

YAPI MAGAZİN

www.yapimagazin.com / Aralık 2016

İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ



**ÇİMENTO, BETON &
BETON KATKILARI**



GET IT ON
Google play

Available on the
App Store

ENGINEERING
TOMORROW

Danfoss

Döşemeden Isıtma Sistemleri

Konfor, daha düşük ısınma
maliyeti ve daha fazlası...



5 %

Enerji tasarrufu

Döşemeden ısıtma ile her
bir derece daha düşük oda
sıcılığı ile konfordan ödün
vermeden

Danfoss Türkiye

www.danfoss.com.tr

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İÇİN VARIZ!

44 yıldır çimento sektörüne getirdiğimiz yeniliklerle gurur duyuyoruz.

Sadece üretime değil, insana ve çevreye odaklanarak yarattığımız etkileri sürekli araştırıyor ve iyileştirmeye çalışıyoruz.

Çünkü bizim için en önemli yatırım, daima toplum ve çevre için çalışmaktır.

2015 ÇİMSA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
RAPORU YAYINLANDI!



/ CIMSACEMENT



/ cimsacement



/ company / cimsa

www.cimsa.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
sanemataman@gmail.com

Editör

Merve Saraç
info@yapimagazindergisi.com

Halkla İlişkiler ve Bilgi İşlem

Sibel Çay
sibel@yapimagazindergisi.com

Grafik – Tasarım

Muhammed Bilal Varol
varollgrafik@gmail.com

Abone ve Dağıtım Sorumlusu

Mustafa Yılmaz

Baskı

KİRAZ MEDYA SANAYİ VE TİC. A.Ş.
Oruçreis Mh. Giyimkent Sitesi Bulvarı
16. Sk. No:112/114 Esenler / İSTANBUL
Tel: +90 212 438 66 50

Baskı Tarihi

Aralık 2016

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın

Yönetim Yeri

Kariyer Medya Yayıncılık Reklamcılık
ve Tanıtım Hizmetleri
Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:7
No:1138 Şişli/İstanbul
Tel: (0.212) 220 82 62
Fax: (0.212) 220 82 64
Web: www.yapimagazin.com
e-mail: info@yapimagazindergisi.com

Tüm ilanların sorumluluğu firmalara,
yazılardaki görüşler sahiplerine aittir.

Editör'den

info@yapimagazindergisi.com



Hedeflerin Doğrultusunda Emin Adımlarla...

Eylül, ekim, kasım derken aralık geldi çatı. Acısıyla, tatlısıyla bir yılı daha geride bırakmaya hazırlanırken Türk ekonomisindeki sallantıları da geride bırakacağımıza inanıyoruz...

2016 yılının gerek ekonomik gerekse inşaat sektörü açısından verimli geçmesi bekleniyordu. Türkiye'nin dinamikleri ve istatistiki verileri de bunu işaret ederken, genel olarak sorunlu bir yıl olarak geçirdiğimizi söylemek çok da yanlış olmayacaktır.

15 Temmuz'da yaşadığımız hain girişim, terörün tekrar baş göstermesiyle turizmin gerilemesi ve gerçekleşen bir takım göç olayları ülke ekonomisinin gerilemesine sebep oldu. Birçok dükkân kepenk kapattı, işsizlik baş gösterdi ve ekonominin can damarı olan inşaat sektöründe bir takım hammadde sorunları çıkmaya başladı. Fakat koca yürekli 'Türk Milleti' bu sorunun düzelmesine fayda sağlamak için boş durmadı ve Türk ekonomisine destek olmak amacıyla çeşitli kampanyalar düzenlendi. Nitekim ülke ekonomisi de yavaş yavaş kendine gelmeye başladı. Yapı Magazin olarak, 2017'nin ilk çeyreğinde Türk ekonomisinin istikrarlı çizgisinin tekrar yakalanacağı ve sonrasında ekonomide bir takım hareketlenmelerin başlayacağı düşüncesindeyiz. Bu doğrultuda 2017, ülke olarak hedeflerimize yaklaşmamız için fırsatları iyi değerlendirmemiz gereken ve çalışmalarımıza iyi hazırlanmamız gereken bir yıl olacaktır.

Geçtiğimiz 13 yılda olduğu gibi 2017'de de azimli ekibimizle ve yenilenen bölümlerimizle, ülke ekonomisi ve inşaat sektörü ile ilgili tüm gelişmeleri aktarmaya devam edeceğiz.

2017'nin güzelliklerle gelmesi dileğiyle, keyifli okumalar dilerim...

Merve Saraç

REKLAM İNDEKSİ

ARTİ&ARTİ- HP	23	İKLİMSA	67
AVİVASA	55	İZOCAM	53
BLANCO ÖZTIRYAKİLER	21	KALE KİLİT	11
BTM	47	MAPEİ	43
ÇBS CARETTA	27	ONDULİNE AVRASYA	65
ÇİMSA	1	PAKPEN	57
ÇUKUROVA YALITIM	59	PAREX GROUP	17
DAIKIN	80	PHILIPS	61
DANFOSS	ÖN KAPAK İÇİ	SARAY ALÜMİNYUM	19
DEKOR RULO	13	STANDART İZOLASYON	63
DEMİRDÖKÜM	69	TEPE BETOPAN	39
ENTEGRE HARÇ	ARKA KAPAK-51	VAİLLANT	31
ERYAP	5	YTONG	ARKA KAPAK İÇİ
FTİ	7		

İÇİNDEKİLER



RÖPORTAJ / 24-34

- Binalarınızı Kış Aylarında Montsuz Bırakmayın!
- 360 Derecelik Savaşın Doğal Sonucu; Vaillant!

HABERLER 04/23

- Türkiye İMSAD Kasım Ayı Sektör Raporu Yayınlandı
- İZODER Gürültü Kirliliğini Bir Kez Daha Gündeme Aldı
- 2023'e Kadar 3 Akıllı Şehir Projesi Hayat Bulacak!



MİMAR KÖŞESİ / 35-36

- Doğadan Esinlenilen Hasta Odaklı Tasarım



DOSYA / 37-51

- Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği'nden Zorlu Yollara 'Beton Yol' Önerisi
- "Avrupa'daki gündemleri daha yakından takip ederek son gelişmeleri ülkemize kazandıracağız"
- "2016 yılının ilk çeyreği inşaat ve beton sektörü için olumlu geçti"



EMLAK PROJELER / 52-61

- Mar Yapı ve Divan Grup, Divan Residence at G Tower Projesini Tanıttı
- Hayata Değer Katan Ayrıntılar; Fark Yaratan Hizmetler
- Yaşam Alanına Yeni Bir Tanım Getirecek Proje; Nazenin Konakları Çengelköy

ÜRÜN TANITIMI / 62-70

- Su Yalıtımında ONDULİKİT Devri
- Ağaoğlu Maslak 1453 Projesinin Yalıtım Tercih ERYAP'tan Yana Oldu
- Yüksek Isıl Direnç Performansı Yine İzocam'dan



FUARLAR / 71-80

İZODER Gürültü Kirliliğini

Bir Kez Daha Gündeme Aldı



İZODER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ertuğrul Şen

Gürültü kirliliği konusunu Türkiye’de ilk kez düzenlenen ‘Ses Yalıtımı Zirvesi’ ile gündeme taşıyan İZODER (Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği), kontrolsüz ses ve gürültünün, sağlığımızı olumsuz etkilediğine ve yaşam kalitesini düşürdüğüne dikkat çekiyor.

İZODER olarak, kontrolsüz ses ve gürültü kirliliğine karşı farkındalık seferberliği başlattıklarını belirten İZODER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ertuğrul Şen, gürültünün, hem ruh hem beden sağlığımızda yüksek ve kalıcı bir etkisi olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Ses ve gürültü kirliliği başıboş kaldığı sürece artacak. Gürültü, ruhsal ve fiziksel açıdan sağlığımızı 35 kritik etki ile tahrip ederek, toplumsal uyum ve verimliliğimizde derin yaralar açıyor. Gürültü kirliliğinin yıkıcı ve kalıcı etkileri göz ardı edilmemeli, alışma eğilimine kapılmamalı, kontrolsüz ses ve gürültüyü önlemeyi başarmalıyız.”

“Gürültü önemli bir çevresel patolojik etkindir”

Kulak Burun Boğaz Baş ve Boyun Cerrahisi Uzmanı Op. Dr. Hakan Yenice, Klinik Psikolog İrem Erdem Atak ve Gelişim Psikolojisi Uzmanı Ayşegül Cebenoyan, gü-

rültü kirliliğinin hem kendi sağlığımızı hem de çocuklarımızın sağlığını tehdit ettiğine dikkat çekiyor. “Dünyada ve Türkiye’de, meslek hastalıkları arasında en yaygın olanı, gürültü kaynaklı işitme kayıplarıdır.” diyen Dr. Hakan Yenice, şunları ekliyor; “Gürültü aynı zamanda önemli bir çevresel patolojik etkindir. Ülkemizde büyük şehirlerimizin pek çok semtinde yapılan gürültü ölçümlerinde elde edilen değerlerin eşik değerleri geçtiği saptanmıştır. Kabul edilebilir



Kulak Burun Boğaz Baş ve Boyun Cerrahisi Uzmanı Op. Dr. Hakan Yenice

gürültü düzeyi kişinin sessiz bir ortamda 1,5 metreden günlük konuşmaları anlamakta güçlük çekmeye başladığı sınırdır. Bu sınır 500, 1000 ve 2000 Hz frekanslarda ortalama 25 dB değerine karşılık gelmektedir. Gürültü, insanlarda işitme kayıplarının yanı sıra önemli bir stres ajanı olarak psikolojik, nörovegetatif ve kardiyovasküler sistemleri etkileyerek çeşitli hastalıklara yol



BONUS markası altında birleştirdiğimiz
5 ürünümüz bu kadar lezzetli olmayabilir



Ama sağladığımız yalıtımın bu şekilde
sızdırmayacağını garanti edebiliriz



PAN
XPS

Focus
MEMBRAN

Wooler
TAŞ YÜNÜ

Focus
SHINGLE

Manto
ISI YALITIM SİSTEMİ

2023'e Kadar 3 Akıllı Şehir Projesi

Hayat Bulacak

Kamu kurumlarının hizmetlerini ileriye taşımak için, yenilikleri takip ederek entegrasyonlarını gerçekleştirmek üzere akıllı şehirler konusunda çalışmalar yapan sivil toplum kuruluşu Kamu Teknoloji Platformu (KTP) tarafından başlatılan, "Akıllı Şehirlere Dönüşüm Hareketi" tüm hızıyla ilerliyor.



Kamu Teknoloji Platformu Başkanı Erdem Akçıl

2023 yılına kadar akıllı şehirlere dönüşüm özelinde çalışma yapılacak iller Sakarya, Gaziantep, Kayseri, Ankara ve Antalya olarak belirlendi. Seçilen illerden 3 tanesinin 2023'e kadar bu dönüşümü tamamlaması öngörülüyor. Belirlenen illerin büyükşehir belediyelerinin binalarına kurulacak Akıllı Çözüm Merkezi ile ulaşımdan enerjiye, güvenlikten sosyal yaşama kadar birçok alanda şehir yönetimi tek merkezden sağlanacak. 2023 yılına kadar Sakarya, Gaziantep, Kayseri, Ankara ve Antalya özelinde projelerin hayata geçirileceğini belirten Kamu Teknoloji Platformu Başkanı Erdem Akçıl, "Hedef: 2023 yılında Türkiye'den 3 akıllı şehir çıkarmak." dedi. Akıllı şehirlere dönüşümün, Türkiye'nin tek-

nolojik dönüşümünün en önemli parametrelerinden biri olduğunu söyleyen Akçıl, "Toplumumuz ve gezegenimiz için sürdürülebilir bir yaşam sağlamak üzere, var olan şehirleşme ve çevresel sorunlara yenilikçi çözümler üretmek için harekete geçerek geleceği planlamak zorundayız. Bu anlamda teknolojinin etkin kullanımı çok önemli. Enerji, güvenlik, ulaşım gibi farklı 6 alanda yatırım projesi ile hayatı kolaylaştıracağız. Akıllı kavşaklar trafiği rahatlatacak, belediye binasını akıllı hale getirerek ile yüzde 20'den fazla enerji tasarrufu sağlayacağız." şeklinde konuştu.

Bisikletlerin toplu taşımayla entegrasyonu sağlanacak

Seçilen 5 şehirde başlatılacak

akıllı şehir projeleri kapsamında kavşakların akıllanması ile trafik sorunun yüzde 25 iyileştirilmesi hedefleniyor. Proje kapsamında kurumlar arası işbirliği sağlanarak akıllı kavşaklar ile araç sayıları belirlenecek, sensörler ile trafik lambalarının süreleri ayarlanacak. Ambulans ve itfaiye gibi acil durum araçları GPS ile takip edilerek geçiş üstünlüğü sağlanacak.

Bisikletlerin toplu taşımayla entegrasyonunun da sağlanacağı projede, akıllı bisiklet durakları kurulacak. Proje kapsamında, ulaşım kartlarının birleştirilerek standart hale getirilmesi, akıllı duraklar ile duraktaki engelli ya da yaşlı yolcudan otobüs şoförü önceden haberdar edilmesi gibi birçok alt proje yer alıyor.



Türkiye'nin
İLK ve TEK
akredite - onaylanmış
test kuruluşu



Façade Testing Institute



NB-2547

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

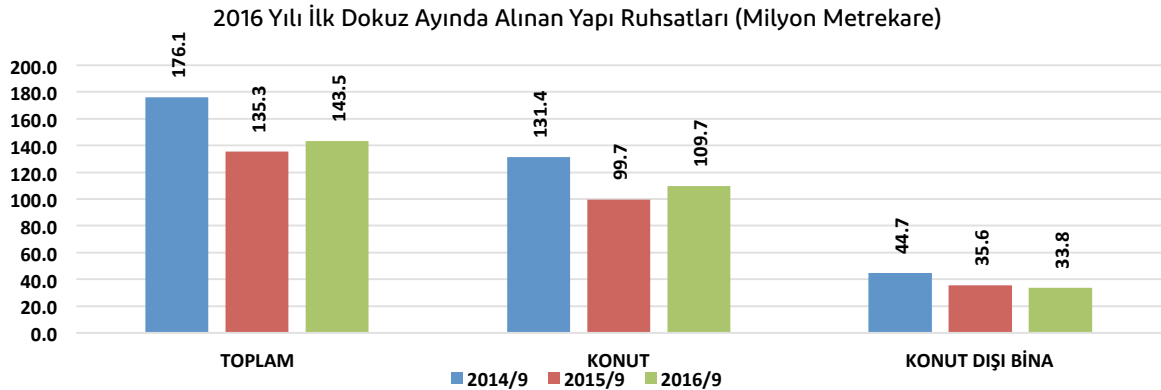
Türkiye İMSAD Kasım Ayı Sektör Raporu Yayınlandı

Türkiye İMSAD'ın (Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği) kasım ayı sektör raporu sonuçları açıklandı. Rapora göre, 2016 yılı ilk dokuz ayında alınan yapı ruhsatları metrekare bazında yüzde 6,1 artarak 143,5 milyon metrekareye ulaştı. Sektörü 2017 yılı için umutlandıran yapı ruhsatlarındaki artış, gelecek yıl içerisinde konut sektöründe yeni projelerin başlayacağına işaret etti.



Türkiye İMSAD Başkan F.Fethi Hinginar

Türkiye İMSAD'ın kasım ayı sektör raporunda, üçüncü çeyrekteki yavaşlamaya rağmen ilk dokuz ay sonu itibariyle geçen yılın üzerinde yapı ruhsatı alındığı sonucu görüldü. 2016 yılı ilk dokuz ayında konutlar için alınan yapı ruhsatları metrekare bazında yüzde 10 büyüyerek 109,7 milyon metrekare oldu.



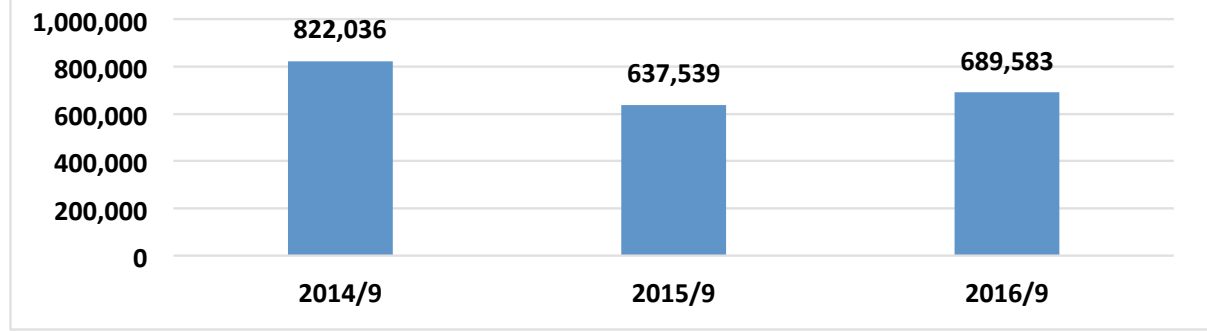
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

2016 yılı ilk dokuz ayında alınan konut yapı ruhsatı daire sayısı yüzde 8,1 arttı

Rapora göre, 2016 yılı ilk dokuz ayında alınan konut yapı ruhsatları daire sayısı bir önceki yıl

lin aynı dönemine göre yüzde 8,1 arttı ve 689 bin 583 adet oldu. Geçen yıla göre büyüme yaşanmasına karşın 2014 yılının oldukça altında kaldı.

2016 Yılı İlk Dokuz Ayında Alınan Konut Yapı Ruhsatı Daire Sayısı



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

İnşaat malzemesi ihracatı 15,46 milyar dolara geriledi

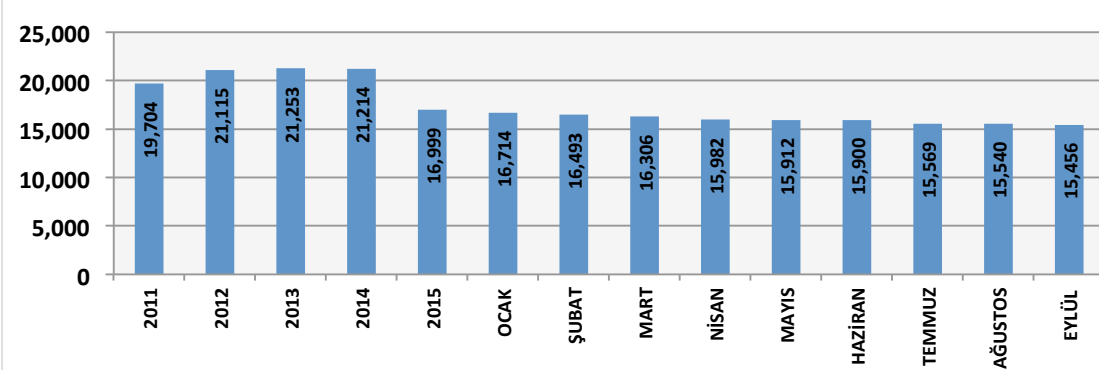
2016 yılı inşaat malzemesi ihracatı eylül ayında geçen yılın eylül ayına göre yüzde 6,6 gerileyerek 1.184 milyon dolara indi. İnşaat malzemesi ihracatında ağustos ayında görülen toparlanma çabasından sonra eylül ayında yeniden gerileme yaşandı. Yılın ilk dokuz ayında inşaat malzemesi ihracatı yüzde 12,2 düştü. Bu düşüş ile birlikte yıllık ihracat (2015 Ekim - 2016 Eylül arasındaki dönemde) 15,46 milyar dolara geriledi.

üretim gerçekleşmesi de zayıfladı.

Eylül ayındaki gerileme ile birlikte 2016 yılı Ocak-Eylül döneminde inşaat malzemeleri sanayi üretimi 2015 yılı Ocak-Eylül dönemine göre yüzde 0,5 arttı. Yılın ilk aylarında yaşanan hızlı büyüme ivmesi önemli ölçüde azaldı. 2016 yılı eylül ayında, izlenen 26 ürünün 21'inde üretim geçen yılın eylül ayına göre geriledi.

Yılın ilk dokuz ayında ise geçen yılın aynı dönemine göre 14 ürünün üretimi artarken 12 ürünün üretimi geriledi. Üretimdeki gelişmeler alt sektörler itiba-

YILLIK İHRACAT MİLYON DOLAR



İnşaat malzemesi sanayi üretimi eylül ayında yüzde 4,4 geriledi

2016 yılı Eylül ayında inşaat malzemeleri sanayi üretimi bir önceki yılın eylül ayına göre ağırlıklı ortalama olarak yüzde 4,4 geriledi. İnşaat malzemeleri sanayi üretiminde temmuz ayında yaşanan keskin gerileme ağustos ayında durmuştu. Ancak eylül ayında inşaat malzemeleri sanayi üretiminde yine önemli bir gerileme yaşandı. Böylece yıllık

riyle oldukça farklılıklar göstermeye devam ediyor.

İthalat 9,65 milyar dolara geriledi

Yıl genelinde artan ve sadece temmuz ayında düşen ithalat eylül ayında da gerileme gösterdi. Yılın ilk dokuz ayında ithalat yüzde 5,8 arttı. Buna bağlı olarak yıllık (Ekim 2015 - Eylül 2016 arasındaki dönem) ithalat 9,65 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Altın Çekül Yapı Ürün Ödülü

Sahiplerini Buldu!

Yapı-Endüstri Merkezi tarafından bu yıl 24'üncüsü düzenlenen "Altın Çekül Yapı Ürün Ödülü" ve "Altın Çekül Fikir Ödülü" kazananları açıklandı. Türkiye'nin yapı malzemesi alanındaki ilk ürün ödülü; Altın Çekül "Yapı Ürün Ödülü" ve 2016 yılında hayata geçen "Altın Çekül Fikir Ödülü" Yapı-Endüstri Merkezi'nin düzenlediği Konut Konferansı 2016 açılış töreninde sahiplerini buldu.



YEM Ödülleri Projesi kapsamında 24. kez verilen "Altın Çekül Yapı Ürün Ödülü"ne Ravaber Yapı Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. firmasından, "Ravaber Manto Taşyünü" isimli yapı ürünü ile layık görüldü. Seranit Grup ise "Serafoam" isimli yapı ürününe ait fikri ile "Altın Çekül Fikir Ödülü"ne değer görüldü.

Yarışmayı kazanan yapı ürün ödülü ve fikir ödülü, yapı malzemesi alanında sektörün vazgeçilmez

başvuru kaynağı olan Yapı Kataloğu'nda yerini alacak. Malzeme ve yeniliklere en hızlı şekilde ulaşmak isteyen profesyonellerin başvuru kaynağı niteliği taşıyan Yapı Kataloğu basılı ve dijital platformlarında ödül alan firmaların ürünlerine de yer verilecek.

Altın Çekül Yapı Ürün Ödülü'ne tüm yapı malzeme üreticisi firmaları başvurabiliyor

Yrd. Doç. Dr. Cem Altun (Yük. Mimar, İstanbul Teknik Üniversitesi), Ali Bakova (Endüstri Ürünleri

Tasarımcısı, Ali Bakova Design), Prof. Dr. Hasan Şener (Yük. Müh. Mimar, İstanbul Teknik Üniversitesi), Prof. Dr. Leyla Tanaçan (Yük. Mimar, İstanbul Teknik Üniversitesi) ve Prof. Dr. Onuralp Yücel'den (İstanbul Teknik Üniversitesi, Metalurji ve Malzeme Müh. Bölümü Öğretim Üyesi) oluşan seçici kurul, Araş. Gör. Hasan Nuri Türkmenoğlu (İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi İnşaat Mühendisliği Bölümü Yapı Malzemesi Birimi) raportörlüğünde başvuruları değerlendirdi. Türk yapı sektöründe faaliyet gösteren tüm yapı malzeme üreticisi firmalarının başvurabildiği Altın Çekül Yapı Ürün Ödülü'ne aday olan ürünlerde, öncelikle yapıda fiziken yer alması ve uygulanarak yapıya katkı sağlaması arandı. Ardından ürünler, üretim, uygulama ve kullanım süreçlerinde akılcılık ve enerji tasarrufu sağlamaları, çevreye ve sağlığa zararlı bir yönlerinin olmaması ve üretimde yerli kaynakların da kullanılması kriterlerine göre değerlendirildi. Sektördeki yenilikçi fikir ve projeleri desteklemenin önemine inanan Yapı-Endüstri Merkezi, fikir ödülü katılım koşullarında "yapıda kullanım şartı" aramayıp yenilikçi, sürdürülebilir, geliştirilebilir, fikirlerin pratikte uygulanmamış olsa bile sektörün gelişimine katkı sağlaması için geliştirdi.

Bu kadar yolu geri dönmek zor değil mi?



Anahtar Kapıda
Unutulunca

Kale İkaz Silindiri 164 KiS

İkaz Eder!

Geri dönmek zorunda
kalmazsınız

Detaylı bilgi için: www.kisnedir.com



444 0 243

f KaleTamKapsamGüvenlik
kaletamguvenlik



KALE KİLİT

Bosch Geleceğe Yaptığı Yatırımlara Devam Ediyor

Türkiye’de geleceğe yaptığı yatırımlarla büyüyen Bosch Termoteknik, bilgi birikimini ve tecrübesini, ulusal ve uluslararası sektöre, tüm paydaşlarına ve gelecek nesillere aktarmak amacıyla Manisa’da Termoteknoloji İnovasyon Merkezi’ni hizmete açtı.



Bosch Termoteknik Türkiye’nin 2 milyon avro yatırım tutarıyla Manisa Fabrikası bünyesinde kurduğu Termoteknoloji İnovasyon Merkezi’nin açılışı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Ali Çelik tarafından yapıldı. Açılışa, Manisa Valisi Mustafa Hakan Güvençer, Almanya’nın Türkiye Büyükelçisi Martin Erdmann ve diğer protokol üyeleri ile Bosch Termoteknik Kalite ve Üretimden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Ulrich Schmidt, Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Steven Young’ın yanı sıra Bosch Termoteknik üst düzey yöneticileri, bayileri, servisleri ve sektör paydaşları katıldı.

Bilgi birikimi ve deneyimler sektöre paylaşılabacak

Bosch Termoteknik Manisa Fabrikası bünyesinde hayata geçirilen Termoteknoloji İnovasyon Merkezi’nde 320 kişilik oditoryum, 3 farklı alanda hizmet veren eğitim salo-



nu, ürünlerin sergilendiği dijital ve mobil içeriklerle de desteklenen showroom yer alıyor. Burada mobil uygulamalar, dokunmatik ekranlar, sanal gerçeklik uygulamaları, üç boyutlu filmler, sosyal medya ve dijital içerik ekranlarıyla bilgi birikimi ve deneyimlerin tüm dünyaya ve sektöre aktarılması hedefleniyor.

Alanında uzman kadroyla müşteri odaklı çözümler

Bosch Termoteknik’in teknolojiye, inovasyona verdiği değeri ve

müşteri odaklı çözümlerini paylaştığı merkezde, alanında uzman bir kadro görev alacak. İş ortaklarından üniversitelere, Bosch çalışanlarından tüm sektöre kadar uzanan geniş bir yelpazedeki paydaşlara, ısıtma ve soğutma sektöründeki son teknolojiyle geliştirilmiş ürünler hakkında eğitimler verilecek. Ziyaretçiler, en yenilikçi kombi, klima ve diğer teknolojik ürünleri ve bu ürünlerin teknolojiyle olan birlikteliğini deneyimleme fırsatı bulacak.

DEKOR®

1223



Epoksi Kirpi Rulo

Epoksi kimyasallarında yayılan malzemenin içinde kalan hava kabarcıklarını almak için kullanılır.

Hava boşlukları

Sonrası

Farklı boy ve çapları görmek için [dekor.com](https://www.dekor.com)



ODE'den Ekonomik Görünüm ve Risk Yönetimi Semineri

ODE, bayi ve iş ortaklarının rekabet gücünü artırma hedefiyle düzenlediği Bayi Rekabet Gücü Gelişim Programı ile sektöründe öncü uygulamalara imza atmaya devam ediyor. ODE Bayi Rekabet Gücü Gelişim Programı kapsamında düzenlenen Ekonomik Görünüm ve Risk Yönetimi konulu seminer, Türkiye genelindeki 35 ODE bayisi ile iş dünyasının önde gelen isimlerini bir araya getiriyor.

ODE, global marka olma yolunda bayilerinin rekabet gücünü artırma hedefiyle hayata geçirdiği Bayi Rekabet Gücü Gelişim Programı'nda yer alan 35 bayiden katılan 50 kişiyi İstanbul'da düzenlediği 'Ekonomik Görünüm ve Risk Yönetimi Semineri'nde buluşturdu. Gerçekleştirilen seminerde 'Türkiye Ekonomisi ve İnşaat Sektöründeki Son Gelişmeler' ile 'Zor Zamanlarda Liderlik' konulu iki oturum gerçekleştirildi. ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın moderatörlüğünü yaptığı 'Türkiye Ekonomisi ve İnşaat Sektöründeki Son Gelişmeler' konulu panele Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç ve Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan GÜLDAĞ katıldı.

"Güçlü bayilerimiz olmadan yatırımlarımızın amacına ulaşması da, güçlü bir marka olmamız da mümkün olmaz"

Bayi Rekabet Gücü Gelişim Programı ile bayilerinin kurumsallaşma ve rekabetçilik düzeylerini önemli ölçüde artırmayı başardıklarını belirten ODE Yalıtım Genel Müdürü Ali Türker; "Güçlü bayilerimiz olmadan yatırımlarımızın amacına ulaşması da, güçlü bir marka olmamız da mümkün olmaz. Bu kapsamda, bayi ve iş ortaklarımızın rekabet gücünün yüksek olmasını, global arenada daha güçlü durmamız açısından son derece önemsiyoruz." dedi. 3 yıldır devam



eden Bayi Rekabet Gücü Gelişim Programı kapsamında 100'ün üzerinde bayi satış personeline eğitimler verildiğini, 20 firma sahibine özel gelişim programı düzenlendiğini ve 4 bayiye özel yönetim danışmanlık hizmeti verildiğini belirten Türker, "Program kapsamında gerçekleştirdiğimiz seminer,

ekonomik gündemi ve finansal anlamda yapılması gerekenleri deneyimli isimlerden dinlememiz açısından son derece önemli bir platform oldu. Programı önümüzdeki dönemde, hem yurtiçindeki bayiler hem de ODE'nin yurtdışı iş ortaklarıyla geliştirerek devam ettireceğiz." şeklinde konuştu.

Sakarya 2. OSB Yönetim Binası ve Konferans Salonu'nun



İklimlendirmede Tercihi Daikin Oldu!

Daikin'in mucidi olduğu VRV sistemler, Türkiye'nin öne çıkan yapılarının iklimlendirme tercihi olmaya devam ediyor. İklimlendirme sektörünün Japon devi Daikin'in uzmanlığını tercih eden yapılar arasında Sakarya 2. OSB Yönetim Binası ve Konferans Salonu da katıldı.



Sakarya 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan ve toplam 3 bin m2 kullanım alanına sahip olan yeni proje 2 katlı oluyor. Yönetim binası ve konferans salonu olarak 2 bölüm halinde tasarlanan bina içerisinde 10 adet ofis odası ve toplantı salonları yer alıyor. İncelikle işlenmiş metal cephesi ile bölgesinde ikonik bir yapı özelliği taşıyan binada, Daikin'in mucidi olduğu VRV IV Heat Recovery sistemi tercih ediliyor.

Proje koordinatörü Yüksek Mimar Tuncay Can, özellikli bir yapı olan S2OSB'nin tasarımı ve inşaatı açısından Daikin VRV sistemlerin destekleyici bir çözüm olduğunu belirterek, Daikin ekibi ile de uyumlu bir çalışma yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Can, S2OSB'de Daikin'i tercih etmeleri hakkında şunları söyledi:

"Daikin'in güvenilirliği, aldığımız referanslar ve cihazların yüksek kalitesi ile proje süresince verilen teknik destek Daikin'i seçmemizdeki en büyük etkenler oldu. Farklı yönlerde bakan ve farklı cephelere göre ısı yükleri değişiklik gösteren projemizin her alanında aynı konforu sağlamak için ısı geri kazanımlı VRV sistemini tercih ettik. Daikin'in değişken soğutucu akışkan sıcaklığı teknolojisi ile yüksek sezonsal verimlilik sağlaması ilk yatırım ve işletme maliyetleri bakımından oldukça avantaj sunuyor."

Dört mevsim kesintisiz konfor

Cephesi binanın karakterini değil aynı zamanda işlevini yansıtan S2OSB'de güneşin konumuna göre gün içinde belli saatlerde ısıtma, belli saatlerde de soğutma ihtiyacı oluyor. Aynı anda ısıtma

ve soğutma yapabilen Daikin VRV IV Heat Recovery sistemi, tam da merkezin bu ihtiyacını karşılıyor. Yeni nesil VRV IV Heat Recovery dış üniteler, ara mevsimlerde doğacak ısı geri kazanımı ile 10'ları aşan ESEER sezonsal verimlilik değerlerine ulaşıyor. Geniş kapasite aralığında çoklu modül oluşturabilme ve 1.000 metre toplam borulama uzunluğu özelliği sayesinde esnek montaj çözümü sağlıyor. REYQ-T model VRV IV ısı geri kazanımlı dış ünitelerde bulunan otomatik şarj ve soğutucu akışkan testi hem zamandan tasarruf hem de yüksek performans sağlıyor.

ISIDEM Yalıtım,

Küresel Güç Olma Hedefinde Hızla İlerliyor



ISIDEM Yalıtım Genel Müdürü
Murat Erenoğlu

4 Kitada 40'dan fazla ülkeye ihraç ettiği Coolflex, Flexiduct ve Duct Connect markalı ürünleriyle ihracatta bir önceki yıla oranla 2 kat büyüme sağlayan ISIDEM Yalıtım, yurtiçi

ISIDEM Yalıtım, 2015 yılının ilk çeyreğinde faaliyete aldığı LEED sertifikalı tesislerinde ürettiği ürünleriyle hem yurtiçinde hem de yurtdışında büyüyerek başarısını pekiştirmeye devam ediyor.

pazarında da pazar payını 3 kat arttırdı. Sektörde yakaladıkları ivmenin oldukça çarpıcı olduğunu dile getiren ISIDEM Yalıtım Genel Müdürü Murat Erenoğlu şunları söyledi: "2015 yılında 22,8 milyar dolar olan HVAC sektörü global pazarının, 2024 yılına kadar 47,5 milyar dolar olması bekleniyor. Bu veriler ışığında tüm üretim ve satış stratejilerimizi sağlam bir

zemine oturtup, sektörde oluşabilecek fırsatları firmamızın lehine çevirmeyi hedefliyoruz. 2015 yılına oranla 2016 yılında daha şimdiden ihracatta 2 kat büyüme sağladık. 2017 hedeflerimizi de % 50 büyüme olarak belirledik. Global rekabetin arttığı bir dünyada, çalışmalarımızın karşılığını kısa sürede almanın mutluluğu içerisindeyiz."

8. Kez Düzenlenen

'Betonik Fikirler Proje Yarışması'nın Başvuruları Başladı!

Akçansa, çimento ve betonun önemine vurgu yapmak ve hazır betondaki farkındalığı artırmak amacıyla 'Betonik Fikirler Proje Yarışması'nı sekizinci kez gerçekleştiriyor.

Üniversitelerin tüm fakültelerinden lisans ve yüksek lisans öğrencilerine açık olan yarışmanın bu yılki teması, 'Yürü Fikir Yürü' olarak belirlendi. Öğrenciler, sosyal sorumluluk, pazarlama, sürdürülebilirlik, ürün geliştirme, verimlilik alanlarında birçok disiplini barındıran inovatif ve uygulanabilir fikirlerini yarıştıracak.

Son başvuru tarihi 31 Aralık

Akçansa'nın bu yıl 8. kez düzenlediği 'Betonik Fikirler Proje Yarışması'nın başvuruları 1 Kasım Salı günü başladı. Türkiye'deki üniversitelerin tüm fakültelerinden lisans

ve yüksek lisans öğrencilerine açık olan yarışmanın son başvuru tarihi ise 31 Aralık. Son proje teslim tarihinin 28 Şubat 2017 olarak belirlendiği yarışmaya öğrenciler farklı fakülte ve bölümlerden en az 2, en çok ise 4 kişilik gruplar halinde katılabiliyor. Yarışma sonucunda birinci olan grubun üyelerine MacBook Air, ikinci grup üyelerine Apple Watch, üçüncü grup üyelerine ise Drone hediye edilecek.

Akçansa, Betonik Fikirler Proje Yarışması ile üniversite öğrencilerini yaşadıkları şehirleri kendi sürdürülebilir fikirleriyle dönüştürmeye teşvik etmeyi amaçlıyor.



Yüksek Performans



Modifiye Poliüretan Esaslı, Elastik Su Yalıtım Malzemesi

- Yüksek yapışma mukavemeti
- Su bazlı, çevre dostu
- Donma, çözünme döngüsüne dayanıklı
- Alkali ve tuz çözeltilerine karşı dayanıklı
- Son derece elastik



PAREXGROUP
Building expertise, together

Arkema, Bostik'i Satın Aldı

Fransız Total Grubu'nun bir üyesi olan Bostik, Arkema Şirketi'ne satıldı. Arkema'nın uzun vadeli kalkınma stratejisinin bir hamlesi olan satın alma ile yapıştırıcılar konusunda önemli bir oyuncu olan Bostik, konumunu daha da güçlendirdi.

4 8 üretim tesisi, 5 kıtaya yayılmış 16 Ar-Ge merkezi ve yaklaşık 5 bin çalışanıyla bünyesinde 20'nin üzerinde marka barındıran Bostik, 50 farklı ülkede bulunuyor. Türkiye pazarında da güçlü bir yeri olan Bostik'in, Hadımköy ve Çorlu'da birer üretim tesisi bulunuyor. Gerçekleştirilen satın almanın tüm dünyada olduğu gibi Türkiye pazarına da kısa vadede olumlu yansımalarının olması bekleniyor.

Kimyasallar, harçlar, yapıştırıcılar ve sızdırmazlık ürünlerinin ana ürün gruplarını oluşturan Bostik, hitap ettiği yapı, marin, otomotiv, transport, ambalaj ve hijyen sektörlerinde oldukça iddialı. Geliş-



miş kaynaklara sahip daha güçlü bir özel kimyasallar grubu oluşturmayı hedefleyen Bostik, on ayrı ürün grubu ile satın almayla birlikte küresel müşteri tabanının ihtiyaçlarını daha iyi karşılayabilecek.



Avrasya Tüneli

Tüp Geçiş Projesi'ne BTM Katkısı

Son yıllarda Türkiye'de gerçekleştirilen büyük projelerden olan Avrasya Tüneli Tüp Geçiş Projesi'nin bazı bölümlerinin su yalıtımı BTM ürünleri ile yapıldı.



Avrasya Tüneli Tüp Geçiş Projesi kapsamındaki Asya yakası operasyon merkezi, havalandırma binaları ve trafo binaları; temel, perde ve terasların yalıtım işleri ve yeşil çatı sistemleri uygulamasının yanı sıra Avrupa yakası yaya yolları ve viyadük üstleri yalıtım işleri BTM su yalıtım ve yeşil çatı sistemleri kullanılarak yapıldı.

Uygulamayı BTM'nin Bursa Bayisi Umut Yalıtım gerçekleştirdi. Projede kullanılan BTM ürünleri ve metrajları ise şöyle;

Temel Yalıtımları: 6500 m2 PE4 ürün ile iki kat

Perde yalıtımları: 2200 m2 PE4 Ürün ile iki kat

Çatı teras yalıtımları: 6500 m2 PE4 ürün ile iki kat

Yeşil çatı sistemleri: 4000 m2 BTM Optigreen

Viyadük ve yaya yolları: 22.500 m2 PP4000 V

Alüminyum Cephe Çözümleri



Danfoss Enerji Verimliliğini Anlattı



Makina Mühendisleri Odası İstanbul Şube Kadıköy Temsilciliği, Kadıköy Belediyesi Kozyatağı Meclis Binası Konferans Salonu'nda, "Enerji Verimliliği Kanunu ve Bina Enerji Performans Yönetmeliği'nde Geline Son Nokta" konulu panel düzenledi. Danfoss, panele ürünlerini tanıttığı standı ile katılarak, ziyaretçilere enerji verimliliği hakkında bilgi verdi.

Düzenlenen panele Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Mesleki Hizmetler Genel Müdürlüğü, Enerji Verimliliği ve Yönetimi Derneği (EYODER), Türk Tesisat Mühendisleri Derneği (TTMD), Mekanik Tesisat Mütahhitleri Derneği (MTM), İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), Elektrik Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi (EMO) ve Makina Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi'nden konuşmacılar katıldı.

Danfoss, panele ürünlerini tanıttığı standı ile katılarak, ziyaretçi-



lere enerji verimliliği hakkında bilgi verdi. Panel boyunca sergi alanında enerji verimliliğine yönelik ürünleri sergilenen Danfoss

standında, termostatik radyatör vanaları ve DEVI ısıtma kablosu çözümleri en çok ilgi gören ürünler arasında yer aldı.

Eminönü Meydanı ACO Ürünleri ile Yenileniyor

Nisan 2016'da başlayan ve 2018'de bitmesi öngörülen Eminönü Meydan Düzenleme çalışmalarında drenaj ürünleri olarak, daha önce Taksim Meydanı Projesi'nde de kullanılan ACO ürünleri tercih edildi.

Eminönü Meydanı'nın yenilenme çalışmasında tercih ACO drenaj ürünlerinden yana oldu. ACO, Eminönü Meydanı'nın yeniden düzenlenerek iyileştirilmesini amaçlayan projenin planlama aşamasında, yağmur suyu toplama alanlarının belirlenmesi ve eğimlerin hesaplanarak doğru noktalara drenaj kanallarının yerleştirilme çalışmalarının yapılmasını sağladı. Hidrolik hesaplamalar ışığında uzunluğu yaklaşık 1 km olan kanalların yanı sıra

projede, yer altındaki tesisat sistemlerine kolaylıkla ve güvenli erişimi sağlarken sızdırmazlık da sağlayan özel tasarım ACO bağlantı kapakları kullanıldı.

Baştan aşağı yeni düzenleme yapılacak

Çevre düzenlemesi için başlatılan proje; eskimiş yolların, çevrenin ve ışıklandırmaların yenilenerek ve geliştirilerek hem sabah hem de akşam saatlerinde meydanın rahatça kullanımının sağlanma-



sını amaçlıyor. Bununla birlikte meydanın araç girişine kapatılarak yaya trafiğinin artırılması, önceden mevcut bulunmayan veya eskimiş yağmur suyu ve elektrik hatlarının düzenlenmesini içeriyor.

www.blanco.com.tr

BLANCO
GERMANY

Mükemmel Tasarımlar



BLANCO ÖZTİRYAKİLER MUTFAK DONANIMI SAN ve TİC. A.Ş.

İstanbul Tel: (0212) 886 57 13
tanitim@blanco.com.tr

İzmir Tel: (0232) 265 54 54

Ankara Tel: (0312) 440 11 00
siparis@blanco.com.tr

öztiryakiler

Çimsa'dan Sürdürülebilirlik Alanında Büyük Yatırım

Çimsa, 2015 yılı verilerinin yer aldığı Sürdürülebilirlik Raporu'nu kamuoyu ile paylaştı. Çimsa, raporun dağıtımında insanlığın doğa ile uyum içinde yaşayabileceği bir geleceğin kurulması için çalışan, dünyanın en büyük sivil toplum kuruluşlarından Doğal Hayatı Koruma Vakfı (WWF Türkiye) ile iş birliği yaptı.



Çimsa Genel Müdürü Nevra Özhatay



ta geçirdiğimiz öncü ve yenilikçi uygulamamızdır. Her zaman söylediğimiz gibi Sürdürülebilir Çimsa için sosyal, ekonomik ve çevresel boyutta pozitif değer yaratmak en büyük sorumluluğumuzdur." şeklinde konuştu.

Sürdürülebilirlik yönetiminin bir parçası Çimsa

Yenilikçi ürün ve hizmetler aracılığıyla sürdürülebilirlik yaklaşımını gerek ekiplerin gerekse paydaşların karar alma, uygulama ve iş yapış süreçlerine entegre etmeyi amaçlayan Çimsa, Sürdürülebilirlik Raporu'nu 2010 yılından bu yana yayınlıyor. Çimsa, paydaşlarına dokunmayı ve topluma her açıdan fayda sağlamayı amaçlıyor. Çimsa Genel Müdürü Nevra Özhatay'ın liderliğinde çalışmalarını sürdüren Çimsa Sürdürülebilirlik Komitesi, operasyonların her aşamasında ilgili performans göstergelerini takip ederek, bu verileri sürdürülebilirlik yönetiminin bir parçası haline getiriyor.

Global Reporting Initiative G4 Raporlama Rehberi'nin "temel" (core) kriterlerine uyumlu olarak hazırlanan raporda, 2015 yılında gerçekleşen çevresel, ekonomik ve toplumsal faaliyetlere yönelik çalışmalar yer aldı. Rapor, WWF Türkiye'den alınan çerçevelerin içine yerleştirilen harici bellekler ile dağıtılarak, kâğıt kullanımı konusunda büyük bir tasarruf gerçekleştirildi. Dağıtılan her bir rapor ile WWF Türkiye'ye bağış yapılmış oldu.

Çimsa Genel Müdürü Nevra Özhatay, ana hedeflerinin insana saygılı, çevreyle uyumlu ve finan-

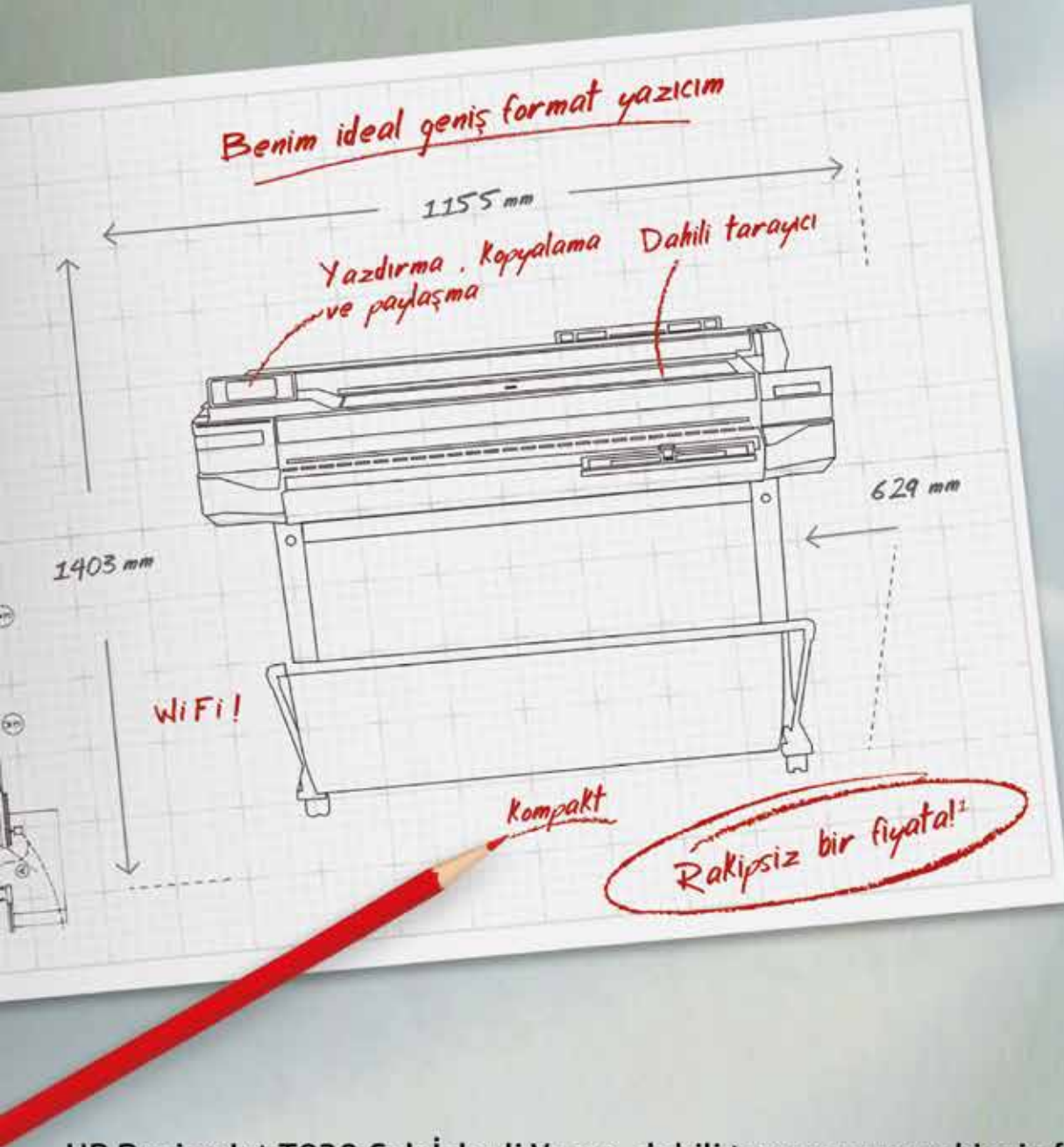
sal açıdan karlı bir iş modeliyle paydaşları için değer üretmek olduğunu söyledi ve şöyle devam etti: "Bu nedenle yatırımlarımızın, uygulamalarımızın, ürün ve hizmet geliştirme çalışmalarımızın karar süreçlerinde finansal performans kadar sosyal, çevresel ve ekonomik performans beklentileri de önemli bir yer tutmaktadır." Sürdürülebilirlik alanında 2015 yılında gerçekleştirilen başarının gelecek dönemlerdeki çalışmalarla arttırılacağına inancının tam olduğunu belirten Özhatay, "Çimsa olarak başarımızın sırrı; kurumsal ilkelerimiz, sorumlu yönetim anlayışımız ve sürdürülebilirlik hedefiyle haya-

Çok işlevli yazıcı yeniden keşfedildi

HP DesignJet T830 Çok İşlevli Yazıcı



artı&artı
teknoloji hizmetleri



HP DesignJet T830 Çok İşlevli Yazıcı, dahili tarayıcısı ve rakipsiz fiyatı ile birden çok işlevi hiç olmadığı kadar uygun gerçekleştiriyor.

Yazdırın, tarayın, kopyalayın ve 36 inç Wi-Fi MFP özelliği ile paylaşın. Sağlam yapısı ve hasara dayanıklı özelliği ile ofis ve şantiye alanlarında kullanım için idealdir. Kolay çalışma özelliği sayesinde işlemlerinizi en basit şekilde tamamlayarak zaman kazanabilir ve baskılarınızı daha rahat alabilirsiniz. Aynı zamanda, dahili tarayıcıyla görüntüleri yakalayarak geri bildirimlerinizi paylaşabilirsiniz.

Daha fazla bilgi için: www.artivearti.com

Binalarınızı Kış Aylarında Montsuz Bırakmayın!

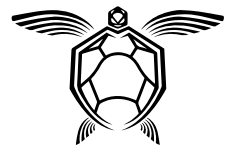
ÇBS Caretta'nın, KarGrup bünyesine geçtiği andan itibaren bölgede aktif olarak hizmet verdiğini söyleyen ÇBS Caretta Genel Müdürü Erol Üçüncü, ÇBS'nin mantolama grubunda su yalıtım ve ısı yalıtım paket sistemi olduğunu altını çiziyor. Her fırsatta yalıtımın önemine dikkat çeken Üçüncü, "Bizim için yalıtım yaptırmak bir korunak demek. Barınağımızı dış etkenlere karşı ne kadar iyi korursak, barınağımız da bizleri o kadar iyi saklar ve korur diyebiliriz. Bu noktada ÇBS, yüzde yüz Türk firması olarak yaklaşık 60 yıldır sektöre hizmet vermektedir." diyor. Sırf yaptırmış olmak için yalıtım yaptırılmaması gerektiğini vurgulayan Üçüncü, kullanıcılarda yalıtım bilincinin oluşturulması gerektiğinin altını çiziyor.



ÇBS Caretta Genel Müdürü
Erol Üçüncü



Carett

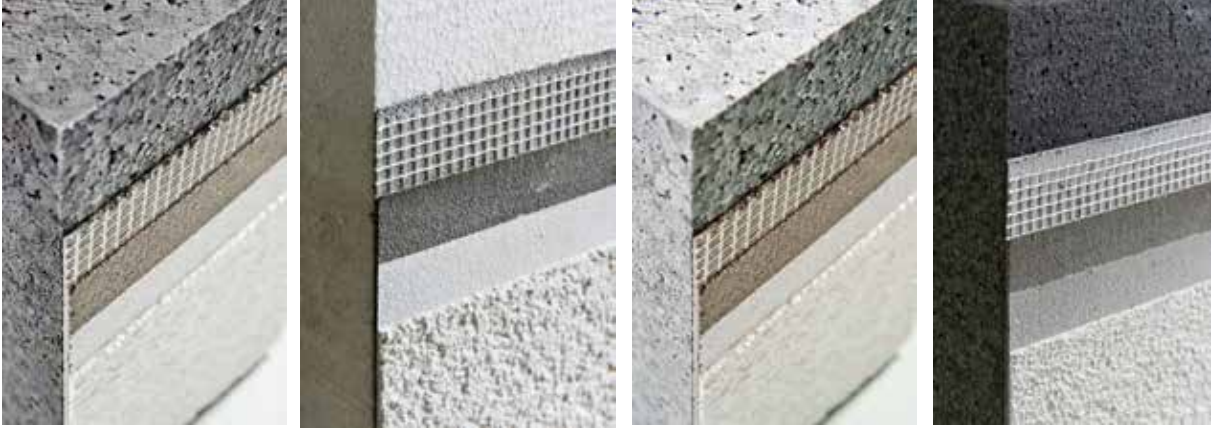


İ S İ Y A L I T I M S İ S T E M L E R İ

ÇBS'den bahseder misiniz?
Bir araba nasıl tekerleksiz gitmiyorsa binanın da bir takım olmazsa olmaz yerleri var. Mesela nedir bunlar? Temelde su yalıtımının olması gerekiyor, dış cephede mantolama yapılması gerekiyor. Sonuçta kimse kış aylarında mont giymeden dışarı çıkamıyor. Yani binalarımıza yalıtım yaptırmak, bir korunak demek. Barınağımızı dış etkenlere karşı ne kadar iyi korursak,

barınağımız da bizleri o kadar iyi saklar ve korur. Bu noktada ÇBS de yüzde yüz Türk firması olarak yaklaşık 60 yıldır sektöre hizmet vermektedir. İnşileri ve çıkışları olsa da Türkiye'den ziyade dünyanın kabul ettiği bir markadır.

ÇBS Boya Kimya San. ve Tic. A.Ş. 1953 yılında Alibeyköy'de kurulmuş boya sektörünün öncü kuruluşlarından biridir. ÇBS, her türlü inşaat boyası ile oto ve sanayi boyası üretimi, satışı ve



ihracatını yapmaktadır. Pazardan gelen müşteri talepleri ve gelişen teknolojileri yakından takip eden ÇBS, yeni ürün çalışmalarını da sürdürmektedir. Değişen pazar şartları ile hazır müşteri kitlesine hitaben ürünlerin yanında, dünyada boya sektöründeki gelişime paralel olarak, yeni kulvarlara ürün sunmayı da kendisine prensip edinmiştir.

ÇBS Caretta KarGrup'un bünyesine geçtiğinden beri bölgede aktif olarak hizmet vermektedir. ÇBS Caretta için önemli olan Türk ekonomisine katkıda bulunmak ve insanlar için sürdürülebilir bir yaşam sağlamaktır. ÇBS'nin mantolama grubu dediğimiz ısı yalıtım paket sistemi ve su yalıtım ürünleri mevcut. Bunun yanında seramik grubu ve minimum yapı kimyasalları da var.

Peki, iyi bir yalıtımdan söz edebilmek için hangi kıstaslara dikkat edilmesi gerekiyor?

Bizler yalıtım katmanlarını üçe

ayırdık. İlk katman olan levhaların 'Lamda' dediğimiz ısı iletkenlik değerleri var. Bu değer büyüdükçe levhalar ısı yalıtım değerini kaybeder. Yani ısı iletkenlik katsayısı ne kadar düşük ise malzeme ısıyı o kadar az iletir. Konut içerisinde kırılaşmalar olmaması adına buharın da bir şekilde dışarı atılması önemli. Doğru değerle levha kullanımı yapılmazsa bu sefer dairede yoğunlaşmalar oluşuyor. Bu yüzden yalıtımda levhaların önemi büyüktür. Bunun yanında bir de 'Mü Değeri' dediğimiz bir değer

daha var. Bu değer ise, su buhar geçiş füzyon direncidir. Bu da evdeki buharın dışarı atılmasıyla ilgili bir kavram...

İkinci katman dediğimiz donatı kısmı; yapıştırıcı, sıva, dübel ve profillerdir. Yapıştırıcı dediğimiz ürünümüz levhayı duvara yapıştırmak için kullandığımız malzemedir. Dübellere ise levhanın duvara sabitlenmesi için kullanılır. Sıva ve file ise sistemin iskeletidir. Profiller bizler için yardımcı malzeme olarak kullanılmaktadır.



Son olarak üçüncü kısım olan, koruma katmanı var. Bu da en son binayı dış etkenlere karşı korumak ve dekoratif göstermek amacıyla yaptığımız dekoratif sıva ve son kat boya uygulamasıdır.

Tüm bu aşamalar gerçekleştiğinde binada iyi bir yalıtım sözü konusu diyebiliriz ve bununla beraber eklemekte fayda var; iyi bir yalıtım iyi bir yatırımdır.

ÇBS Caretta için bir ısı yalıtım sistemi dediniz. Aslında bizim bu noktada merak ettiğimiz ve duyurmak istediğimiz de bu... Biraz ÇBS Caretta'dan bahseder misiniz?

Bizim için önemli olan birkaç tane maddemiz var. Bunların en başında müşteri memnuniyeti gelmektedir. Bunun için de ilk olarak, ürünlerin birbirine olan uyumuna önem veriyoruz. Kendi laboratuvarlarımızda ürünleri çeşitli testlere tabi tutuyoruz ve en yüksek verimleri almaya çalışıyoruz. Diğer yandan ürün paket sistem garantisine çok büyük önem veriyoruz. ÇBS Caretta'da da tam olarak sunduğumuz budur. Paket sistemimizin içinde levhalar, levha yapıştırıcılar, fileler, sıvalar, dübelller, astar uygulaması ve son kat boyalarımız mevcut. Yani ısı yalıtımı için gerekli tüm malzemeler ÇBS Caretta'nın içinde mevcut.

Yani, ÇBS Caretta Isı Yalıtım Paketi'ni alan bir kullanıcının baş-



ka bir malzemeye ihtiyaç duyamayacağını mı söylüyorsunuz?

Dış cephe mantolamasında ÇBS Caretta Isı Yalıtım Paketi'ni tercih eden birinin başka bir malzemeye ihtiyacı olmadığını söyleyebilirim.

Peki, iyi bir yalıtım son kullanıcı için ne gibi avantajlar sağlıyor?

Bence kullanıcılar yalıtımı sırf yatırmış olmak için yapmamalılar. Öncelikle yalıtımın amacının ne olduğu gerçekten biliniyor olması gerekiyor.

Isı yalıtımı her şeyden önce ilk olarak enerji tasarrufu sağlamakla birlikte doğayı korumaya yardımcı oluyor. Diğer yandan daha sağlıklı ve konforlu bir hayata sahip olmamıza destek oluyor. Cebinize dost oluyor ve her türlü iklim koşulunda mükemmel bir performans sağlıyor. Binanın ömrünü arttırmanın yanı sıra onarım masraflarını azaltıyor. En önemlisi ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor.

Yapı sektörünün Türkiye'deki

son durumu hakkında neler düşünüyorsunuz?

Yapı sektörü şuan hareket halinde diyebiliriz, frene basmadan son sürat ilerlemeye devam ediyoruz. Şuan Türkiye'nin genel konjonktürüne baktığımızda ekonominin hareketlenmesinde, yapının büyük rol oynadığını söyleyebiliriz. Sonuçta lokomotif bir gelir sektöründen bahsediyoruz... Biz de bu anlamda çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Son olarak değinmek istediğiniz farklı bir konu var mı?

Son kullanıcıların, bir yalıtımı yaptırırken doğru markayı, doğru malzemeyi ve doğru işçiliği tercih etmeleri gerektiğini düşünüyorum. En önemlisi yalıtımı neden yaptırıldıklarını bilmeleri gerekiyor. Çünkü ancak bu şekilde, doğru uygulama ile birlikte üstün performans elde edilebilir. Sürdürülebilir yaşam için yalıtımın şart olduğunun altını bir kez daha çizmek istiyorum. Çünkü yalıtım doğaya ve insana çok şey kazandırıyor...

dışcephe ısı yalıtımda bildiğiniz bütün markaları unutun!



yepyeni
sürdürülebilir
bir yaşam için;



ISI YALITIM SİSTEMLERİ

360 Derecelik Savaşın Doğal Sonucu;

Vaillant!

Vaillant'ın 2016'da pazar payını büyüttüğünü söyleyen Vaillant Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu, bu büyümenin ardında yapılanların gerek organizasyonel gerekse sistematik değişiklikler olduğunun altını çiziyor. Vaillant'ı rakiplerinden ayıran en büyük özelliğin verdikleri satış sonrası hizmetler olduğuna dikkat çeken Kayaoğlu; "Bizi farklı kılan bu servisleri kendi kadromuzda bulunan yaklaşık 250 tekniker arkadaşımızla 7 gün 24 saat kesintisiz olarak vermekteyiz. Bu sistem rakiplerimizin kopyalayabileceği bir alt yapı değil, çünkü maliyetli bir operasyon." şeklinde konuşuyor.

1 874'den bu yana ısıtma ve havalandırma sektöründe öncü olarak faaliyetlerine devam eden Vaillant, 2016'da ısıtma soğutma sektöründe pastadaki payını genişletebildi mi?

2016 yılı herkes gibi bizim için de zor bir yıl oldu. Vaillant Group olarak başarılı bir yıl geçirdiğimizi söyleyebilirim.

Vaillant markamız bir önceki seneye göre TL bazında yüzde 23, Euro bazına ise yüzde 11 büyüdü. Böyle sağlıklı bir büyümeyi 2016 yılı henüz kapanmadan sizinle rahatlıkla paylaşabilirim. Bu büyüme bize doğru yolda ilerlediğimizi gösterdiği gibi daha da büyük bir hedef belirlememize vesile oldu.

Mevcut Hükümetin uzun zamandan beri inşaat sektörünün üzerine kurduğu bir büyüme planı var. Dolayısıyla inşaat sektörü ve etrafındaki alt sektörler bu dönemde büyüme gösterdi. Sorunuza bu noktada bağlantı yapacak olursam; evet, pazar payı arttırdığımızı düşünüyorum. Sektörümüzde Pazar payını ölçen bir parametre ya da araştırma şirketi olmadığından beyan usulü yaptığımız büyüme oranlarıyla ve derneklerden aldığımız bazı figürlerle bunu söylemek mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla cironuz yüzde 23 satış adetleriniz yüzde 17 büyüdü ise pastadaki payınızı büyütmüşsünüz demektir.

Peki, sizce bu büyümeyi nasıl başardınız?

Bu büyümenin arkasında birkaç tane lokomotif var. Bunlardan bahsedecek olursak; biz Vaillant markasını daha kolay yapmaya çalışıyoruz. İş ortaklarımız herhangi bir sebeble bir problem yaşadığında, bizlere kolay ulaşabilsinler ve hızlı çözüm alsınlar istiyoruz. Diğer bir yandan fiyat rekabetçiliğimizi gözden geçirdik. Bazı segmentlerde Vaillant'ın premium kategoride olduğu



Vaillant Satış ve Pazarlama
Direktörü Erol Kayaoğlu



nun kabul edildiğini, bazı segmentlerde ise premium olarak değil, pahalı olarak algılandığını tespit ettik. Buna göre de modeller arasındaki fiyatlandırma sistematığımızı tekrar gözden geçirdik.

İşimizin büyük bir kısmını kombi ile yapıyor olsak da bunun yanı sıra; ısı pompası, radyatör, klima, akıllı oda termostatu ve solar gibi, aslında toplam ürün gamımızda olan fakat dokunuşlarımızın satış anlamında zayıf kaldığı yerleri tespit ettik. İş ortaklarımızın bir yılda ne kadar radyatör sattıklarını ve bu işi hangi markalarla yürüttüklerini inceledik. Bu iş ortaklarımızı yuvaya döndürebilir miyiz? diye sorguladık. Klima tarafında soğutmadan ne kadar pay alabiliriz? diye araştırma yaptık. Özetle; iş ortaklarımıza "yuvaya dönün ve bu işleri bizimle yapın, ürün gamımız artık geniş ve size doğru çözümler üretiyoruz" dedik. Yani, aslında var olan potansiyeli Vaillant'a çevirdik. Bunun yanı sıra sanal pos kredi kartı uygulaması üzerinden tüketicilerimize ve iş ortaklarımıza ürünlerimizi sıfır faizle 9 taksitle satın alma imkânı sağladık.

Burada son olarak rakiplerimizden bizi ayıran en büyük unsur olan satış sonrası hizmetlerimizden ve servisimizden bahsetmek isterim. Biz servis hizmetini yaklaşık 250 teknikerle ve kendi kadrolu ekiplerimizle veriyoruz. Bu sistem rakiplerimizin kopyalayabileceği bir alt yapı değil, çünkü maliyetli bir operasyon. Vaillant Türkiye olarak bunu tamamen müşteri memnuniyeti için yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz. Cumartesi gecesi kombisi arıza yapan bir müşterimiz call centerı aramak için pazartesini servis almak için ise en erken salı gününü beklemesini istiyoruz.

Şöyle düşünün; 15 senedir kullandığınız Vaillant marka bir kombiniz var. Vaillant çağrı merkezini arayıp, müşteri numaranızı veriyorsunuz ve telefondaki çalışma arkadaşımız kombinizin



hangi model olduğunu, ne zaman ne şekilde müdahale edildiğini, bu güne kadar yedek parça değişimi olup olmadığını, kim tarafından hangi tarihte ziyaret edildiğinizi önündeki ekrana bakıp çözüm konusunda size yardımcı olabiliyor. Servis sorunları için çağrı merkezimizi arayan tüketicilerimizin sorunlarının yüzde 85'i çağrı merkezi vasıtasıyla telefonda çözmekteyiz. Yani bu gün bizi aradığınızda, ürününüzle ilgili bir arşive sahip olduğumuzdan, daha önceki işlemlerinizi görebildiğimizden ve telefonu yanıtlayan arkadaşlarımızın teknik bilgileri sayesinde bazı sorunları telefonda çözebiliyoruz. Dolayısıyla bu sayede siz bir servis almamış hem boşuna para vermemiş hem de zamandan tasarruf etmiş oluyorsunuz.

Vaillantı sadece kullanıcılar açısından mı kolaylaştırdınız yoksa bu kolaylıktan ustalar da payını aldı mı?

Tabi ki sadece müşteriler için değil, ustalar için de Vaillant'ı kolaylaştırdığımızı söyleyebilirim. Bu süre zarfında ustalarla diyalog kurmaya başladık. Ustalarımızı da devreye sokmaya başladık. Bu aslında 360 derecelik bir savaşın doğal bir sonucuydu. Yani, Vaillant olarak, herkes için kolaylık sunmayı amaçladık ve çalışmalarımıza bu şekilde yön verdik.

Son kullanıcılardan konu açılmışken, hepsinin bilinçli olduğunu söyleyemeyiz. Doğalgazın geldi-

ği şehirlerde ister istemez kombiye ihtiyaç duyuluyor. Bu noktada vatandaş da kombi araştırmasına giriyor. Böyle bir durumda, bahsettiğimiz bilincin oluşması için bayilere eğitim verilmeli mi?

Kesinlikle verilmelidir. Esasen Vaillant Türkiye'nin lansmanını yaptığı Enerji Bayiliğinden bahsetmekteyiz. Enerji bayiliği konseptinde, bir tüketici bir ürünü alırken doğru karar versin, bizler de müşterinin en doğru çözümü almasına yardımcı olalım istiyoruz. Müşterinin evi hakkında yeterli bilgi aldığımızda ya da yerinde bir keşif yaptığımızda, tüketicinin doğru tercihi yapmasına yardımcı olabiliriz. Yani, tüketici için en doğru çözümü üretmek hepimizin ortak hedefi haline geliyor. Aslında bu noktada müşterinin bilincini sorgularken sektörümüzdeki bayilerin iş yapış şeklini sorgulamamız gerekiyor. Çünkü bazen bayiler ticari kaygılarından dolayı sizin yerinize karar verip, yanlış bir ısınma sistemi tercih etmenize neden olabilir.

Esasen baktığınızda etrafta oldukça fazla bir bilgi kirliliği var. Gerek komşu tavsiyesi gerekse internetten ya da kulaktan dolma bilgiler, insanları yanlış bilgilendiriyor. Bizler işte bu noktada enerji bayilerimizle doğru ürünü, en doğru çözümle birlikte tüketicilerimize ulaştırmak için büyük bir çaba gösteriyoruz. Bunun için de işi 360 derece inceliyoruz.

Tüm yurda yayılmış yetkili satıcı ve servis teknikerleriyle bu den-



li müşteri memnuniyeti kazanan Vaillant'ın, 2016 yılında geçirdiği en hareketli dönemi merak etmiyor değiliz...

Genel olarak bakıldığında 2016 yılında iki farklı sezon yaşadık. Bunların ilki nisan, mayıs, haziran ve ikincisi eylül, ekim, kasım, aralık aylarıdır. Bu yıl o kadar başarılı bir yıl oldu ki bir ayı diğer aydan ayırmanın kolay olmadığını gördük. Fakat bir şeyi ayırtmak kolay olacaktır, o da 'hangi ay daha kötüydü?' Tereddütsüz temmuz ayı diyebilirim. Temmuz ayında hem bir hafta boyunca bayram haftasını yaşadık hem de 15 Temmuz'da yaşadığımız talihsiz olay ekonomiyi ciddi derecede etkiledi. Dolayısıyla temmuz ayına baktığımızda ekonomi açısından tamamen kayıp bir ay diyebiliriz.

Ürün bazında değerlendirdiğiniz zaman 2016'da ısıtma ve soğutma sektöründe talep değişimi söz konusu mu? Örneğin kombi pazarında yoğunlaşmış ürünlere olan talep istenilen seviyelerde mi?

Yılın başında hedefimizi toplam kombi işinde yüzde 50 yoğunlaşmış ürünler, yüzde 50 yoğunlaşmış ürünler olarak belirlemiştik. Şu an kasım ayına baktığımızda, tam yoğunlaşmış ürünlerdeki bu hedefe ulaşmaya çok yakınız diyebilirim. Aralık ayı itibarıyla da bu hedefi gerçekleştireceğimizi öngörüyoruz.

Diğer yandan konuştuklarımızın doğrultusunda 'Çok ciddi anlamda yoğunlaşmış ürünlere geçiş var' diyebilirim. Bu arada yeni bir yoğunlaşmış ürünümüzü de pazara sunduğumuzu eklemek isterim -ki bu ürünün etkisinin henüz limitli olduğu bir durumda yüzde 50'yi yakaladık. 2017 ile ilgili olarak da tam yoğunlaşmış kombilerle bahsettiğimiz payın üzerine çıkacağımızı öngörüyoruz. Yani yoğunlaşmış ürünlere doğru hızlı bir geçiş var. Zaten bunu en çok tetikleyecek unsurun da 2018 Şubat ayında yoğunlaşmış ürünlerin satışını engelleyen yasanın olduğunu düşünüyoruz. Tahminen mayıs-haziran aylarından itibaren bu haber çeşitli kanallarla pazarda yayılacak ve tüketiciler



bilinçlendirilecektir. Bu noktada da 2017'nin ikinci yarısında yoğunlaşmış ürünlere olan ilginin ikiye katlanacağını düşünüyoruz.

Yeni bir yoğunlaşmış ürününüzü pazara sunduğunuzu söylediniz. Bu ürün hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Ekim ayında daha önce yer almadığımız bir segmentte çıkardığımız bir ürünün lansmanını yaptık. Bu da yüzde 103 verimli yoğunlaşmış kombi segmenti, kabaca piyasanın yarı yoğunlaşmış dediği bir ürün. Biz Vaillant olarak her zaman tam yoğunlaşmadaki yüzde 108 olan verime inanıyoruz. Fakat pazardaki gelişmelere kayıtsız da kalamayacağımızı düşünerek bu lansmanı gerçekleştirdik.

Yoğunlaşmış üründen yoğunlaşmış ürüne geçiş aşamasında yeni bir segment oluşmaya başladı. Böyle ürün talebinin olduğunu ve bu talebin özellikle müteahhit kanalları Vaillant'ı farklı bir platforma taşıyacağını gördük. Diğer yandan iş ortaklarımızın bu ürüne sempatiyle baktıklarına şahit olduk. Bu çok güzel bir duygu.

Ürünümüz piyasadaki aynı segmentte bulunan ürünlerden -özellikle sıcak su kapasitesi olarak- çok daha üstün bir ürün. Bayilerimizden ürünümüzle ilgili düşük ses düzeyi, kompakt tasarımı ve teknolojisine ilişkin son derece güzel geri bildirimler almakta olup, ürünümüzün bu segmentteki diğer ürünlerden daha iyi olduğu bilgisi gelmektedir.

Siyasi ve ekonomik değişim ve gelişimleri gözlemlediğiniz zaman 2017 yılı Türkiye için neler söyleyebilirsiniz? Buna paralel olarak 2017 yılına yönelik özellikle sektörel anlamda hedef ve beklentileriniz nelerdir?

Vaillant olarak karamsar değiliz. 2016'ya baktığımızda; Suriye krizi, mülteci olayları, uçak krizi, turizmin kötü geçmesi, darbe teşebbüsü ve kışın geç gelip sert geçmesi gibi olaylar yaşadık. Önümüzdeki yıl da benzer şeyleri yaşayabiliriz, bunlar hayatımızın bir parçası ama ben şöyle bakıyorum; 2017 yılı için Vaillant olarak planlarımızla, programlarımızla ve iş yapış şeklimizle alt yapımızı çok iyi oluşturduk. Dolayısıyla pasta küçülse de biz payımızı arttırmayı hedefliyoruz.

Ekonomik göstergeler Türkiye ekonomisinin önümüzdeki birkaç yıl daha 2,5 - 4,5 büyüme paralelinde gideceğini gösteriyor. Bu gün baktığımızda inşaat sektörü bu büyüme için önemli bir lokomotif. Dolayısıyla inşaat sektörü büyümeden Türkiye ekonomisinin büyümesi -bu günkü hükümet politikaları içerisinde- gündemde değil. Bu yüzden bu büyüme gelecekte inşaat sektörü buna katkı sağlayacak, inşaat sektörü büyürse de Vaillant olarak bu büyümedeki payımızı almak için çalışacağız. Yani iklimlendirme sektörünün inşaat sektörüyle paralel bir şekilde büyüme göstereceğini tahmin ediyorum.

Vaillant aroTHERM Isı Pompası...

Yüksek verim, düşük gider!



Vaillant aroTHERM Isı Pompası havayı kullanarak iç mekanları ısıtır ve soğutur. Üstelik yüksek verimliliğiyle* hem cebinizdeki parayı korur, hem de çevrenizi.

■ *Yüksek CoP değeri (4,7) ■ Monoblok yapısı ile kolay montaj ■ "Quiet Mark" ödüllü sessizlik



www.vaillant.com.tr
bilgi@vaillant.com.tr
444 2 888

facebook.com/VaillantTR
twitter.com/VaillantTR
youtube.com/VaillantTR

 **Vaillant** geleceğinizi düşünür.

DemirDöküm 2016'yı

Başarılarla Bitiriyor

Geçtiğimiz aylarda düzenlenen “İklimlendirme Sektörü Başarılı İhracatçılar Ödül Töreni”nde 2 ödüle birden layık görülen DemirDöküm’ün, Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna, bu başarıyı ürünlerinin kalitesine ve üstün performansına bağlıyor. DemirDöküm’ün genel olarak verimli bir yıl geçirdiğini kaydeden Ertuna, şunları söylüyor: “Kurduğumuz stratejiler ve ürün kalitemiz, dağıtım kanalındaki gücümüz ve tüketicinin markaya bağlılığı bizleri güzel sonuçlara ulaştırdı. İnşaat sektörü ile paralel ilerleyen bir sektör olarak, inşaat sektörünün büyümesi bizleri de olumlu etkiledi. Bu yüzden 2016’yı, hazırlıklı girdiğimiz ve başarılı bir şekilde tamamladığımız bir yıl olarak nitelendirebilirim.”

Sizin gibi sektöre belli bir ivme kazandırmış firmaların sektör hakkındaki değerlendirmeleri bizim için önemli ve değerli... Bu noktada sektörel anlamda 2016 yılı sizce nasıl bir yıl oldu?

2016 bizim açımızdan zor ama



DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna

başarılı bir yıl olarak geçti. Bilirsiniz ki yıl boyunca hem ekonomik hem de politik etkiler oldukça hissedildi. Piyasanın bir hayli zorlandığının da altını çizmek gerekiyor.

Kurduğumuz stratejiler ve ürün kalitemiz, dağıtım kanalındaki gücümüz ve tüketicinin markaya bağlılığı bizleri güzel sonuçlara ulaştırdı. İnşaat sektörü ile paralel ilerleyen bir sektör olarak, inşaat sektörünün büyümesi bizleri de olumlu etkiledi. Bu yüzden 2016’yı, hazırlıklı girdiğimiz ve başarılı bir şekilde tamamladığımız bir yıl olarak nitelendirebilirim.

2016’yı sene sonunda hedeflerin tutturulduğu güzel bir yıl olarak kapatacağız. 2016, cirosal

anlamda başarılı olduğumuz bir yıl olmasının yanı sıra müşteri memnuniyeti ve marka bilinirlik oranlarımızı da arttırdığımız bir yıl oldu. Yeni ürünlerimizle birlikte yetkili satıcılarımızı da arttırdığımız bu sene piyasadan da biraz bağımsız gittiğimizi de söyleyebiliriz.

Peki, tüm bunların arkasında ne gibi çalışmalar yatıyor?

DemirDöküm temellerinin atıldığı 1954 yılından itibaren Türkiye’nin ilk sanayi kuruluşlarından biri olarak sektörü yönlendiren ve sektöre ilkleri kazandıran bir markadır. Uzun yıllardır da sektörün önemli oyuncularından biri olarak tüketicilerin aklına kazınmış durumdayız.



Diğer yandan tüm bunların üzerine 2010 yılında başlattığımız, markayı biraz daha yeni nesillere yakınlaştıran logo değişimi, sosyal medya çalışmaları ve showroomlarımızı yenileme çalışmaları oldu.

Biz DemirDöküm olarak, bu çalışmalarla biraz da 40 yaş altı genç tüketicilere ulaşmaya çalıştık. Bunun sonucunda da rakiplerimizle aramızdaki farkı açtık. Türkiye’de bugün kombi denildiğinde yüzde doksanın üzerinde akla ilk gelen markanın DemirDöküm olması da yaptığımız çalışmaların bir meyvesidir.

Özellikle marka bilinirliği ve müşteri memnuniyeti noktasında yaptığınız çalışmalardan bahsederseniz?

Satış sonrası hizmetlerimizde 2010 yılında başlayan stratejilerimizi hayata geçirdik. DemirDöküm olarak Türkiye genelinde ‘VIP Servis’ adını verdiğimiz iş ortaklarımız bulunuyor. Bu çalışanlarımızın tüm ekipmanlarından çalışma düzenlerine kadar bir standardizasyon getirerek eğitimlerine ağırlık verdik ve günümüz teknolojilerine adaptasyonlarını sağladık. Tüketici memnuniyeti üzerine de birçok eğitim verdik ve VIP Servis adını verdiğimiz organizasyona dönüştürdük.

Diğer yandan denetim ekiplerimizle saha denetimlerini arttırdık ve sahada neler olduğunu yakından takip edip bunu ölçebilir hale geldik. Bu ölçümleri de tüm servislerimizle paylaştık. Yani düzeninden, müşteri ilişkilerine ve teknik kabiliyetine kadar farklı kriterleri ölçümleyerek kendilerine gösterdik. Daha sonra gelişme alanlarına yönelik yatırımlar yaparak süreçlerimizi geliştirdik. Tabi bu gelişmeler de müşteri memnuniyeti anlamında büyük önem taşıyor.

Türkiye’ye birçok ilki sunan DemirDöküm için 2016’nın en hareketli dönemi ne zamandı? Sizce sebepleri nelerdir?

Performans açısından değer-

lendirdiğimizde yıl aslında ikiye ayrılıyor. Bahar dönemleri inşaatların tamamlandığı ve evlerin teslim edildi dönemler olduğu için sektörümüz de bu dönemde ivme kazanmaktadır. Ancak sektörümüz için yılın en performanslı dönemi her zaman için yılın son çeyreğidir. Ekim, Kasım ve Aralık ayları en yüksek ciroların yapıldığı, kapasitelerin en yükseğe çıkarıldığı ve müşteri ilişkilerinin en yoğun olduğu dönemlerdir. Tüm bunları ayrıca Türkiye’nin iklim şartları, satın alma kültürü ve sektörün mevsimselliği de etkilemektedir.

Geçtiğimiz aylarda düzenlenen ‘İklimlendirme Sektörü Başarılı İhracatçılar Ödül Töreni’nde DemirDöküm’e 2 ödül birden geldi. Bu başarınızı neye bağlıyorsunuz?

Aldığımız ödüllerden dolayı mutlu ve gururluyuz. Bu ödüller DemirDöküm için aslında normal olarak nitelendirilebilir. Çünkü 1960’larda başlayan bir ihracat hikâyemiz var. Bildiğiniz üzere 1960’larda döküm radyatörlerle ilk ihracatımıza başladık ve o günden beri sürekli ihracata devam ediyoruz. Özellikle kombi, panel radyatör ve şofben ürünleri ile ihracatımız sürekli devam ediyor. Kendi ihracatımızın dışında Vaillant Group’un dünyadaki şirketlerine yaptığımız ihracatlarımız da bulunuyor. Tabi ki DemirDöküm’ün ürün kalitesi ve performansı talep artışında çok etkili oldu ve doğal olarak özellikle kombi ihracatımızda artış yaşadık. Panel radyatör ihracatçısı olarak da hep iddialıydık, çünkü dünyanın her yerine panel radyatör ihraç ediyoruz. Şofbenlerimiz de Kuzey Afrika’da ve Güney Avrupa’da çok iyi biliniyor ve talep görüyor.

Geçen sene ihracat büyümesinde, tüm Türkiye’nin üstünde bir performans sergiledik. Bu yıl da hem kendi açımızdan hem de grup açısından üstün bir performans gösterdik. Bunun sonucunda da en büyük ihracatçılardan ve en iyi panel radyatör ihracatçılarından biri olarak ödül aldık.



Panel radyatörler demişken, kısaca panel radyatörlere de değinelim...

Radyatör bizim için önemli bir ürün grubu. Türkiye’nin ilk döküm radyatörünü ve ilk panel radyatörünü üreten markayız. DemirDöküm olarak ilk ihracatımızı da 1968 yılında döküm radyatörle gerçekleştirdik. Dolayısıyla panel radyatör üretimine başladığımız günden itibaren de Türkiye’nin önemli ihracatçılarından biri olduk. Bizim gurur duyduğumuz noktalardan biri de bu sektörde sadece üretim yapan değil aynı zamanda teknoloji üreten firma oluşumuz. DemirDöküm panel radyatörler üstün özellikleri ile tüm dünyanın tercih ettiği, sınıfında en yüksek kaliteye sahip ürünlerdendir.

DemirDöküm Panel Plus Radyatör adını verdiğimiz ürünümüz özel hatve yapısı sayesinde standart panel radyatörlerin yaklaşık yüzde 10 üzerinde bir performans sergiliyor ve bu ürünü Türkiye’de sadece DemirDöküm olarak biz üretiyoruz. Türkiye’de de bizden başka 25 mm hatve üretimi panel plus radyatör üreten yoktur ve bu da bizi sektörde farklı bir konuma taşımaktadır.



DemirDöküm olarak enerji verimliliğine bakış açınız nedir?

Genel anlamda enerji verimliliği, Türkiye'deki önemli konulardan biri. Çünkü cari açığımızın büyük bir bölümü fosil enerji kullanımından ve bunu ithal etmekten kaynaklıdır. Küresel ısınmaya ve çevre değerlerimize baktığımızda bu tip etkilerin daha çok evsel iklimlendirmeden geldiğini görüyoruz. Dolayısıyla enerji verimliliği hepimizin evindeki iklimlendirme çözümleri hem doğayı hem de bütçeyi korumak açısından önemli ve her geçen gün daha da önemli hale gelecek. Dolayısıyla hepimiz bu konuda dikkatli olmalıyız.

Doğal olarak DemirDöküm'de de bizim öncelik verdiğimiz konu kendi ürün grubumuzda en yüksek performansı sağlamak. Bu yüzden Nitromix ve Nitron Condense yoğuşturmalı kombimizi piyasaya sunduk. Termosifon tarafında verimliliği yükselttik ve akıllı termosifonlarımızı piyasaya sunduk. Bu ürün, tüketicinin alışkanlıklarını takip edip ona göre sıcak su hazırlayabildiğinden enerjiyi daha verimli kullanıyor.

Klima tarafında ise, inverter klimalarımızın yanı sıra A++ ürünlerle de piyasada yer alıyoruz. Diğer tarafta solar fabrikamızda yenilenebilir enerji için özellikle güneş enerjisinin önde olduğu bölgelerde bu enerjiyi; şofben, termosifon ya da kombiyle birleştirip beraber çalıştırabileceğimiz hibrit sistemler kullanıyoruz. Özetleyecek olursak, enerji verimliliği sadece tüketiciler için değil sanayi için de büyük önem taşıyor ve biz de DemirDöküm olarak bu konuda elimizden gelen çalışmayı yapıyoruz. Yapmaya da devam edeceğiz.

Son kullanıcılara ürünlerin enerji verimli kullanımı noktasında ne gibi mesajlar verirsiniz?

Tüketicilerin evden çıkarken kombiyi kapatma gibi bir alışkanlıkları var. Bu alışkanlık eski ürünlerden geliyor. Bu günkü teknolojik kombilerin, evin sıcaklığına ve istenen sıcaklığa göre kendi güç değerlerini ayar-



lamasını sağlayan ekipmanları var. Bu yüzden kullanıcıların evden çıkarken asla kombiyi kapatmamaları gerekiyor. Kendi konfor seviyelerine göre kombiyi ayarlayıp tüm sezon boyunca o ayar değerlerinde bırakmaları gerekiyor. Bunu yaptıklarında gaz faturalarında ciddi anlamda bir düşüş görecekler.

Eğer ürünlerden daha fazla verim almak isteniyorsa, kombinin yanı sıra otomatik kontrol cihazını devreye sokmak gerekli. Yani kombiyi kapatmak yerine konfor seviyesini ayarlayıp, kombinin kendi halinde çalışmasına izin verilmelidir.

2016'daki ülke konjonktürünü göz önüne alarak 2017 için ne gibi planlar yaptınız? Bu noktadaki öngörülerinizi de paylaşır mısınız?

2017'nin çok kolay bir yıl olmayacağını, içinde zorlukların ve fırsatların olduğunu, birçok anlamda

dikkat edilmesi gereken bir yıl olduğunu düşünüyoruz. 2016'da yaşadığımız çalkantı 2017'de de devam edecektir. Sektörel olarak baktığımızda, yıla iyi hazırlanan şirketlerin bu sorunlardan fazla etkileneceğini fakat büyüme noktasında biraz zorluk yaşayacağını düşünüyorum. Biz de bu noktada önümüzdeki yıl için hazırlıklarımızı yaptık, 2017'ye yeni ürünlerimizle giriş yapacağız. Özellikle ihracatta çift haneli büyümeleri hedefliyoruz. Diğer stratejilerimizi de piyasanın ve ekonominin gelişmesine göre yönlendireceğiz.

Son olarak neler eklemek istersiniz?

Sektörün bir arada kalması gerektiğini düşünüyorum. Birlikte birçok zorluk aşılabılır. 2017 kolay bir yıl olmayacak, yükselen maliyetlerle ve piyasadaki zorluklarla mücadele edeceğimiz bir yıl bizleri bekliyor. Dinç kalalım, umutlu kalalım... Başaracağımıza inanıyorum.



Doğadan Esinlenilen

Hasta Odaklı Tasarım

İç mekân ve cephe tasarımı RSG İç Mimarlık imzası taşıyan İzmir Çiğli'deki Sardes Hastanesi, doğadan esinlenilen detayları ve hasta psikolojisi odaklı tasarım anlayışıyla dikkat çekiyor.

Markalı konutlar, ofis projeleri, turizm işletmeleri, sosyal mekanlar ve sağlık yapıları gibi birçok farklı alanda iç mimari ve uygulama projelerine imza atan İç Mimar R. Semih Güven ve İç Mimar Didem Güven ortaklığında RSG İç Mimarlık'ın cephe ve iç mekanlarını tasarladığı İzmir Çiğli'deki Sardes Hastanesi, doğadan esinlenilen tasarımı ve hasta psikolojisini ön planda tutan detaylarıyla dikkat çekiyor.

Rahatlık ve konfor dinamikleri

Sağlık yapıları tasarımlarında hasta motivasyonunu yüksek tutmanın öneminden yola çıkan RSG İç Mimarlık, Sardes Hastanesi'nde rahatlık ve konfor hissettiren dinamikler yaratarak danışanlara stresle baş edebilme gücü veren olumlu etkileşim alanları oluşturdu. Kadın doğum birimlerinin hizmet verdiği Sardes Hastanesi'nin cephe tasarımında şifa ve doğumu sembolize eden "lotus"



bitkisinin kıvrımlarından esinlenildi. İç mekânlara da aynı doğal etkinin taşındığı tasarımda hastaları sağlıklı ve güven verici bir ortamda hissettiren, rahatlık ve konfor sağlayan, sağlıklı var olma, yaşamda olma ve iyi olma etkisi veren bir dil kullanıldı.

Şifa ve doğumu simgeleyen lotus bitkisinin kıvrımlarından yola çıkılarak tasarlanan cephede, aydınlatma detayları ve diğer cephe unsurları lotus üzerine inen

ve ona yaşam veren yağmurdan esinlenilerek tasarlandı. Alanlar arası geçişler, geçişler üzerinde kontrol sağlanması, kullanım kolaylığı ve acil müdahale olasılıklarının yalın ve elverişli çözümlendiği tasarımda birimlerin birbirleriyle etkileşimi minimum seviyede tutuldu. İç mekânların dingin, pozitif etki veren, kıvrımlı formlar ile daha feminen bir etki yaratılarak tasarlandığı yapının her katında farklı renk-



ler ve farklı dekorasyon öğeleri kullanılarak hasta odalarında çeşitlilik sağlandı. Sardes Hastanesi'nde baharı çağrıştıran canlı renkler ile ahşabın sıcak etkisi harmanlanarak, hastanın ve refakatçinin kendilerini evlerinde hissedebilecekleri bir atmosfer oluşturuldu.

RSG İç Mimarlık Hakkında:

RSG İç Mimarlık, 2002 yılında R. Semih Güven tarafından kuruldu. Bugüne kadar konut, turizm işletmeleri, çok amaçlı sosyal mekanlar, sağlık yapıları gibi farklı alanlarda iç mimari tasarım, proje ve uygulama hizmetleri verdi. 2007 yılında Didem Güven'in ortaklığı ile mesleki pratiğine devam eden RSG İç Mimarlık, merkezi İzmir olmak üzere İstanbul ofisinde de hizmet vermeye devam etmektedir.

Profesyonel mimari kadrosuyla tasarım ve uygulama alanlarında, farklı ölçek ve kategorilerde çalışmalar yapan RSG İç Mimarlık, sanatı, yaşam alanına entegre ediyor. Üzerinde çalışılan her projede yaratıcılığı ve hayal gücünü, profesyonel tecrübelerle birleştirerek daha önce tasar-



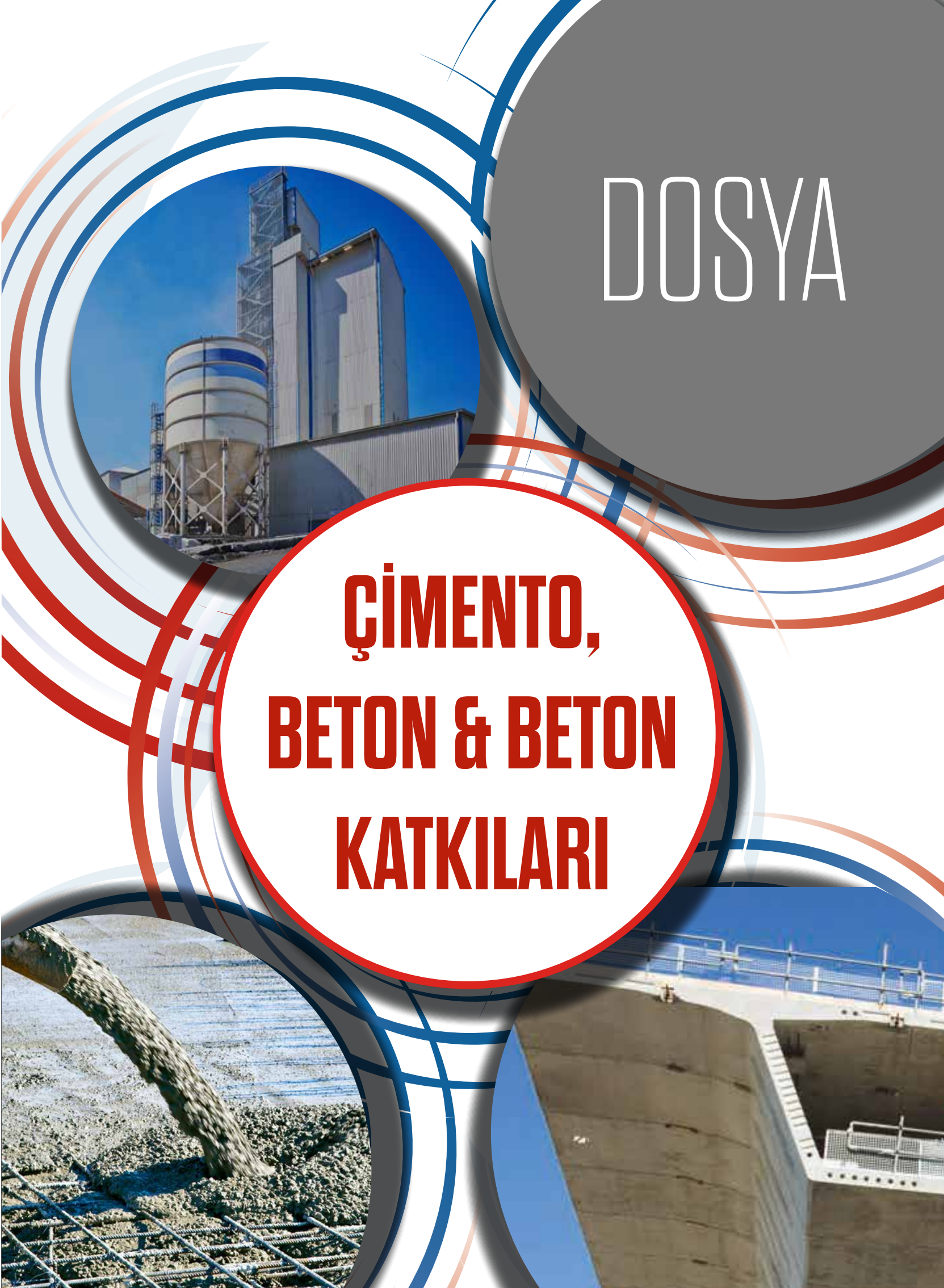
lanmamış olanı sunmak adına çalışıyor. Her projenin farklı bir yaklaşım gerektirdiğine inanan RSG İç Mimarlık, dünyada her an değişmekte olan tasarım trendlerini takip ederek ve farklı örnekleri yorumlayarak onlara yeni bakış açıları getiriyor. Bu yönelimle; mimari tasarım anlayışına detay katarak, mekân-daki uyumu yakalıyor ve yaşam alanıyla kullanıcılarını bütünleştirmeyi hedefliyor. RSG İç Mimarlık, tanımladıkları kavramsal tasarım bütünlüğü çerçevesinde esnek bir mimari yaklaşımla çalışmalarını sürdürüyor. Tasarımın mekan ile bir bütünlük oluş-

turması gerektiğine inanan RSG İç Mimarlık, bu konuda yaratıcı fikir ve tasarıma yönelik konsept danışmanlığı hizmeti de veriyor.

RSG İç Mimarlık, Kalekent Satış Ofisi projesiyle 2014 yılında A'Design Awards'ta "En İyi Tasarım" kategorisinde bronz ödüle layık görüldü. Aynı yıl düzenlenen European Property Awards'a yine aynı projeye katılan RSG İç Mimarlık, 'Highly Commended' ödülünü Türkiye'ye getirdi. Aynı proje, 2015 yılında A'Design Awards'ta "Interior Space and Exhibition Design" kategorisinde birinciliğe hak kazandı.

DOSYA

**ÇİMENTO,
BETON & BETON
KATKILARI**



Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği'nden Zorlu Yollara 'Beton Yol' Önerisi



Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği, Trabzon'da Doğu Karadeniz Bölgesi belediyeleri için Beton Yollar Semineri düzenledi. Seminerde Doğu Karadeniz'in zorlu yol ve iklim koşullarında beton yolların can güvenliğine etkileri tartışıldı.

Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB) ve Trabzon Büyükşehir Belediyesi tarafından düzenlenen Beton Yollar Semineri'nde Doğu Karadeniz Bölgesi belediyeleri için beton yolların önemi, can ve mal güvenliği konuları konuşuldu.

Trabzon, Artvin, Rize ve Gümüşhane illerinin belediye ve diğer kamu kuruluşları yetkilileri ile beton yol uygulayıcıları, çimento ve hazır beton üreticilerinin bulunduğu çok sayıda davetlinin katıldığı Seminerde Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) İnşaat Mühendisliği Öğretim Üyesi Prof. Dr. Özgür Yaman, Karadeniz Bölgesi'nde son yıllarda uygulamaları yaygınlaşan silindirle sıkıştırılmış beton (SSB) yollar hakkında bilgi verdi. SSB yolların klasik beton yolların aksine asfalt yolların yapımında kullanılan ekipmanlarla yapılabildiğini, hızlı bir biçimde taşıt trafiğine açılabilirdiğini ve maliyet bakımından sathi kaplamalarla yarışabildiğinin altını çizen Yaman, ayrıca beton yollarda uygulama kalitesini arttırmak için uygulanan kalite kontrol testleri hakkında yakında çıkacak olan beton yollar şartnamesinden de örnekler sunarak bilgiler verdi.

Güvenlik yaşamın her alanında büyük önem taşıyor

KATÜ Ulaştırma Anabilim Dalı



ODTÜ İnşaat Mühendisliği Öğretim Üyesi Prof. Dr. Özgür Yaman



TÇMB CEO'su İsmail Bulut

Öğretim Görevlisi Doç. Dr. M. Vefa Akpınar, beton yolların yapımında yapılan yanlışlar ve bunların yarattığı performans problemlerinden örnekler vererek, beton yollarda uygulamaya dayalı bozulmaların çözümleri için izlenebilecek adımlar konusunda uygulayıcılara önerilerde bulundu.

ODTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Hande Işık Öztürk ise "Beton Yol Tasarımında Yeni Yaklaşımlar" başlıklı konuşmasında kaplama tasarımında yeni bir teknoloji olan mekanistik-ampirik tasarım

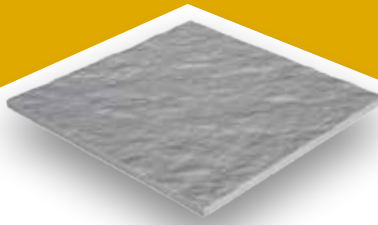
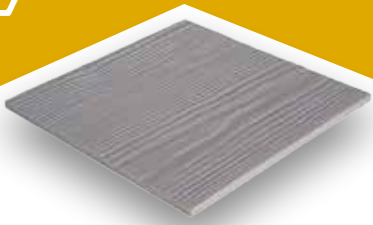
prensipleri hakkında bilgiler verdi.

Can ve mal güvenliği için; özellikle zorlu iklim ve coğrafi koşulların hâkim olduğu bölgelerde beton yol ve beton bariyer konusuna daha fazla odaklanılması gerektiğini dile getiren TÇMB CEO'su İsmail Bulut; "Yaşamımızın her alanında güvenliği önceliklerimiz arasına alarak, güvenli seyahat için alınacak önlemlerin başında gelen iyi bir yol ile birlikte beton bariyerlerin yaygınlaşmasının ve bununla birlikte daha güvenli yolların oluşması TÇMB'nin öncelikli hedefleri arasındadır." diye konuştu.

ESKİLERİN BİR BİLDİĞİ VARDIR*

*Sayısız yapı, **estetik ve şık dokularıyla bilinen Tepe Betopan Dış Cephe Kaplama Ürünleri** ile kaplanıyorsa tercih edilmemizde yılların verdiği güven duygusu vardır.

dw11 mandalina



tepePAN® *Değişimi gördüğün an; Tepe Betopan...*

TEPE BETOPAN YAPI MALZEMELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.



“Avrupa’daki gündemleri daha yakından takip ederek son gelişmeleri ülkemize kazandıracağız”

Kalitesiz ve merdiven altı üretimi engellemek için beton üreticilerinin sürekli denetlenerek ürettikleri betonun kalitesinin belirli bir standart altına almak gerektiğini söyleyen Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO) ve Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, ülkemizde güvenli ve dayanıklı yapıların inşası için gerekli olan kaliteli, doğru, çevreye duyarlı ve sürdürülebilir beton üretiminin ve kullanımının yaygınlaşması için çalıştıklarını vurguladı. Beton 2017 Kongresi ve Fuarı’nın hazırlıkları hakkında bilgi veren Işık, “13-14 Nisan 2017 tarihlerinde düzenleyeceğimiz Beton 2017 Kongresi için bildiriler gelmeye devam ederken, 13-15 Nisan 2017 tarihlerinde dokuzuncusunu düzenleyeceğimiz fuarımızda da firmalar hızla yerini almaya başladı.” dedi.

Kaliteli beton üretimi nasıl olmalıdır? Kaliteli betonun yaygınlaşması adına ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Türkiye Hazır Beton Birliği, üyelerinden ve değerli paydaşlarından aldığı güçle kurulduğu 1988 yılından bu yana, ülkemizde güvenli ve dayanıklı yapıların inşası için gerekli olan kaliteli, doğru, çevreye duyarlı ve sürdürülebilir beton üretiminin ve kullanımının yaygınlaşması için çalışmaktadır.

Birliğimiz; güvenli, sağlam ve dayanıklı yapıların inşası için, standartlara uygun beton üretilmesi ve uygulamaları için, özellikle deprem riski yüksek bölgelerde yüksek dayanım sınıflarında beton kullanılması için uğraş vermektedir. Bu doğrultuda, Birliğimize üye olacak şirketlerin, Kalite Güvence Sistemi (KGS) ile sürekli ve habersiz denetimlere tabi olarak KGS Uygunluk Belgesi alınması, uygun laboratuvar bulunması, teknik, çevre, iş sağlığı - işçi güvenliği, yasal ve etik kriterlerin eksiksiz yerine getirilmesi zorunlu tutulmaktadır. Böylece, Birliğimiz üyesi tüm hazır beton tesislerinde AB standartlarına uygun üretim yapılması sağlanmaktadır.

Peki, kalitesiz üretimi engellemek adına neler yapılabilir? Sizin bu yön-



de faaliyetleriniz var mı?

Kalitesiz ve merdiven altı üretimi engellemek için beton üreticilerinin sürekli denetlenerek ürettikleri betonun kalitesini belirli bir standart altına almak gerekmektedir. Kaliteli üretimin sağlanması ve standartların uygulanması ise denetimle mümkündür. Türkiye’de kaliteli beton üretilmesi için birliğimizin 1995 yılında kurduğu Kalite Güvence Sistemi’nin önemi çok büyüktür. Şu anda ülkemizde beton üretiminde tek etkin ve verimli denetimi KGS yapmaktadır. Bu kapsamda KGS, beton üretim te-



ERMCO ve THBB
Yönetim Kurulu Başkanı
Yavuz Işık

sislerinin yerinde denetiminin yanı sıra, habersiz ürün denetimleri de gerçekleştirmektedir. Bu sayede tesislerin üretim kalitesinde süreklilik sağlanmaktadır. Birlik olarak üyemiz olan tüm hazır beton tesislerinde, AB standartlarına uygun üretim yapıldığının garantisini vermekteyiz. Ülkemizde üretilen 107 milyon metreküp betonun yüzde 65'i KGS tarafından denetlenmektedir.

Türkiye'de çok sayıda hazır beton tesisi bulunuyor. Aralarında Türkiye Hazır Beton Birliğine üye olmayan kuruluşlar da var. Bu noktada bu tesislerin denetimi ve kontrolü nasıl sağlanacak?

Bu konu sektörümüzün sorunlarının başında gelmektedir. Kalitesiz ve merdiven altı üretimi engellemek için beton üreticilerinin sürekli denetlenerek ürettikleri betonun kalitesini belirli bir standart altına almak gerekmektedir. Kaliteli üretimin sağlanması ve standartların uygulanması ise denetimle mümkündür.

Beton sadece çimento, su, agrega, kimyasal ve mineral katkının rastgele karışımından meydana gelen bir yapı malzemesi değildir. Bu nedenle betona katacağınız çimento, su ve agrega miktarındaki küçük bir değişiklik, elde edeceğiniz betonun kalitesini etkilemektedir. Betonun kaliteli olduğunu anlamanız için ona dokunmanız, gözle görmeniz de yeterli değildir. Türkiye Hazır Beton Birliği; kalitesiz ve merdiven altı üretimi engellemek için beton üreticilerini sürekli denetleyerek, Kalite Güvence Sistemi denetimlerine tabi tutup, standartlara uygun hazır beton üretilmesini sağlamaktadır. Bu konuda müteahhitlerimizden kaliteli beton üretimine önem vermeleri, THBB üyesi KGS belgeli betonları tercih etmeleri beklenmektedir. Yapılan araştırmalarda deprem yıkımlarının önemli nedenlerinden birinin standart dışı beton kullanılması, uygulama ve proje hataları olduğu görülmektedir. Depreme dayanıklı yapılara ihtiyaç olan ülkemizde hazır be-



ton sektörünün en önemli sorunu bir kısım üreticinin denetim dışı, kalitesiz üretim yapmasıdır. THBB olarak önceliğimiz bu üreticilerle ilgili kamuoyunu bilgilendirmenin ve "Kalite Güvence Sistemi"nin önemini anlatmaktır.

Hazır Beton Endeksi 2016 Ağustos Ayı Raporu'na göre hazır beton sektörünün ağustos ayında hareketlendiği belirtilmişti. Sizce bu hareketliliğin sebebi neydi?

Birliğimizin hazırladığı Hazır Beton Endeksi Ağustos Ayı Raporu'na göre Güven ve Beklenti Endeksi'nde bindebir oranında küçük düşüşler yaşansa da, Faaliyet Endeksi'nin yüzde 2'lik artışı, Hazır Beton Endeksi'nin de yükselmesini sağlamıştır. Alt endekslerin tümünü içeren bileşik endeks olan Hazır Beton Endeksi, 99.37'den kapattığı temmuz ayının ardından ağustos ayında 99.85'i yakalayarak kısmi bir yükseliş göstermiştir. Ancak sonrasındaki aylara ilişkin Hazır Beton Endeksi değerlerini incelediğimizde bu artışın henüz bir trend düzeyine ulaşmadığı, hem inşaat hem de hazır betonda dalgalanmanın sürdüğü görülmektedir.

Düzenli olarak hazırladığınız 'Hazır Beton Endeksi'nin son sonuçları -Ağustos'un aksine- sektörün durgun olduğunu gösteriyor. Bu konu hakkında sizin yapacağınız değerlendirmeler nedir?

Ağustos ayında faaliyet anlamında hız kazanan hazır beton sektörü, eylül ayında frene bastı. Faaliyet, beklenti ve güven endeksinde yaşanan dalgalanma sonucunda Hazır Beton Endeksi, Eylül ayını güven seviyesi olarak kabul edilen 100 barajının altın-

da 99.16 noktasında tamamladı.

Ankete katılan firmaların yüzde 56'sı eylül ayında satışların azaldığını belirtti. Katılımcıların yüzde 62'lik bölümü de eylülde tahsilât sürecinde bozulma yaşandığını dile getirdi. Bu olumsuz gelişmelerle birlikte faaliyet endeksinde yüzde 2'lik daralma meydana geldi.

Katılımcıların yüzde 75'inden fazlasının yeni bir yatırımı ve istihdamı düşünmemesi güven endeksinin aynı seviyede kalmasında önemli rol oynadı.

Ankete katılanların yüzde 38'i satışların sonrasındaki üç ay içerisinde azalacağını düşünüyordu. Bu tablo, beklenti endeksinin de olumsuz yönde dalgalanmasına neden oldu.

Hazır Beton Endeksi'nde beklentinin düşmeye devam etmesi inşaat sektöründeki durgunluğun devam ettiğini gösteriyor. Güven endeksinin sabit kalması ise inşaat sektöründe yaşanan durgunluğa rağmen, hazır beton üreticilerinin sektöre olan güvenlerini yitirmediklerini kanıtlamaktadır.

Son olarak 2016 Ekim ayı raporumuzu açıkladık. Eylül ayına kıyasla yüzde 0,6 oranında yükselerek yüzde 99.71 seviyesine gelen beton endeksinde görülen kısmi iyileşme, 100 eşik değerini aşamadığı için yeterli görülmedi. Ekim ayında üç endeks değeri eşik değeri olan 100'ün altında kaldı. Buradan hareketle hazır beton sektöründeki beklenen gelişmelerin halen istenilen düzeye ulaşmadığı görüldü. Faaliyet endeksinde ekim ayında görülen yüzde



1,6'lık yükseliş olumlu bulunsa da yalnızca faaliyet endeksinin 100 eşik değerinin üzerine çıkması, ekim ayında hazır beton ve inşaat sektörlerinin kısmen hızlandığını gösterdi. Hazır beton faaliyet endeksinin 4 aylık gelişme trendi incelendiğinde ise sektörde yükselen bir trend yakalanamadığı, oldukça dalgalı bir seyir izlediği görüldü.

Durgunluğun sebebi sizce nedir? Haliyle bu durum beton endeksinin de gerilemesine sebep oldu değil mi?

Hazır Beton Endeksi'nde beklen-
tinin düşmeye devam etmesi in-
şaat sektöründeki durgunluğun
devam ettiğini göstermektedir.
Sektördeki durgunluk aslında
ekonominin genelinde olduğu
öngörülen durgunluğun bir yan-
sımasıdır. Yani inşaat sektörüne
özel bir durum değildir. Aynı za-
manda Hükümetimizin son dö-
nemde aldığı tedbirler ışığında
inşaat sektöründe çok derin bir
durgunluk yaşanmamaktadır.
Zira son açıklanan veriler bize
bu durgunluğun boyutları hak-
kında ipucu vermektedir. Son
açıklanan eylül ayına ilişkin ver-
ler, ikinci çeyrek artış oranlarının
bir hayli gerisindedir. 15 Tem-
muz darbe girişimi sonrasında
inşaat sektöründe yaşanan
olumsuz gelişmeler yavaş yavaş
da olsa aşılmaya başlanacaktır.
Ancak bu yılın son çeyreğinde;
ABD seçimleri ve FED'in faiz ar-
tırımı ihtimalinin kuvvetlenmesi
ve güneydoğumuzda yaşanan
gelişmelere bağlı olarak sektör-
deki hareketlenmenin sınırlı ka-
lacağı, asıl hareketliliğin 2017 yı-
lında yaşanacağını öngörüyoruz.

Eylül ayında ülkemiz hazır beton sektörü için önemli bir gelişme yaşandı. Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO) Başkanı seçildiniz. Bu konuda değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Inşaat sektörünün en temel kolu
olan hazır beton sektörü, 107
milyon metreküp hazır beton
üretimiyle dünyada önemli bir
yere sahiptir. Türkiye, son 7 yıldır
üretimiyle Avrupa'daki ülkeler

arasında lider konumdadır. Avru-
pa Birliği üyesi ülkelerin toplam
üretim miktarı 215 milyon met-
reküp iken, Türkiye tek başına
107 milyon metreküp beton üret-
mektedir. Dünyada ise üçüncü
en büyük hazır beton üreticisidir.
Hazır beton üretiminde lider bir
ülke olarak sektörümüz için çok
önemli bir organizasyon olan
Avrupa Hazır Beton Birliği'nin
(ERMCO) 1991 yılından bu yana
tam üyesiyiz ve 2014 yılından bu
yana da Başkanlık Komitesi'nde
yer alıyoruz. 1967 yılında kurulan
ERMCO hazır beton alanındaki
en büyük uluslararası kuruluştur.
ERMCO, Avrupa Standartlar
Komitesi (CEN) ve Avrupa'nın di-
ğer ilgili komitelerinde özellikle
standartlaştırma, belgelendirme
ve çevre alanlarında hazır be-
ton sektörünü temsil etmektedir.
ERMCO, üye ülkeler arasındaki
üretim, standart, kalite, teknolo-
jik yenilikler gibi konulara ilişkin
işbirliğini teşvik edip, pekiştire-
rek hazır beton sektörünün geli-
şmesini sağladığı gibi, söz konusu
ülkeler arasında diğer alanlarda
da yakınlaşma ve işbirliği ola-
naklarının doğmasına zemin ha-
zırlamaktadır. Merkezi Brük-
sel'de bulunan ERMCO, Avrupa
ülkelerindeki ulusal beton bir-
liklerinden temsilcilerin bulun-
duğu Çevre ve Teknik Komitesi
başta olmak üzere birçok komite
aracılığıyla etkinliklerini yürüt-
mektedir. ERMCO, CEMBUREAU
- Avrupa Çimento Birliği, Con-
crete Initiative - Beton İnisiyatifi,
European Concrete Platform -
Avrupa Beton Platformu, EUPA-
VE - Avrupa Beton Yollar Birliği,
FIB - Uluslararası Yapısal Beton
Federasyonu başta olmak üzere
diğer tüm ilgili kuruluşlarda gün-
dem oluşturmakta, sektörümüzü
yakından ilgilendiren gelişmeleri
takip ederek çalışmalarını sür-
dürmektedir. Avrupa Birliği'nin
gündeminde olan enerji verim-
liliği, sürdürülebilirlik, çevrenin
korunması, dairesel ekonomi,
geri dönüşüm, kaynak verimliliği,
malzeme kaynaklarının sorumlu
işletilmesinin değerlendirilmesi
ve sertifikalandırılması gibi ko-

nular ERMCO ve paydaşları tara-
fından da takip edilmektedir.

Türkiye Hazır Beton Birliği Başka-
nı olarak, 8 Eylül 2016 tarihinde
Almanya'da gerçekleştirilen 24.
ERMCO Yönetim Kurulu Toplan-
tısı'nda, 70 delegenin oyları ve
Fransa, Almanya ve Türkiye'den
temsilcilerin oluşturduğu Başkan-
lık Divanı'nın kararıyla ERMCO
Başkanlığına seçildim. Bundan
sonraki süreçte, ERMCO'daki bu
görevimizle birlikte Avrupa'daki
gündemleri daha da yakından ta-
kip ederek son gelişmeleri ülke-
mize kazandıracağız ve sektörü-
müzün sorunlarını da Avrupa'daki
kurumların gündemine getirip
çözüm bulmaya çalışacağız. Böy-
lece, Türkiye olarak Avrupa hazır
beton sektörüne yön verirken ül-
kemiz hazır beton sanayisinin ge-
lişimine de katkıda bulunacağız.

Beton 2017 Kongresi ve Fuarı için çalışmalar başladınız. Hazırlıklar konusunda bilgi verebilir misiniz?

Birliğimiz tarafından başarıyla
düzenlenen kongre ve fuarlar-
ın artık bir gelenek halini aldı-
ğını belirtmek isterim. 1995 ve
2015 yıllarında ERMCO Avrupa
Hazır Beton Kongrelerini, 2004
yılından bu yana Hazır Beton
Kongresi ve Fuarlarını gerçek-
leştiren birliğimiz, 2017 yılında
İstanbul'da hazır beton kongresi
ve fuarı düzenlemek üzere çalış-
malara başlamıştır. 13-14 Nisan
2017 tarihlerinde düzenleyece-
ğimiz Beton 2017 Kongresi için
bildiriler gelmeye devam eder-
ken, 13-15 Nisan 2017 tarihlerinde
dokuzuncusunu düzenleyece-
ğimiz fuarımızda da firmalar hızla
yerini almaya başladı. Ankara
Sanayi Odamız başta olmak üze-
re İstanbul Sanayi Odası, İnşaat
Mühendisleri Odası İstanbul Şu-
besi, Türkiye İnşaat Sanayicileri
İşveren Sendikası, Türkiye Mü-
teahhitler Birliği ve Çevre Dostu
Yeşil Binalar Derneği tarafından
desteklenen fuarımızın, sektörü-
müze yenilik getireceğine ve ha-
reket kazandıracağına yürekten
inanıyorum.

Binanızı MAPEI Güvencesi ile Mantolayın...

Dünya Markasından Kaçırılmayacak Yalıtım Destek Paketi

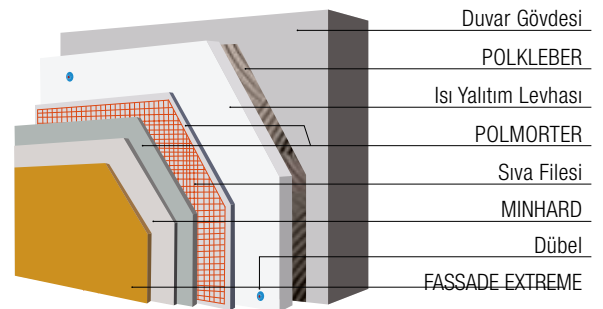
Mapei, yüksek teknolojiyle ürettiği ısı yalıtım sistemleri ve kaplama ürünleriyle birlikte

- 10 yıla kadar ürün garantisi
- Proje keşfi
- Uygulama öncesi proje renklendirme
- Isı kaybı tespiti için termal kamera hizmeti
- Enerji Kimlik Belgesi

hizmetlerini de **ÜCRETSİZ** sunuyor.

Detaylı bilgi için 0850 811 92 55

Thermetics Sistem



Ürün bilgisi



Mapei dünyasını keşfetmek için:
www.mapei.com.tr



/MapeiTürkiye



“Yapıda sudan sonra

en çok tüketilen ikinci madde agregadır”

Türkiye’deki agrega üretimini, beton agrega standartlarını ve sektörün sorunlarını konuştuğumuz Agregatörler Birliği (AGÜB) Yönetim Kurulu Başkanı Şevket Koruç, Avrupa Agregatörler Birliği verilerine göre Türkiye’nin, Rusya ve Almanya’nın ardından en çok agrega üreten ülke olduğunu kaydetti. Betonun yüzde 75’ini, asfaltın ise yüzde 95’ini oluşturan agreganın, inşaat sektörü için vazgeçilmez bir yapı hammaddesi olduğunu dile getiren Koruç, “TS 706 EN 12620 beton agregaları için belirlenmiş standarttır. Bu standartta belirlenen deneylerin uygun bir laboratuvar kurularak düzgün bir şekilde yapılması önemli bir husustur.” diye konuştu.

Öncelikle AGÜB hakkında ayrıntılı bilgi verir misiniz?

12 Aralık 2001 tarihinde, Türkiye genelinde agrega üreticilerinin örgütlenmesini hedefleyen bir meslek örgütü statüsünde, ço-



Agregatörler Birliği (AGÜB) Yönetim Kurulu
Başkanı Şevket Koruç

ğunluğu İstanbul ve Kocaeli illerinde agrega üretimi yapan 11 firmanın temsilcileri tarafından kurulmuştur. Günümüzde kayıtlı üye sayısı 45’dir.

Temel hedefi; deprem kuşağında yer alan ülkemizde agreganın önemini vurgulamak, sektörü ilgilendiren yasal düzenlemelerin yapılmasında öncülük etmek, sektörün içinde bulunduğu bürokratik karmaşıklığı giderecek girişimlerde bulunmak, üretimde karşılaşılan teknik ve hukuki sorunların çözümüne katkı sağlamak, üreticilerin faaliyetleri

ile ilgili örnek uygulamaları tüm sektörle paylaşmak, çevreye saygılı ve kaliteli agrega üretimine teşvik etmektir.

Aslında ayrıntılara girmeden önce “agrega nedir?” sorusunu yöneltmek istiyorum... Beton agrega standartları nelerdir? Belgelendirme noktasında nele- re dikkat edilmelidir?

Betonun yüzde 75’ini, asfaltın yüzde 95’ini oluşturan agrega inşaat sektörü için vazgeçilmez bir yapı hammaddesidir. Yapıda sudan sonra en çok tüketilen ikinci madde agregadır. TS 706



EN 12620 beton agregaları için belirlenmiş standarttır. Bu standartta belirlenen deneylerin uygun bir laboratuvar kurularak düzgün bir şekilde yapılması önemli bir husustur. Daha sonra yetki verilmiş bir CE Uygunluk Değerlendirme Kuruluşuna başvurulması gerekmektedir.

Türkiye'deki yıllık agregata üretimi ne durumda? Sizin bu konudaki değerlendirmelerinizi dinleyelim.

Ülkemizde yılda yaklaşık 450 milyon ton agregata üretilmektedir. Bu rakam kişi başı yaklaşık 6 ton civarında bir üretime tekabül etmektedir. Alt yapısını büyük oranda tamamlamış Avrupa ülkelerinde bu rakam yaklaşık 10 ton/kişi'dir. Avrupa Agregata Birliği verilerine göre Türkiye, Rusya ve Almanya'nın ardından en çok agregata üreten ülke konumundadır.

Madencilik söz konusu olunca ister istemez akıllara iş güvenliği geliyor. AGÜB iş güvenliği noktasında neler yapıyor?

İş sağlığı ve güvenliğini konu alan mevzuatlar gereğince, agregata sektörü gibi 'çok tehlikeli işler' sınıfında yer alan işletmelerde, çalışanların yaptıkları işlerde yeterli uzmanlığa sahip, sertifikalı personel olmaları gerekmektedir. Ne var ki agregata

tesislerinde çalışan tesis operatörleri, bakımçı ve silocu gibi personellere bu konuda eğitim veren ve belgelendiren ilgili bakanlık tarafından akredite bir kuruluş bulunmamaktadır. Birliğimiz bu açığı kapatmak adına, Millî Eğitim Bakanlığı ile eğitim protokolü imzalamış ve söz konusu eğitimleri vermeye başlamıştır.

Ayrıca Çevre ve İş Sağlığı Güvenliği Komitesi oluşturulmuştur. İlk toplantısını 22 Kasım 2016 tarihinde gerçekleştiren komite AGÜB üyeleri arasında Çevre ve İş Güvenliği bilincinin artırılması ve kalitenin yükseltilmesi amacı ile yarışma düzenlenmesi için altyapı çalışmalarına başlanması kararını almıştır.

Sektörün sorunlarına da kısaca değinmek gerekirse, sizin gördüğünüz sorunlar nelerdir? Sizde bu sorunlar için nasıl bir çözüm üretilebilir?

Sektörün günümüzdeki en önemli gündem maddesi 18 Şubat 2015'te yürürlüğe giren 6592 sayılı Maden Kanunu ve aralık sonuna kadar yürürlüğe girmesi beklenen ve halen üzerinde çalışmaların devam ettiği uygulama yönetmeliğidir. Söz konusu yasal düzenlemeler agregata sektöründe yapılan yatırımların yegâne teminatı olan maden ruh-

satı güvencesine zarar verecek maddeler içermektedir. Örneğin Valiliklere il içinde yapacakları planlama çerçevesinde yeni faaliyet alanları belirleme yetkisi verilmiştir. Bu durum, madencilik konusunda yeterli alt yapıya sahip olmayan yerel yönetimlerin üreticiler üzerindeki baskılarının artmasına, üreticilerin bulundukları bölgede üretimlerine devam etmeleri ile ilgili gelecek kaygılarının oluşmasına ve dolayısıyla gerek teknolojik gerekse çevresel yatırımları yapmadan üretime devam etmeye yöneltmektedir. Yine mevzuatta yer almamasına rağmen maden ruhsatlarının süre uzatımları için Valiliklerin görüşlerinin alınması sektör önündeki en büyük problemlerden biridir.

Sektörün gelişimi ve kurumsallaşması için öncelikle ruhsat güvencesinin sağlanması ve yasal mevzuata aykırı uygulamalardan kaçınılması gerekmektedir. Yatırımcılar ruhsat sahaları içindeki rezerv ömürleri boyunca üretim yapma konusunda hiçbir kaygı taşımadan yatırımlarına devam etmelidir.

Son olarak eklemek istediğiniz farklı bir ayrıntı var mı?

Üreticilerin birliğimize üye olarak, sesimizi daha güçlü duyurmaya destek vermesini bekliyoruz.

AKG Gazbeton'a, Bir Ödül de Kocaeli Sanayi Odası'ndan Geldi!

AKG Gazbeton İşletmeleri, Kocaeli Sanayi Odası'nın verdiği "Sanayi Kuruluşları Sektörel Performans Değerlendirme" yarışmasında ödüle layık görüldü.

2014 yılından bu yana Marmara Bölgesi'nde faaliyet gösteren tüm sanayi kuruluşlarının başvuru yaptığı yarışmaya, AKG Gazbeton İşletmeleri ilk kez katıldı. Büyük Sanayi dalında Marmara Bölgesi'nde yapı ürünleri kategorisinde en başarılı firma seçilen AKG Gazbeton İşletmeleri'nin ödülünü, Gebze Teknik Üniversitesi Rektör Yardımcısı Babür Özçelik, AKG Gazbeton Çorlu İşletmesi Müdürü Sinan Oğuz Terzi'ye takdim etti.

Kurumsal performanslar 7 ana kritere göre incelendi

"Büyük Sanayi" dalında değer-

lendirilen firmaların 7 ana kritere göre kurumsal performanslarının incelendiği "Sektörel Performans Ödülleri", verimlilik, yenilikçilik ve markalaşma, topluma katkı ve çevre, istihdam, çalışanların geliştirilmesi ve bilinçlendirilmesi, dış ticaret ve finansal sonuçlar gibi kurumsal performans alanlarından oluşuyor. Yapılan değerlendirmelerde en yüksek puanları alan firmalar belirleniyor. Doğu Marmara Kalkınma Ajansı, İstanbul Kalkınma Ajansı, Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı, Güney Marmara Kalkınma Ajansı ve Trakya Kalkınma



Ajansı'nın da yer aldığı yarışma, sanayi kuruluşlarına bölgesel rekabet gücü sağlayacak stratejik yönetim anlayışı sağlamak ve stratejik yönetim yöntemlerine yönlendirmek amacıyla 9 yıldır düzenleniyor.

Ülke Ekonomisine Yeni Bir Katkı:

Borlu Çimento

Batıçim fabrikasında borlu çimento üretimini gerçekleştiren Batı Anadolu Grubu, bor katkılı çimentonun hem çok daha güvenli ve dayanıklı, hem de daha çevreci olduğunu vurgulayarak, borlu çimentonun gelecekte ülke ekonomisine büyük katkılar sağlayacağına dikkat çekti.

Bor madeninin içerisinde bulunduğu ürünün fiziksel etkilere, sıcaklığa ve yanmaya karşı dayanıklılığını artırdığına değinen Batı Anadolu Grubu İcra Kurulu Üyesi Feyyaz Ünal, borlu çimentonun ayrıca üretim sırasında enerji tasarrufu sağlayarak yüzey uygulamalarında bakteri ve mantar oluşumunu engellediğinin altını çizdi.

Bor atıklarının değerlendirilmesi ile hem borlu hem de normal çimento



üretilebildiğine dikkat çeken Ünal: "Bu şekilde bir yandan atık hammaddelerin kullanılmasıyla düşük maliyetli çimento

üretilebilecek, diğer yandan da atıkların bir sanayi ürününe dönüştürülmesi ile ülke ekonomisine katkıda bulunulacaktır." dedi.



Batı Anadolu Grubu İcra Kurulu Üyesi Feyyaz Ünal

Büyük fark!



İlk bakışta göremediğiniz fark;
BTMSEAL ALFAHİBRİT ŞEFFAF farkı.

ALFAHİBRİT ŞEFFAF

Saydam özelliği sayesinde, hem uygulandığı yüzeylerin doğal görünümünü korur hem de mükemmel bir su yalıtımı sağlar. Kırıp dökmeden, zahmetsiz yalıtım yapılmaz, ekstra masraf çıkar, bütçem sarsılır diyorsanız; tamamen yanılıyorsunuz! Siz de kırıp dökmeden uygulanabilen, mükemmel şeffaf yalıtım malzemesi **BTMSEAL ALFAHİBRİT ŞEFFAF** ile tanışın.



yeni nesil su yalıtım ürünleri



www.btm.co
Tüketici Hattı
444 4 286 (BTM)



“2016 yılının ilk çeyreği

inşaat ve beton sektörü için olumlu geçti”

Katkı Üreticileri Birliği Başkanı Emrah Ertin ile beton katkı sektörünün 2016'daki durumunu, yıllar itibarıyla sektörün gelişimini, ihracat ve ithalat değerlerini ve sektörün uluslararası pazarlardaki rekabetini masaya yatırdık. Sektöre dair sorunları ve bu sorunların çözümünü konuştuğumuz Ertin, sektörün şu anki gündemi hakkında bilgi verdi.



Katkı Üreticileri Birliği Başkanı Emrah Ertin

Beton katkı sektörünün şu anki durumunu değerlendirerek, yıllar itibarıyla sektörün gelişimini yorumlar mısınız?

Beton ve Harç Kimyasal Katkı Maddeleri Üreticileri Derneği (KÜB) olarak, kuruluşumuzun 18.yaşında, hizmet verdiğimiz





beton ve inşaat sektörünün oldukça hareketli, zaman zaman inişli-çıkışlı ancak büyüme trendinin devam ettiği bir dönemini yaşıyoruz. Kurulduğumuz yıllarda beton imalatında kimyasal katkı kullanılması neredeyse özel bir durum iken günümüzde hem pratikte hem de ilgili standartlarda kimyasal katkılar betonun vazgeçilmez bir bileşeni haline gelmiştir. Ülkemizde ve dünyada son 20 yılda inşaatı mümkün olan birçok olağanüstü yapının beton imalatı esnasında karşılaşılan zorluklar beton kimyasal katkı teknolojisinin sağladığı özellikler sayesinde aşılabilmektedir. Beton katkıları, beton yapılarda yüksek mukavemet, dayanım, geçirimsizlik gibi özellikleri sağladığı gibi çok uzun ve yüksek mesafelere pompalanabilmeye, çok farklı kalıp şekillerinde, çok soğuk ve çok sıcak havalarda beton dökülmesine imkân tanımak-

tadır. Aynı zamanda yapıların sürdürülebilirliğine de katkı sağlamaktadırlar. Beton kimyasal katkı teknolojileri, bilimsel gelişmeler ve inovasyonlar ile önümüzdeki dönemde de beton ve inşaat sektörüne hem teknik ve ekonomik hem çevresel katkılar sağlamaya devam ederken bazı yeni uygulamalar ve imalatlar için de ilham verecektir.

Peki, 2016 beton katkı sektörü için nasıl bir yıl oldu?

2016 yılının ilk çeyreği inşaat ve beton sektörü için olumlu geçti. Dolayısıyla bizim çatı ve işveren sektörlerimizde gözlenen olumlu durum, beton katkı sektörüne de yansıdı. İlk çeyrekte sektörümüzün ülke gayri safi milli hasıla yükselişinin üstünde büyüdüğünü düşünüyoruz. İkinci çeyrekte ise göreceli bir yavaşlama gözlemledik. Ancak yine de büyüme trendi yüzde 4-5 mertebelerinde devam etti.

Ülkemizin içinden geçtiği zorlu ve meşakatli üçüncü çeyreğin başında temmuz ayında ciddi bir daralma yaşanırken ağustos ve ekim döneminde göreceli bir toparlanma oldu. KÜB, olarak beklentimiz ve dileğimiz, ülkemizin ve milletimizin huzur, barış ve birliktelik içerisinde yaşamasıdır. Bu ortam beraberinde ülke ekonomisine ve inşaat sektörüne pozitif bir momentum getirecektir.

Sektörün 2015 yılı ihracat ve ithalat değerleri nelerdir ve bu yıla dair ihracat tahminleri nelerdir?

Son beş yılda Türk müteahhit firmalarının yurt dışında aldıkları 2000'in üzerindeki projenin değeri 125 milyar USD'yi aştı. Bu kadar büyük rakamların konuşulduğu ve yılda takribi 2 milyon kişiye istihdam sağlayan inşaat sektörüne hizmet veren yapı kimyasalları ve beton katkıları pazarına giren yerel üretici ve global üreticilerin sayısı özellikle son beş yılda katlanarak ve sektörün büyüme oranlarının çok üstünde arttı.

Daha çok hangi ülkelere/bölgelere ihracat yapıyor ve hedef pazarlar nelerdir?

Türkiye haricinde Türk Müteahhitleri'nin etkin olduğu Orta Asya, Orta Doğu ve Afrika pazarlarına, Rusya, Kafkasya ve yakın Balkan coğrafyasına beton katkı ve yapı kimyasalları ihracatı yapıyor diyebilirim.

Sektörün uluslararası pazarlarda rekabet düzeyini konuşalım... Pazar payının daha çok olduğu ülkeler hangileri ve bu bağlamda Türkiye'nin Avrupa'daki konumu nedir?

KÜB olarak üyesi olduğumuz EFCA (Avrupa Beton Katkı Federasyonu) verilerine göre Avrupa'nın hacimsel olarak en büyük beton ve beton katkı pazarı Türkiye'dir. Almanya, İngiltere, İspanya, Fransa ve İtalya gibi Avrupa'nın inşaat ve beton pazarının önde gelen ülkeleri dahil olmak üzere EFCA'nın 11 üye ülkesinin verilerine göre 2015 yılında Avrupa'daki beton katkı pazarı hacimsel olarak takribi 1.2 milyon ton mertebesinde.

Türkiye, kabaca 480 bin ton ile bu pazarın yüzde 40'ını temsil etmektedir. Esasen bu doğal ve beklenmesi gereken bir orandır. Nitekim ülkemiz, yıllık 110 milyon m³ mertebesindeki hazır beton üretim hacmi ile Avrupa'nın birinci, Dünya'nın dördüncü hazır beton pazarıdır.

Bu hacimsel öncülüğün hari-



cinde Türkiye inşaat ve beton sektörü uyguladığı yenilikler, zor şartlardaki imalat teknikleri ve ürün teknolojileri ile Avrupa'da sektöründe söz sahibi ve etkin konumdadır.

Sektöre dair karşılaştığınız sorunları paylaşır mısınız? Bu noktada sorunların çözümüne ilişkin öneri ve beklentileriniz nelerdir?

Sektörde beton uygulamaları ve betonda kullanılan kimyasal katkı teknolojileri konularında mevzuatların ve teknik şartnamelerin yenilenmeye ve güncellenmeye ihtiyacı var. Bu noktada ilgili devlet birimleri ve inşaat sektörü derneklerinin ortak bir platformda teknik çözümleri üretebilmek için birlikte çalışması gerekiyor. Teknik komiteler kurarak çözüm aranması ve bu kapsamda sektör, paydaşları ile daha ileriye götürmek gerekiyor. Sektörde zaman zaman karşılaşılan haksız rekabetin önüne geçilmesi için tüketicinin bilinçlendirilmesi ve kalitenin bir zorunluluk hatta rutin hale getirilmesi gerektiğine inanıyoruz.

KÜB olarak gündemimizde yer alan bir diğer önemli konu da Çevre Ürün Beyannamesidir. Bu beyannamede ürünlerin, kullandıkları alanda yaşam döngüleri boyunca çevreye yaptıkları etkiler, şeffaf, ölçülebilir ve karşılaştırılabilir bir şekilde tüketicinin bilgisine sunulmaktadır. Bu beyanname

ile beton katkılarının içerdikleri hammaddelere göre çevre etkileri kamuya açılacak ve kayıt altına alınacaktır.

Üyesi olduğumuz Avrupa Beton Katkıları Federasyonu (EFCA)'nın oluşturduğu, ilgili organlarca onaylanmış ve kabul görmüş model ve hesap şekline göre beton katkıları sektöründe sadece KÜB üyesi firmalar ürettikleri beton ve harç katkılarının çevre etki beyannamelerini yayınlama imkânına sahiptirler.

Sektörün şu anda en önemli gündem maddeleri nedir?

KÜB olarak 2016-2017 dönemindeki önde gelen gündem maddelerimizi şöyle sıralayalım;

KÜB bünyesindeki firmaların imzaladığı Etik Taahhünamesine uygun olarak bütün üyelerimizin faaliyetlerinde kanunlara ve ilgili mevzuatlara bağlı, dürüstlükten ödün vermeden, yüksek ahlaki standartlarda hareket etmesi ve iş yapmasının sağlanması ve takip edilmesi.

KÜB'ün sektörde bilinirliğinin ve etkinliğinin artırılmasına yönelik teknik faaliyetler ve sosyal medyanın etkin kullanımı; Dört ayda bir KÜB bülteni çıkarıyoruz. Bültenimizde sektör ve faaliyetlerimizle ilgili haberlerin yanı sıra teknik makalelere ağırlık veriyoruz ve bu makaleleri web sitemiz üzerinden de paylaşıyoruz. Avrupa'daki beton kimyasal katkı gündemini

ve sektöre yönelik uygulamaları takip ediyoruz. EFCA'nın, yurtiçi ve yurt dışında yapılan genel kurul toplantılarına ve diğer aktivitelerine katılıyoruz. Haziran ayında faaliyete geçecek Facebook ve LinkedIn sayfamız üzerinden sektörle ilgili teknolojik gelişmeleri çok daha geniş bir profile ulaştırmayı amaçlıyoruz.

Sektörün diğer paydaşları ile beton yol imalatının kamuya ve özel sektöre doğru tanıtılması ve şartname tarafında üzerimize düşen katkı ve desteğin sağlanması; beton yol konusu, beton sektörünün diğer önde gelen birlik ve kuruluşlarında olduğu gibi KÜB'ün de ana gündem maddelerinden biridir. Hem ilk yapım maliyetleinde hem de yaşam döngüsü maliyetlerinde, bağlayıcı malzemesi asfalt olan, esnek üst yapılar ile rekabet edebilir duruma gelmiştir. Beton yollar, dışarıya bağımlı olmadan öz kaynaklarımız ile üretilebildiği, servis ömrünün uzun olması ve bakım masraflarının göreceli olarak daha düşük olması sebebiyle uzun vadede daha ekonomik bir imalat yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Beton yollar Avrupa'da, özellikle Almanya ve Orta Avrupa'da ve ABD'de uzun yıllardır işletim halindedir ve tercih edilen yol imalatı şeklidir. Son on yılda Orta Asya'da da birçok beton yol imalatı yapıldığını görmekteyiz.

ULUSLARARASI KALİTE SERTİFİKALI ISI YALITIM SİSTEMLERİ

**TURUNCU
PAKET®**
ISI YALITIM SİSTEMLERİ



TURUNCU PAKET®
EPS VE TAŞ YÜNÜ ÜRÜNLERİ
European Organisation for Technical Assessment
kalite sertifikası almıştır.

ISI YALITIMINDA DOĞRU TERCİH!

Mar Yapı ve Divan Grup, Divan Residence at G Tower Projesini Tanıttı

Mar Yapı, otelcilik ve yeme-içme sektörünün lider markası Divan Grup ile birlikte İstanbul'un yükselen lokasyonu Güneşli'de markalı konut konseptine liderlik etmeye devam ediyor. Divan Residence at G Tower projesiyle tekrar bir araya gelen iki kurum, ev sahiplerine otel konforunda hizmet, yatırımcıya ise yüksek kazanç sunmayı hedefliyor.



Basın Ekspres Yolu'na getirdikleri yapı ve hizmet kalitesini, yeni projeleri ile devam ettirmeyi hedefleyen Mar Yapı ve Divan Grup, Divan Residence at G Tower projesini tanıttı. Mar Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Münir Özkök ve Divan Grubu CEO'su Richard Appelbaum'un katıldığı toplantıda, Divan Residence at G Tower'ın rezidans sahiplerine Divan'ın otel konforuyla hizmet verileceği ifade edildi.

Mar Yapı olarak Basın Ekspres Yolu'nun geleceğini ve yatırım değerini ilk gören ve yatırımlarını yapan bir marka olduklarını söyleyen Mar Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Münir Özkök şu bilgileri aktardı: "Sevinerek ve gurur duyarak söylüyorum ki bizim Divan'la bu bölgeye inanıp yarattığımız sinerji, bu bölgenin çehresini değiştirdi. Basın Ekspres Yolu yatırımlarımız iki havaalanına yakın, TEM ve E5'i birleştiren konumda yer alıyor. Bu bölgenin değeri; deniz otobüsüne yakınlığı ve metro bağlantı-



ıyla her geçen gün artıyor." Mar Yapı'nın rezidans anlayışının, daire sahiplerinin otel konforunda hizmeti alabilmesi üzerine kurulu olduğunu belirten Özkök, "Divan Residences at G Tower'ın tüm otel hizmetlerini İstanbul Suites G Plus sağlayacak. Divan Residence at GTower'ı yaşamak için seçenler Divan kalitesiyle otel konforunda rezidans hizmeti, yatırımcılar ise yüksek kazanç elde edecek." dedi.

"İnsan dokunuşu ve gerçek misafirperverlik becerisi"

Divan'ın 60 yıldır insan faktö-

rü ve müşteri memnuniyeti ile Türk misafirperverliğini hep ön planda tuttuğunu belirten Divan Grup CEO'su Richard Appelbaum, "İnsan dokunuşu ve gerçek misafirperverlik becerisinin çok önemli olduğu hizmet sektöründeyiz. Ayrıca, Türkiye'deki yiyecek- içecek ve turizm sektörlerinde öncü olmanın yanı sıra, Divan Grubu'nun çeşitli projelerle de hizmet veriyor olduğunu da zaten biliyorsunuz. Günümüz yoğun kent insanları için zamanın etkili bir şekilde kullanılması çok değerlidir." diye konuştu.

ENERJİNİZİN %50'si BİZDEN!

Yalıtımda 50 yıllık İzocam uzmanlığı ile
soğuğa, ısıcağa, gürültüye, yangına ve
dış etkilere karşı* binalarınız
güvenli ellerde.

%50'ye varan enerji tasarrufu sağlayan
İzocam Manto Yalıtım Sistemleri,
sayısız renk seçeneğiyle ve
binanız için en uygun çözümlerle hizmetinizde.

* Ses ve yangın yalıtımı için taşıyıcı mantolama tercih edilmelidir.

www.izocam.com.tr

[f /izocam](#)
[t /IzocamOfficial](#)
[in /company/izocam](#)
[i /izocamofficial](#)
[y /izocamofficial](#)

İZOCAM
MANTO
dış cephe yalıtım sistemleri

Bucuk Oda Farkını

Siz de Deneyimleyin



Az sayıda markalı konut projesinde göze çarpan 'buçuk oda' kolaylığı, MOD Bahçelievler'in geniş daire modellerinin bir parçası olarak aile yaşamına önemli kolaylıklar sağlıyor. Projede yer alan tüm daire modellerinde 'buçuk oda' bulunuyor.



Kent yaşamının tüm modellerini bir araya getiren MOD Bahçelievler, yatay yerleşim planına sahip mimari modeli, Basın Ekspres Yolu'na ve raylı ulaşım komşu merkezi konumu, 5 bin metrekarelik peyzaj alanı, sosyal donatıları, geniş ölçeklerde tasarlanmış daireleri ve 'buçuk oda' imkânıyla sakinlerine kent içinde ayrıcalıklı bir yaşam sunuyor.

'Buçuk odalar', çamaşır kurutma

odası, alet edevat saklama ya da yer fazlalığı yapan eşyaları koruma görevi görerek aile yaşamına büyük kolaylık sağlıyor. Evden uzak tutulması istenmeyen, ancak ayak altında bulunması sorun yaratan eşyalar için depo vazifesi gören buçuk odalar, MOD Bahçelievler ayrıcalığı olarak sakinlerine önemli bir avantaj sunuyor. MOD Bahçelievler'in tüm daire modellerinde buçuk odaya yer veriliyor.

Lansmana özel yüzde 10 indirim fırsatı

MOD Bahçelievler'de daireler aile yaşamına uygun olarak geniş tasarlanıyor. Projedeki 2.5+1 dairelerin brütü 163 m², iki seçeneği bulunan 3.5+1 dairelerin brütleri 184 m² ve 187 m², 4.5+1 dairelerin brütü 221 m² olarak değişiyor. MOD Bahçelievler'de geniş yaşam alanlarına sahip daireler lansmana özel yüzde 10 indirimle satışa sunuluyor.

OTOMATİK KATILIM GELECEĞİ AVIVASA BUGÜNÜ

Kolaylaştırır.



BES'TE OTOMATİK KATILIM'A
GEÇERKEN **AVIVASA'YI TERCİH EDİN,**
RAHAT EDİN.

Fon büyüklüğünde sektör lideri AvivaSA,* şirketiniz Otomatik Katılım'a geçerken birçok avantaj sunuyor. Her konuda yardımcı olmak için size özel oluşturulmuş uzman bir ekip bulunuyor. Otomatik Katılım uygulamasına zahmetsizce dahil olabilmemiz ve tüm işlemlerinizi kolayca tamamlayabilmemiz için sektörün öncü İK çözümlerini sunan platformumuz sizi bekliyor.

Siz de gelin, AvivaSA'nın global uzmanlığından ve güvencesinden yararlanın.

Ayrıntılı bilgi avivasa.com.tr'de.

* EGM verilerine göre AvivaSA, fon büyüklüğünde sektör lideridir.

Hayata Değer Katan Ayrıntılar; **Fark Yaratan Hizmetler**

Çağdaş teknolojilerle hayatı kolaylaştıran The Mandarin's Acıbadem, küçük detaylarla yaşama artı değerler katmaya devam ediyor. Birçok ayrıntısı bulunan The Mandarin's Acıbadem, zamandan tasarruf yapmanıza yardımcı oluyor ve özel hizmetleriyle fark yaratıyor.

The Mandarin's Acıbadem'de yer alan dairelerde ekstra ses yalıtımı bulunuyor. Üstelik özel yalıtım sistemi yalnızca daireler arası değil, daire içindeki odalarda da bulunuyor. Diğer yandan, The Mandarin's Acıbadem dairelerinde merkezi süpürge sistemi bulunuyor. Duvara gömülü süpürge hortumu yaşam alanlarını kolaylıkla temizleme imkânı sağlıyor. Duvara entegre USB giriş de hayatı kolaylaştıran imkanlar arasında bulunuyor. Mutfaklarda yer alan su arıtma sistemi ise şebeke suyunu arıtarak içme suyu haline getiriyor.

The Mandarin's Acıbadem'de concierge hizmeti kuru temizleme, ev temizliği, fatura ödeme ve catering hizmetlerine kadar



birçok konuda destek sağlayarak zamandan kazandırıyor. Mülkiyet yönetimi sistemi ise 2'nci el satış ve kiralama yönetimi ayrıcalıklarının yanında vergisel ve hukuki danışmanlıktan, dekorasyon ve tadilata kadar birçok konuda hizmet veriyor.

İstanbul'u yaşatan yaşam merkezi

Mandarin's Acıbadem, yüksek bir mevkide yer alıyor ve kullanıcılarına kapanmayan bir İstanbul manzarası sunuyor. Kafeleri, res-

toranları, spor salonu ve alışveriş sokağı ile kent yaşamını sakinlerinin ayağına getiren The Mandarin's Acıbadem, İstanbul'u yaşatan yaşam merkezi olarak fark yaratıyor. 1+1'den 5+1 dubleğe uzanan daire seçeneklerinin yer aldığı The Mandarin's Acıbadem sakinlerine özel back-up kartı seyahat, eğlence ve her türlü organizasyon için rezervasyon imkânı sağlarken, vale hizmeti sakinler ve misafirleri için gün boyu hizmete hazır bulunuyor.



Hayata bir de Pakpen'den bakın!

ISO 9001, ISO 14001, TSE, CE gibi kaliteli bir pencerenin sahip olması gereken tüm belgelere sahibiz. AB normlarında ürettiğimiz pencerelerimizi 50'ye yakın ülkeye garantili olarak ihraç ediyoruz.

Ürettiğimiz tüm pencereler %40'a varan ısı tasarrufu sağlıyor. Renkleri solmadan beyazlığını yıllarca koruyabilen pencerelerimiz kolayca temizlenebiliyor. Üstelik teslimatta da çok hızlıyız. Sipariş ettiğiniz pencereyi istediğiniz yere, istediğiniz zaman, anında teslim ederiz.

Farklı renk ve profil çeşitleriyle, yapılarınıza değer katacak Pakpen pencerelerimizi görmediyseniz, sizi de hemen Pakpen'e bekleriz.



PAKPEN®

PVC KAPI-PENCERE VE PANJUR SİSTEMLERİ

PAKPEN

PAKPEN PLASTİK BORU ve YAPI ELEMANLARI SAN. ve TİC. A.Ş.

f /PAKPEN

@PAKPEN

/PAKPENcomtr

www.pakpen.com.tr

Mercan Konakları'nın Örnek Dairesi Tamamlandı



İstanbul'un en büyük sahil kasabasını benzersiz bir tasarımla hayata geçiren Keleşoğlu Holding, Denizİstanbul projesi ile Yakuplu Sahilde çevre ve doğa ile bütünleşen yeni bir yaşam alanı inşa ediyor. Satışı devam eden ve Denizİstanbul'un 2'nci etabını oluşturan Mercan Konakları'nın örnek dairesini tamamlayan Keleşoğlu Holding, projeyi Kasım 2017'de teslim edecek.

Keleşoğlu Holding, İstanbul'un en büyük sahil kasabası olarak inşa ettiği Denizİstanbul'un 2'nci etabı Mercan Konakları'nın merakla beklenen örnek dairesini tamamladı.

Beylikdüzü Yakuplu Sahilde 1+1'den 4+1'e kadar daire seçenekleri sunan ve toplam bin 453 adet konuttan oluşan Mercan Konakları, az katlı apartman konseptiyle, deniz ve yeşil ile iç içe bir yaşamın kapılarını aralıyor. Marinanın yanı başında, standartların üzerinde yeşil alanı ve kusursuz deniz manzarasıyla ezberlerin dışına çıkan Mercan Konakları, alışveriş merkezi, otel, hastane ve sosyal alanların yer aldığı 1 milyon 200 bin metrekarelik dev bir alanda inşa ediliyor.

Dev proje

Denizİstanbul'u diğer projelerden ayıran pek çok özelliği olduğuna dikkat çeken Keleşoğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Dursun Keleş, özellikle 1.5 kilometrelik sahil şeridinin hiçbir projede yer almadığını söyledi. Projeye ilgili bilgi veren Keleş, "Bu projeyi diğer projelerden ayıran en önemli özellik ferahlığı. İstanbul'da bu kadar büyüklükte ve bu nitelikte bir projede bu kadar ferah bir proje mevcut değil. Burada blokların arasındaki mesafe 25 metre ve 65 metre aralığında değişiyor. Projemizin satış ofisini ziyaret eden müşterilerimiz İstanbul'da böyle bir yer var mıydı diye kendilerine



Keleşoğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Dursun Keleş

soracaklar. Projede yürüyüş parkurları, bisiklet parkurları, at çiftliği yer alıyor, ayrıca bütün çocukların oyunlarını çok güvenli bir ortamda oynayabilecekleri ve ihtiyaçlarını kasaba içerisinde giderebilecekleri dev bir proje inşa ediyoruz." şeklinde konuştu.

Hayatın her anında...

4x4® Shingle

- ✓ Eğimli çatılarda, son kat olarak kullanılan çatı örtüsüdür.
- ✓ Kolay uygulanır ve dekoratif görünümlüdür.
- ✓ Yuvarlak, safir, kare ve arda olmak üzere 4 farklı motifte üretilir.
- ✓ Yeşil, kırmızı, gri ve bu renklerin gölgelileri vardır. İsteğe bağlı renkler de üretilmektedir.
- ✓ Esnektir, sıcak ve soğuk dayanımı yüksektir.



Yaşam Alanına Yeni Bir Tanım Getirecek Proje;

Nazenin Konakları Çengelköy



Nazenin Konakları Çengelköy; dünü ve bugünü birleştiren karakteristik mimarisi, kişilerin ihtiyaçlarına özel olarak ayrı ayrı tasarlanan sosyal alanları ile 'yaşam alanı' kavramını yeniden tanımlıyor.

Boğaz hattının hemen üzerinde; İstanbul'un tüm güzelliğine hakim bir noktada konumlanan Nazenin Konakları Çengelköy, 12 bin metrekare alan üzerinde, 9 blok, 92 daire ve 15 mağazadan oluşacak şekilde projelendirildi. Bahçe dubleksinden çatı dubleksine kadar 3+1 ile 5,5+2 arasında değişen daire seçeneklerinin bulunduğu proje, geniş ailelere ve komşuluk, misafirlilik kavramlarının yaşatılacağı bir yaşam anlayışına hizmet ediyor. Nazenin Konakları Çengelköy, sosyal tesis alanlarıyla da mevcut tüm projelerden dikkate değer şekilde ayrışıyor. Açık havuzun yer almadığı ve 2 bin m²'si kapalı alanda ve 2 bin 500 m²'si açık alanda olmak üzere iki ayrı sosyal tesis alanı bulunan projede, kapalı alandaki tüm sosyal tesis alanları kadın-erkek olmak üzere ikiye ayrılıyor. Aralık 2017'de tamamlanması hedeflenen projede, ev sahiplerinin her türlü ihtiyacını karşılamak adına, tüm dairelerde geleneksel aile yaşamının bir parçası olan otur-



ma odalarına, balkon alanlarına ile mutfakların konfor ve genişliğine dikkat edildi.

Nazenin Konakları Çengelköy, İstanbul'un en sağlam zeminine sahip bölgesinde yer alıyor

Proje, öz değerlerinin yanı sıra, farklı ayrıcalıklar sunuyor olmasıyla da dikkat çekiyor. Altı yolun kesiştiği noktada eşsiz bir doğal konuma sahip olan Nazenin Konakları Çengelköy, metro ve toplu ulaşımaya yakın merkezi lokasyonu, Çengelköy'ün en büyük ve en yeni camisinin yanı başında, Kandilli Rasathanesine yürüme mesafesinde konumlanırken; İstanbul'un en sağlam zeminine sahip bölgesinde yer alıyor.

Çengelköy'e ve Boğaz'a hâkim bir noktada inşasına başlanan Nazenin Konakları Çengelköy; bölgenin tarihi ve manevi mirasının net bir şekilde hissedilebildiği; geleneksel çizgileriyle ön plana çıkan, kapsamlı sosyal imkânlarıyla şehir hayatının her anını zevke dönüştürmeyi vadeden eksiksiz bir proje.

Ergonomi Mimarlık, Nanda Yapı ve Pehlivanoğulları'nın hem arsa ve hem de proje sahibi olduğu Nazenin Konakları Çengelköy'ün; Mimari Projesi Ömerler Mimarlık, İç Mimarisi Shape Mimarlık, tüm peyzaj alanları BGM Mimarlık, perspektif çalışmalarını ise Atelier Aida Londra üstlendi.

Philips, Edirne Tunca Köprüsü'nü aydınlatıyor!



Philips profesyonel aydınlatma çözümleri ile şehirlerin sembollerini aydınlatıyor. Hayata geçirdiği projelerle şehirlerin hikayelerine ve kimliklerine katkıda bulunuyor.

www.lighting.philips.com.tr

Tüketici Danışma Hattı: 0850 390 19 22

[f /philipsaydinlatma](https://www.facebook.com/philipsaydinlatma)

[t /PhilipsLightTR](https://www.twitter.com/PhilipsLightTR)

[i /philipsaydinlatma](https://www.instagram.com/philipsaydinlatma)



PHILIPS

Yüksek Isıl Direnç Performansı

Yine İzocam'dan

Yalıtım sektörünün öncü firması olan İzocam, Manto Foamboard R+ ile dış cephelerde yüzde 17 daha fazla ısı yalıtımı sağlıyor.

Manto Foamboard R+ ısı yalıtımında etkin çözümler sunuyor. Sıvalı dış cephe yalıtım sistemlerinde kullanılmak üzere özel olarak üretilen Manto Foamboard R+, yüksek ısı yalıtım özel-

liğine sahip ekstrüde polistiren levha olup, duvarlarda ısı yalıtımı amacıyla kullanılıyor.

Yüksek ısı direnç performansıyla öne çıkan Manto Foamboard R+ levhaların ısıl iletkenlik be-

yan değeri 0,030 W/mK, yüzeylere dik çekme mukavemeti 200 kPa ve kalınlıkları ise 40 ile 70 mm arasında değişiyor. Manto Foamboard R+, bünyesine su da almıyor.



Yalıtımlı Panellere Estetik Dokunuş;

Tekiz Sinüs Panel!



İzocam Tekiz, Türkiye'de ilk ve tek sinüs desenli taşıyıcı cephe panelini satışa sunuyor. Endüstriyel yapılar için devrim niteliğinde olan Tekiz Sinüs Panel, sektöre mimari ve estetik açıdan yeni bir soluk getiriyor.

2013'de Gebkim/Gebze tesislerinde 4 milyon m² kapasiteli yeni panel hattını kuran İzocam'ın Tekiz Yalıtımlı Çatı ve Cephe Sistemleri bünyesinde kaset sistem profili, dalgalı trapez, çatı trapezi, cephe trapezleri, membranlı fibro panel, kombi panel, metal kiremit, soğuk depo paneli gibi ürünler bulunuyor. ISO 9001 Kalite Güvence Sistemi, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi, OHSAS 18001 İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Sistemi ve ISO 50001 Enerji Yönetim

Sistemi'ni Tekiz Tesislerinde de hassasiyetle uyguluyor. Uluslararası bir standart olan, Malzeme Yönetmeliği'nin 6. maddesine göre; "ürünün yönetmelikte belirtilen temel gerekleri karşılamasına imkân veren malzeme" anlamına gelen "CE" işareti ise tüm İzocam Tekiz ürünlerinde mevcut durumda. Tekiz Taşıyıcı Yalıtımlı (Sandviç) Panellerin 'EI60 ve EI120 Yangın Dayanımı' sertifikasına sahip ve taşıyıcı Yalıtımlı Panel uygulamalarındaki tecrübeleriyle sektöre yön veren

İzocam, "REI 120 Yangın Dayanımı Sertifikası"na sahip Tekiz Taşıyıcı Çatı Paneliyle de yangında zaman kazandırıyor, olası büyük zararlardan, can ve mal kayıplarından kurtulma imkânı sağlıyor.

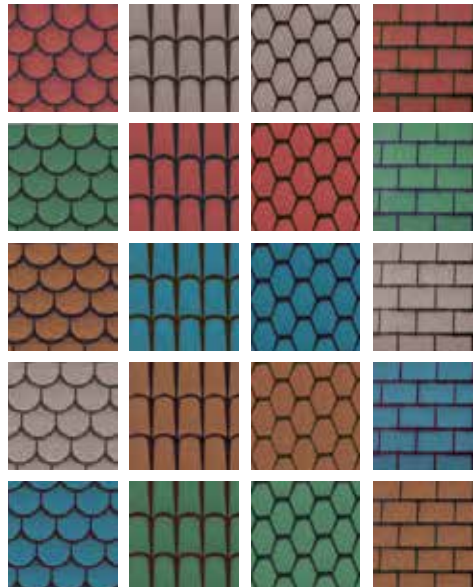
Gizli vidalı özelliği de bulunan Tekiz Sinüs Panel, sanayi binalarının cephelerinde kolaylıkla kullanılıyor. Hemen her binaya uygulanabilen Tekiz Sinüs Panel, farklı renk sac seçenekleriyle de dikkat çekiyor. Tekiz Sinüs Panel ayrıca yüksek yangın güvenliği de sağlıyor.

QUICKSHINGLE®



QUICKSHINGLE'İ STANDART İZOLASYON A.Ş. SATIN ALDI.
Standart İzolasyon yatırımlarıyla büyümeye devam ediyor!

Her türlü çatı kaplama malzemeleri yerine kullanılmak üzere oluşturulmuş üründür.



Ağırlık

Emsallerine göre 3 kat daha hafiftir.

Solmaz

UV ışınlarına dayanıklı pigmentler içerdiğinden uzun yıllar renkli kalır.

Sızdırmaz

Çivi kullanılmadan ısıtılarak yapıştırıldığı için tam sızdırmazlık ve izolasyon sağlar.

Dört Mevsim

Her mevsim ve her türlü eğimli yüzeyde rahatlıkla uygulanabilir.

Fevzipaşa Mah. Kınalı Kavşağı Cad.
No:123 Silivri – İSTANBUL - TÜRKİYE
E-Mail : bilgi@standartizolasyon.com

standart®
İZOLASYON MATERYALLERİ



Su Yalıtımında

ONDULİKİT Devri

Su yalıtımı konusunda akla gelen ilk marka olan Onduline Avrasya'nın yeni su yalıtım ürünü ONDULİKİT, yapılarınız için güvenli bir koruma sağlıyor.

Toprak temaslı yapılarda nemden, sızan sulardan, basınçsız sulardan, su birikintilerinden dolayı oluşabilecek sorunların yalıtımında kullanılan ONDULİKİT, çatlak köprüleme özelliği ve yüksek elastikiyete sahip yapısı ile su sızdırmazlığını devamlı kılıyor. Tek komponentli ve çift komponentli olarak iki ayrı tipte pazara sunulan ONDULİKİT, zeminlerde, temellerde, balkonlarda, teraslarda, yeraltı otoparklarında ve perde duvarların yalıtımında kusursuzca uygulanabiliyor.

ONDULİKİT, yoğun kıvamı sayesinde yatayda ve düşeyde akma yapmadan mala ve/veya fırça ile yapılarınıza rahatlıkla uygulanabiliyor. Havalandırma, aydınlatma menfezleri gibi detay çözümlerinde de kolaylık sağlayan ürün, zamandan ve işçilikten tasarruf sağlayarak, ek yeri olmayan sürekli bir yalıtım tabakası meydana getiriyor.

Onduline Avrasya'nın yeni ürünü ONDULİKİT, solvent içermiyor ve çevre dostu olma özelliğiyle ön plana çıkıyor.



COPA Havlupanlar ile



Banyonuzun Farkını Ortaya Koyun

Coşkunöz Holding'in ısıtma sektöründeki öncü markası COPA, havlupanlarıyla banyonuzun farkını ortaya koyuyor.

COPA, beyaz boyalı Montania Havlupan ve krom kaplı Mysia Havlupan modellerini, müşterilerine düz ve oval alternatifleri dışında ihtiyaca uygun çeşitli boy ve genişlik seçenekleriyle birlikte sunuyor. Banyolar haricinde mutfaklarda ve kısıtlı alanlarda da ısıtma

amaçlı kullanılan COPA Havlupanlar, özel tasarımları ve boru dizilimleri sayesinde havlu kurutucu olarak da değerlendiriliyor. COPA Havlupanlar, EN 442 standartlarında, optimal ısı verimli ve yüksek basınç ve korozyon direncine sahip olarak üretiliyor. Estetik ve dekoratif görünümlü

Montania ve Mysia Havlupanlar, dört giriş çıkışlı ya da alt-orta bağlantılı seçenekleriyle her ortama uyum sağlıyor. Özel ambalajıyla 5 yıl garantili olarak satışa sunulan COPA Havlupanların, ambalaj içerisindeki aksesuarları ve montaj talimatı ile kolay kurulum imkanı sunuyor.

SU YALITIMINDA EN ETKİLİ MEMBRAN



- ✓ Etkin Su Yalıtımı
- ✓ Yüksek Teknoloji
- ✓ Geniş Ürün ve Renk Yelpazesi

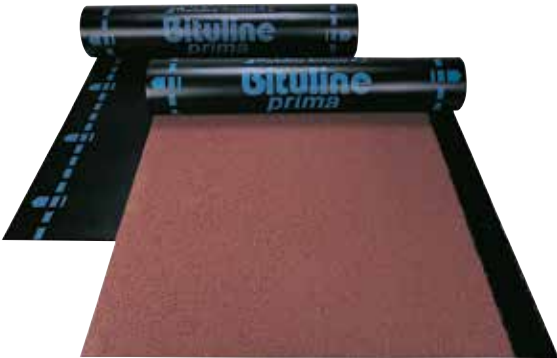
BITULINE®

BITULINE® su yalıtım membranları, her tip özel kullanıma olanak veren geniş yelpazesıyla çatıda ve temelde binalarınız için vazgeçilmez bir üründür. Su yalıtımında akla gelen ilk ürün olan BITULINE®, sağlamlık, esneklik ve uzun ömür garantisiyle üretilmektedir.

BITULINE®, düz ve eğimli çatıların, terasların, ıslak hacim döşemelerinin, temel, bodrum, havuz gibi yer altı bölümlerinin, katlı otopark, karayolu köprüsü gibi özel mühendislik yapılarının su yalıtımı için güvenle kullanılabilir. Geniş tip ve renk seçenekleriyle temin edilebilen bu ürün, havadaki maddelerden etkilenmeyen, ultraviyoleye dayanıklı bir yapıya sahiptir.



TS EN 13707
TS EN 13969



onduline.com.tr



/ondulineavrasya



/ondulineavrasya



/ondulineavrasya



/ondulineavrasya



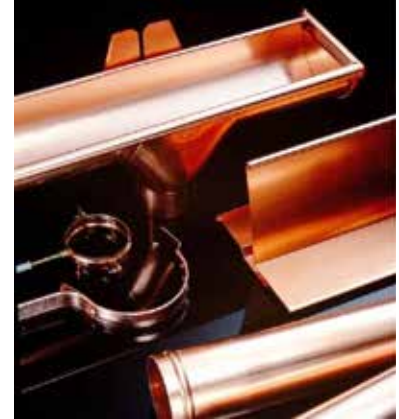
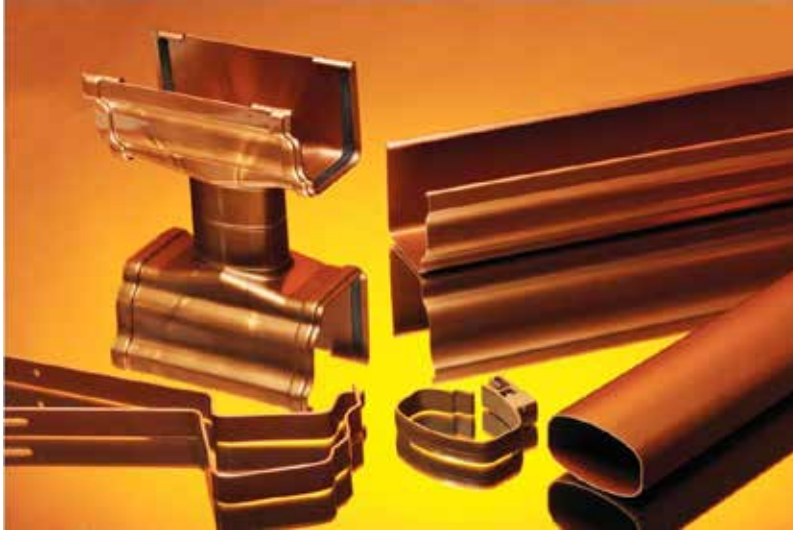
pazarlama@onduline.com.tr

Onduline® “kafam rahat”
AVRASYA A.Ş.

Farklı Yapı Tasarımlarına

Yönelik Çözümler

Braas Çatı Sistemleri, bir çatıda en önemli sorun kaynaklarından biri olan yağış suyunun etkin ve verimli bir şekilde tahliyesine yönelik olarak, birbirinden farklı yapı tasarımlarına hitap edebilecek çözümler sunuyor.



“Yağmur İndirme Sistemleri”, hem yağış suyunun etkin bir şekilde tahliyesini sağlıyor hem de yapıları estetik bir görünüm kazandırıyor. Braas Çatı Sistemleri, “Bakır”, “Titanyum Çinko”, “PVC 2D” ve “PVC Deco” olmak üzere dört model alternatifini tüketicilerine sunuyor. Bir çatı sisteminin önemli unsurlarından biri olan “Yağmur İndirme Sistemleri”, Braas’ın dünya çapındaki tecrübesi ve mühendisliği ile tüm iklim koşullarına yönelik olarak geliştiriliyor. Braas, malzemelerin sı-

caklık değişimlerine bağlı olarak genleşme ve büzülme olasılığını daha tasarım aşamasında ortadan kaldıran, özel esnek birleşim yerlerine sahip modüler bir yapı sunuyor. Böylece, yağış suyunun düzenli akışını engelleyen, kırılan, çatlayan ve yapının estetiğini bozan yağmur dereleri sorunu ortadan kaldırıyor ve uzun yıllar sorun çıkarmayan dayanıklı çözümler elde ediliyor.

Yüzde yüz su sızdırmazlığı sağlıyor

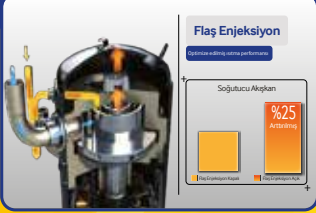
Braas Çatı Sistemleri, çatılardaki yağış suyunun tahliyesi sorununu

sağlam, estetik, fonksiyonel ve pratik ürünler ile çözüyor. Farklı yapı tasarım tarzlarına yönelik olarak geliştirilen “Bakır”, “Titanyum Çinko”, “PVC 2D” ve “PVC Deco” yağmur indirme sistemleri, esnek ve modüler yapıları sayesinde kolayca monte edilebiliyor, tüm yapılarda uygulanabiliyor. Contalı yapıları ile dere birleşme yerlerinde ek işçiliği ortadan kaldırıyor hem de yüzde yüz su sızdırmazlığı sağlıyor. Farklı iklim koşullarına, sıcaklık değişimlerine ve atmosfer etkilerine karşı yüksek direnç gösteren çözümler, uzun yıllar sorunsuz bir şekilde kullanılabilir.

TEKNOLOJİ HARİKASI VRF SİSTEM KLİMALAR İKLİMSA'DA!

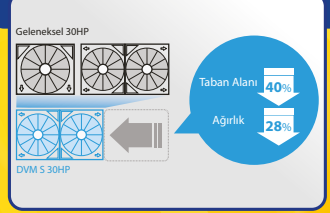
GELİŞTİRİLMİŞ ISITMA PERFORMANSI

Flaş enjeksiyon teknolojisi sayesinde düşük sıcaklık koşullarında bile üstün performans sağlar.



TEK MODÜLDE MAKSİMUM KAPASİTE **30 HP**

DVM S tek modülde maksimum kapasite olan 30 HP'yi, kapladığı alanı artırmadan sağlar.



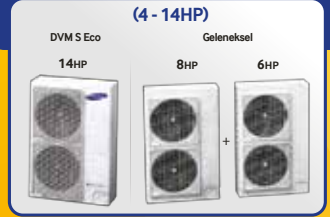
"TAM DAİRESEL" KONFOR (360° kaset)

360° hava üfleyen tam dairesel tasarımı sayesinde her türlü alanda havayı tüm köşelere dengeli olarak dağıtır.



YATAY HAVA ATIŞLI DIŞ ÜNİTEDE EN GENİŞ KAPASİTE AĞIRLIĞI

Son teknoloji ile donatılmış DVM S Eco, geleneksel dış ünitelere göre %30 daha hafif, %56 daha küçük yapısıyla maksimum alan tasarrufu sağlar.



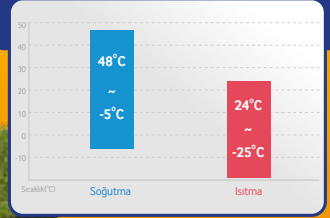
EN İNCE TASARIM (Tek yön kaset)

İnce ve kompakt tasarımı ile kolay kurulum rahat bakım avantajı sağlar.



GENİŞ ÇALIŞMA SICAKLIK ARALIĞI (-25°C – +48°C)

Zorlu iklim şartlarında bile kusursuz performans sağlar.



**50
metre**

İç üniteler arasındaki seviye farkı

**110
metre**

Dış üniteyle iç ünite arasındaki seviye farkını belirten dikey borulama uzunluğu

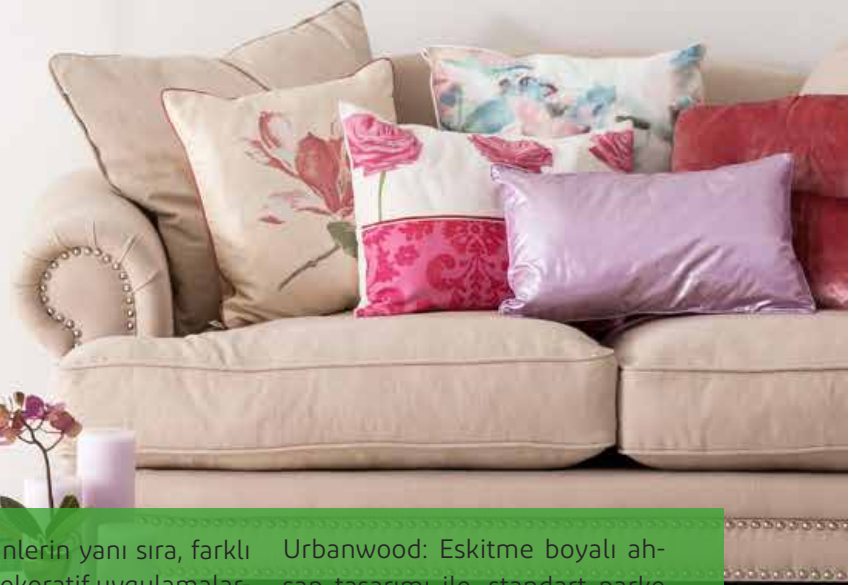
**220
metre**

En uzun borulama mesafesi

Ege Seramik ile

Dayanıklı ve Şık Çözümler

Ege Seramik, ürün portföyündeki 40'ın üzerindeki ahşap desenli seri ile mekânlara dayanıklı ve şık çözümler sunuyor. Kullanıldığı mekânın konseptine uygun doğal bir zenginlik sağlayan ahşap görünümlü ürünler minimalist, modern ve vintage gibi birçok tarzla bütünleşebiliyor.



Sırlı granit ürünler ıslak mekânların olumsuz etkisinden çekinmeden banyo ve mutfaklarda bile kullanılıyor. Doğal ahşap dokusuna uygun, mat ve rölyefli yüzeyli ürünler estetik olarak gerçek ahşap malzemenin bütün avantajlarını sağlarken, sırlı granit malzemenin dayanıklılığını da beraberinde getiriyor. Ege Seramik portföyünde, 40'a yakın ahşap seri yer alıyor. Doğal parke görüntüsündeki 20x120, 15x90, 15,60, 12x60 eba-

dındaki ürünlerin yanı sıra, farklı ebatlarda dekoratif uygulamalarla birleştirilmiş ahşap görünümlü alternatifler de bulunuyor.

Eylül ayında sunumu yapılan Sonbahar Koleksiyonu'ndan ürünlerden bazıları ise şöyle;

Norfolk: Modern bir ahşap uygulaması. 60x60 ve 15x60 ebat alternatifleri mevcut. Alışlagelmişin dışında, siyah gri beyaz renk tonları ile, mekanlarda çarpıcı alanlar yaratmak için ideal.

Urbanwood: Eskitme boyalı ahşap tasarımı ile, standart parke anlayışına yeni bir yorum getiriyor. 20x120 uzun dikdörtgen ebadı ile şaşırtmalı döşeme uygulaması renk geçişlerinin dengeli ve şık olmasını sağlıyor.

Laguna: 20x120 parke ebadı, doğal ahşap görüntüsü, beyaz, ceviz, antrasit ve kakao renk alternatifleri. Ahşap görünümlü seramik üründen beklenen her şey Laguna'da.

Güvenli ve verimli, Nitron Condense Yoğuşmalı Kombi tabii ki!

Verimi yoğuşmasından, güvenliği teknolojisinden.
Nitron Condense Yoğuşmalı Kombi'yle eviniz güvenli ısınır.



DD DemirDöküm
tabii ki!

demirdokum.com.tr



444 1 833

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ

Ağaoğlu Maslak 1453 Projesinin Yalıtım Tercihi **ERYAP'tan Yana Oldu**



Ağaoğlu Maslak 1453 projesinin dış cephe ve ara bölmelerindeki yalıtım Bonus|Wooler taş yünü ile yapıldı.

Ağaoğlu Şirketler Grubu'nun gözde projesi Maslak 1453'ün dış cephe ve metal kenet çatı uygulamalarında tercih Bonus|Wooler taş yünü oldu. LEED Gold sertifikası adayı olan Ağaoğlu Maslak 1453'ün dış cephe ve metal kenet çatılar gibi kritik detayları Gold 50 kg/m³ ve Gold Plus Black 70 kg/m³ ve Premium F150 ürünleri ile çözüldü.

Eryap ısı yalıtım çözümleri

Havalandırma boşluklu ve havalandırmazsız giydirme dış cephe duvarları için kullanılan Bonus|Wooler GOLD serisi cam tüllü dış cephe levhaları, giydirme cephelerin çıkmalı dış duvarlarında mükemmel bir ısı yalıtımı sunuyor. A1 sınıfı yanmaz malzeme olan ürün, üstün ses emici özelliği sayesinde dış ortamdan gelebilecek tüm gürültüyü emerek yapıların yaşam konforunu artırıyor. Su itici özelliği ile tercih nedeni olan Bonus|Wooler GOLD, siyah cam tülü kaplaması sayesinde koruyucu herhangi bir ek önleme ihtiyaç duymadan her mevsim uygulama yapılabilmesine olanak sağlıyor.



Bonus|Wooler Premium F 150, duvar elemanlarının oluşturdukları yüzeylerle birlikte, kolon, kiriş, hatıl, lento, perde duvar gibi betonarme yüzeylerin yalıtılarak ısı köprülerinin ortadan kaldırılması ve binaların atmosferik şartlara karşı korunarak sıcaklık farklılıklarından oluşan gen-

leşme ve büzülme gibi yapı bileşenlerinde meydana gelen fiziksel değişimlerin önlenmesi bakımından en doğru çözüm oluyor. Bonus|Wooler Premium F 150, TR>15 kPa yüzeye dik çekme dayanımına sahip olup, 30-150 mm arası çeşitli kalınlıklarda üretilen bir ürün olarak dikkat çekiyor.

İskele Kalıp Sektörü'nün Dünyadaki En Önemli İş Geliştirme Platformu Başlıyor



Türkiye'nin yanı sıra Dünya'daki tek fuar olma özelliğini kazanan 5'inci Uluslararası İskele Kalıp Ve Endüstriyel Yapı Teknolojileri İhtisas Fuarı, 12-15 Ocak 2017 tarihleri arasında 9. ve 10. Hall'de İstanbul Fuar Merkezi'nde sektörü bir araya getirecek. İskele Kalıp Fuarı, güvenli iskele sistemlerini ve inşaatlardaki tüm iş güvenliği ekipmanlarını aynı çatı altında toplayacak.

Demos Fuarcılık organizasyonunda gerçekleşecek olan 5'inci İskele Kalıp Fuarı'nda bu yıl hedef bölge İran ve Afrika olacak. Özellikle İran'a uygulanan ambargonun belirli ölçülerde kaldırılmasıyla birlikte ortaya çıkacak iş hacmi, sektörün var olan pazar payını arttırmasına olanak sağlayacak. Sektör profesyonellerinin tüm eksikliklerinin tamamlanması için fırsat yaratan İskele Kalıp Fuarı, iskele sistemlerini ve inşaatlardaki tüm iş güvenliği ekipmanlarını aynı

çatı altında bir araya getirecek.

5'inci İskele ve Kalıp Fuarı İki Önemli Zirve'ye Ev Sahipliği Yapacak

Demos Fuarcılık'ın, T.C Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı desteği ile ikincisini düzenlediği 'İnşaatlarda İş Güvenliği ve Sağlığı Zirvesi' sektör profesyonellerini aydınlatmak, bilgilendirmek ve yön göstermek amacı ile 13 -15 Ocak 2017 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi, Pamukkale Salonunda gerçekleşecek. Zirve'de, Türki-

ye'de iş kazalarının en çok yaşandığı sektör olan inşaat ele alınacak.

Ayrıca EPSDER (Polistren Üreticileri Derneği) ve DİMDER (Doğal İzolasyon Malzeme Üreticileri Derneği) desteğiyle 13 Ocak 2017 tarihinde düzenlenecek olan "Binalarda Enerji Tasarrufu Mantolama ve Yalıtım Zirvesi", yalıtım ve mantolama sektöründe ülkemizin dört bir yanından gelecek sektör profesyonellerini, bayileri ve distribütör firma yetkililerini ağırlayacak.

Kapı Fuarı Türkiye'nin

Başlamasına Çok Az Kaldı!

Alanında Dünya'daki tek fuar olma özelliği taşıyan 11'inci Uluslararası Ahşap, Çelik, Endüstriyel, Otomatik Kapı ve Kapı Yan Sanayi İhtisas Fuarı, Demos Fuarcılık tarafından 05 - 08 Ocak 2017 tarihleri arasında 9,10 ve 11'inci Hall'de İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek.



Katılımcısına ve ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan ve dünyanın en büyük kapı ticareti platformu olarak hizmet veren Kapı Fuarı Türkiye'ye bu yıl parke, mutfak, banyo üreticileri de katılacak. Dünya kapı sektörünün en kapsamlı fuarı olma özelliğini taşıyan 11'inci Uluslararası Ahşap, Çelik, Endüstriyel, Otomatik Kapı ve Kapı Yan Sanayi İhtisas Fuarı, 2017 yılında da B2B görüşmeleri ile yurtdışı ve yurtiçi katılımcı firmaları arasında yeni iş birliklerinin kurul-

masına fırsat sağlayacak.

Parke ve Kapı Sektörü Çalıştayı da düzenlenecek

11. Kapı, Mutfak, Banyo ve Parke Fuarı kapsamında iki önemli çalıştay düzenlenecek. Orsiad Gazetesi ve Demos Fuarcılık iş birliği ile düzenlenecek olan Parke ve Kapı Sektörü Çalıştayı 2017, sektörün sorunlarına dikkat çekerek, ziyaretçilerine önerileri değerlendirebilecekleri ortak bir platform sunacak. Parke Sektörü Çalıştayı, 5 Ocak Perşembe günü, Kapı Sektö-

rü Çalıştayı ise 6 Ocak Cuma günü saat 15.30'da İstanbul Fuar Merkezi Efes Salonu'nda gerçekleşecek.

10 yıldır yerli ve yabancı profesyonel ziyaretçinin katılım gösterdiği, dünyanın en büyük kapı ticareti platformu olan Uluslararası Ahşap, Çelik, Endüstriyel, Otomatik Kapı ve Kapı Yan Sanayi İhtisas Fuarı, parke, mutfak ve mobilya yan sanayi özel bölümü ile eş zamanlı olarak İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek.

Avrasya Pencere, Avrasya Kapı ve Avrasya Cam Fuarları

2017 Buluşması için Hazırlıklar Başladı!

Avrasya Pencere, Avrasya Kapı ve Avrasya Cam Fuarları yenilenen isimleri ve lider firmalarıyla 2017 için hazırlıklarına devam ediyor. Avrasya Pencere, Avrasya Kapı ve Avrasya Cam Fuarları gösterdikleri istikrarlı büyüme ile sektörün en önemli buluşması olmaya devam edecek. Fuarlar, 8-11 Mart 2017'de Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde sektör profesyonellerini buluşturacak.



Avrasya Pencere, Avrasya Kapı ve Avrasya Cam olarak yenilenen isimleri; Alüminyum ve Gölgeleme Sistemleri özel bölümleriyle 8-11 Mart 2017 yılında da eşzamanlı düzenlenecek olan fuarlara hazırlıklar doludizgin devam ediyor. Satışlar sürerken, road showlar ve alım heyeti çalışmalarına da başlandı.

8-11 Mart 2017'de eşzamanlı düzenlenecek olan fuarlar, önemli iş bağlantılarına ev sahipliği yapmaya, yeni pazarlara açılmaya, her yıl sektörün ihtiyacına

göre şekillenen kapsamlarıyla alanlarının geleceğini belirlemeye devam edecek.

Rakamlarla 2016

Pencere, cam, kapı ve alüminyum sektörünün Avrasya'da ki en büyük buluşma platformu olan Avrasya Pencere, Avrasya Kapı ve Avrasya Cam Fuarları, 26 ülkeden sektörün önde gelen 665 yerli - yabancı firma ve firma temsilciliğinin yoğun katılımı ile gerçekleşti.

Katılımcı ve ziyaretçilerini 11 salon, 110 bin m² kapalı sergile-

me alanında buluşturan fuarlar, Avrasya'nın alanında en büyük fuarı olduğunu bir kez daha kanıtladı.

112 ülkeden ve Türkiye'nin 80 ilinden 57 bin 681 ziyaretçiyi bir araya getirmeyi başaran fuarlar, sektör temsilcilerinin gözde ticaret platformu olma niteliğini sürdürdü.

Reed Tüyap davetlisi olarak 37 ülkeden ve Türkiye'nin 28 ilinden gelen alım heyetleri, katılımcılar ile bir araya getirilerek önemli iş bağlantıları kurulması na zemin hazırlandı.

IstanbulLight 2017 ile

Aydınlanmaya Hazır Olun



Armatür ve LED üreticilerinden distribütörlere, dekoratif aydınlatma firmalarından elektrik malzeme ve ekipmanları firmalarına, akademisyenlerden kamu kuruluşlarına, mimarlardan, tasarımcılara kadar aydınlatma alanında faaliyet gösteren tüm profesyonelleri bir araya getirecek olan 10. İstanbulLight Uluslararası Aydınlatma Teknolojileri Fuarı ve Kongresi, 2017 yılında 'Life is LIGHT' mottosu ile hem yeni teknolojiler hem de sektördeki fırsatlar hakkında sektörü aydınlatmaya hazırlanıyor.



UBM tarafından Aydınlatma Türk Milli Komitesi (ATMK) ve Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği (AGİD) ile birlikte düzenlenen 10. Uluslararası Aydınlatma Teknolojileri Fuarı ve Kongresi, 29 Mart - 1 Nisan 2017 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde 10 bin m² alanda sektör profesyonellerini bir araya getirmek amacıyla çalışmalarına devam ediyor.

IstanbulLight, 2017'ye 200'ün üzerinde yerli ve yabancı markanın katılımı beklenirken, aydınlatma sektörünün kalbi 4 gün boyunca İstanbul Fuar Merkezi'nde atacak. İstanbul'un konumu nedeniyle hem Avrupa

ölkeleri hem de Orta Doğu açısından odak noktasında bulunan İstanbulLight, profesyonel ziyaretçi potansiyeli açısından da bir adım öne çıkıyor. Konumunun yanı sıra ihracat anlamında da önemli bir potansiyele sahip olan Türk aydınlatma sektörü, büyüme hızı ile de önemli bir ayrıcalığı elinde bulunduruyor. Türkiye'de 2012 yılında başlatılan kentsel dönüşüm seferberliği ve aydınlatma bilincinin gelişmesi sektöre ivme kazandırması ile İstanbulLight 2017 de yüksek katma değerli dekoratif aydınlatma ürünleri alanında üretim yapan katılımcı firmaların pazar paylarını artırmaya yönelik çalışmalarına hız vermiş durumda.



Aydınlatma sektörünün pazar büyüklüğünün 2,5 milyar dolar, yıllık büyüme oranının da yüzde 6 ile 10 arasında olduğu tahmin edilen Türkiye'de, İstanbulLight 2017 Fuar ve Kongresi'nin hem katılımcı hem de ziyaretçilere beklenilenden daha fazla bir katma değer sağlayacağı öngörülmekte.

www.doorfair.com

DOOR FAIR

**K A P I
F U A R I
T Ü R K İ Y E**

11

**ULUSLARARASI AHŞAP, ÇELİK, ENDÜSTRİYEL,
OTOMATİK KAPI VE YAN SANAYİ İHTİSAS FUARI
INTERNATIONAL WOODEN, STEEL, AUTOMATIC
INDUSTRIAL DOOR & RELATED INDUSTRY FAIR**

Online Davetiye için / For Online Invitation: www.doorfair.com

05-08 OCAK / JANUARY 2017

İSTANBUL FUAR MERKEZİ / İSTANBUL EXPO CENTER

YEŞİLKÖY / İSTANBUL / TÜRKİYE

Bilgi için / For Information: info@doorfair.com

Supported By



Demos Fuarcılık ve Organizasyon A.Ş.
Tel: +90 212 288 02 06 * Fax: +90 212 288 02 10
info@demosfuvar.com.tr * www.demosfuvar.com.tr

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR. TOBB



İSKELE KALIP FUARI

5. ULUSLARARASI İSKELE KALIP VE ENDÜSTRİYEL YAPI TEKNOLOJİLERİ İHTİSAS FUARI

“İSKELE KALIP SEKTÖRÜNÜN
GLOBAL BULUŞMA NOKTASI”

Online Davetiye için: www.scafformexpo.com

12-15 **OCAK** 2017

İSTANBUL FUAR MERKEZİ / YEŞİLKÖY

Bilgi için: info@demosfuar.com.tr

Destekleyenler



2. İNŞAATLARDA İŞ GÜVENLİĞİ ve SAĞLIĞI ZİRVESİ

&

BİNALARDA ENERJİ TASARRUFU MANTOLAMA ve YALITIM ZİRVESİ



ORGANİZATÖR FİRMA / ORGANIZER COMPANY

Demos Fuarcılık ve Organizasyon A.Ş.

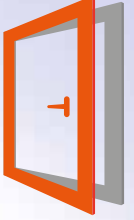
Tel: +90 212 288 02 06 • Faks: +90 212 288 02 10

www.demosfuar.com.tr - info@demosfuar.com.tr



PENCERE

Eurasia WINDOW



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

18th International Window, Window Shade, Facade Systems and Accessories, Profile, Production Technologies and Machinery, Insulation Materials, Raw Materials and Auxiliary Products Fair

www.avrasyapencerefuari.com • www.eurasiawindowfair.com

ÖZEL BÖLÜM SPECIAL SECTION

**Alüminyum Profil,
Cephe Sistemleri ve
Aksesuarları**

Aluminium Profile,
Facade Systems and
Accessories

ÖZEL BÖLÜM SPECIAL SECTION

**Gölgelendirme,
Koruma ve Kapatma
Sistemleri**

Shading, Protection
and Closing
Systems



CAM

Eurasia GLASS

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

7th Glass Products and Applications, Production-Processing Technologies and Machineries, Auxiliary Products and Chemicals Fair

www.avrasyacamfuari.com • www.eurasiaglassfair.com



Fuar Platin Sponsoru
Platinum Sponsor

KAPI

Eurasia DOOR

9. Uluslararası Kapı, Kepenk, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı

9th International Door, Shutter, Lock, Panel, Board, Partition Systems and Accessories Fair

www.avrasyakapifuari.com • www.eurasiadoorfair.com

8 - 11 Mart / March 2017



REED TÜYAP FUARCILIK A.Ş. FUAR ALANI VE MERKEZ OFİS / HEAD OFFICE & FAIR AREA

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi / Tüyap Fair Convention and Congress Center

Cumhuriyet Mah. Eski Hadımköy Yolu Cad. 9/5, 34500 Büyükkçekmece - İstanbul / Turkey Tel / Phone: +90 212 867 11 00 - 867 12 00 Faks / Fax: +90 212 886 66 98

E-posta / E-mail: **Yurtiçi Satış / Domestic Sales:** yurticisatis@tuyap.com.tr **Yurtdışı Satış / Overseas Sales:** sales@tuyap.com.tr **Yurtdışı Fuarlar / Overseas Fairs:** tuyapoverseas@tuyap.com.tr

Proje Pazarlama / Project Marketing: tanitim@tuyap.com.tr **Fuar Alanı / Fair Area:** fairarea@tuyap.com.tr **Teknik Hizmetler / Technical Services:** teknikofis@tuyap.com.tr



İSTANBUL

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükkçekmece, İstanbul / Turkey



BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THESE FAIRS ARE ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO. 5174.



UNICERA fuarı artık şehrin merkezinde



seramik banyo mutfak

www.unicera.com

FUARI

08-12 Mart 2017

CNREXPO
YEŞİLKÖY

Online
Bilet



[f](#) [t](#) [i](#) [c](#) [n](#) [r](#) [u](#) [n](#) [i](#) [c](#) [e](#) [r](#) [a](#)

TSCF
TÜRKİYE
SERAMİK
FEDERASYONU
TURKISH CERAMICS FEDERATION

TİMDER
Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği
Trade Association For Sanitary and Building Supplies



İTİF İSTANBUL
FUARCILIK **ufi** **icca** **ISTANBUL**

CNREXPO YEŞİLKÖY 34149 İSTANBUL - TURKEY ☎ +90 212 465 7474 📠 +90 212 465 7476 - 77 | www.cnrexpo.com

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

CNRHOLDING



ISTANBUL HIRDAVAT FUARI

Hardware Fair

23-24-25 Mart
2017



Dünya Markaları İstanbul'da buluşuyor!

İstanbul Fuar Merkezi / Yeşilköy / İstanbul

ANA SPONSOR

NalburTeknik
AKTIF FİYAT HİZMETLERİ - İNŞAATCI - KİRALAMA - MONTAJ - MONTAJ - MONTAJ - MONTAJ

PLATINUM SPONSOR



BOSCH
Yaşam için teknoloji

DESTEKLEYEN

Showpartner of
mitex

GOLD SPONSOR

BURLA
Makina Ticareti ve Yatırım A.Ş.

ORGANİZATÖR

Voli
Fuar Hizmetleri A.Ş.

0212 604 50 50
www.voli.com.tr
info@voli.com.tr

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

BETON
İSTANBUL

2017



9. Hazır Beton, Çimento, Agrega,
İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı
*9th Ready Mixed Concrete, Cement,
Aggregate, Construction Technologies
& Equipment Exhibition*

İstanbul Fuar Merkezi
İstanbul Expo Center
Yeşilköy - İstanbul / Türkiye

Salon / Hall: 9 - 10 - 11

Ziyaret Saatleri
Visiting Hours:
10.00 - 18.00



Nisan 13 - 15 April 2017

Destekleyen Kuruluşlar / Supported by



Sektörel Yayın Sponsoru
Sectoral Media Sponsor

Bu Fuarı
Kosgeb Teşvik
Uygulamaktadır

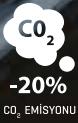
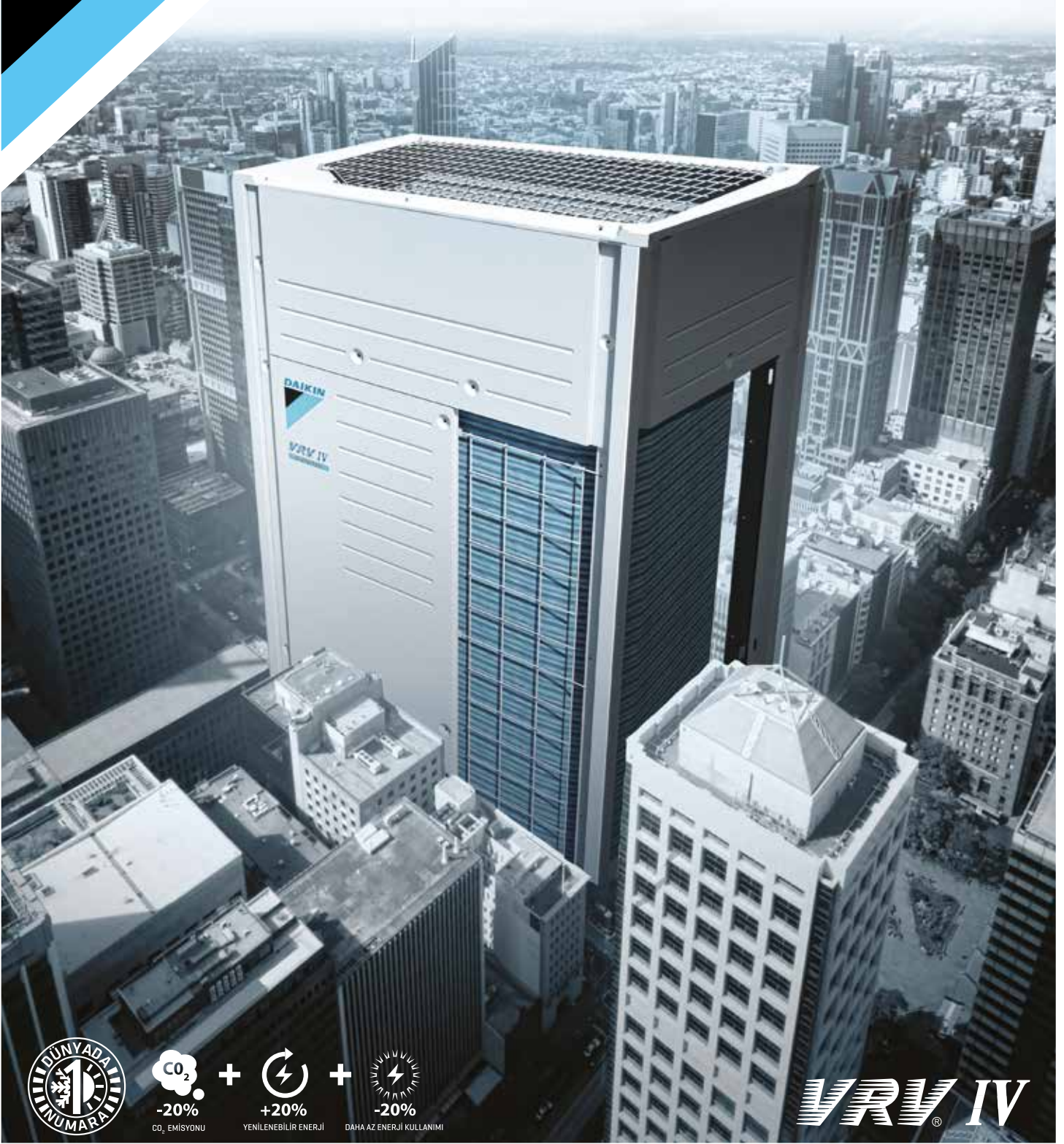
Fuar Alanı
Fair Ground



www.betonfuari.com

kalite
Fuar Yapım A.Ş.

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

DAIKIN*Dünyanın klima uzmanı*

-20%
CO₂ EMİSYONU



+20%
YENİLENEBİLİR ENERJİ



-20%
DAHA AZ ENERJİ KULLANIMI

VRV IV

Merkezî klima sistemlerinin merkezi:

Dünyanın klima uzmanı, sektörün standartlarını yeniden belirledi.
Yenilenen özellikleriyle VRV IV önceki seriye göre **% 25 daha verimli**.

- Değişken soğutucu sıcaklığıyla her projeye özel optimizasyon imkânı.
- Isı pompasında kesintisiz ısıtma.
- Geliştirilmiş kontrol sistemiyle kullanım kolaylığı.

Çağrı Merkezi **444 999 0**

www.daikin.com.tr • www.facebook.com/daikin.turkiye

SINIFININ LİDERİNDEN SINIF ATLATAN YENİLİK

**Sektörünün lideri Ytong'dan
ısı yalıtımında devrim: Ytong 0,09**

Standart gazbeton bloklara göre %30 daha yüksek ısı yalıtımı sağlayan Ytong 0,09 ile binanızı enerji tasarrufunda "A sınıfı"na yükseltin.



YTONG®

0,09

The logo for Entegre, featuring the word "ENTEGRE" in white capital letters on a green rectangular background with orange borders.

ENTEGRE ile SAĞLAM ve KONFORLU YAPILAR.

- ÇİMENTO ve ALÇI ESASLI SIVALAR
- TAMİR ve ANKRAJ HARÇLARI
- TAMAMLAYICI ÜRÜNLER
- SU İZOLASYON ÜRÜNLERİ
- ZEMİN UYGULAMALARI
- SERAMİK YAPIŞTIRMA HARÇLARI
- DERZ DOLGULAR
- ISI YALITIM ÜRÜNLERİ
- TURUNCU PAKET SİSTEMİ

Entegre kaliteli ürünleriyle sağlıklı, konforlu ve sağlam binalara değer katar. Uzmanlığıyla yapının her aşamasındaki ihtiyaçları bilir, doğru ve nitelikli çözümler sunar. Yaşanılır mekânların hayat bulmasındaki vazgeçilmez rolü bilinir ve tercih edilir. 38 yıldır.

 HİZMET YILI

