulunduğu konum ve özellikleri itibarıyla “Kombinin mucidinin ustalık eseri” olarak tanımladık. Önümüzdeki aylarda yine Green IQ feslefesi ile geliştirilen Peec Green IQ ürünümüzü piyasaya sunacağız. Öte yandan başka ürün gruplarında da çalışmalarımız son sürat devam ediyor. Çok yakın zamanda hem toprak hem su hem de hava bazlı çalışabilen benzersiz bir ürün olan Flexotherm ısı pompamızı lanse edeceğiz. Yeni oda termostatlarımız da tüketiciler ile buluşacak.

“Hedefimiz, pandemiye rağmen minimum yüzde 30 büyüme...”

Covid-19 salgınının pandemiye dönüşmesiyle, hastalığın yayılmasını önlemek amacıyla alınan tedbirler doğrultusunda, başta

ulaştırma (hava, kara, deniz) sektörü olmak üzere insanın insanla temasına neden olacak neredeyse her tür ekonomik faaliyet durdurulurken, küresel tedarik zinciri de bozuldu. Bu süreçte satış, pazarlama ve tedarik süreçleriniz nasıl etkilendi. Bu süreçlerin devamı için belirlediğiniz operasyonel mükemmellik stratejileri neler oldu?

Oldukça başarılı bir ilk çeyrek ve bildiğiniz üzere çok zorlu bir ikinci çeyreği geride bıraktık. Globalde ilk beş aya baktığımızda dünya piyasası, önceki yıl seviyesinin altında seyrediyor. Pandemi sürecinin tedarik zinciri üzerindeki baskısıyla üretim, gelen taleplere göre gerçekleşti. Türkiye’de ise bu dönemde görev ve sorumluluklarımızın bilinciyle hareket

ediyor, müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırıyoruz. Bu yolda attığımız adımlarla yılın ilk beş ayında salgına rağmen hedeflerimize paralel sonuçlar elde ettik. Sürecin ilk başında işimizi etkilemeyecek düzeyde bazı aksaklıklar yaşasak da iş süreçlerimizdeki yaptığımız güncellemeler sayesinde sorunsuz bir şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ekonomideki normale dönüş sinyalleri ile birlikte ikinci bir dalga olmadığı takdirde, pandemi sürecinin zorlu şartlarına rağmen geçen yıla oranla minimum yüzde 30 büyüme hedefliyoruz.

Dijital altyapıyla satış ve satış sonrası hizmetlerde kesintisiz hizmet Salgın ve salgınla mücadele kap-

samında sosyal izolasyon kavramının öne çıkmasıyla, ofis hayatının evlere taşındığı bir sürece girdik. Bu süreçte dijitalleşme ve bağlanabilirlik kavramlarının ne kadar önemli olduğuna bir kez daha şahit olduk. Vaillant, evden çalışma sürecinde dijitalleşme ve bağlanabilirliğin getirdiği olanaklardan nasıl faydalandı?

Ülkemizde ilk vakaların duyulmaya başlamasıyla birlikte Vaillant Türkiye ve tüm grup olarak hızlı ve proaktif önlemleri aldık. Bir taraftan koronavirüs ile ilgili tüm gelişmeleri, güncel bilgi ve haberleri yakından takip edip gerekli tüm önlemleri alırken, diğer taraftan iş süreçlerimizin güvenli bir şekilde devam edebilmesi için atılması gereken adımları hızla attık. Tüm birim yöneticilerinden oluşan Vaillant Group Türkiye Covid-19 iletişim ekibini oluşturduk. 18 Mart itibarıyla, görevi evden çalışmaya imkan sağlayan tüm arkadaşlarımız evden çalışma düzenine geçti. Vaillant olarak, evden çalışma, esnek çalışma modelleri ile çalışanlarımızın evden çalışma düzenine en etkili şekilde ve kısa sürede adapte olmalarına yardımcı olduk. Tüm yöneticilerimiz ekiplerini yakından takip ederek, her bir çalışanımızın sağlığının iyi olduğundan emin oldu.

Çağrı merkezi çalışanlarımız da alınan önlemler kapsamında evden çalışma düzenine geçti. Müşteri temsilcilerimizin evlerine ekipmanları kuruldu ve internet alt yapısı sağlandı. Süreçlerimizin verimli ve etkili bir şekilde devam etmesi için yöneticilerimiz gün içerisinde müşteri temsilcilerimiz ile sürekli iletişim halindeler. Tüm kanallardan 7/24 kesintisiz çağrı merkezi hizmeti vermeye devam ediyoruz. Kesintisiz hizmetin ön plana çıktığı bu süreçte satış sonrası hizmetlerimizde de yenilikler yaptık. Hem finansal olarak yetkili satıcılarımızın yanında olduk hem de süreçleri

daha dijital hale getirerek marka, tüketici ve yetkili satıcı iletişiminin devam etmesini sağladık.

Satış esnasında ve satış sonrasında müşterilerle teması en aza indirmek amacıyla ve tüketicilerin yetkili satıcılarımız ile daha kolay iletişime geçmesi için "Görüntülü Ücretsiz Keşif" projesini hayata geçirdik. Bu projeye satın alma sürecinde önceden keşif ve montaj için olmak üzere iki kez yapılan ev ziyaretini bire düşürdük. Bu süreçte gelen keşif taleplerinin yüzde 20'sini "Görüntülü Ücretsiz Keşif" uygulaması ile gerçekleştirdik. Salgın öncesinde iş yapış şeklimizde yetkili satıcılarımız keşif için müşterinin evine gidiyor ve evine en uygun kombiyi önerip teklif veriyordu. Eğer müşteri teklifini kabul eder ve satın almaya karar verirse montaj ve diğer işlemler için bir kez daha eve gidiliyordu. Şimdi artık yetkili satıcılarımız eve sadece montaj için gidiyor. Projemizi önümüzdeki dönemde daha da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

"Dijitalde hayata geçirdiğimiz projelerde, tüketicimizle bağlarımızı daha da güçlendirdik"

Vaillant olarak sadece cihaz ve hizmet satmanın ötesine geçerek insanların hayatına farklı alanlarda değer katmaya da önem veriyoruz. Sosyal medyayı tüketicilerimizle daha yakın ilişki kurabildiğimiz bir mecra olarak görüyor ve etkin bir şekilde kullanıyoruz. Bu süreçte sosyal medya ve dijitalde hayata geçirdiğimiz projelerle tüketicilerimizle kurduğumuz bağı daha da güçlendirme imkanı bulduk.

#EvdeKal #eviminkonforu" mesajı ile tüketicilerimizin her zaman yanında olduğumuzu, bu süreçte evde kalmalarının önemli olduğunu söyledik. Evde kaldıkları süreçte, sosyal medya üzerinden marka dilimize uygun pozitif içerikler vermeye çalıştık. Bu içe-



riklerden biri de takipçilerimizi kağıt yapma sanatı olan origamiyi deneyimlemeye yönlendiren içerik serimizdi. Amacımız, Vaillant olarak tüketicilerin evde oldukları süreyi daha eğlenceli ve renkli hale getirmek ve aileleri ile birlikte yapabilecekleri yaratıcı aktivitelerle yönlendirmektir. Takipçilerimizin kendileri ya da çocukları ile birlikte yaptıkları tavşan, kalp, kelebek gibi origamileri bizlerle paylaşmasını sağlayarak instagram hesabımızda yayınladık. Halihazırda, Covid-19 pandemisi nedeniyle içinden geçtiğimiz bu sıra dışı dönemi iç huzuru ile atlatmasına katkıda bulunma amacıyla uzun süredir planlamalarımız arasında olan podcast projesini de bu süreçte hayata geçirme imkanı bulduk. Dinleyicilerin keyifli vakit geçirmelerine destek olma hedefiyle "Vaillant ile Kafa Rahatlatan Sohbetler" podcast serisini hayata geçirdik. Alanında uzman ve ünlü isimlerle kafalara takılan sorulara, rahatlatıcı cevaplar aranan sohbetleri Vaillant Türkiye'nin Spotify, Apple Podcast ve Google Podcast kanalları üzerinden dinleyicilerimize ulaştırdık.

"Pandeminin üretim faaliyetlerindeki olumsuz etkisi, çevre açısından olumlu gelişmeler de getiriyor"

Vaillant olarak, gerçekleştirdiğiniz röportajlarla, ürünlerinizle ve sosyal faaliyetlerinizle çevrenin korunmasına verdiğiniz önemi vurguluyor ve sektöre örnek oluyorsunuz. Covid – 19 salgınının ekonomi üzerindeki etkileri, enerji sistemleri, üretim; doğal olarak sera gazı emisyonlarını etkileyecektir. Bu etki zincirini değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Pandemi süreci, bugüne kadar yaşamadığımız birçok olumlu veya olumsuz gelişmeyi hayatımıza soktu. Sosyal izolasyon sürecinde doğanın kendine geldiğine dair birçok örnekle karşılaştık. Bilim insanlarının açıklamalarına göre, ozon tabakasında Grönland'ın üç katı büyüklüğünde bir tabakanın iyileştiği açıklandı. Bu rekor seviyede bir iyileşme demek. Aynı zamanda hava kirliliğinin çok yoğun olduğu pek çok şehirde hava kirliliği ciddi derecede azalmış durumda. Çoğunlukla otomobillerden yayılan karbon monoksit gazının, geçen yıla göre yaklaşık yüzde 50 azaldığı ve karbon emisyonu oranlarında keskin bir düşüş olduğu ifade ediliyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile belediyelerin hava kalitesi ölçüm istasyonları verileri, Türkiye'de bulunan 29 büyükşehirde partikül madde (PM10) hava kirliliği yüzde 32 azalmış olduğunu gösteriyor. Çevre bilincinin daha da önem kazandığı bu süreçte geliştirdiğimiz yenilikçi ve çevreci ürün ve hizmetlerimizle tüketicilerimizin tercihi olmaya devam etmek için çalışıyoruz.

“Klima bakımı ve filtre temizliği, pandemi sürecinde büyük önem taşıyor”

Covid – 19 ile birlikte, iç mekamlarda hava kalitesinin önemini ve bu kalitenin ne kadar sağlanabileceğini daha fazla sorguladığımız bir sürecin içerisine girdik. Sağlık bakanlığı yayınladığı genelgede, bu süreçte cami, metro, ev, restoran gibi kapalı alanlarda

klima kullanımının, virüs yayılma hızını artırdığı ifade edildi. Bu konu ile ilgili neler söylemek istersiniz?

İklimlendirme sistemleri iki türlü çalışıyor. Ekonomik çözüm olan birinci sistemde, ortamın içerisindeki hava soğutularak ortama yeniden veriliyor. İçerideki soğuk havayı yeniden soğutmak, çok daha az enerji harcıyor. İkinci sistemde ise, dışarıdaki sıcak hava soğutularak iç ortama aktarılıyor. Bu teknoloji pahalıdır, enerji tüketir ve genelde tercih edilmez.



Sağlık çalışanlarının ve sektör profesyonellerinin söylediği şey, kapalı ortamların iklimlendirilmesinde dikkat edilmesi gerektiği... Kapalı ortamların sağlıklı iklimlendirilmesinde iki önemli şey var. Filtreleme sistemi ve günümüzde henüz üzerindeki çalışmaların devam ettiği ultraviyole ışınlarla havadaki mikropları yok eden bir teknoloji. Ultraviyole sisteminin günümüzdeki sisteme entegre edilip edilemediği ile ilgili henüz elimizde kesin bir bilgi yok. Ancak, filtreleme sisteminin, günümüzdeki iklimlendirme teknolojilerine entegre edilmesi, sağlığımız açısından büyük önem taşıyor. Çünkü günümüzde yay-

gın kullanılan iklimlendirme teknolojileri, içerideki var olan havayı soğutup, filtreleme sistemi ile temizleyerek yeniden ortama veriyor.

Pandemi sürecinde bankaların kredi faiz oranlarını düşürdüğünü gördük. Faiz oranlarının düşmesiyle konut sektöründe talep arttı. Hal böyle olunca, bir taraftan konut stoku erirken, diğer tarafta yeni projeler hayata geçmeye başladığı bir süreç girdik. Vaillant olarak yılın ikinci yarısında başlayan yeni konut projelerinde iklimlendirme ürünlerine yönelik pazar hedefleriniz nelerdir?

Bugün, bireysel kombi ve kazan tarafına baktığımız zaman, özellikle TOKİ tarzı büyük projelerde, büyük kapasitelere sahip kazan ihtiyacı var. Vaillant markasıyla Türkiye'de yapmış olduğumuz yatırımlarla, 7/24 Vaillant yetkili servis ağımla birlikte, büyük kapasite ihtiyacına yönelik kazan çözümlerimizi sektöre sunacağız. Kombi tarafında ise, Intro ürünümüzle yer alıyor olacağız.

Salgın etkilerinin azalmasıyla beraber normalleşme süreci başladı ve “Yeni Normal” dediğimiz sürece girdik. Vaillant bünyesinde normalleşme adımları nasıl atılıyor?

Bu ay itibarıyla ofislerimize kademeli olarak dönüşleri başlatacağız. Ofis binalarımızda girişlerde gerekli kontrol uygulamaları ve üst düzeyde aldığımız önlemlerle çalışanlarımızın sağlığı için en hijyenik ortamı sunacağız. Toplantılarımızı bir süre daha online ortamda gerçekleştireceğiz. Diğer taraftan koronavirüs ile ilgili tüm gelişmeleri, güncel bilgi ve haberleri yakından takip etmeye devam ediyoruz. Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı'nın ve ilgili kurumların önerileri doğrultusunda tüm planlamalarımızı güncelleyerek bu süreci en sağlıklı şekilde atlatabilmek için çalışıyoruz.

Nimeçatı Genel Müdürü Selçuk Aktepe:

"Sosyal Mesafenin Korunduğu Yatay Mimari Projeler Önemini Artırıyor"



Nimeçatı Genel Müdürü
Selçuk Aktepe

Çin'in Wuhan kentinde meydana gelen Covid-19 salgınının pandemiye dönüşmesiyle, Başta ulaştırma (hava, kara, deniz) sektörü olmak üzere, insanın insanla temasına neden olacak, neredeyse her tür ekonomik faaliyet durdurulurken, küresel tedarik zinciri de bozuldu. Bu süreçte Nimeçatı'nın satış, pazarlama ve tedarik süreçleri nasıl etkilendi? Bu süreçlerin devamı için belirlediğiniz operasyonel mükemmellik stratejileri neler oldu?

Pandeminin başlangıcından itibaren Nimeçatı olarak, iletişim araçlarının sağladığı imkanlar dahilinde dünyadaki süreci takip ettik. Dünyadaki gelişmelere karşı algımızın açık olması, bizlerin ve

Türkiye inşaat sektöründe pandemi süreci yönetilirken kamu bankaları kredi faizlerini ciddi ölçüde düşürdü. Buna bağlı olarak konutta yaşanan talep patlaması, yeni projelerin de önünü açtı. SKYPE üzerinden canlı bağlantıyla bir araya geldiğimiz Nimeçatı Genel Müdürü Selçuk Aktepe, sektörün pandemi sürecini değerlendirdi ve, "Türkiye'nin de dünyanın da en büyük ihtiyacının güven ve şeffaflık olduğu pandemi sürecinde, doğru bilgi paylaşımıyla sektörde güven sağlayarak, tedarik zincirimizi yönettik. İçinde bulunduğumuz "Yeni Normal" döneminde, insanların sosyal mesafeyi koruyabileceği, yalıtımlı, yatay ve çevreci yapıların inşa edildiği yeni projeler başlıyor. Nimeçatı olarak bizler de bu projelere her türlü ürün, teknik ve uygulama desteğini vermeyi sürdüreceğiz" dedi.

birçok tedarikçimizin daha önce gerek iş nedeniyle gerek kişisel olarak yurt dışına seyahatler düzenlemiş olması, takip sürecimizde bize önemli bir katkı sağladı.

Pandeminin asıl etkisini ise, Türkiye'de ilk vakanın görüldüğü 10 Mart itibarıyla hissettik. Önce Çin'i ardından İran'ı ve İtalya'yı takip ederken Türkiye'de ilk vakanın görülmesi bizim açımızdan bir milat oldu. Bir taraftan sağlık bakanlığımızı ve diğer güvenilir kaynakları takip ederken, diğer taraftan kendimizce analizler

yaptık. Bu analizler çerçevesinde önlemlerimizi hayata geçirmeye başladık.

Bu süreçteki en büyük önceliğimiz insan sağlığıydı. İnsan sağlığını odak noktasına alarak hızlıca kararlar almaya başladık. Mart ayının sonunda Ukrayna'ya gerçekleştirilmesi planlanan 13. Geleneksel Nimeçatı Seyahat'i'ni erteleme kararını aldığımızda Ukrayna'daki vaka sayısı ikiydi. Türkiye'de ise ilk vaka açıklanmıştı.

Gerek Türkiye'nin ticaretinde



gerek dünya ticaretinde bir arz – talep düşüşü olacağını ön görüyorduk. Yine de üreticilerimizden aldığımız ya da tedarikçilerimize verdiğimiz hiçbir siparişte iptal durumu yaşanmadı.

Bu süreci atlamaımızda en büyük etken güvendi. Türkiye'nin de dünyanın da en büyük ihtiyacının güven ve şeffaflık olduğu bir dönemden geçtik. Doğru bilgi paylaşımıyla güven sağlayarak, tedarik zincirimizi yönettik.

“Yaptığımız yatırımlar ve kurduğumuz dijital altyapının karşılığı- nı fazlasıyla aldık, yeni normale de yeni yatırımlarla hazırlanıyoruz”

Mart ayından itibaren gerek sevkiyatlarla ilgili gerek ödemelerle ilgili gecikmelerin yaşanabileceğini müşterilerimize ve iş ortaklarımıza bildirdik. Güvene dayanarak ve zamana yayarak tüm sorunların üstesinden geldik. Gecikmelere rağmen güven, anlayış ve durumu iyi analiz edip yönetince kaygı ve endişe büyük ölçüde giderildi. Süreci en az hasarla atlattık. Bu dönemde Nimeçatı'nın var olan dijital altyapısını güncellemeye ve geliştirmeye yöneldik. Burada biraz pozitif ayrıştığımızı düşün-

yorum. Yeni normale, yeni yatırımlarla hazırlanıyoruz. Temmuz ayından itibaren yeni normalde ya- kalayacağımıza inanıyoruz.

2019'da yaptığımız bir röportajda, dövizin dalgalanmasına bağlı olarak iç pazarda yaşanan dalgaları konuşurken “Fazlalıklarımızdan kurtulup fit olacağız, dijital altyapımızı da oluşturuyoruz” demiştik. Bugün pandemiye konuşurken söylediklerimizin ne kadar doğru ve önemli olduğu bir kez daha ortaya çıkıyor.

O gün aldığımız tüm tedbirlerin ve yaptığımız yatırımların karşılığını bugün fazlasıyla aldık. Pandemi süreci de dahil olmak üzere, Nimeçatı bugüne kadar tek bir çalışanını işten çıkartmadı. Hatta çok yakında kadromuza yeni çalışma arkadaşları dahil edeceğiz.

“Ülkemiz, pandemi sürecini bilinç, kişisel tedbir ve sağlık çalışanlarımızın büyük özverisiyle yönetti”

Türkiye’de ve dünyada, yapı sektöründe üretim gerçekleştiren pek çok büyük şirket, koronavirüsle mücadele kapsamında, mevcut sağlık krizinin üstesinden gelinmesi amacıyla yapılan bilimsel araştırmalara destek

sağladı. Siz de bu tür çalışmalara destek veriyor musunuz?

Nimeçatı, Covid – 19 ile mücadeleye, kendi yapısı ve imkanları dahilinde destek sağlıyor. Mart ayının ikinci yarısından itibaren sadece kendi içimizde değil, şubelerimizde ağırladığımız herkes için ihtiyaç olduğu anda maske temin ediyoruz.

Pandemi öncesinde ofisimizde ağırladığımız misafirlerimize çaylar, kahveler ikram ederdik, şimdi çayın, kahvenin yerini maskeler aldı. Tüm şubelerimizin girişlerinde dezenfektanlar yer alıyor. Merkezimizde ve şubelerimizde gereken hijyeni çok kısa bir sürede sağlayabildiğimiz bir altyapı oluşturduk. Bu konuda görevli olan tüm arkadaşlarımıza da buradan teşekkürlerimizi iletiyoruz. Kapı kulpllarından masaların üzerine, basılan zeminlere kadar gün içerisinde birkaç defa hijyen sağlıyoruz. Bilimsel araştırmalara doğrudan destek vermesek bile merkezimizde ve şubelerimizde salgının bulaşma riskini önleyecek ve bilinç oluşturacak en üst tedbirleri almış bulunmaktayız.

Bugün Covid -19 ile mücadelede iyi bir noktadayız. Bunu bilinç

ve aldığımız kişisel tedbirlerin yanında, sağlık çalışanlarımıza borçluyuz. Bu vesileyle buradan tüm sağlık çalışanlarımıza şükranlarımızı sunuyoruz. Bu süreçte çok büyük bir özveriyle çalışarak Türkiye'nin en az hasarla ilerlemesini sağlayan tedbirleri aldılar.

Yılın ikinci yarısından itibaren Covid – 19 mücadelesine destek amaçlı bazı özel yardım ve destek çalışmalarımız da olacaktır. Ancak manevi değerlerimiz gereği bu desteklerin ne olduğunu açıklamayı doğru bulmuyoruz.

“İnsanların sosyal mesafeyi koruyabileceği, yatay ve çevreci yapılar kıymetli hale geldi”

Bugün ulusal ve uluslararası alanda faaliyet gösteren, sektörün lider üreticilerinin ürettiği kaliteli ürünleri, onlara ihtiyaç duyulan projelere tedarik etmenin ötesinde, teknik destek ve danışmanlık hizmeti sunuyorsunuz. Buradan hareketle sizlerden bir genel değerlendirme almak isteriz. Sektör pandemiden nasıl etkilendi? Normalleşme adımları sektöre yansımaya başladı mı?

Ekonomiyi büyüten, istihdamı artıran, işsizliği önleyen, ciddi ticari hareketliliğin olduğu bir sektör olan inşaat sektörü, yıllardır Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri oldu. Evet, son yıllarda sektörümüzde bir daralma yaşandı. Ancak sağlıklı bir analiz yapabilmek için hem bugüne hem de geleceğe bakmamız gerekiyor.

Bugün daha az katlı, nüfus yoğunluğunun daha az olduğu, daha az enerji tüketen, çevreci, insanların sosyal mesafeyi koruyabileceği yapılar çok daha kıymetli bir hale geldi. Önümüzdeki yıllarda da bu böyle devam edecek gibi görünüyor. Diğer taraftan hem Cumhurbaşkanlığı hem de ilgili bakanlıklar, Türkiye'de artık yatay mimariye geçilmesi gerekliliğini ortaya koyuyor.

Altyapısı yatay ve çevreci mimari-



ye uygun olan inşaat firmaları ve onlara malzeme tedarik eden firmalar günümüzde ve gelecekte daha ön planda olacak. Sektörün bir kısmı bu gelişmelerden pozitif etkilenecek. Ancak bir kısmının da negatif etkileneceği kanaatindeyim.

Pandemi sürecinde, kamu bankalarının kredi faizlerini ciddi şekilde düşürdüğünü ve konutta bir talep patlamasının yaşandığını görüyoruz. 10 yıla yayılan bir süreçte kira öder gibi ev sahibi olma imkanı sağlanmasıyla talepte bir patlama oluşması, inşaat sektörü için çok güzel bir gelişme. Ancak diğer taraftan da doğanın daha fazla tahrip edilmesi endişesini yaşıyoruz. Önümüzde dikkatle izlenmesi gereken bir süreç var. Sektörümüzün bir hayli işi olacak. Orta ve uzun vadede sektörün çok daha iyiye gideceğini ve buna hazırlıklı olan üretici, tedarikçi, satıcı firmaların avantajlı çıkacağı kanısındayım.

Bundan sonraki süreçte yeni pazar stratejileriniz ve hedefleriniz nelerdir?

Öncelikli hedefimiz, iş ortaklarımızı korumaktır. Son üç ayda kısa dönemli çalışmadan dolayı talebin düşük olmasını öngören birçok üretici, üretim kısıtlamasına gitmişti. İkinci yarıdaki en önemli hedefimiz ise bize güvenerek desteğini bizlerden esirgemeyen iş ortaklarımıza olan ürün desteğimizin devam etmesidir.

Nimecatı'nın üç şubesinde, birçok nihai tüketiciye ürün ve teknik destek sağlıyoruz. Buradaki çalışmalarımızı da aksatmadan yola devam edeceğiz.

Mevcut stokların erimesi devam ederken birçok projeci ve inşaat firması, yeni projelere başlıyor. Bu anlamda Nimecatı olarak biz, tüm bu sürecin tam ortasında olacağız ve onlara her türlü ürün, teknik ve uygulama desteğini vermeyi sürdüreceğiz.

“Dünya kaynakları istediğimiz zaman istediğimiz kadar tüketebileceğimiz bir durumda değil”

Nimecatı'nın mühendislik çözümlerine, sunabileceği ürün ve hizmetlere ihtiyaç duyanlara bir çağrınız var mı? Sektöre nasıl seslenmek istersiniz?

Sektörümüzde çevre kirliliğine sebep olan en önemli etkenlerden biri, atık oluşumu. Atık oluşumunu azaltmak için yapacağımız işleri birkaç yıl sonra değiştirme düşüncesiyle yapmaktan vazgeçmemiz gerekiyor. İşe öyle bir ürünle başlayalım ki, uygulamayı yaptıktan 10 yıl sonra o ürünün üzerine ikinci katı yapabilelim. Atık oluşturup çevreyi kirliletmeden, yapılarımızı güçlendirebiliriz. Çatınıza öyle bir ürün kaplayın ki, bugün su yalıtım ihtiyacınızı çözsün, birkaç yıl sonra, gelirim onun üzerine ısı yalıtım kaplaması ve ikinci bir dekoratif kaplama yapabilelim.



İkinci etken ise, enerji tüketimi. Pandemi süreci hepimize bir kez daha hatırlattı ki, dünya kaynakları sonsuz değil. Dünya kaynakları tükenmeyen, her istediğimiz zaman, istediğimiz kadar tüketebileceğimiz bir durumda değil.

Çok benimsediğim bir uzman değerlendirmesine göre, virüslerin yaşı 3.7 milyar yıl. Homo Sapiens'in bilinen yaşı yaklaşık 150 bin yıl. Dünya kaynaklarını tüketen bizler, diğer canlıların yaşam alanlarını işgal ediyoruz aslında. Bugün hepimizin biraz daha kendini çevreye ne kadar saygılı olduğu ve dünya kaynaklarını ne kadar doğru kullandığı konusunda sorgulaması gerekiyor. Artık sadece hümanist bir yaklaşım yeterli değil, tüm canlıları düşünerek yaşam şeklimizi düzenlememiz gerekiyor.

Pandemi sürecinde, bugüne kadar hiç olmadığı kadar fazla evlerde kaldık. Dolayısıyla ev konforunun önemini biraz daha anladık. Ev konforu için en önemli etkenlerden biri ses yalıtımı. Türkiye, bu süreçte ses yalıtımının önemini biraz daha anladı mı sizce?

Biz, bir arada yaşamayı seven bir toplumuz. Ancak bu süreç bize, daha izole ortamlarda yaşama-

mız gerektiğini de gösterdi. Sosyoekonomik olarak birçok insanın evi ses yalıtımına pek müsait değildi. Ses yalıtımı kadar ısı yalıtımı da çok önemli bir konu. Mevcut yapılarımızda ciddi bir yalıtım eksikliğimiz olsa da yeni yapılarda yalıtım ihtiyacının giderilmesine daha çok önem veriliyor.

Pandemi sürecinde karşı daireden gelen bir öksürük sesi, kendi dairenizde sizi rahatsız edebilir. Bu konuda temel anlamda bir bilincin oluştuğunu düşünüyorum. Bu bize gelen soru ve taleplerden de anlaşılıyor. Tabi ki daha çok erken ama şu anda yeni yapılan ya da tadilat yapılacak olan bir yapıda ses yalıtımı dikkate alınıyor. Mineral yün olarak tabir ettiğimiz, hem ısıyı tutup hem sesi absorbe edecek olan ürünlere talebin arttığını söyleyebiliriz. Daha yolun çok başındayız. Daha emekleme seviyesindeyiz. Dünya yalnızca bize değil, bizden sonraki nesillere de miras. Bizler bu mirasın emanetçileriyiz. Dolayısıyla doğaya zarar vermeden en güzel dünyayı gelecek nesillere bırakmanın önemini daha iyi anlıyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Sağlığın esas olduğu, biraz önce de belirttiğim gibi, tüm canlılara

yaşam alanı bırakılan bir dünya ve herkesin kendini biraz daha sorguladığı, ama umudun da eksik olmadığı güzel bir süreç diliyorum. Asla umudumuzu kaybetmeyelim. Karanlıkların ardında güneş hepimizi aydınlatacak. Tedbirleri bırakmadan, daha paylaşımcı, daha hoşgörülü, güzel bir dönem diliyorum.

1 Haziran'dan itibaren Nimeçatı ailesi olarak, tedbirlerimizi elden bırakmadan, formda bir şekilde merkezimizde ve şubelerimizde çalışmaya başladık. İşimize sıkı sıkıya sarılmış vaziyetteyiz. Üç ayı biraz evden, biraz ofislerimizde dönüşümlü çalışarak geçirdik. Evden de olsa, ofisten de olsa, ekibimiz hep aktifti. En azından haftada bir gün herkes ofise geldi. İnsan yoğunluğunu azalttık ve sosyal mesafeyi koruduk. Ama hiçbirimiz bu süreçte antrenmansız kalmadık. Şu anki çalışmalarımızdan da son derece memnunuz. Nimeçatı'nın tüm çalışanlarına, özverilerinden dolayı, tedarikçilerine, iş ortaklarına, kısacası, tüm paydaşlarına teşekkür ediyorum. Biraz daha sabır diyorum. Haziran ve Temmuz ayındaki sabrımız, Ağustos ayında bizi daha güzel, daha mutlu günlere kavuşturacak.

Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici:

"Uzun Soluklu İş Birlikleri ile İhracatımızı Ara Vermeden Sürdürüyoruz"

Güçlü Ar-Ge'si, inovatif ürünleri ve nitelikli iş gücü ile Türkiye'nin ekonomik büyümesine 40 yılı aşkın bir süredir destek veren Saray Alüminyum, pandemi sürecinde de çalışanlarının sağlığını korumak için gerekli tüm tedbirleri alarak faaliyetlerine devam ediyor. Bu süreçte uluslararası pazarı dikkatle takip ettiklerini belirten Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici, "Alüminyum ürünlerimizin yüzde 50'sinden fazlasını 60'ı aşkın ülkeye, PVC kapı ve pencere sistemlerimizin ise yüzde 98'ini yurt dışına ihraç ediyoruz. Uluslararası pazarı yakından takip eden bir şirket olduğumuz için mevcut iş ağımla iletişim halinde kalarak, ihracat ve lojistiğe ilişkin faaliyetlerimizi, ülkeler bazında alınan kararlar uyarınca devam ettiriyoruz. İş ortaklarımızla kurduğumuz güçlü ve uzun soluklu ilişkiler, faaliyetlerimizin sektöre uğramadan devam etmesini sağlıyor" dedi.

Çin'de meydana gelen ve kısa zamanda bir pandemiye dönüşerek tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19'un etkileri, Türkiye'de de hissedildi. Bu süreçte Saray Alüminyum'un üretimi ve Ar-Ge çalışmaları nasıl etkilendi? Üretim ve Ar-Ge faaliyetlerinin devamlılığını sağlamak için üretim tesislerinizde ve laboratuvarlarınızda ne gibi önlemler aldınız?

Ülkemizin ekonomik büyümesine 40 yılı aşkın süredir destek veren köklü bir sanayi kuruluşu olarak, bu zor dönemde de üretimimize ara vermeden devam ettik. Tabii bu süreçte birincil önceliğimiz, çalışanlarımızın sağlığını güvence altına almak oldu. Bu doğrultuda üretim tesislerimizde ve ticari faaliyetlerimizde gerekli tüm hijyen önlemlerini titizlikle uyguladık. Tesislerimizi ve ofislerimizi düzenli olarak dezenfekte edip, vardiya sıklığını ve çalışan sayısını sosyal mesafe kurallarına göre düzenledik. Hastalık belirtisi olan çalışanları tespit edebilmek için tesis girişlerine ateş ölçüm cihazları yerleştirerek bu kont-



Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici

rolleri her girişte zorunlu hale getirdik. Beyaz yakalıları ise dönüşümlü olarak evden çalışma sistemine geçirip, ofislerimizdeki

insan yoğunluğunu sosyal mesafeyi koruyacak şekilde planladık. Bildiğiniz gibi, projelere özel sistem ve ürünler geliştirdiğimiz



için üretimimizin önemli bir bölümünü Ar-Ge faaliyetleri oluşturuyor. Dolayısıyla aynı tedbirler Ar-Ge ekibimiz bünyesinde de uygulandı. Bu sayede hem çalışanlarımızın ekonomik refahını sürdürebilmesini hem de şirketimizin bu küresel krizden en az hasarla çıkmasını sağladık.

“İş ortaklarımızla kurduğumuz güçlü ilişkilerle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz”

Covid-19’a karşı alınan sağlık tedbirleri, ekonomi dünyasında arz ve talebin düşmesi, üretim faaliyetlerinin kısıtlanması gibi pek çok problem yaşanmasına sebep oldu. Hastalığın yayılmasını önlemek amacıyla, insanın insanla temasına neden olacak, neredeyse her tür ekonomik faaliyet durdurulurken, küresel tedarik zinciri de bozuldu. Bu süreçte satış, pazarlama ve tedarik süreçleriniz nasıl etkilendi? Bu süreçlerin devamı için belirlediğiniz operasyonel mükemmellik stratejileri neler oldu?

Kurumsallaşmasını tamamlamış köklü bir şirket olarak üretim faaliyetlerimizi nasıl hızlı bir şekilde yeni koşullara adapte ettiysek, satış ve pazarlama faaliyetlerimizi de aynı titizlikle gerçekleştiriyoruz. Sektördeki deneyimimiz ve nitelikli iş gücümüz en güçlü kasımızı oluşturuyor. Alüminyum ürünlerimizin yüzde 50’sinden fazlasını 60’ı aşkın ülkeye, PVC kapı ve pencere sistemlerimizin ise yüzde 98’ini yurt dışına ihraç



ediyoruz. Uluslararası pazarı yakından takip eden bir şirket olduğumuz için mevcut iş ağımla iletişim halinde kalarak, ihracat ve lojistiğe ilişkin faaliyetlerimizi, ülkeler bazında alınan kararlar uyarınca devam ettiriyoruz. Salgın sürecinde, ülkemizde inşai faaliyetler aksamadan devam ettiği için, iç pazarda üretim ve tedarik anlamında ciddi bir düşüş olmadı. Ancak küresel bir krizle karşı karşıya olmamızdan ötürü ihracatta mecburi duraklamalar yaşanabiliyor. Bu noktada ise iş ortaklarımızla kurduğumuz güçlü ve uzun soluklu ilişkiler ticari faaliyetlerimizin sektöre uğramadan devam etmesini sağlıyor.

Salgın ve salgınla mücadele kapsamında sosyal izolasyon kavramının öne çıkmasıyla, ofis hayatının evlere taşındığı bir sürece girdik. Bu süreçte dijitalleşme ve bağlanabilirlik kavramlarının ne kadar önemli olduğuna bir kez daha şahit olduk. Saray Alüminyum, evden çalışma sürecinde

dijitalleşme ve bağlanabilirliğin getirdiği olanaklardan nasıl faydalandı?

İstanbul Güneşli ve Tekirdağ Çerkezköy’deki tesislerimizde son teknolojiye sahip sistemlerle üretim yapıyoruz. Aynı şekilde, ofislerimizde de en güncel yazılım ve donanımlar ile çalışıyoruz. Uzun yıllardır yatırım yaptığımız dijital sistemler, küresel pazarda rekabet gücümüzü artırırken, olağanüstü koşullara da hazırlıklı olmamızı sağlıyor.

“Güçlü Türkiye için payımıza düşen sorumlulukları yerine getiriyoruz”

Türkiye’de ve dünyada, yapı sektöründe üretim gerçekleştiren pek çok büyük şirket, koronavirüsle mücadele kapsamında, mevcut sağlık krizinin üstesinden gelinmesi amacıyla yapılan bilimsel araştırmalara destek sağladı. Siz de bu tür çalışmalara destek veriyor musunuz?

Kurulduğumuz günden bu yana güçlü Türkiye için payımıza düş-



şen sorumlulukları her zaman yerine getirdik. Bu zor dönemde üretimimize devam ederken, değerli sağlık çalışanlarımız için Cumhurbaşkanlığımız öncülüğünde başlatılan “Biz Bize Yeteriz Türkiye” Milli Dayanışma Kampanyası’na 1 milyon 21 bin TL katkıda bulunduk. Bundan sonra da ülkemizin refahı ve geleceği için çalışmaya devam edeceğiz.

Saray Alüminyum olarak, gerçekleştirdiğiniz röportajlarda çevrenin korunmasına verdiğiniz önemi vurguluyor, üretimleriniz ve diğer faaliyetlerinizle bu konuda sektöre örnek oluyorsunuz. Covid - 19 salgınının ekonomi üzerindeki etkileri, enerji sistemleri, üretim; doğal olarak sera gazı emisyonlarını etkileyecektir. Bu etki zincirini değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Üretimden sevkiyata kadar tüm aşamalarda çevresel etkimizi en aza indiren yöntemler uygulamaya özen gösteriyoruz. Alüminyum kompozit panel, alüminyum ekstrüzyon profil, PVC profil ürünlerimiz ile “EN 15804 - Sürdürülebilir Yapı Malzemeleri” normu uyumlu, Çevresel Ürün Beyanı (EPD) belgesine sahibiz. EPD belgeli ürünler; LEED, BREEAM, DGNB ve ÇEDBİK gibi yeşil bina sertifikalandırma sistemlerinde

ilave puan sağlarken, bilinçli kullanıcılar için çevre dostu yeni alternatifler sunuyor.

Karantina uygulaması nedeniyle kapalı mekânlarda daha çok vakit geçirmek zorunda kaldığımız bu dönemde, yapılarda kullanılan malzemelerinin ne kadar sağlıklı olduğu sorusu yeniden gündeme geldi. ‘Geleceğin metali’ olarak nitelenen ve karbon salımını ciddi oranda düşüren alüminyum, bu anlamda mimarlara ve yapı profesyonellerine ciddi avantajlar sunuyor. İnşaat sektöründe çatı-cephe kaplama, kapı-pencere, merdiven, iskele ve sera yapımı gibi çok çeşitli alanlarında kullanılabilen alüminyum, özgün tasarımlara imkân tanıyan hafif ve esnek yapısı ile öne çıkıyor. Katma değeri yüksek tasarımlardan oluşan ve ileri teknolojiyle üretilen alüminyum cephe kaplamaları, karbon salımını düşüren çevre dostu yapısı ile ‘yeşil bina’ projeleri için ideal seçeneği oluşturuyor.

Alüminyum ürünlerimizin yanı sıra, uzun Ar-Ge çalışmaları sonucunda pazarla buluşturduğumuz yeni nesil PVC pencere sistemi-miz SLP Selective Plus da bina kaynaklı karbon salımını ciddi oranda düşürüyor. Kurşunsuz

formülenden üretilmiş yüksek kalite profillerden oluşan pencereleri ile kullanıcıların sağlığını ön planda tutan bu sistem, çok sıkı bir enerji tasarrufu gerektiren ‘pasif ev’ler için ideal bir seçenek oluşturuyor.

Salgın etkilerinin azalmasıyla beraber normalleşme süreci başladı ve “Yeni Normal” dediğimiz bir sürece girdik. Saray Alüminyum bünyesinde normalleşme adımları nasıl atılıyor?

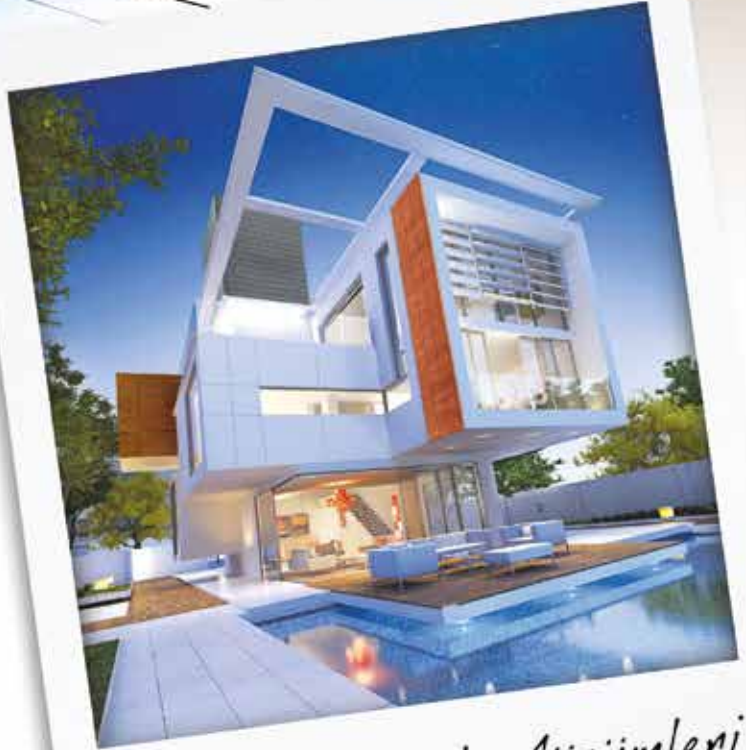
Üretime ara vermeden devam ettiğimiz için işleyişimizde çok büyük bir değişiklik olmayacak. Daha önce olduğu gibi sektörümüzü yakından takip ederek, yurt içi ve yurt dışında oluşan yeni ihtiyaç ve talepler doğrultusunda, Ar-Ge çalışmalarımızı ve ürün geliştirme süreçlerimizi buna adapte edeceğiz. 2020 yılına olağanüstü koşullarda başlamış olsak da, az önce bahsettiğim gibi, çok farklı avantajlara sahip alüminyum ürünler yapı sektöründeki büyüme trendini sürdürmeye devam edecek. Sektörün lider firmalarından biri olarak, önümüzdeki dönemde de geliştirdiğimiz inovatif ürünleri pazarla buluşturmaya ve geleceğin yapıları için yeni teknolojiler üretmeye devam edeceğiz.

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

Kastamonu Entegre'den

Pandemiye Karşı Ar-Ge Atağı

Altı ülkede üretim tesisine sahip ve 100 ülkeye ihracat yapan Kastamonu Entegre, pandemi sürecinde Ar-Ge, üretim, satış ve diğer faaliyetlerine devam ediyor. Kastamonu Entegre'nin pandemi sürecini değerlendirirken, şirketin Horizon 2020 kapsamında desteklediği ECOBULK projesine Türkiye'den tek çözüm ortağı olarak seçildiği bilgisini de veren Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, "Hijyen+ teknolojisini parkelerin ardından, lamalı yüzeylere de uygulamak adına Ar-Ge birimimiz çalışmalarını sürdürüyor" dedi.

Çin'in Wuhan kentinde Aralık 2019'da meydana gelen Covid-19 salgını, kısa sürede tüm dünyayı olduğu gibi Türkiye'yi de etkisi altına aldı. Bu süreçte Kastamonu Entegre'nin yurt içinde ve yurt dışındaki üretimi, Ar-Ge çalışmaları nasıl etkilendi? Üretim ve Ar-Ge faaliyetlerinin devamını sağlamak için üretim tesislerinizde ve laboratuvarlarınızda ne gibi önlemler aldınız?

Altı ülkede üretim tesislerine sahip ve 100 ülkeye ihracat yapan global bir şirket olarak, Covid-19 salgınını Türkiye'de henüz vaka görülmeden önce, faaliyette olduğumuz diğer ülkelerde deneyimledik ve kendimizi bu sürece hazırladık. Öncelikle yurt dışına seyahatleri durdurduk. Türkiye'de ilk Covid-19 vakasına rastlanmasıyla birlikte şirketimizdeki dezenfektasyon uygulamalarını ve hijyen önlemlerini en üst



Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız

seviyeye çıkardık. İnsan Kaynakları, İSG ve İdari İşler ekiplerinin katılımıyla oluşturduğumuz "Pandemi İzleme Kurulu" gelişmeleri yakından takip ederek alınması gereken önlemler konusunda bize yol gösterdi. Ayrıca üst yönetim olarak daha sık toplanarak sürece yön verdik.

Çalışanlarımızın sağlığını güvence altına almak birincil önceliğimizi oluştururken, uzun süre devam edeceğini öngördüğümüz bu olağanüstü dönemde onların ekonomik refahını da koruyabilmek adına, herkesin ortak gayre-

tiyle üretim, satış ve diğer fonksiyonların devamlılığını sağladık. Genel merkez çalışanlarımız için uzaktan çalışma, üretimdeki çalışanlarımız için dönüşümlü çalışma ve vardiya değişikliği kararlarını hızlıca hayata geçirdik.

"Bakteriyel aktiviteleri %99'a kadar engelleyen Hijyen+ Özelliğine sahip laminat parkelerimiz dikkat çekiyor."

Aynı şekilde Ar-Ge çalışmalarımıza da ara vermeden devam ettik. Hijyen+ özelliğine sahip laminat parkelerimiz bu dönemde önemli



bir ihtiyaca yanıt veriyor. Laboratuvar testleri, Hijyen+ özellikli ürünlerin 24 saat içerisinde parkede görülmesi beklenen bakteriyel aktiviteleri %99'a kadar engellediği gösteriyor. Covid-19 (Yeni Koronavirüs) salgını ile birlikte bu teknolojiyi bir adım ileri taşıyarak, ürettiğimiz lamalı yüzeylere antiviral özellik kazandırmayı hedefleyen Ar-Ge birimimiz çalışmalarını hızla sürdürüyor. Geliştirilen yüzeyler, plastikler ve diğer gözeneksiz yüzeyler üzerindeki antiviral aktiviteyi ölçen ISO 21702:2019 standardına göre test edildikten sonra piyasaya sunulacak.

"Kaynaklarımızın yurt içinde kalmasını sağlayan 'Yerleştirme' projesiyle 20 milyon TL tasarruf sağladık."

Covid-19 salgınının pandemiye dönüşmesiyle, hastalığın yayılmasını önlemek amacıyla alınan tedbirler, dünyayı ekonomik aksamlarla karşı karşıya bıraktı. Bu süreçte satış, pazarlama ve tedarik süreçleriniz nasıl etkilendi. Bu süreçlerin devamı için belirlediğiniz operasyonel mükemmellik stratejileri neler oldu?

Düşen piyasa taleplerine bağlı olarak tesislerimizde kısmi duraklamalara neden olan bu dönemi, stok alanlarımızdaki boşluğun elverdiği ölçüde en az satış daralması ile atlatmayı çalıştık. Pandemi süreci, tedarik zincirimizin güvenilirliği, çevikliği ve yeni durumlara uyum sağlama yeteneğini ölçmemiz açısından zorunlu bir test oldu. İlk haftalarda tedarik et-

tiğimiz bazı kalemlerde gecikme yaşansa da alternatif kaynaklarımızı hızla devreye sokarak süreci başarılı bir şekilde yönettik. Diğer yandan, iş süreçlerimizin verimliliğini artırmak amacıyla hayata geçirdiğimiz mobil ve dijital uygulamalar ile yerleştirme projemizin bu dönemde çok faydasını gördük. 2017'nin son çeyreğinde başlattığımız yerleştirme projesi ile daha önce ithal ettiğimiz çeşitli malzemeleri yerli kaynaklardan tedarik ederek 2018 yılında 8,5 milyon TL, 2019'da ise 20 milyon TL tutarında tasarruf elde ettik ve kaynaklarımızın yurt içinde kalmasını sağladık.

Salgın ve salgınla mücadele kapsamında sosyal izolasyon kavramının öne çıkmasıyla, ofis hayatının evlere taşındığı bir sürece girdik. Bu süreçte dijitalleşme ve bağlanabilirlik kavramlarının ne kadar önemli olduğuna bir kez daha şahit olduk. Kastamonu Entegre, evden çalışma sürecinde dijitalleşme ve bağlanabilirliğin getirdiği olanaklardan nasıl faydalandı?

Bu süreçte projelerimize ara vermek yerine, iş yapış şekillerimizi gözden geçirip, bunları değişen iş dünyası dinamiklerine uyumlu hale getirerek ilerlemeyi tercih ettik. Uzun yıllardır yatırım yaptığımız dijital altyapımızın bu süreçte oldukça başarılı bir performans sergilediğini gördük. Pandemi sürecinde ve sonrasında da dijital dönüşüm ve teknolojik altyapı yatırımları da önceliklerimiz arasında yer almayı

sürdürecektir.

Şirket olarak tüm zorluklara rağmen yatırımlarımıza devam ederken, en önemli gücümüzün insan olduğunu biliyoruz. Bu süreçte işe alımlarımıza online olarak devam ettik. Samsun tesisimiz başta olmak üzere, şirketimizin yeni yatırımları ve büyüme stratejileri kapsamında yaklaşık 150 kişilik ek istihdam oluşturmayı öngörüyoruz.

Kastamonu Entegre olarak, gerek yayınladığınız sürdürülebilirlik raporuyla, gerek gerçekleştirdiğiniz röportajlarda, çevrenin korunmasına verdiğiniz önemi vurguluyor ve sektöre örnek oluyorsunuz. Covid - 19 salgınının ekonomi üzerindeki etkileri, enerji sistemleri, üretim; doğal olarak sera gazı emisyonlarını etkileyecektir. Bu etki zincirini değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

İnsanı ve doğayı odağına alan sürdürülebilirlik yaklaşımını kurumsal yönetim ilkelerimizin ayrılmaz bileşeni olarak görüyoruz. Hazırladığımız sürdürülebilirlik raporu da bu yaklaşımımızın somut bir göstergesidir. Kurulduğu günden bugüne doğal dengeyi koruma ve topluma katkı sağlama misyonuyla hareket eden şirketimiz, üretim süreçlerini çevreye en az etki edecek şekilde gerçekleştirirken, üretim hatlarını son teknolojilerle modernize ederek, çevre dostu tesis altyapısını sürekli geliştiriyor. Çevresel etkiyi en aza indirmek amacıyla 2015 yılında karbon ayak izimizi



hesaplamaya başladık. Tesislerimizdeki atıkları biyokütle enerji santrallerinde elektrik ve ısıya dönüştürerek yılda ortalama 240 bin ton karbon salınımının önüne geçiyoruz. Az önce bahsettiğim yerleştirme projesi de maliyet anlamında bize ciddi fayda sağlarken, mesafeye bağlı karbon salınımını asgari düzeye indirmemizi mümkün kılıyor.

“Avrupa Birliği’nin en büyük araştırma ve inovasyon programı olan Horizon 2020 kapsamında desteklediği ECOBULK projesine Türkiye’den tek çözüm ortağı olduk”

Bugün en büyük sorumluluğumuzun, üretimimizi doğal kaynakları tüketmeden, verimli bir biçimde gerçekleştirmek olduğunun bilincindeyiz. Tesislerimizde kullandığımız odun hammaddesini, gençleştirme ve bakım faaliyetleri sonucu ömrünü tamamlamış endüstriyel ormanlardan elde ediyoruz. Gerek Türkiye’de gerek faaliyet gösterdiğimiz diğer ülkelerde endüstriyel plantasyon çalışmalarına öncülük ederek, dünya ormanlarını ve biyoçeşitliliği koruma altına alıyoruz. Tarım ve Orman Bakanlığı ile TEMA Vakfı öncülüğünde kurulan ENAT A.Ş.’nin ikinci büyük ortağı olarak bugüne kadar 14 bin dönüm araziye (yaklaşık 2000 futbol sahası) 1,7 milyon fidan dikilmesini sağladık. Geçtiğimiz aylarda ise, sürdürülebilir ormancılık faaliyetini belgeleyen FSC sertifikası ile üretim yapan Bulgaristan yonga levha tesisimizin hammadde ih-

tiyacını karşılamak üzere yeni bir plantasyon çalışması başlattık. Plovdiv bölgesindeki 864 dekarlık atıl belediye arazisini 32 yıllığına kiralayarak, buraya 110 bin adet kavak fidanı diktik. Buradan her yıl levha üretimine uygun 5 bin ton hammadde temin etmeyi hedefliyoruz.

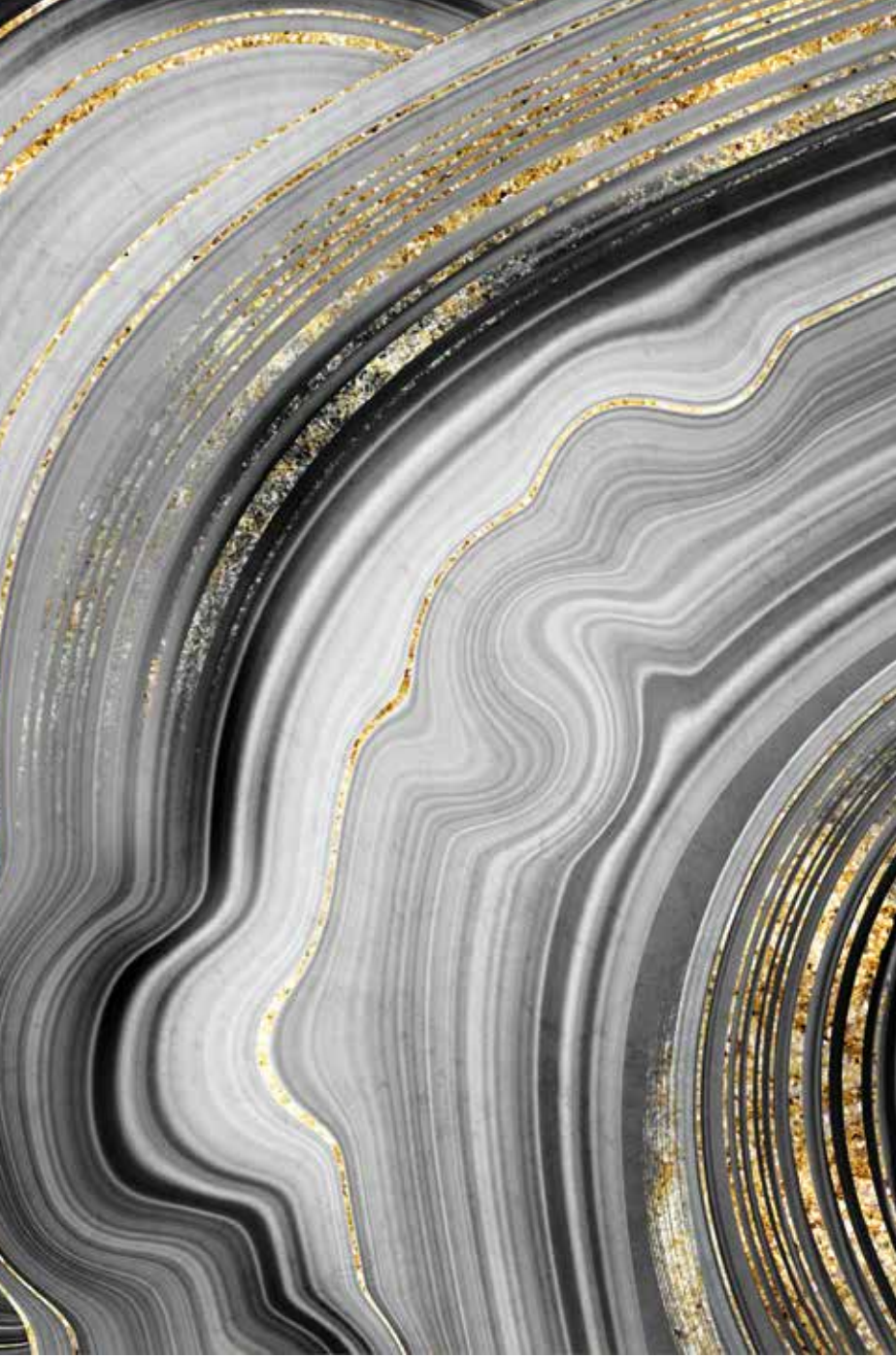
Diğer yandan, atık ahşapların yeniden üretim sürecine dahil edilmesi için yerel ve uluslararası projelerde aktif rol oynuyoruz. Hammaddesini sürdürülebilir ve yenilenebilir sertifikalı kaynaklardan temin ederek döngüsel ekonomiye odaklanan şirketimiz, her atığın yeniden değerlendirildiği inovatif çözümler geliştiriyor. Avrupa Birliği’nin en büyük araştırma ve inovasyon programı olan Horizon 2020 kapsamında desteklediği ECOBULK projesine Türkiye’den tek çözüm ortağı olarak seçildik. Proje kapsamında geliştirdiğimiz, %100 geri dönüşümlü malzemeden üretilen yonga levhaların büyük ölçekli üretimine bu yıl içinde başlamayı planlıyoruz.

Salgın etkilerinin azalmasıyla beraber normalleşme süreci başladı ve “Yeni Normal” dediğimiz bir sürece girdik. Kastamonu Entegre bünyesinde normalleşme adımları nasıl atılıyor?

Salgın krizinin dünya ticareti üzerinde yarattığı etkileri dikkatle takip ediyoruz. Bazı ülkelerde canlanma ve normale dönüş başladı. Haziran ayından sonra sektörde genel bir toparlanma yaşanaca-

ğını öngörüyoruz. Her halükarda, 2020 için belirlediğimiz bütçelerin yaklaşık %20 oranında gerisinde kalacağız. Bu noktada en güçlü kasımız, ihracattaki gücümüz. Salgın sürecinde bazı ülkeler taleplerini almakta zorlanınca, Türkiye’ye verilen siparişlerin sayısı arttı. Bu doğrultuda biz de ihracat pazarlarına daha fazla ağırlık verdik. Bu strateji sayesinde iç pazardaki daralmanın olumsuz etkilerini azaltmaya gayret ediyoruz. Süreci iyi yönetip, stok alanlarımızdaki boşluğun elverdiği ölçüde durmadan veya en az duruşu yaparak, en az satış daralması ile bu dönemi atlatmayı hedefliyoruz.

Yatırımı, yeniliği ve üretmeyi seven bir firma olarak, yeni yatırımlarla ülkemizin büyüme ve ihracatı artırma hedefine destek vermeyi sürdürüyoruz. Son olarak, Samsun yonga levha tesisimizde modernizasyon ve kapasite artırımına yönelik 450 milyon TL’lik yeni bir yatırıma başladık. Toplam 500 bin m3 üretim hacmine sahip yatırım çalışmamız tamamlandığında, mevcut tesisimizin yıllık üretim kapasitesinin yaklaşık 2,5 kat artmasını ve şirketimizin toplam üretim kapasitesinin 6 milyon m3’e ulaşmasını hedefliyoruz. Bu yeni yatırımın birlikte 100 kişiye yakın ilave istihdam sağlamış olacağız. Diğer yandan, önceki yatırımlarımızı tamamlayarak, modernizasyon ve yenileme çalışmaları devam eden tesislerimizin tam kapasiteyle çalışır hale gelmesini amaçlıyoruz.



EVOGLOSS

P268
BRUSH
GOLD

P266
KOYU
INOX

P267
BRONZ
INOX

Fark yaratan detaylar

Özgün dekor seçenekleri, etkileyici tarzı ve çarpıcı güzelliği ile
“**Evogloss Inox Serisi**” size ilham verecek.



www.keas.com.tr [f](#) KastamonuEntegre.A.S [v](#) KeasKurumsal

EVOGLOSS
PVC/PET KAPLI PANEL



Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi'nin **Kalıp Sistemleri, Doka'dan...**

Sağlık Bakanlığı tarafından Kamu Özel İş birliği modeli ile yapılan Türkiye'nin en büyük üçüncü sağlık yatırım projesi olan Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi, İstanbul ve çevre illere hizmet vermeye başladı. 2 bin 682 yatak kapasiteli hastanenin yapımında, kalıp-iskele sektörünün öncü firmalarından Doka'nın kalıp sistemleri kullanıldı. Doka'nın, en büyük endüstriyel yatırımların çözüm ortağı olduğunu belirten Doka Türkiye Genel Müdürü Ender Özatay, "Ülkemizde en büyük üçüncü sağlık yatırım projesine kendi katkımızı sunmak, bizim için büyük bir gurur kaynağı oldu" dedi.



Doka Türkiye Genel Müdürü
Ender Özatay

Doka, Türkiye'nin batısından doğusuna, yatırımı devam eden veya tamamlanmış birçok entegre sağlık kampüsü ve hastane projelerine kalıp, iskele ve mühendislik çözümleri sunuyor. Elazığ Entegre Sağlık Kampüsü, Adana Entegre Sağlık Kampüsü, Ankara Etlik Sağlık Kampüsü, Gaziantep Entegre Sağlık Kampüsü, İzmir Bayraklı Şehir Hastanesi gibi birçok dev projede imzası olan Doka, bu kez dünyanın en büyük sismik izolatörlü binası olmaya hazırlanan Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi'nin inşaatı için en güvenli ve en hızlı kalıp-iskele sistemlerini tedarik etti. Doka'nın tedarikçi olarak yer aldığı, Sağlık Bakanlığı tarafından kamu - özel iş birliği modeli ile yapılan ve Türkiye'nin en büyük üçüncü sağlık yatırım projesi olan Başakşehir Çam

ve Sakura Hastanesi, 20 Nisan 2020'de hizmete açıldı. Hastane İstanbul'un yanı sıra çevre illere de hizmet verecek.

2 bin 82 yatak kapasitesi ve 1 milyon metrekare kapalı inşaat alanı ile Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi, ana hastane binasına yerleştirilecek 2 bin 40 sismik izolatörle, "Dünyanın En Büyük Sismik İzolatörlü Binası" unvanına sahip olacak. Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi, dünyanın en ileri teknolojisine sahip deprem izolatörleri sayesinde, yaşanması olası en şiddetli deprem sırasında ve sonrasında bile, tüm operasyonel faaliyetlerini, hiçbir aksama olmadan, yerine getirmeye devam edecek.

"Bu projede yer almış olmak bizim için ayrı bir gurur kaynağı"

Bugüne kadar yer aldıkları bir çok entegre projede kendi sorumluluklarını başarıyla tamamladıklarını kaydeden Doka Türkiye Genel Müdürü Ender Özatay, "Ülkemizde en büyük üçüncü sağlık yatırım projesine kendi katkımızı sunmak bizim için ayrıca büyük bir gurur kaynağı oldu. Bu ve benzer projelerde bundan sonra da bize sorumluluk verildiğinde bunu en iyi şekilde yerine getirmeye devam edeceğiz" dedi.

Projede tercih, Doka d2 ağır yük iskelesi

Elazığ, Adana ve Ankara Etlik Sağlık Kampüsü'nün de yer aldığı pek çok endüstriyel yatırımda olduğu gibi Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi'nde de yüksek yük taşıma kapasitesi ile öne çıkan Doka d2 ağır yük iskele sistemi tercih edildi. Çünkü Doka sistemleri, modüler

yapısı sayesinde hastane gibi geniş alanlara kurulacak olan ve farklı yüksekliklerden oluşan yapılar için en ideal çözümü sunuyor.

Ağır yük taşıyıcı iskele d2; sahip olduğu 3 tip 1.52 metre genişliğindeki ana çerçeve sistemi ile her yüksekliğe uygulanabiliyor. 0,90 m, 1,20 m ve 1,80 m gibi farklı ana çerçeve yükseklik seçeneği sunan modüler sistemde krikolu ayak ve krikolu başlık sayesinde yükseklik ayarları istenilen şekilde yapılabiliyor. Böylelikle içerisinde farklı yükseklikler barındıran Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi için sistem, en ideal ve kolay çözümü sağlamış oldu.

Ayrıca masa tipi d2 iskelenin sağladığı daha geniş masalar ve ahşap giriş çözümü sayesinde daha az işçilikle daha seri bir inşaat süreci sağlanırken, yüksek dayanım ve taşıma kapasitesi sayesinde proje güvenli şekilde ilerliyor. İskele, sahip olduğu galvanizli

yapısı ve 5 milimlik et kalınlığı sayesinde de herhangi bir burkulma veya bozulma riski taşımadığı için de işçiler için en güvenli ortamı sağlamış oldu.

Doka Framax Xlife ile değişik geometriler için hızlı ve kolay beton dökümü

Projede hem yükseklik hem de kalınlıkları itibarıyla değişiklik gösteren kolon ve perde duvarlarının dökümü için Doka Framax Xlife çift yüzeyli perde kalıp sistemi temin edildi.

1 milyon metrekare kapalı inşaat alanına sahip olan projede, sahada montaj gerektirmeyen Doka Framax Xlife sayesinde yüzlerce kolonunun en hızlı şekilde dökümü sağlanmış oldu.

Ayrıca ürün, sahip olduğu özel Xlife plywoodu sayesinde yeni bir plywood değişimi gerektirmeden 300 döküm yapılabilmesine olanak sağlayarak firmalara ciddi bir maliyet avantajı sağladı.

Güvenli çalışma ortamı

Tüm ürün ve hizmetlerinde güvenliği ön planda tutan Doka, bu projeye de sağladığı ürün ve hizmetlerle farkını ortaya koydu. TS EN 12810 sertifikasına sahip DokaUniversal çalışma iskeleleri ile, projenin maksimum güvenlikle ilerlemesi sağlandı. Projeye temin edilen tüm sistemlerde olduğu gibi, DokaUniversal çalışma iskelesi ile ilgili kurulum veya uygulama süreci için Kalıp Eğitmeni desteği de verildi. Sıcak daldırma galvaniz kaplama sayesinde uzun ömürlü olan sistem, güvenlik unsuru ön planda tutularak geliştirildiği için kurulum, kullanım ve söküm aşamalarında tam güvenli çalışma ortamı sağlanabilmektedir. Dikey yönde 50 santimde bir olan bağlantı parçası sayesinde istenilen seviyede platform olanağı sağlanıyor. Hızlı kurulum ve söküm olanağı sayesinde firmalara işçilik ve zaman tasarrufu sağlamaktadır.

Projede sunulan çözümler

- a) 45 bin m2 d2 döşeme altı iskele sistemi, serbest iskele modeli
- b) 200 bin m2 Doka Eco P H20
- c) 4 bin 500 m2 Framax Xlife ve Frami Xlife Kolon ve Perde Sistemi
- d) 60 takım Framax Xlife Üiversal Kolon Kalıbı
- e) WS10 çelik kuşaklar ile özel tasarım olarak sarkan kirişlerin altına dizayn ettiğimiz konsollar

Projede hangi Doka ürünlerinin tercih edildiği

- a) Framax Xlife, Frami Xlife Kolon ve Perde Sistemi
- b) D2 Döşeme Altı Ağır Yük iskelesi Sistemi
- c) Doka Eco P H20
- d) Dokascaff Üiversal İş iskelesi



Projenin adı: Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi

Bulunduğu Yer: Başakşehir / İstanbul

Toplam Kapalı Alan: 1 milyon m2

Kat sayısı: 19

Yatak Kapasitesi: 2 bin 682

Yatırımcı: Rönesans Holding

Ana Yüklenici Firma: Rönesans Holding

Yapım Yılı: 2016 – 2020

Kullanılan Doka sistemleri: Framax Xlife, Frami Xlife Kolon ve Perde sistemi, Dokascaff iş iskelesi, D2 Ağır yük iskele sistemi, Top 50 geniş yüzeyli kalıp sistemi çözümü, 150 F Tırmanma Sistemi

Bosch Bina Teknolojileri'nden Covid-19 Salgınına Önemeye Yönelik Çözümler

Kartlı geçişten yangın algılamaya, akıllı video güvenliğinden genel seslendirmeye kadar güvenlik sistemlerinin her alanında yenilikçi çözümler sunan Bosch Bina Teknolojileri, pandemi sürecinde hayatı güven altına alıyor.



Bosch'tan yangın panellerine yönelik, Remote Portal özellikleri üzerine inşa edilen somut bir ürün olan Bosch Remote Services çözümü, güvenli ve verimli bir şekilde yangın algılama ekipmanlarını izlemeye, bakımını ve servis işlemlerini yapmaya yardımcı oluyor. Remote Services sayesinde sistem entegratörleri, yerinde bakım faaliyetleri için kullanıcılarını binaya gitmek zorunda bırakmadan, onlara uzaktan bakım işlemi yapma imkanı sunuyor. Sistem entegratörleri, yangın panellerinin her biri ve tüm bağlı sensörler için ayrıntılı bakım verilerini uzaktan alabiliyor. Bu şekilde, servis teknisyeni tek bir duman dedektöründeki toz seviyesini bile bilgisayarında görebiliyor. Böylece zaman ve maliyetten dikkate değer bir tasarruf sağlanırken, salgının bulaşma riski azaltılmış oluyor.

Temassız ve akıllı kartlı geçiş sistemleri, pandemi sürecinde önemini artırıyor

Çok küçük olsa bile birçok insanın

dokunduğu herhangi bir bölüm, virüsün daha fazla insana bulaşması için köprü işlevi görebiliyor. Dolayısıyla, bina içinde dolaşırken PIN girmek için kapı koluna veya tuş takımına dokunmak ya da parmak izi sensörlü cihazlarla temas etmek Covid-19 hastalığının bulaşma riskini artırıyor. Bosch'un kartlı geçişe yönelik standart çözümleri, giriş kartı okuyucuları aracılığıyla kapıdan temassız girişe olanak sağlıyor.

Bosch Bina Teknolojileri, binada yaşayan tüm bireylerin hareketlerini isimsiz olarak izleyen bir sistem üzerinde de çalışmalarını sürdürüyor. Çalışmalar tamamlandığında sistem, enfeksiyon bildirildiğinde enfekte olmuş kişiyle bir araya gelmiş olabilecek diğer kişileri gösteren bir sosyal grafik çıkarabilecek.

Mağaza ve süpermarketlerde ziyaretçi sayısını sınırlandırın

Bosch Intelligent Video Analysis (IVA) algoritmaları, "alandaki kişi sayısı", "kuş bakışı sayma" ve "ka-

labalık algılama" gibi özellikler sunuyor. Bu işlevler, mağaza ve süpermarket girişlerinde, giriş yapan kişileri saymak için kullanılıyor. Kişiler sınırlı alanlara girerse operatöre uyarı gönderebilen çözüm, aynı zamanda bir ATM'nin önü gibi belirlenmiş alanlardaki kalabalık seviyesini ölçebiliyor. Girişin üst kısmındaki bir kamera gelen ve giden insanların trafiğini ölçüyor. Daha önceden tanımlanmış ziyaretçi sayısı aşıldığında uyarı veriyor. Çoğu mağaza, girişi kontrol etmek amacıyla işe fazladan personel alamayacağı için, IVA gibi teknik bir çözüm iyi bir alternatif oluşturuyor.

Perakende sektörü Bosch Bina Teknolojileri ile normalleşmeye hazır

Mağaza içi analiz çözümü olan Bosch In-store Analytics, kameralardan alınan isimsiz konum verilerini bulutta işliyor ve mağazadaki müşteri davranışlarının anlaşılmasına yardımcı oluyor.

**BOSCH**

Yaşam için teknoloji



Kablosuz Yangın Algılama Sistemleri

Binalarınızda maksimum güvenlik sağlamak için mesh teknolojisini kullanan yeni ve üst düzey bir çözüm.

Detaylı bilgi edinin: boschsecurity.com/tr/tr

Bize ulaşın: **444 61 16**



Genellikle ürün mağazacılığı ve müşteri hizmetleri deneyimini optimize etmek için kullanılan Mağaza İçi Analiz Sistemi ile mağaza gelirinin en üst düzeye çıkarılması desteklenirken, kalabalık mağaza alanları da bir ısı haritasında gör-selleştiriliyor.

Mağaza içi analiz trafik ölçümleri, perakendecileri bilgilendirerek gün boyunca trafiğin daha eşit bir şekilde yayılmasına olanak tanıyor. Ayrıca kasalarda oluşan sıranın uzunluğu ile ilgili ayrıntılı istatistikleri, tüm kasaların ne zaman açık olması gerektiği gibi bilgiler veriyor. Böylece müşteri sıralarının uzaması durumunda fiziksel mesafenin korunmasını kolaylaştırıyor.

Bosch Genel Seslendirme ve Acil Anons sistemleri ile ziyaretçilere fiziksel mesafeyi korumayı hatırlatın

Perakende sektöründe kalabalığın ve sosyal mesafenin yönetimi, içinde bulunduğumuz süreçte büyük önem taşıyor. İnsanlara uyulması gereken davranışları, yönlendirmeleri, bilgilendirmeleri ve uyarıları hatırlatmak amacıyla duyuru yapmak için kullanılan Genel Seslendirme ve Acil Anons Sistemleri, etkili çözüm sunuyor.

Alışveriş merkezleri gibi kalabalığın yoğun olduğu alanlarda,



tüm ziyaretçilere fiziksel mesafeyi koruma kurallarına uymalarını düzenli olarak hatırlatan Genel Seslendirme ve Acil Anons (PA) sistemi, kuyruk oluşturma talimatları, el yıkama hatırlatmaları, mağazadaki ziyaretçilerin kullanabileceği dezenfektanlar hakkında bilgi, fiziksel mesafeyi koruma kuralları, daha sık yapılan temizlik ve azaltılmış mağaza çalışma saatlerinin duyurularını içeriyor.

Uzaktan toplantılar artık daha kolay

Covid – 19 tedbirlerinin hayata geçmesiyle sosyal izolasyon kavramı ön plana çıktı. Salgınla ilgili seyahat ve sağlık kısıtlamaları nedeniyle, çoğu insan Skype, Teams, Zoom veya benzer platformlar aracılığıyla toplantılara uzaktan katılmaya başladı. Bu tür platform ve uygulamalara kolaylıkla arayüz oluşturan ve katılımcıların toplan-

tıya evden dahil olmasını sağlayan Bosch konferans çözümleri, sesin anlaşılabilirliğini optimize ederek aynı odada bulunan katılımcıların da aralarında güvenli mesafeyi korumalarına imkan tanıyor.

Bosch, çok çeşitli toplantı türlerini desteklemek için geniş bir ürün portföyüne sahiptir. Kullanıcılar, geleceğe hazır ve tamamen IP tabanlı DICENTIS Konferans Sistemi'ni ya da hızlı bir kurulum gerektiğinde Wi-Fi tabanlı DICENTIS Kablosuz Konferans Sistemi'ni tercih edebiliyor. Toplantıya uzaktan dahil olan katılımcıların bulunduğu toplantılarda, DICENTIS Kablosuz Konferans Sistemi mükemmel bir çözüm sunuyor. Bu sistem katılımcı etkileşimini artırıyor, toplantı verimliliğini optimize ediyor, sistem kurulumunda ve üçüncü taraf sistemlerin entegrasyonunda gerekli esnekliği sağlıyor.



Nissibi Köprüsü / Adıyaman



Osmangazi Köprüsü / İzmit



Eyiste Viyadüğü / Konya

doka

Kalıp Uzmanı.

Zorlu geometrilerde en hızlı ve güvenli çözüm.

Türkiye'nin ve dünyanın en önemli köprü ve viyadük projelerinde yer almanın gururunu yaşıyoruz. **Doka kalıp ve iskele sistemlerini seçtiğiniz için teşekkür ederiz.**



/ @DokaKalıpskele

/ dokakalıpskele

/ doka kalıp ve iskele

/ Doka Turkey

/ dokakalip

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



Kömürhan Köprüsü / Elazığ

AGT, Antibakteriyel ve Su Sızdırmaz Özellikli İki Yeni Ürünüyle,

Fark Yaratmaya Devam Ediyor

Laminant Parke sektörünün liderlerinden, ahşap bazlı panel sektörünün öncü markalarından AGT, iki yeni ve iddialı ürünü sektöre sundu. Antibakteriyel özelliğe sahip PROHYGIENE ve su sızıntılarına geçit vermeyen AQUACURB ürünleri ile Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya devam eden AGT, global pazardaki gücünü artıracak.



Yeni yatırım ve artan üretim kapasitesiyle ülke ekonomisine ve istihdamına katkıda bulunduklarını ifade eden AGT Genel Müdürü Sevdil Yıldırım, dünya markası olma vizyonu ile faaliyet gösteren bir Türk markası olarak global pazardaki güçlerini, gerçekleştirdikleri katma değerli ve yenilikçi üretimle artıracaklarını dile getirdi ve şöyle devam etti: "Bu bağlamda yenilik isteyenlerin tercihi olarak, tüketicilerinin ihtiyaçlarını dinliyor ve iki yeni parke ürünü ile inovasyonlara imza atmaya devam ediyoruz."

Sektörün ilk AR-GE merkezinde titiz çalışmalar sonucunda ortaya çıkarılan bu iki ürünün, yeni dönemin beklentilerini karşılayacak nitelikte olduğunun altını çizen Yıldırım, PRO-HYGIENE adı verilen ve parkenin üzerine uygulanan gelişmiş solüsyonun, uluslararası ölçekte akredite laboratuvarlarda test edilerek, 24 saat içerisinde oluşması gereken bakteri oluşumunu %99.99'a kadar engellediği ve kuvvetli anti bakteriyel özellik taşıdığının gö-

rüldüğünü belirtti ve şu ifadeleri kullandı:

"PROHYGIENE antibakteriyel parke, pandemi sürecinde hijyen arayanların ilk tercihlerinden biri..."

"AGT'nin kendi tesislerinde üretilen bu solüsyon ile PROHYGINE parkenin iyi havalandırılmayan mekanların yüzeylerinde oluşan ve hastalıklara neden olabilen Staphylococcus aureus, Escherichia coli, Klebsiella pneumoniae, Acinetobacter baumannii gibi insan sağlığına zararlı bakterileri tahrip etmektedir. Salgın nedeniyle hijyen hassasiyetinin arttığı bu günlerde, PROHYGIENE anti bakteriyel parke hijyen arayanların ilk tercihlerinden biri olacaktır.

Sızdırmazlık özellikli AQUACURB ile, su riskine son..."

AGT'nin bir diğer iddialı yeniliği ise, su sızdırmazlık özelliği taşıyan AQUACURB. Tüm mekânlarda kullanımın yanı sıra özellikle ebeveyn banyolarının önünde, balkon girişleri gibi su alma riski olan bölgelerde AQUACURB bu riski ortadan kaldırıyor. AQUA-

CURB ile ilgili detayları aktaran Yıldırım, "Yine AR-GE merkezimin özenli çalışmasıyla hayata geçirdiği AQUACURB, üretimi esnasında parkenin kilitlenme bölgelerine uygulanan patentli çözültisi sayesinde üstüne dökülen sıvıların alt tabakaya geçmesini 24 saat boyunca önleyerek parkede oluşabilecek şişmelerin önüne geçiyor" dedi.

İnovatif ürünleri ile faaliyet gösterdikleri bölgelerdeki pazar paylarını büyüterek yeni pazarlarda da yer almaya devam edeceklerini belirten Yıldırım "AGT olarak gördüklerinizin ötesinde ürünleri ile her zaman yeniliğin peşinden koşmaya devam edeceğiz. Türkiye ekonomisine olan inancımız ve başarıma azmimizle, sadece kapasiteye değil, Ar-Ge'ye, kalifiye iş gücüne, ileri iş zekalarının gelişimine, kaliteye, pazarlamaya, dijital altyapımıza da daha fazla yatırım yapmaya devam edeceğiz. Mottomuz, sağlıklı ve mutlu paydaşlar, sağlıklı ve mutlu çalışanlar, sağlıklı ve mutlu finansal sonuçlar olacak" diyerek sözlerini sonlandırdı.

İlham veren ahşap çözümleri...

MDF

MDF-Lam

Panel

Profil

Parke



İzmir'in Kalbi, Alsancak'ta Evora İzmir ile Atacak



İzmirli'lerin Alsancak'a gelmesi için iki önemli sebep olduğunu söyleyen Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Umut Durbakayım "Evora İzmir, Alsancak'ı doya doya yaşamayı vadediyor. Bununla birlikte çok önemli bir kampanyaya ev sahipliği yaparak, hem yaşam hem de yatırım fırsatı sunuyor" dedi.



Türkiye'nin tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını nedeniyle zor bir süreçten geçtiğini hatırlatan Umut Durbakayım, "Pandemi süreciyle ön plana çıkan geniş daire konsepti Evora İzmir'de de kendini gösterecek. Proje kapsamındaki büyük daire sayısı, projenin % 40 civarında olacak. Çok amaçlı bir proje olarak tasarlanan projede huzurlu yaşam alanları, yoğun iş temposunun yaşanacağı alanlardan ayrıştırıldı. Bu kapsamda giriş çıkışları tamamen bağımsız olarak tasarlanan ve 1+1 ve 2+1 dairelerden oluşan bloklar, projedeki otel, kültür ve sanat yerleşkesinin hemen yanı başında

yer alacak" açıklamasıyla Evora İzmir'in yeni normale uygun bir proje olduğunun altını çizdi.

Yeni bir yaşam merkezi

Evora İzmir; şehrin kalbindeki konumuyla ayrıcalıklı kültür sanat merkezi ile açık alışveriş alanları, iş merkezleri ve hemen yanı başındaki lüks oteliyle Alsancak'ın yeni yaşam merkezi olacak. Lokasyon olarak Alsancak Limanı arkasında, Alsancak İstasyonu, Yeni Alsancak Stat'ı, İzban ve tramvay hattının hemen yanı başında, denize 600 metre mesafede, çevreyolu bağlantı arterlerinin hemen yanı başında yer alan proje, bir yere giderken içinden

PROJE BİLGİLERİ:

Aile, kazanç ve mutluluk gibi kavramların odağına alan Evora İzmir projesi, yaklaşık 47 bin metrekare alan üzerinde 210 bin metrekarelik inşaat alanına sahip karma bir konseptten meydana geliyor.

Proje 121 odalı otel, 500 kişilik tiyatro ve performans salonu, 485 kişilik çok amaçlı konferans salonu, sanat galerisi, 1.407 adet kapalı otopark, cami ve ticari üniteleri de kapsayan toplam 1063 adet bağımsız bölümden oluşuyor.

Projenin en büyük özelliklerinden biri de toplamda 18.800 m² büyüklüğünde yeşil alanlarının 3 ayrı noktadan proje ile iç içe yer alıyor olması. Sosyal donatı alanlarına ek olarak ayrıca çocukların rahatlıkla oynayabileceği, gençlerin spor yapabileceği, yürüyüş parkurları, dinlenme platformları, açık havuz, sosyal tesisler yer alıyor.

Projedeki daire tipleri 510 adet 1+1, 174 adet 2+1, 250 adet 3+1, 74 adet 4+1 ve 14 adet 5+1 konut ve home ofisten meydana geliyor.

geçilen değil, her türlü etkinliğe ulaşılan ve içinde yaşamak istenilen bir yer olacak.

Yeni Hayata

G Marin Managed by Divan'da Merhaba Deyin

Hayata geçirdiği projeleriyle yer aldığı bölgeyi cazibe merkezlerinden biri haline getiren Mar Yapı, Bayramoğlu'nda inşa ettiği 'G Marin Managed by Divan' projesini hayata geçiriyor. Mar Yapı'nın Bayramoğlu'na yeni bir soluk getiren ve yaşamın başladığı 'G Marin Managed by Divan' projesinde yeni bir hayata merhaba deyin.



Yatay mimarisi, az katlı binaları, geniş yeşil alanları ve özenle hazırlanmış sosyal tesisleri ile sakin ve konforlu bir hayat sunan 'G Marin Managed by Divan'da stüdyo, 1+1, 2+1 ve 3+1 daire seçenekleri yer alıyor.

Yaşamın başladığı 'G Marin Ma-

naged by Divan'da stüdyo daireler 37 ile 46 metrekare, 1+1 daireler 69 ile 91 metrekare, 2+1 ve 2+1 dubleks daireler 116 ile 131 metrekare, 3+1 ve 3+1 dubleks daireler ise 179 ile 203 metrekare büyüklüğe sahip 556 seçkin daireden oluşuyor.

Açık ve kapalı havuz, fitness, sinema odası ve çeşitli sosyal aktivite alanları ile donatılan, bölgenin çok üzerinde hizmetler sunan projede, otelcilik ve yeme içme sektörünün önde gelen markası Divan'ın uzun yıllara dayanan tecrübesi ile site yönetimi anlayışına kaliteyi getiriyor.

Türkiye'nin en önemli sanayi bölgelerine yakınlığı, Bayramoğlu Marina projesi ve Marmararay - Hızlı Tren buluşma noktası olarak öne çıkan Bayramoğlu'nun en iddialı projesi G Marin, Pendik İDO İskelesine ve Pendik Marina'ya 15 dakika, Marmaray Hızlı Tren İstasyonuna 3 dakika, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 13 dakika, E-5 ve TEM Otoyolları'na 3 dakika mesafede konumlanıyor.

Yaşama Konfor ve Değer Katan Proje:

Meydan Ardıçlı



Özyurtlar Holding ve Bahaş Holding'in sektördeki deneyimi ve finansal gücü ile Esenyurt'ta yükselen Meydan Ardıçlı projesi, devletin sektöre kazandırdığı her kampanyada olduğu gibi Destek Paketi kapsamında yürütülen dev kampanyada da yerini aldı. İlk etabı geçtiğimiz yıl teslim edilen, 2'nci etabın yüzde 75'inin tamamlandığı proje, bilinen daire büyüklüklerinden farklı seçenekleri ile fark yaratıyor. Kamuya açık alışveriş ve yeme-içme mekânlarından oluşan cadde ve sokakları, dünyanın en büyük metropollerinden esinlenilerek inşa edilen meydanı ile koronavirüs ile oluşan izole yaşam beklentisine tek başına cevap veriyor.

Esenyurt'un en değerli bölgesi Doğan Araslı Bulvarı üzerinde yer alan konumu ve sunduğu prestij ile bölgede "Yeni Yaşam Dalgası" başlatan Meydan Ardıçlı projesinin koronavirüs sürecinde de satışlarda hız kesmediğini vurgulayan Özyurtlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Özyurt, konuya ilişkin şu açıklama bulundu:

İzole yaşam ihtiyacına tek başına cevap veriyor

"1+0, 1+1, 2+1, 3,5+1 ve 4,5+1 olmak

üzere beş ayrı daire seçeneği sunduğumuz projemiz, kamuya açık alışveriş ve yeme-içme mekânlarından oluşan cadde ve sokakları, dev meydanıyla bilinen konut projelerini yeniden tanımlıyor. Biz bu proje ile yatırımcılarımızı, iş, okul ve ev arasında yaşamlarını sürdürecekleri bir konutla değil, yaşamın tüm unsurlarını içerisine alan tamamen izole bir yaşam sunan bir projeye tanıştırdık. Bu sayede bölgede "Yeni Yaşam Dalgası" başlattık. Dolayısıyla koronavirüs sürecinde beliren izole yaşam ihtiyacına da cevap verdik. Bu nedenle projemizdeki taleplerde ciddi bir artış var. Biz de gelen bu talepleri dev kampanyaya dahil olarak yatırımcılarımız açısından avantajlı hale getiriyoruz.

Projemizde aynı zamanda hemen tapu, hemen teslim avantajı da sunuyoruz. Yatırımcılarımız yüzde 10 peşinatla projenin yüzde 90'ına kredi kullanabiliyor."

Hem yerli hem yabancı yatırımcının markajında

Koronavirüs sürecinde projenin satışlarının yüzde 100'ünü online ortamda gerçekleştirdiklerini belirten Özyurt, "Kampanyamızı duyanlarla satış ofislerimiz yenden hareketlendi. Bir yandan on-

line satışlara da devam ediyoruz. Telefonlarımız susmuyor. Ciddi bir taleple karşı karşıyayız. Talep, hem yerli hem de yabancı yatırımcılardan geliyor. Geçtiğimiz yıl ilk etap teslimlerini yaptığımızda kısa sürede satışları tamamladık. Yılsonuna doğru 2'nci etap teslimlerimize başlayacağız. Kalan kısmını ise 2021'de teslim etmeyi planlıyoruz. Daire fiyatlarımız 450 bin TL'den başlıyor" diye belirtti.

545 milyon TL'lik yatırım

Teslim aşamasına geçmeden yüzde 70'inin satışının tamamlandığı proje, bilinen daire büyüklüklerinden farklı seçenekleri ve dünyanın en büyük metropollerinden esinlenilerek inşa edilen meydanı ile İstanbul için "Yeni Yaşam Dalgası" olarak tanımlanıyor. 545 milyon TL'lik yatırımla 67 bin metrekare arsa üzerinde, 27 blokta, bin 681 konut ve 125 ticari ünite ile kamuya açık alışveriş ve eğlence imkânı sunan sokak ve caddelerden oluşan proje, her türlü detayın yer aldığı donanımıyla sektöre üst düzey bir boyut kazandırıyor. İlk etabımızın teslimlerinin tamamlandığı projenin 2'nci etabının yılsonuna doğru, kalan kısmının ise 2021 yılında teslim edilmesi planlanıyor.



Sadece kazançlı değil, yaşama konfor katan proje!

Esenyurt'un en hızlı değerlenen bölgesinde sadece kazançlı değil, tüm donanımıyla hayat standartlarını yükselten Meydan Ardiçlı, 1+0, 1+1, 2+1, 3,5+1 ve 4,5+1 olmak üzere beş ayrı daire seçeneği sunuyor. Projenin metrekare birim fiyatı 5 bin ila 6 bin TL arasında değişirken, konutların metrekare büyüklükleri ise 41 ile 228 metrekare arasında farklılık gösteriyor. Ticari alanların büyüklükleri ise 35 ile bin 122 metrekare arasında değişiyor. 27 bloktan oluşan projede; F bloklar prestij kitlesine, A ve D bloklar genç kitleye, B ve C

bloklar ailelere hitap ediyor.

Geçmişin nostaljik mimari tasarımı, modern mimariyle birleşti

Esenyurt'ta 2 ve 7 kat arasında değişen bloklardan oluşan, yatay mimarinin en güzel örneklerinden biri olarak inşa edilen Meydan Ardiçlı, geçmişin nostaljik cumbalı mimari tasarımını, bugünün modern mimarisiyle harmanlıyor. Paris'ten Roma'ya New York'tan İstanbul'a kadar dünyanın en büyük metropollerinin meydanlarından esinlenerek hayata geçirilen Meydan Ardiçlı, konumu ve donanımından aldığı güçle bölgenin sosyal hayatı-

na üst düzey bir boyut getiriyor. Kamuya açık alışveriş ve yeme-içme mekânlarından oluşan cadde ve sokaklarıyla İstanbul'un yıldızı parlayan bölgelerinden Esenyurt'un çekim merkezi olarak konumlanan proje, zengin sosyal dokusuyla, İstanbul'a dünyanın en büyük metropolleriy-le yarışan nitelikte görkemli bir meydan kazandırıyor.

24 saat yaşayan proje

Sokak sanatçılarının eserlerini sergileyebilecekleri alanlardan, içerisinde dünyaca ünlü markaları barındıran alışveriş markalarından, cafe ve restoranlara kadar her türlü detayın düşünüldüğü cadde ve sokakları, su ve ışık oyunları ile 24 saat yaşayacak olan proje, İstanbul'un sosyal hayatına dinamik bir yapı kazandıracak.

12 bin metrekarelik yeşil alanda doğa ile iç içe

Konforlu bir yaşam alanı olarak her ayrıntının düşünüldüğü projede 12 bin metrekareden oluşan yeşil alan ve yer altı otoparkları yer alıyor. Yanı başında yer alan metro istasyonu ile, civardaki üniversite, hastane ve okullara yakınlığı ile de ulaşım avantajı sağlanıyor.

Islak Yüzeylerde Uygulanabilir QIS POLİMES HB ile Yalıtımda Mevsimsel Bağımlılığa Son

İnşaat sektörünün devrimci markalarından QIS Yapı Kimyasalları, geliştirdiği inovatif ürünü POLİMES HB ile, fark yaratmaya devam ediyor. Islak yüzeylere uygulandığında dahi etkili su yalıtımı sağlayan QIS POLİMES HB ile sektörün mevsimsel koşullara olan bağımlılığı tarihe karışıyor.



Su yalıtım ürünlerinin birçoğu nemli veya ıslak bölgelerde uygulanamıyor. Bu nedenle, yapı ömrü ve güvenliği üzerinde kritik öneme sahip olan su yalıtımına uygun ortam koşullarının oluşması için sektör, bahar ve yaz aylarını beklemek zorunda. Ancak inşaat sektörünün en yenilikçi markalarından biri olan QIS, nemli, hatta ıslak yüzeylerde astar gerekmeden uygulanabilen ve etkili su yalıtımı sağlayan

devrimci ürünü POLİMES HB ile sektörün mevsimsel bağımlılığını ortadan kaldırıyor.

Kolay uygulanır, zor vazgeçilir...

Silan uçlu alfa hibrid polimer teknolojisi ile üretilen QIS POLİMES HB, kullanıma anında hazır sıvı akışkan özelliği sayesinde kolaylıkla uygulanıyor.

Banyo, mutfak gibi ıslak hacimlerde, balkonlar ve teras çatılarında; beton, taş, mermer, seramik,

fayans gibi, neredeyse her türlü yüzeyde, uygulanabilen QIS POLİMES HB, 2 mm'ye kadar çatlakların onarımında kullanılabiliyor; yapının temel, garaj, bodrum gibi toprak seviyesi altında kalan kısımlarında, yağışlı hava koşullarında dahi uygulanabiliyor ve mevsim koşulları ne olursa olsun, yapıda suya karşı etkili bir kalkan oluşturuyor.

Üzeri boyanabilir, dekoratif özellikli QIS POLİMES HB talep ettiğiniz renkte de üretilebiliyor...

QIS POLİMES HB, Orta esnekliktedir, hafif yaya trafiğine uygundur. Bina hareket etmesi ile oluşan ve büyüyen çatlaklarda, birleşim yerlerinde elastikiyet ve yapışma özelliklerini korur. Mükemmel geri toplama özelliğine sahiptir. Nemli yüzeylere dahi astarsız mükemmel yapışır, yüksek aderans sağlar. Astar ile uygulanarak ıslak yüzeylere yapıştırılabilir. Çevreye ve insan sağlığına

zararlı olan solvent ve izosiyanat içermeyen formülüyle iç mekanlarda rahatlıkla kullanılabilir. Düşük VOC değerlerine sahiptir. UV dayanımlıdır, çatlama, sararma ve akma yapmaz. Dış mekanlarda rahatça kullanılabilir. Fırça veya rulo ile kolay ve hızlı uygulanır. Ek yeri oluşturmaz. %100 elastomerik yapıdadır, solvent ihtiva etmediği için hacim kaybına uğramaz. Kürlendikten sonra düşük sıcaklıklarda bile elastikiyetini korur, üzeri boyanabilir özelliğiyle dekorasyonda avantaj sağlar.

KERİF SÜRÜYÖRÜZ



QIS
insulation
systems

**SU YALITIM ÜRÜNLERİ
ÖZEL YALITIM BOYALARI
ENDÜSTRİYEL ZEMİN KAPLAMALARI
ONARIM VE GÜÇLENDİRME ÜRÜNLERİ
SU YALITIM BANTLARI**

www.qisturkiye.com

E.C.A.'dan Dokunmatik Ekranlı Yeni Nesil Kombi;

Confeo Premix

Elginkan Topluluğu çatısı altında iklimlendirme sektöründe 35 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren E.C.A.'nın yeni kombisi Confeo Premix, full dokunmatik cam ekranı ve cam ön panelli inovatif tasarımıyla tüketicilerin beğenisine sunuldu.

Şıklık ve kullanım kolaylığı sunan üst segment bir ürün olarak göze çarpan Confeo Premix, sessiz çalışma özelliği ve çevre dostu oluşunun yanı sıra hata durumunda devreye giren sesli uyarı sistemiyle oluşabilecek kazaların da önüne geçiyor.

E.C.A.'nın yeni kombisi Confeo Premix, full dokunmatik cam ekranı ve cam ön panelli inovatif tasarımıyla tüketicilerin beğenisine sunuldu. Confeo Premix, ErP yönetmenliğine uygun, A enerji verimlilik sınıfıyla kullanıcıya yüksek tasarruf sağlarken, minimal boyutlarıyla çok az yer kaplıyor. Akıllı oda termostatu vasıtasıyla iOS ve Android uygulamaları ile internet üzerinden kontrol edilebilen Confeo Premix kombi; çocuk kilidi, Türkçe-İngilizce dil seçeneği ve açıklamalı menü içerikleriyle tüm üstün özellikleri bir araya getiriyor.

Yeni nesil bir kombide aradığınız her şey

Gaz emisyon değerleri sayesinde çevre dostu bir ürün olmasıyla sürdürülebilir dünyaya da katkı sağlayan Confeo Premix, doğalgaz ve LPG'li olarak iki farklı kullanım seçeneğine sahip. E.C.A. Confeo Premix kombi, 24 -30 - 35' kW' olarak üç farklı kapasite ile sunuluyorken homojen yanma sağlayan özel brülör sistemi, 47 dB değerindeki sessiz çalışma özelliği ve yıl-



lık bakım hatırlatma özelliğiyle öne çıkıyor. Confeo Premix, tesisatı ve kombiyi koruma altına alan otomatik By-Pass ve hata durumunda devreye giren sesli uyarı sistemleriyle oluşabilecek kazaların da önüne geçiyor. Öte

yandan E.C.A. Confeo Premix kombi, yüzde 15'e kadar cihaz kapasitesinin üstüne çıkarak daha konforlu sıcak su alma imkanı sağlayan boost özelliği ile üstün bir konfor yaratıyor.

KOMBİNİN GELECEĞİNE DOKUNUN!

Yeni E.C.A Confeo Premix

E.C.A Confeo Premix'in etkileyici tasarımı, tam dokunmatik ekranı, maksimum verimlilik, yakıt tasarrufu ve konfor sağlayan akıllı özellikleriyle siz de evinizde geleceğin ısı teknolojisini yaşayın.

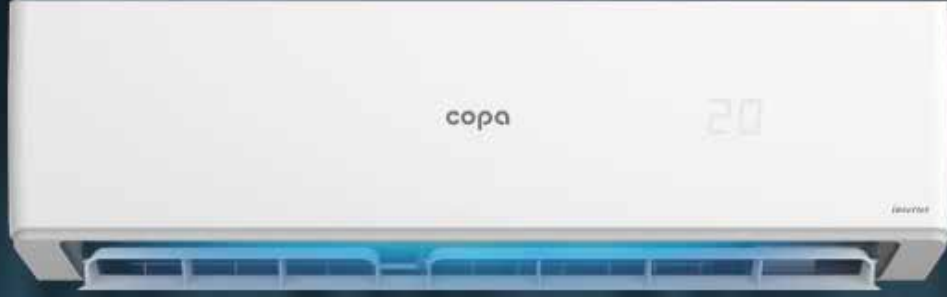


ConfeoPremix

Copa Klima Ailesinin Yeni Üyesi:

Copa Naya Line

COPA ailesi her geçen gün yeni ürünlerle büyümeye devam ediyor. Duvar ve salon tipi klima modelleriyle tüketicilerine dilediği zaman dört mevsimi yaşatan COPA, klima ailesine yeni model Naya Line serisini ekledi. COPA'nın yeni duvar tipi Naya Line klima serisi, çevre dostu R32 akışkanı ile dikkat çekiyor.



COPA; yaz sezonuna estetik, teknolojik ve çevre dostu yeni model Naya Line klima serisi ile giriş yaptı. Soğutmada A++, ısıtmada A+ enerji sınıfında olan COPA Naya Line klimaların 9.000 BTU, 12.000 BTU, 18.000 BTU ve 24.000 BTU olarak 4 farklı kapasitesi bulunuyor. COPA Naya Line klimalar yeni nesil inverter özelliğine ve çevre dostu ve yüksek verimli olan R32 soğutucu akışkana sahip.

COPA Naya Line duvar tipi klimalar, soft led aydınlatmalı ön paneli ile estetik olmasının yanı sıra sıcak ve soğuk havayı ayrı ayrı kanallardan veren çift hava kanadı sayesinde ortamdaki hava deformasyonunu önleyerek konforlu hava dolaşımı sağlıyor. Yüksek yoğunluklu filtresi ve kendi kendini temizleme özel-

liği ile bakteri oluşumunu önleyerek daha ferah ve taze hava konforu sunuyor. Çoklu emniyet özelliği nem, toz, kir gibi negatif iyonlar ile kısa devre, yangın gibi riskleri de önüyor; herhangi bir gaz sızıntısı durumunda ise kendini otomatik kapatarak güvenli sağlıklı hava sağlıyor.

Akıllı defrost özelliği sayesinde düşük sıcaklık koşullarında da buzlanma yapmadan kesintisiz performansla çalışarak %5 daha fazla enerji tasarrufu ve %20 oranında daha fazla ısıtma sağlıyor. Süper kompresörü sayesinde elektrik voltaj dalgalanmalarından minimum etkileniyor ve sabit performansla çalışıyor. Dış ortam sıcaklığının -20°C'ye kadar düştüğü ya da 60°C'ye kadar arttığı hava koşullarında, COPA Naya Line klimalar normal koşullardaki performansını

sürdürmeye devam ediyor ve maksimum ısıtma ya da maksimum soğutma sağlıyor.

COPA Naya Line klimaların 'Turbo' özelliği, istenen konfor sıcaklığına hızla ulaşmayı sağlayarak ortamı soğutma fonksiyonu için 30 saniye, ısıtma fonksiyonu için 1 dakika içerisinde istenen sıcaklığı ulaştırıyor. Güvenilir ve teknolojik komponentlerinin yanı sıra, ince ve estetik görünümüne sahip COPA Naya Line klimaların kumandası geniş LCD ekranı ve su geçirmez özelliği sayesinde daha ergonomiktir. Kolay ve hızlı müdahale edilecek şekilde tasarlanmış olan iç mekanizması sayesinde servis dostudur. Tasarruflu ve sağlıklı hava sunan COPA Naya Line klimalar, yaygın servis ağı ve 3 yıl ürün garantisi ile yaz aylarında tüketicilerine serin ve konforlu hava sağlayacak.

SODEX Ankara

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

30 Eylül - 3 Ekim 2020

ATO Congressum Uluslararası Kongre ve Fuar Merkezi
Ankara

#sodexankara

Online
Kayıt İçin!
sodexankara.com



Deutsche Messe



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

Destekleyenler



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

DAIKIN'LE 365 GÜN, 360 DERECE DOĞRU HAVA!



EŞSİZ TASARIM, MÜKEMMEL KONFOR.

Yeni dairesel atışlı kaset, **360° üfleme ve benzersiz kanat tasarımı** ile eşit sıcaklık dağılımı sağlarken, soğuk hava etkisini önler.

Zemin & Varlık sensörleri hem odada sizi farkederek ve hava üfleme yönünü değiştirir hem de yer ve tavan arasında eşit sıcaklık dağılımı yapar. Bu sayede enerji verimliliğini ve konforu yükseltir.

Beyaz ve siyah renk seçenekleri ile iç dekora mükemmel uyum sağlar.



