

YAPI İNŞAAT

MALZEMELERİ

YAPI MALZEMELERİ VE İNŞAAT EKİPMANLARI & MİMARLIK VE MÜTEAHHİTLİK & YATIRIM VE PROJE DERGİSİ

www.yapiinsaatdergisi.com

Şubat 2021 / Yıl:2 Sayı:6

TMB:

Türk müteahhitleri

2021 yılı hedefi;

ilk aşamada 20 milyar doları

yakalamak

İMSAD:

İnşaat malzemeleri sanayisinin

üretimi yüzde 15,8, ihracatı ise

yüzde 13 arttı

DOSYA:

KALIP & İSKELE

SİSTEMLERİ



AYIN KONUĞU:

Karden İnşaat
Yönetim Kurulu Başkanı
Paşa Karadeniz

SELF
İSTANBUL
selfistanbul





doka

Kalıp Uzmanı.

Dünya'da 4., Türkiye'de ilk olan Kömürhan Köprüsü ile Doka, ilklere imza atmaya devam ediyor.

380 metre orta açıklığı ile kendi sınıfında dünyanın 4. Köprüsü olan ve Doğuş-Gülsan Kömürhan Adi Ortaklığı tarafından yapılan Kömürhan Köprüsü'nde **Doka Kalıp ve İskele Sistemleri**'ni tercih ettiğiniz için teşekkür ederiz.



[@DokaKalipiskele](#)

[Doka Turkey](#)

[dokakalipiskele](#)

[dokakalip](#)

[doka kalıp ve iskele](#)

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



İstanbul Yeni Havalimanı / İstanbul



Düzce Üretim Tesisimiz

Merkez: Tatlıkuyu Mah. Dr. Zeki Acar Cad. No: 8 - 41400 Gebze / KOCAELİ
Tel: +90 262 642 1962 **Faks:** +90 262 642 1963
Fabrika: Merkez Mah. Zafer Cad. No: 27 - 81850 Gümüşova / DÜZCE
Tel: +90 380 731 30 20 **Faks:** +90 380 731 42 00



Darüsselam - Morogoro - Dodoma - Makutupora Demiryolu /Tanzanya



Başarılı projelerin çözüm ortağı



Nef 163 Konut Projesi / İstanbul



Yanbu Güç ve Desalinasyon Santrali /S.Arabistan



Erbil Kombine Çevrim Santrali / Irak



Çandabil Köprüsü / Türkmenistan



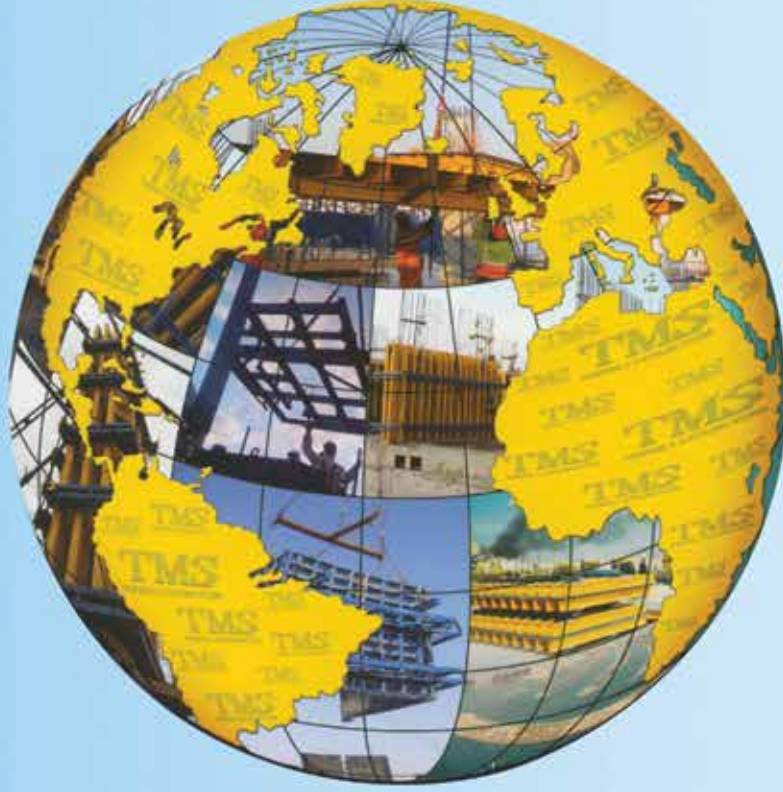
Şile -Ağva Otoyolu / İstanbul



İUFM Halk Ofis Kuleleri / İstanbul

TMS®

KALIP VE İSKELE SİSTEMLERİ



48 yılda 58'i aşkın ülkeye ihracat...



since
1973



TMS TUFEKCIOGLU ENGINEERING INDUSTRY & TRADE INC

Head Office : Şerifali Mah. Kozkalesi Sk. No.16 34775 Ümraniye - İSTANBUL / TURKEY

Tel:+90.216. 313 96 66 Fax:+90.216. 313 71 51

Izmit Factory : İbrikçidere Mah. D-100 Karayolu Cad. No:446 41255 Kartepe - KOCAELİ / TURKEY

Tel:+90.262. 375 22 07 - 08 Fax:+90.262. 375 22 05

Kastamonu : Kastamonu OSB 7. Cad. No:7 37000 Halife Köyü - KASTAMONU / TURKEY

Factory Tel:+90.366. 283 90 60 Fax:+90.366. 283 90 65

E-mail: bms@tms.tc Web: www.tms.tc 44 44 TMS



www.tms.tc





Web



Youtube



References

 **ÖZLER**
KALIP ve İSKELE

96'dan beri çözüm ortağınız

Merkez : Mermeciler Sanayi Sitesi 3. Cd.No: 40
Dilovası / KOCAELİ
Telefon : +90 262 742 06 37
Faks : +90 262 742 08 37
Web : ozleriskele.com
e-mail : info@ozleriskele.com

 / ozleriskele.com

 **444 4 755**

LAYHER ŞİMŞEK® İSKELE



LAYHER İSKELE SİSTEMLERİ

Kocaeli Merkez Ofis / Dağıtım Merkezi
İstanbul Marmaracık Küçük Sanayi Sitesi Köşeler Mah.
5. Cad. No:18 Dilovası 41455 Kocaeli – Türkiye
Tel: +90 (262) 655 06 06

İzmir Ofis / Dağıtım Merkezi
10006 Cad. Mustafa Kemal Atatürk Bulvarı
No:51/6 AOSB Çiğir / İzmir - Türkiye
Tel: +90 (232) 325 00 66 (pbx)

Ankara Ofis
Ufuk Üniversitesi Cad. No:3 The Paragon
Kat:23 Çukurambar / Ankara - Türkiye
Tel: +90 (312) 258 63 77

LAYHER ALLROUND® İSKELE



Daha Kolay

Rakipsiz ve kolay. Geçiş tekniği sayesinde kolay kurulum, hafif parçalar ve ergonomik el işçiliği. 6 temel parça ve birkaç el hareketi ile montaj.

Daha Güvenli

Montaj aşamasında bile taviz vermeden güvenlik sağlar. Sağlam yapısı ve dayanıklı parçaları ile çalışma esnasında ve sonrasında maksimum güvenlik. Bağımsız kuruluşlar tarafından verilmiş EN12810-EN12811 Sertifikaları.

Daha Hızlı

Tüm parçaların birbiriyle dahiyane uyumu. Bağlantı tekniği ve hafifliği ile montaj ve demontaj sırasında maksimum hız.

Daha Ekonomik

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

www.layher.com.tr

Sosyal medyada bizi takip edin!

[f](#) [t](#) [i](#) [in](#) [v](#) @LayherTurkey

Layher. 

Daha Fazla Olanak. İskele Sistemi.



tarik@yapiinsaatdergisi.com

Derneklerden olumlu açıklamalar peşpeşe geldi

editör

Türkiye'yi yurtdışında temsil eden Türk müteahhitleri, Covid-19 pandemisinin etkisine rağmen 2020 yılında yurtdışında 14,4 milyar ABD Doları tutarında proje üstlendi. En çok proje üstlenilen ülke 4,6 milyar ABD Doları ile Rusya olurken, Türk müteahhitler geleneksel pazarlarının yanında ABD ve Batı Avrupa'da firma satın alma gibi yöntemlerle tutunmaya çalışıyorlar.

Türkiye Müteahhitler Birliği, 2021 yılının ilk İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nu yayınladı. Ortadoğu ve Afrika bölgelerinde 2021 yılı ve sonrası için bilinen ve planlanan 5,4 trilyon dolar büyüklüğünde projenin olduğuna dikkat çekilen raporda, Türk müteahhitlerinin bu projelerden pay alabilmesi için finansman temini ve yapıcı diplomasiye ihtiyaç olduğu vurgulandı.

İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Levent Gökçe, 11-18 Ocak Enerji Verimliliği Haftası dolayısıyla yaptığı açıklamada, Türkiye'de binalarda tüketilen enerjinin, sanayide kullanılan enerjinin önüne geçtiğini belirterek, "Bu oran ülke olarak binalarda enerji verimliliğine öncelik vermemiz gerektiğini ortaya koyuyor. Kul-

lanılan toplam enerjinin yüzde 69'unun ithal edildiği ülkemizde sadece binaların enerji verimli hale getirilmesiyle, her yıl 9 milyar dolar tasarruf elde etmemiz mümkün" dedi.

Türkiye İMSAD, yapı sektörü ve ekonomi çevreleri tarafından dikkatle izlenen aylık sektör raporunu açıkladı. "Türkiye İMSAD Ocak 2021 Sektör Raporu'na göre, 2020 yılının kasım ayında bir önceki yılın kasım ayına göre inşaat malzemeleri sanayisinin üretimi yüzde 15,8, ihracatı ise yüzde 13 arttı. Kasım ayında 2,06 milyar dolar seviyesine ulaşan inşaat malzemeleri ihracatıyla, değer olarak 2020 yılının en yüksek aylık ihracatı gerçekleşti.

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, Türk İklimlendirme sektörünün 2020 yılını pandemi sürecine rağmen 4,66 milyar dolar ihracat ile tamamladığını ifade ederek 2021 yılındaki hedeflerinin 5 Milyar doları aşmak olduğunu ifade etti.

Tarık Oral



Bizi takip etmeye devam edin...

www.yapiinsaatdergisi.com

**KURUMSAL
MEDYA**
KURUMSAL MEDYA YAYINCILIK İLETİŞİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

İMTİYAZ SAHİBİ
KURUMSAL MEDYA
YAYINCILIK İLETİŞİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

Genel Müdür (Sorumlu)
Hakan GİRGİN
yapiinsaatdergisi@yapiinsaatdergisi.com
info@yapiinsaatdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Tarık ORAL
tarik@yapiinsaatdergisi.com
yim@yapiinsaatdergisi.com
editor@yapiinsaatdergisi.com

Sosyal Medya Müdürü
Tuğba DİLEK
tugba@yapiinsaatdergisi.com
sosyal@yapiinsaatdergisi.com

Reklam Koordinatörü
Hakan GİRGİN
hakan@yapiinsaatdergisi.com
reklam@yapiinsaatdergisi.com

Reklam Sorumlusu
Kürşat TUĞCU
kursat@yapiinsaatdergisi.com
reklam@yapiinsaatdergisi.com

Grafik & Tasarım
Ahmet YEDEK
ahmet@yapiinsaatdergisi.com
grafik@yapiinsaatdergisi.com

Bilgi İşlem Müdürü
Faruk Temur
faruk@yapiinsaatdergisi.com
web@yapiinsaatdergisi.com

Muhasebe Müdürü
Gökhan YILDIZ
gokhan@yapiinsaatdergisi.com
muhasabe@yapiinsaatdergisi.com

Abone & Dağıtım
Fatma MIDIKOĞLU
fatma@yapiinsaatdergisi.com
abone@yapiinsaatdergisi.com
dagitim@yapiinsaatdergisi.com

Yayınlayan & Yönetim Adresi
KURUMSAL MEDYA
YAYINCILIK İLETİŞİM DANIŞMANLIK
LTD. ŞTİ.
Barış Mh. Sakarya Cd. No:13/17
34520 Beylikdüzü / İSTANBUL
T: 0532 257 01 97
M: yapiinsaatdergisi@yapiinsaatdergisi.com
W: www.yapiinsaatdergisi.com

Baskı
İhlas Mabaacılık
Tel: 0212 454 30 00

Yayın Türü & Süresi
Yerel & Süreli & Aylık

Baskı Tarihi
ŞUBAT 2021

YAPI İNŞAAT

- YAPI İNŞAAT MALZEMELERİ DERGİSİ'nin isim ve tüm yayın hakları KURUMSAL MEDYA Yayıncılık İletişim Danışmanlık Limited Şirketi'ne aittir.
- Tüm reklamların sorumluluğu reklam veren firmalara, yazıların sorumluluğu yazarlarına ve söyleşilerdeki görüşler sahiplerine aittir.
- Dergide yayınlanan tüm yazı ve tüm görsellerin hakları saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz, kullanılamaz.

İÇİNDEKİLER

YAPİNSAAT

ŞUBAT / 2021

VİTRİN PROJE

SELF
İSTANBUL
selfistanbul



AYIN KONUĞU:



16

**Karden İnşaat
Yönetim Kurulu
Başkanı
Paşa Karadeniz:**

“Kentsel Dönüşüm çalışmalarının da amaçlarından biri olan Kesintisiz yapı alanını Self İstanbul Projesinde hayata geçirdik”



28

DOSYA:

KALIP VE İSKELE SİSTEMLERİ & HAREKETLİ PLATFORM ÜRÜNLERİ

CEPHE SİSTEMLERİ & ÇATI SİSTEMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ

İnşaatın şefleri, salgına rağmen 15 milyar dolarlık projeye yaklaştı

12



28

**Iskele Kalıp Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Akın Alıkcıoğlu:
“Moralini ve enerjisini kaybetmeyen firmalar süreçten güçlenerek çıkacaklar”**

Layher, Türkiye pazarındaki 10. yılını kutluyor

30

Layher Türkiye Genel Müdürü Tevfik Ceran:



48

**Assan Panel Genel Müdürü Tolga Akar:
“Kendimizi sektörde öncü olarak konumlandırıyor ve bu role uygun adımlar atmaya devam ediyoruz”**

REKLAM / İNDEKS

ALDAĞ.....	35
ASSAN PANEL.....	47
BOSCH SECURITY.....	73
BOSCH TERMOTEKNOLOJİ.....	69
DAIKIN.....	104 – ARKAKAPAKIÇI
DOKA KALIP ve İSKELE SİST.....	ÖN KAPAKIÇI – 1

E.C.A. / SEREL.....	80 – 81
FORM GROUP.....	43
GF HAKAN PLASTİK.....	27
İNTEK KALIP ve İSKELE SİSTEMLERİ.....	2 – 3
LAYHER İSKELE SİSTEMLERİ.....	8 – 9
MASDAF / MASGRUP.....	89

NİMEÇATI.....	55
ÖZLER KALIP ve İSKELE SİSTEMLERİ.....	6 – 7
PERİ KALIP ve İSKELELERİ.....	ARKA KAPAK
TMS KALIP ve İSKELE SİSTEMLERİ.....	4 – 5
VESTE P.O.....	63
YAPI FUARI İSTANBUL'2021.....	96

Türk müteahhitlerin 2021 yılı hedefi ilk aşamada 20 milyar doları yakalamak

İnşaatın şefleri, salgına rağmen 15 milyar dolarlık projeye yaklaştı

Türkiye'yi yurtdışında temsil eden Türk müteahhitleri, Covid-19 pandemisinin etkisine rağmen 2020 yılında yurtdışında 14,4 milyar ABD Doları tutarında proje üstlendi. En çok proje üstlenilen ülke 4,6 milyar ABD Doları ile Rusya olurken, Türk müteahhitler geleneksel pazarlarının yanında ABD ve Batı Avrupa'da firma satın alma gibi yöntemlerle tutunmaya çalışıyorlar.



Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Mithat Yenigün, 2021 yılı yurtdışı proje hedefinin 20 milyar ABD Doları olduğunu belirterek, "Finansman temini konusunda somut gelişmeler olması halinde bu seviyeyi de aşabileceğimize inanıyoruz" diye konuştu. TMB Başkanı, "Koşullar belirsiz, riskler büyük, rekabet ise zorlu... Dolayısıyla, küresel çapta öne çıkan sektörümüz ve marka haline gelmiş firmalarımızın ülkemiz ve ulusal ekonomimiz için taşıdığı önem iyi anlaşılmalıdır" dedi.

Türk Müşavir, Mühendisler ve Mimarlar Birliği Başkan Yardımcısı İrfan Aker de kamu - özel işbirliği modeliyle Türk firmalarında küçümsenemeyecek bir bilgi birikimi oluştuğuna dikkat çekerek, büyük proje tecrübe ve referansların sektöre kalite - fiyat kombinasyonunun uygulandığı ihalelerde avantaj sağladığını da kaydetti.

Türk müteahhitleri, Covid-19 pandemisi nedeniyle tüm dünyada zor geçen 2020 yılında yurtdışında 14,4 milyar ABD Doları büyüklüğünde proje üstlen-

di. Sektörün 2020 yılında en çok proje üstlendiği ülke 4,6 milyar ABD Doları ile yine Rusya olurken, yeni pazarlar için de çalışmalar sürüyor. İnşaat sektörü için önem taşıyan büyük pazarlar Batı Avrupa ve ABD'yi hedefleyen Türk müteahhitleri firma satın alımı, yerel firma kurulumları ve işbirlikler gibi yeni yöntemlerle de bu pazarlarda tutunmaya çalışıyor.

Sektörün 2020 yılı yurtdışı performansı ve 2021 yılı vizyonu ile hedefleri, Türkiye Müteahhitler Birliği'nin (TMB) ev

sahipliğinde ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan katılımıyla, TMB Başkanı Mithat Yenigün ile Türk Müşavir, Mühendisler ve Mimarlar Birliği (TürkMMMB) Başkan Yardımcısı İrfan Aker'in yer aldığı "2020 yılı Yurtdışı Müteahhitlik ve Teknik Müşavirlik Hizmetleri Değerlendirme Toplantısı"nda ele alındı. Toplantıda konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, inşaat sektörünün yurtdışında açıldığı günden bu yana 48 yılı geçen süre içerisinde büyük ilerlemeler kaydettiğini ve bugün itibarıyla, dünyanın 128 farklı ülkesinde 418,7 milyar dolar değerinde 10.525 proje üstlendiğini belirtti.

"Son projeler ile birlikte rakam, 15 milyar doları bulabilir"

Covid-19 salgını nedeniyle küresel ekonomideki olumsuz gelişmelerin yurtdışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik sektöründe doğrudan etkilediğini söyleyen Bakan Pekcan, öte yandan 2020 yılına iyi bir başlangıç yapılarak yılın ilk aylarında ciddi ve prestijli projeler üstlenildiğini belirtti. Küresel ekonomik sorunlara rağmen 2020 yılında 20 milyar dolarlık proje büyüklüğünün aşılabileceğini düşündüklerini dile getiren Pekcan, "Ancak, salgının küresel etkileri, yeni proje üstlenimi açısından zor bir yıl yaşamamıza neden oldu. Buna rağmen, 2020 yılında üstlendiği projeler an itibarıyla 14,4 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmıştır. Yılsonunda üstlenilmiş olan yeni projelerin bilgilerinin de eklenmesi ile birlikte, 2020 yılını 15 milyar doları aşan bir büyüklükle kapatacağımızı öngörüyoruz" dedi.

Bakan Pekcan, şöyle devam etti: "2020 yılında da firmalarımız tarafından en fazla proje Rusya Federasyonu'nda üstlenilmiş olup Rusya Federasyonu'nda üstlenilen yeni proje tutarı 4,6 milyar dolara ulaşmıştır. 2020 yılı içerisinde en fazla proje üstlenilen ilk 20 ülke arasında BDT, Ortadoğu, Kuzey Afrika coğrafyasında bulunan geleneksel pazarlarımızın yanı sıra, Romanya, Hırvatistan, Bosna-Hersek, Hollanda, Senegal, ABD, Mozambik, İngiltere gibi Balkan, Batı Avrupa, Amerika ve Sahra-altı Afrika ülkeleri de yer almaktadır. Ayrıca, 2020 yılı içerisinde sektör tarafından Hindistan ve Afganistan gibi Asya ülkelerinde de projeler üstlenilmiştir. Sektörün, geleneksel pazarlardaki payını sürdürmesi ve yeni pazarlarda da ciddi bir büyüklüğe ulaşması, geleceğe yönelik beklentilerimizi de güçlendirmektedir."

"Büyük pazarlara yeni yöntemlerle tutunmaya çalışıyoruz"

Pekcan ayrıca sektörün geleneksel pazarlarının yanı sıra büyük pazarlara yönelik çalışmalarını hızlandırdığına dikkat çekerek, "Özellikle ABD ve Batı Avru-

pa'da firma satın alımı, yerel firma kurulumları ve iştirakler gibi yeni yöntemlerle bu pazarlarda tutunmaya çalışmaktadır" dedi.

Bakan Pekcan, 2020 yılında teknik müşavirlik sektörünün de yurtdışında 140 milyon ABD Doları büyüklüğe ulaştığını, sektörün 2021 yılı hedefinin ise 150 milyon ABD Doları'nı aşmak olduğunu söyledi.

"Finansman temini sağlanırsa hedef de aşılr"

TMB Başkanı Mithat Yenigün ise yurtdışında salgın nedeniyle 20 milyar dolarlık yıllık yeni proje hedefi yakalanamamış olsa da mevcut koşullarda ulaşılan düzeyi de başarı olarak kabul ettiklerini kaydetti. Küresel pazarda belirsizliklerin sürdüğüne dikkat çeken Yenigün, "Bununla birlikte, aşı çalışmalarındaki gelişmeler tüneline ucunda bir ışık olmuş, bir umut oluşmasına neden olmuştur. Bu kapsamda, 2021 yılının salgının kayıp yıl kıldığı 2020'den daha iyi olacağını ümit ediyoruz. 2021 yılı hedefimiz ilk aşamada yıllık yeni proje tutarında 20 milyar dolar seviyesini tekrar yakalamak... Finansman temini konusunda somut gelişmeler olması halinde bu seviyeyi de aşabileceğimize inanıyoruz. Sonraki yıllara ilişkin hedefimiz ise yılda 50 milyar dolar tutarında yeni iş üstlenmek olacak" dedi.

Küresel pazarda artan finansman ihtiyacı kapsamında Bu kapsamda, sektörün ihtiyaç duyduğu finansmanın temini amacıyla Türk Eximbank, bankacılık sektörümüz, uluslararası kurum ve kuruluşlarla yakın işbirliği içinde çalışıyoruz. Türk Eximbank, bankacılık sektörümüz, uluslararası kurum ve kuruluşlarla yakın işbirliği içinde çalıştıklarını kaydeden Yenigün, "Ayrıca, Afrika ve Asya Kalkınma Bankaları, İslam Kalkınma Bankası gibi çok taraflı kalkınma bankaları ve diğer ülke ihracat kredi kuruluşları ile de temastayız. Üçüncü ülkelerde işbirliği kapsamında özellikle Japonya, Güney Kore ve ABD ile güç birliği arayışı içindeyiz" dedi.

"En iyi şefler müteahhitlikte de kolay yetişmiyor"

Bu yıl 69. yaşını kutlayacak olan TMB'yi yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin mutfağı olarak gördüklerini ifade eden Yenigün, "Bu mutfakta dünyaca ünlü, büyük şeflerimiz, yani üye firmalarımız çalışıyor... Koşullar belirsiz, riskler büyük, rekabet ise zorlu... Nasıl ki en iyi şefler kolay yetişmiyorsa; küresel inşaat pazarında marka haline gelmek, geldikten sonra da durumu muhafaza edip, geliştirmek kolay olmuyor. Dolayısıyla, küresel çapta öne çıkan sektörümüz ve

marka haline gelmiş firmalarımızın ülkemiz ve ulusal ekonomimiz için taşıdığı önem iyi anlaşılmalıdır" diye konuştu.

"Körfez'de sorunlarımız arttı"

Yenigün, hükümetin desteği ile Libya'daki sorunların çözüm sürecinin devam ettiğini belirtirken, son dönemde Türkiye'ye yönelik olumsuz algı nedeniyle sektöre Körfez'de özellikle Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirliklerinde yapılan haksız uygulamaların giderilmesi için de desteğe ihtiyaç duyduklarını ifade etti.

Türk işgücüne dünyanın dört bir yanında istihdam olanağı yaratmak arzusunun, salgının yol açtığı işsizlik ortamında daha da öne çıktığını belirten TMB Başkanı Yenigün, "Bu çerçevede mevcut engellerin aşılması konusunda da hükümetimizin desteğini beklediğimizi ifade etmek isterim. Bir diğer önem arz eden konu yüksek teknolojinin inşaat faaliyetlerine entegrasyonu için de bakanlıklarımız, başta TÜBİTAK olmak üzere ilgili kurumlar, akademik dünya ile başlattığımız ve giderek de geliştireceğimiz işbirliğinin önemine vurgu yapmak istiyorum" dedi.

'Kamu - özel işbirliği modeli yurtdışında avantaj sağlıyor'

TürkMMMB Başkan Yardımcısı İrfan Aker de Türk mühendislik, müşavirlik ve mimarlık firmaları olarak 2020 yılı sonu itibarıyla 124 ülkede, 2 bin 197 projenin planlamadan inşaat kontrolü ve işletmeye alma gibi çeşitli aşamalarında, her coğrafyada toplam 2,6 milyar ABD Doları tutarında hizmet sağladıklarını belirtti. Aker, şunları kaydetti:

"Son yıllarda, yurt dışında sözleşme bedeli 100-150 milyon dolar olan mühendislik ve müşavirlik işlerinde de yer almayı başarmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ülkemizdeki enerji, ulaştırma, su, çevre, bina gibi birçok alandaki proje çeşitliliği ve imkânları sayesinde, firmalarımızın master plan, fizibilite, tasarım, ihale dokümanlarının hazırlanması, ihale süreci, inşaat kontrolü ve işletmeye alma hizmetlerinde engin tecrübe ve bilgi sahibi olmuş, ayrıca yap - işlet - devret ve kamu - özel işbirliği modeliyle de, firmalarımızda küçümsemeyecek bir bilgi birikimi oluşmuştur. Ülkemizdeki büyük ölçekli projelerden sağladığımız tecrübeler, iş bitirmeler ve referanslar, bizlerin yurtdışındaki ihalelerde, teknik yeterlilik yönünden çoğu zaman Avrupa ve Amerikan mühendislik/müşavirlik firmalarının önünde yer almamızı bir başka deyişle onlardan daha yüksek teknik puan almamızı sağlamaktadır. Bu bizlere kalite - fiyat kombinasyonunun uygulandığı ihalelerde avantaj sağlamaktadır."

“TÜRKÇİMENTO olarak ekonomik katkı, toplumsal fayda, sürdürülebilirlik ve inovasyon olmak üzere dört stratejik önceliği ile yeni bir vizyon yolculuğu başlattık”

“TÜRKÇİMENTO olarak sektörün önümüzdeki fırsatları iyi değerlendirmesi için gündemi çok yakından takip ediyoruz. Yeşil Mutabakat’ın sektörümüzü nasıl etkileyeceği, sıfır karbon salınımı için alınması gereken aksiyonlar bizim üzerinde önemle çalıştığımız konulardan bir kaçısı. Yeni teknolojilerin takip edilmesi ve sektörün dijital dönüşümü için vizyon oluşturulması konusunda da duruyoruz.”



Türkçimento CEO’su Volkan Bozay

azaltıyoruz. Böylece her yıl 1300 vatandaşımızın hayatını kurtarıırken aynı zamanda trafik kazalarından kaynaklı 8 milyar TL’lik maddi zararın da önüne geçme potansiyeline sahip oluyoruz.

Su sorunu ciddi boyutlara ulaşması beklenen bir konu olarak karşımıza çıkıyor. Bu dönemde, inovatif ve çevreci bir beton uygulaması olan geçirimli beton tekniğinin kullanılmaya başlanmasının memnuniyet verici olduğunu görmekteyiz. Özellikle bu yıldan itibaren daha yaygın kullanılmasını bekliyoruz.

Geçirimli beton teknolojisi boşluklu yapısı sayesinde üzerine gelen yağmur sularının alt katmanlara geçişine izin vererek yer altı su kaynaklarını besleyen ve sel felaketlerini önleyen bir teknolojidir. 1 dakikada metrekarede 200 litre su geçişine izin veren geçirimli beton uygulaması; parklarda, bahçelerde, yaya kaldırımlarında, bisiklet yollarında, otoparklarda ve spor alanlarında sürdürülebilir bir çevre hedefine önemli katkılar sağlıyor.

Öte yandan ülkemizin deprem kuşağında yer alması, yapılan konutların kalitesini daha da önemli hale getirmektedir. Bu bağlamda, hem vatandaşlarımızın güvenli yapılarda yaşamasını sağlamak hem de doğal afetlerde yaşanan kayıpları en aza indirmek en önemli önceliklerimizden. Bu kapsamda, betonarme elemanların üzerine herhangi bir sıva ve boya işlemi uygulanmadığı, başka bir deyişle betonun üzerinde makyaj olmadığı için yapısal elemanların kusursuz bir şekilde imal edilmesinin zorunlu olduğu brüt beton tekniği önemli bir alternatiftir. Brüt beton tekniğinde, imalat sırasında yaşanacak sorunlar giderilmeden bir sonraki aşamaya geçilemeyeceği için uygulama kalitesi de garanti altına alınmış olmaktadır. Brüt beton tekniğiyle ek bir maliyete katlanmaya gerek olmadan daha güvenli okul, hastane ve öğrenci yurtları inşa etmek mümkündür. Son dönemlerde brüt beton tekniğiyle yenilenmiş okul ve hastanelerimiz hem gençlerimize daha güvenli mekânlar olmakta hem de çevre sakinlerinin doğal afetlerde en güvenli sığınağı olmaktadır.

Türkiye Çimento Sanayicileri Birliği (Türk Çimento), sektörel sorunlara toplumsal, çevresel, yasal ve etik değerlere bağlı çalışma anlayışı ile çözüm bulmak amacıyla 1957 yılında çalışmalarına başladı.

Türk Çimento’nun en önemli amacını, “Kurumumuzun deneyimleri ile Türkiye ekonomisinin önemli aktörü olan sektörümüzü daima ileri taşımak. Bunun da ancak en yetkin insan kaynağı ile mümkün olduğuna inanıyoruz.” sözleriyle kısaca özetleyen Türkçimento CEO’su Volkan Bozay ile gündeme dair kısa bir söyleşi düzenledik.

Son dönemde odaklandığınız konular ve gerçekleştirdiğiniz çalışmalardan kısaca bahsedermisiniz?

Türkiye çimento sektörü olarak son dönemde pandemi krizinin etkilerini minimize edecek şekilde çalışmalarımızı sürdürdük. Burada en önemli önceliğimiz çalışanlarımızın sağlığı ve güvenliği oldu. Salgının ülkemizde etkisini göstermesiyle birlikte bu konuda çok hızlı aksiyonlar aldık. Tüm süreçte iş sağlığı ve güvenliği

konusunda hiçbir taviz verilmedi. Bu sayede pandemiden en az etkilenen sektörlerden biri olduk.

Çimento ve betonun inovatif kullanımıyla hayatın her alanına değer katmaya devam ediyoruz. Teknik ve ekonomik üstünlükleri sayesinde tüm dünyada yaygın olarak kullanılmakta olan beton yollar, son dönemlerde ülkemizde de tercih edilmeye başlandı.

Özellikle son dönemde yerel yönetimlerimizin yol ağında tercih ettiği Silindirle Sıkıştırılmış Beton (SSB) yol teknolojisiyle alternatiflerinden yaklaşık %40 daha ekonomik ve aynı zamanda 3-4 kat daha uzun ömürlü bir yol ağına sahip oluyoruz. İlave herhangi bir ekipman yatırımı gerekmeden hızlı bir şekilde uygulanabilen bu teknikte yollar çok kısa sürede trafiğe açılabilir.

Teknik üstünlüklerinin yanı sıra beton yollar, rijit yapısı nedeniyle araç başına her 100 km’de 0,45 litre yakıt tasarrufu ve 1,2 kg CO2 emisyonu azaltımı da sağlıyor. Benzer şekilde ülkemiz yol ağında son dönemlerde yaygın olarak kullanılmaya başlanan beton bariyerler sayesinde ölümlü trafik kazalarını yaklaşık %20

Tüm bu uygulamaların desteklenmesi ve bilinirliğinin sağlanmasından yola çıkarak 2019 yılında "Beton Yollar: Toplum Yararı için Üstyapı Çözümleri" teması ile 1. Beton Yollar Kongre Sergisi'ni sektörün önde gelen isimleri ve konu ilgilisi yetkili makamları bir araya getirerek yaklaşık 1500 kişinin katılımı ile büyük bir etkinlik gerçekleştirdik. Bu kongrede 9 uluslararası konuşmacımızın da yer aldığı 24 oturum düzenledik.

Yine sonuncusunu 2019 yılında, çimento sektörüne yönelik olarak iki senede bir olarak 1987 yılından bugüne düzenlediğimiz sektör karar verici yetkililerimiz ile ulusal - uluslararası tedarikçilerimizi bir araya getirdiğimiz Uluslararası Teknik Seminer ve Sergisi'nin 15.sinde 611 kişinin buluşmasını sağladık.

2021 yılında bu geleneğimizi dijital ortama taşıyoruz. Yine firma stant ve teknik sunumlarının olacağı davetli konuşmacılarla zenginleştirilmiş bir etkinlik gerçekleştirmek üzere çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Önümüzdeki günlerde de bu etkinlik detaylarını paylaşacağız.

Salgının etkileri azalmaya başladığında sizce sektörde ne gibi fırsatlar meydana gelebilir? Bu noktada dernek olarak ne gibi hazırlıklarınız mevcut?

Ticarette pandeminin en büyük etkilerinden biri tedarik zincirinin tamamının ya da büyük kısmını bir ülkeye bağlanması noktasında hissedildi. Çin, tüm dünya için büyük bir tedarikçiydi ve pandemi ile bu zincirde büyük bir kırılma meydana geldi. Pandemi sonrası bu durum değişeceği için ihracatta yeni fırsatlar önümüze çıkabilir.

Diğer yandan pandemi sonrası öne çıkacak konulardan yerleşme de risk olarak karşımızda. Aynı zamanda çevre ve iklim değişikliği nedeniyle gündemde olan ticaret yaptırımları ise bir diğer risk.

TÜRKCİMENTO olarak sektörün önümüzdeki fırsatları iyi değerlendirmesi için gündemi çok yakından takip ediyoruz. Yeşil Mutabakat'ın sektörümüzü nasıl etkileyeceği, sıfır karbon salınımı için alınması gereken aksiyonlar bizim üzerinde önemle çalıştığımız konulardan bir kaç. Yeni teknolojilerin takip edilmesi ve sektörün dijital dönüşümü için vizyon oluşturulması konusunda da duruyoruz.

Dernek olarak eğitim noktasındaki durumunuz ve benimsediğiniz stratejiyi bizlerle paylaşır mısınız?

Sektörümüzün beyaz ve mavi yaka çalışanlarına yılda ortalama 50 eğitimle destek veriyoruz. Dijitalleşmenin hayatımızın merkezinde yer almasıyla da Pandemi öncesinde eğitimlerimizi "Çimento Akademisi" adıyla sanal sınıflara taşımaya başlamıştık. Yaşanan pandemi süreci de

bu adaptasyonumuzu hızlandırdı. 2020 yılında toplam 517 saat olmak üzere 52 eğitim gerçekleştirdik. Bu eğitimlerin 40'ini online olarak düzenlendi ve yine toplamda 1843 katılımcıya ulaştık.

Birliğimizin eğitim konusunda başarılı olmasının altında sektörden doğru isimlerle ve konusunda en iyi firmalarla iş birliği yapma felsefemiz yatıyor.

TÜRKCİMENTO aynı zamanda eğitim ve toplantılarında devlet kademesinde ilgili Bakanlık üst düzey yetkililerinden de destek alarak daha verimli ve sonuç odaklı etkinlikler düzenliyoruz.

Önümüzdeki döneme dair hedeflerinizden biraz bahsedermisiniz?

TÜRKCİMENTO olarak ekonomik katkı, toplumsal fayda, sürdürülebilirlik ve inovasyon olmak üzere dört stratejik önceliği ile yeni bir vizyon yolculuğu başlattık. Sektörümüzün kalkınmada öncü, topluma duyarlı, sürdürülebilir ve inovatif faaliyet ve uygulamaları öne çıkarmak, daha fazlası ve daha iyisi için öncü olmak, faaliyetlerimizin tüm paydaşlarımızda bilinirliğini artırmak üzere vizyon yolculuğuna çıktık. Yeni vizyonumuzun bir uzantısı olarak yeni logo ve ismimizi de kamuoyu ile paylaştık.

Türkiye çimento sektörü olarak ülkemizin kalkınma döneminden bu yana yarattığımız ekonomi ve istihdam hacmi ile Türk ekonomisinin önemli bir gücüyüz. Bu vizyon doğrultusunda sektörümüzün ekonomik alandaki katkılarını sürdürmek üzere eğitim, uluslararası iş birliği, sertifikasyon, sektörel veri derleme, üniversite, sivil toplum örgütleri ve diğer ilgili kuruluşlarla iş birliği gibi birçok sorumluluğumuzu yerine getireceğiz.

Daha önce kamuoyu ile paylaştığımız üzere depreme hazırlık noktasında devletin yürüttüğü çalışmaları desteklemek amacıyla bir sivil inisiyatif başlattık. Bunun çıktısı olan Türkiye Deprem Yol Haritası'nı 5 Mart'ta tüm kamuoyu ile paylaşacağız. Bunun gibi topluma fayda sağlayan projelerimize devam edeceğiz. Sürdürülebilirlik kapsamında yeşil mutabakat, sınırdaki karbon mekanizması, atıkların alternatif yakıt olarak kullanılması gibi konular başta olmak üzere önemli süreçler ve projeler gündemimizde olacak. Dijitalleşme, sanayi 4.0 ve yeni teknolojilerin kullanımı gibi inovasyonu destekleyecek konular yine odak alanımızda olacak. Sektörün bu iki alandaki dönüşümü, hem çevre ve iklim nedeniyle hem de pandemi sonrası dünyaya adaptasyon anlamında bizim için büyük önem taşıyor. Ar-Ge projelerimiz, beton yollar ve beton bariyerler, geçirimli beton, akıllı binalar, yangın ve deprem güvenliği, katkılı çimento ve borlu çimento üzerine çalışma-

larımızı sürdüreceğiz. Bu ürünlerin kullanımının artırılmasını da ülke ekonomisine sağlayacağı katkı nedeniyle önemsiyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

Avrupa Birliği iklim ve çevre politikalarını yakından takip eden bir sektör olarak, düşük karbonlu üretime geçiş sürecimizi başlatmış olduğumuzu söyleyebilirim.

Enerji verimliliği yatırımları, biyokütle kullanımı, atık ısıdan elektrik üretimi, katkılı çimento üretimi konularında sektörümüzde alınan ciddi aksiyonlar var. Çimento fabrikaları, kömür ve petrol koku gibi fosil yakıtların kullanımını azaltmak amacıyla atık kullanarak döngüsel ekonomiye katkı sağlıyor. Bu konuda gerek ülke ekonomisine gerekse global iklim değişikliğine ilişkin politikalara katkı açısından önem taşıyan evsel atıkların değerlendirilmesi konusuna da değinmekte fayda görüyorum.

Evsel atıktan türetilmiş yakıt kullanımının artırılması için; çimento sektörüne YEKDEM benzeri teşvik uygulanması ve belediyelerin uzun süreli sözleşme yapabilmeleri için de mevzuat düzenlemesi yapılması gerekiyor. Belediyelerin katkı atık depolama sahalarına kurulan "Mekanik Biyolojik Ayrıştırma ve Kurutma Sistemleri" ile atık yakıt üretilmesi dünyada yaygın olarak uygulanan bir model. Bu model sayesinde ülkemizde de yıllık 32 milyon ton çöpün modern tesislerde ayrıştırılıp biyolojik kurutmaya tabi tutulmasıyla 7 milyon ton yakıt üretililecek ve çimento fabrikalarına satılabilecek.

Üretilen bu yakıtlar biyokütle içermektedir. Üretilen bu yakıtlar biyokütle içermektedir. Üretilen bu yakıtlar biyokütle içermektedir. Üretilen bu yakıtlar biyokütle içermektedir. Üretilen bu yakıtlar biyokütle içermektedir.

Biyokütle karbon nötr olduğu için çimento fabrikaları bu yakıtları kullandığında karbon emisyonları azalacak. Dolayısıyla söz konusu modelin hayat geçirilmesi ile hem ekonomik hem de çevresel açıdan önemli kazanımlar elde edilecektir.

Bununla birlikte, 16 fabrikamızda kurulu toplam 141,5 MW gücündeki atık ısı geri kazanımı tesisleri sayesinde elektrik tüketimimizi düşürüyor, ulusal ölçekte enerjide dışa bağımlılığın ve sera gazı emisyonlarının azaltılmasına katkı koyuyoruz. Ayrıca, yerinde üretim ve yerinde tüketim imkanı sunan bahse konu yatırımlar ile enerji kayıplarını minimuma indirebiliyor, hat yatırımı ihtiyaçlarını da azaltıyoruz. Bu gerekçelerle, atık ısının yenilenebilir enerji kapsamına alınması ve atık ısıdan üretilen elektriğin jeotermal teşvikinden faydalandırılması veya atık ısıdan enerji üreten endüstriyel tesislere, ürettikleri enerji oranında YEKDEM muafiyeti uygulanması gibi desteklerin atık ısı geri kazanım tesislerinin kurulmasını cazip hale getireceğine ve bu sayede tüm sanayi sektöründe bacalardan atmosfere atılan sıcak gazların daha fazla değere dönüştürülebileceğine inanıyoruz.

“Kentsel Dönüşüm çalışmalarının da amaçlarından biri olan Kesintisiz yapı alanını Self İstanbul Projesinde hayata geçirdik”

“Türkiye’de ne kadar çok geliştirilen projeler olsa da nitelikli proje sayısı gerçekten çok az. Biz bu tür projelerle bu ihtiyaçlara cevap vermeye çalışıyoruz. Self İstanbul’u diğerlerinden ayıran özelliğin ne olduğuna tek kelimeyle cevap vermek gerekirse ‘fonksiyon’ diyebiliriz.

Buradaki fonksiyondan kastımız; Yaşam için tasarlanmış sosyal tesisleri, otoparkları ve her türlü beklenti ve sorunlara karşı geliştirilmiş çözümleriyle konut sahiplerinin tüm ihtiyaçlarına cevap verebilen bir proje olması.”

Kurulduğu 2002 yılından bu yana hayata geçirdiği başarılı projeler ile inşaat sektöründe bilinen ve önde gelen bir marka olan Karden İnşaat, konut projeleri, iş merkezleri, alışveriş merkezleri, fabrikalar, okullar, hastaneler, endüstriyel tesisler, toplu konutlar, villalar, çelik yapılar, enerji santralleri, alt yapı ve çevre düzenleme işleri gibi geniş bir alanda faaliyet göstermekte.

Konforlu ve modern yaşam konseptini estetik mimari ile buluşturmayı amaç edinen firma, sürekli gelişen dünyada kendini yenileyerek daima daha ileriye hedeflemekte.

Karden İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Paşa Karadeniz ile şu an İstanbul Esenyurt bölgesinde yapımına devam ettikleri Self İstanbul Projesi özelinde bir röportaj çalışması gerçekleştirdik. Proje özelinde bilgiler veren sayın Karadeniz sektör hakkındaki görüşlerini ve önümüzdeki döneme dair beklentilerini de bizlerle paylaştı.



Karden İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Paşa Karadeniz

Paşa bey öncelikle kendinizden ve firmanızdan kısaca bahsedebilir misiniz?

Profesyonel iş yaşamına 1996 yılında Ankara’da uluslararası bir şirkette başladım. Uzun süre keyifle çalışmış olduğum şirketten 2001 yılında görevimden istifa ederek ayrıldım. Bir yıl sonra yani 2002 yılında iki ağabeyim ile birlikte Karden İnşaatı kurduk.

İlk yıllarda ağırlıklı olarak taahhüt işleri yapıyorduk. Özellikle o yıllarda iç pazarda yaşanan ekonomik krizin etkisiyle birçok firma ihracata yönelmişti ve Trakya bölgesinde fabrika yatırımları çok fazlaydı. Biz de o bölgeye gereken önemi göstererek peş peşe projeler almaya başladık ve bir taraftan şirketimizi de büyütürken yüksek hacimli işlere imza attık. O süreçte ortalama her yıl 5-6 tane elektrik, mekanik vs., tüm bileşenleriyle yüklendiğimiz taahhüt

işlerini tamamlayıp anahtar teslim şekilde müşterilerimize sunuyorduk.

2008 yılına geldiğimizde global projelere odaklanma planlarımız vardı. Belli bir dönem yurtdışında detaylı araştırmalar yaptık. Özellikle Asya, Kuzey Afrika, Doğu Avrupa pazarlarında belli ilişkiler geliştirdik. Ancak o tarihteki global kriz tüm dünyada etkisini sürdürüyordu. Bu krizin de etkisiyle yurtiçi projeler bize daha cazip göründü. Bizde kendi ülkemizde ülkemize yakışır marka projeler geliştirmek için önümüzü bir kez daha iç pazara döndük.

Yurtiçinde gerçekleştirdiğiniz projelerinizden biraz bahsedebilir misiniz?

2010 yılında 224 daire 27 mağazadan

oluşan Avenue Residence projesini Beylikdüzü’nde hayata geçirdik. Türkiye’nin ilk markalı projelerinden olup gerçek anlamda beğeni toplamış bir proje oldu. Bu projemizi tamamladıktan sonra 2012 yılında Sembol İstanbul projesine başladık. O dönemde Esenyurt bölgesinde bir imar krizi ortaya çıktı. Hemen hemen 1 buçuk yıl hiçbir inşaat yapılmadı bu bölgede. Bu gelişme bizi planlarımızda ister istemez bazı değişiklikler yapmak zorunda bıraktı. Elimizde olmayan bu sebeplerden ötürü proje bitimi biraz uzasa da 2017 yılının başlarında tüm teslimleri gerçekleştirmeyi başardık. Bu süreçte çok şükür hiçbir alıcımızla bir problem yaşamadan durumu çok iyi bir şekilde yönetmeyi başardık. Tabi ki yine durmadık ve hemen arkasından şu an yapımına devam ettiğimiz Self İstanbul projemize başladık.

Self İstanbul projenizin özelliklerinden kısaca bahsedebilir misiniz?

609 daire ve 60 mağazadan oluşan içinde kolej binasının da bulunduğu enerji verimliliği ve merkezi lokasyonu ile ön plana çıkan bir proje. Biz bu projeyi, konut sahiplerinin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak tam donanımlı geniş bir yaşam alanı olarak planladık. 4 farklı arsayı birleştirerek arada başka hiçbir yapı bırakmayıp tüm alanı sadece bu projeye tahsis ettik. Bu arsaları birleştirmemiz hemen hemen 2 yılımız aldı. Bu çabalarımızın sonunda toplamda 26 dönümlük bir yapı alanına sahip olduk. Böylelikle Kentsel Dönüşüm çalışmalarının da amaçlarından biri olan kesintisiz yapı alanını biz burada hayata geçirmiş olduk.

Projede 20 metre derinliğe kadar indik. 4 kat otopark ve kalan kısımları sosyal tesislere ayırdık. 4 ana bloğu bulunan projenin sadece 3 bin metrekaresi kapalı alanı oluş-

turmakta. Diğer tüm kısımları peyzaj alanı olarak tasarladık. Konut sahibi olmayı düşünenler için, tüm donatı ve çözümleriyle ideal bir proje olduğuna inanıyoruz.

Çalışmalar şu an hangi aşamada?

Şu an projenin yüzde 60'ını tamamlamış durumdayız. Ön kısımda bulunan ticari alanların tamamını ve bloklardan 2 tanesinin yapımını tamamladık. Diğer 2 bloğumuzda da çalışmalar kaba inşaat sürecin devam etmekte. Pandemi sürecinde olmamıza rağmen, gerekli tüm tedbirlerle beraber yapım çalışmalarına hiç ara vermeden devam ediyoruz. Hedefimiz 2020 yılının son çeyreğinde projeyi sahiplerine teslim etmek.

Projenin alıcılar açısından en cazip tarafı sizce nedir?

Türkiye'de ne kadar çok geliştirilen projeler olsa da nitelikli proje sayısı gerçekten çok az. Biz bu tür projelerle bu ihtiyaçlara cevap vermeye çalışıyoruz. Self İstanbul'u diğerlerinden ayıran özelliğın ne olduğuna tek kelimeyle cevap vermek gerekirse 'fonksiyon' diyebiliriz. Buradaki fonksiyondan kastımız; Yaşam için tasarlanmış sosyal tesisleri, otoparkları ve her türlü beklenti ve sorunlara karşı geliştirilmiş çözümleriyle konut sahiplerinin tüm ihtiyaçlarına cevap verebilen bir proje olması.

Bu tür projelerin daha yaygın hale gelmesi için sizce neler yapılmalı?

Tüm sektörlerde yatırımcılar gerçekleştirdikleri çalışmalarda edindikleri tecrübeleri bir sonraki projelerine aktarırlar. Bu durum inşaat sektörünün karmaşık yapısından kaynaklı olarak belki biraz daha fazla bir şekilde bizler için de geçerli. Şirket bünyesinde görev yapan teknik personel ve diğer çalışanların proje geliştirirken edindikleri bilgi ve tecrübeleri bir sonraki projeye yansıtılabilmeleri çok değerli hiç şüphesiz. Daha önce karşılaşılan bir problem bir sonraki projede çok iyi bir çözüm halini alabilir. Karşılaşılan problemleri ve yapılan bazı hataları doğru analiz ederek bu durumdan bir şeyler öğrenmeyi başardığımız sürece bu alandaki çalışmalarda sürdürülebilirliği ortaya çıkarmış oluruz. Türkiye'de insanlar konut ihtiyaçlarını aslında tam olarak karşılamış değiller. Esasen inşaat bir bilim dalıdır. Her alanda olduğu gibi burada da yapılan yanlışlar, hatalar bir sonraki çalışmalarda telafi edilebildiği zaman ülke olarak inşaat ve yapı

alanında bir ilerleme kaydediyoruz demektir. Aynı zamanda tüketicinin yaşadığı tecrübelerle paralel olarak gelişen talepleri, biz üreticiler doğru analiz ederek projelerimize bir değer olarak yansıtılabildiğimiz sürece inanıyorum ki, inşaat sektörünün gelişimi devam edecek ve

tür projelerin kabul görmesindeki en büyük sebeplerden.

2019 yılında zorunlu hale getirilen müteahhitlik belgesi hakkında neler söylemek istersiniz?

Sektörün en büyük ihtiyaçlarından bir tanesi de uygulanan tekniğın bir standart ve düzeyinin olması. Sektördeki bu eksiklik aynı hacimdeki projelerin teknik ve malzeme noktasında farklı kalitelere ortaya çıkmasının önünü açıyor. Bu da teknik ve kalite anlamında farklı olan ürünlerin alıcıya aynı ürünlermiş gibi sunulmasına ve işini hakkıyla yapan üreticilerin de fiyat noktasında haksız bir rekabetin içine çekilmesine sebep oluyor. Teknik anlamda bilgi sahibi olmayan alıcıya projenin kalitesini anlatmak her zaman çok kolay olmuyor. Alıcı benzer gibi görünen projeleri kıyaslamakta ağırlıklı olarak fiyat noktası bir kıstas yapıyor. Projeleri geliştirirken yükselttiğiniz yapıları sağlam bir vazanın üstüne oturtmak çok önemli. Biz örneğın Self İstanbul Projesinde bütçenin çok önemli bir kısmını bu alana harcayarak 20 metrelik bir derinliğe indik. Bu konuya çok önem veriyoruz. Bir başkası çok fazla harcama da yapmayarak basit bir temel atıp bu konuyu geçiştirebiliyor. Aynı bloğu aynı kat sayısında yükseltebiliyor. Satış aşamasında ise fiyat noktasında daha rekabet edebilir hale geliyor. Nihai kullanıcı sadece üst kısımdaki bitmiş alanı görebildiğinden aslında tam olarak da aldığı şeyi bilemiyor. Doğal olarak fiyatı düşük olanı tercih ediyor. 2019 yılında getirilen bu müteahhitlik belgesiyle birlikte artık önümüzdeki yıllarda sadece tekniği kullanan yatırımcı firmalar sektörde kalacak ve daha adil bir rekabet ortamı oluşacak. Bu belge 8 tane kademeden oluşuyor. Bu kademeler finans ve teknik anlamda ciddi bir eleme sürecini ortaya çıkartıyor. Zamanla sektörde modern tekniğe sahip, tecrübeli ve finans noktasında da güçlü firmalar yer alacak.

mevcut kalite de daima artacaktır. Tabi ki tüm bu sürdürülebilirlik etrafında konuşulan süreç, eldeki mevcut tekniği doğru ve etkili kullanmaktan ibaret değil sadece. Doğru yerde olup bütün ihtiyaçları bir projede doğru çözümlenebilmek en önemli kriterlerden. Toplumsal yaşam içinde değişen ihtiyaç, değer ve anlayışlarımız, değişen beklentilerimizin şekillendirdiği kalite algısı gibi olgular da bu



Önümüzdeki günlerde sektörde ne gibi yenilikler bekliyorsunuz?

Geçtiğimiz yıl herkes için hiç tahmin edilemeyen beklenmeyen bir yıl oldu. Salgın artık bir yılını doldurdu ve en başta herkes için sürpriz olan bu döneme firmalar yavaş yavaş adapte oldular ve oluyorlar. Bu anlamda 2021 yılı süreçlerin daha yavaş ilerleyeceği, biraz daha dengelerin oturacağı bir yıl olacak diye düşünüyorum. İnşaat sektörü özelinde de

işler yine aynı şekilde önümüzdeki dönemde biraz daha yavaşlayacak gibi görünüyor. Şu an hammadde üreticileri ihracata ağırlık vermiş durumdadır. Bu da iç pazarda bizlerin hammadde maliyetlerini yükseltiyor. Bu anlamda birçok firma projelerini küçültmeye gidecek. Bizim de bundan sonraki projelerimiz daha merkezde yer alacak, daha butik projelere yöneleceğiz. Durmak gibi bir düşüncemiz asla yok. Sektörün de tamamen durması zaten söz konusu olamaz.

Satış noktasında ise, geçen yıl özellikle salgının ilk dönemlerinde yurtdışından gelen yabancılarda ciddi bir azalma yaşanmıştı. Ancak Ekim ve Kasım aylarında tekrar bir hareketlenme oldu ve bizler ciddi anlamda yabancı talepleriyle karşılaşmış ve satışlar gerçekleştirmiştik. Bu yıl içinde tahmin ediyorum benzer bir tabloyla karşılaşacağız. Kış aylarında biriken talep önümüzdeki yaz mevsiminde benzer bir hareketlenmeye sebep olacaktır.



S E L F İSTANBUL

selfistanbul



Barwa Bank Genel Müdürlük Binası Lusail-Katar

*TMS Climbox® 60- 100
hidrolik tırmanır sistemleri
Katar'da Barwa Bank Genel
Müdürlük binası yapımında
tercih edildi.*

TMS'nin kalite dayanıklılık, güvenilirlik ve yeniliğe bağlı 48 yıllık tecrübesiyle geliştirdiği ürünler günümüzde yüksek yapıların inşasında tercih edilmesinde büyük öneme sahiptir.

Katar Lusail bölgesinde yapımına GBTC firması tarafından başlanan, ticaret merke-

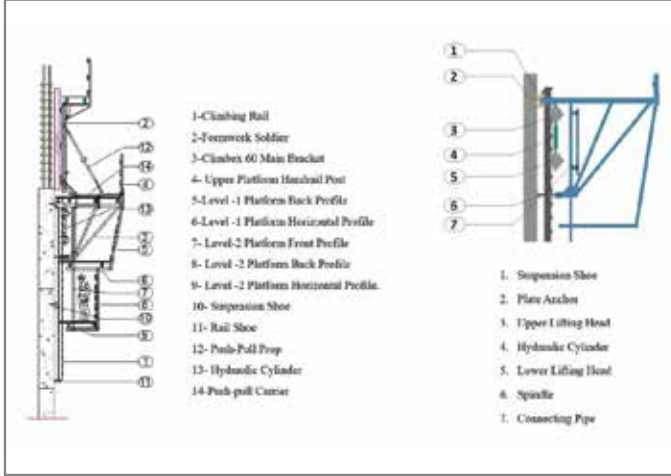


zi ve ofis olarak kullanılacak Barwa Bank genel müdürlük binasının yapımında TMS CLIMBEX® 60KN -100 KN hidrolik tırmanır sistemleri ile SIMPEX® perde kalıplarının kullanılması tercih edilmiştir.

Yapının toplam inşaat alanı: 83.750 m²
Oturum alanı: 9350 m²
Bina 5 B+ G+2 P + 22 normal kat olmak üzere toplam 27 kattır.

Yapının müteahhidi: GBTC İnşaat
Yapının sahibi: Barwa Bank





Binanın şaftında toplamda 68 adet 60 KN +19 adet 100 KN kapasiteli pistonlar kullanılmış. Bu sistemler ile şaft kalıbı ve beton dağıtıcılar hidrolik olarak vinçten bağımsız yükseltilecektir. TMS olarak kendimizi tedarikçiden çok bir mühendislik şirketi olarak konumlandırdığımız için, CLIMBEX® 60 KN -100 KN kapasiteli hidrolik tırmanır sistemleri ve bunlarla uyumlu bir şekilde çalışan SIMPEX® şaft kalıplarımız bu binanın yapımındaki tüm zorlukların üstesinden gelmiş, müşterimize daha hızlı ama daha güvenli kalıp sistemleri ile en uygun maliyetli çözümü sunmuştur. Geliştirdiğimiz ürünlerimizde ortaya çıkan yenilikçi ayrıntıların geleceğin anahtarı olduğuna inanıyoruz.

TMS CLIMBEX® 50-CLIMBEX® 60-CLIMBEX® 100 HİDROLİK SİSTEMLERİ

CLIMBEX® hidrolik tırmanma sistemleri yüksek yapılarda kalıbın vinçten bağımsız olarak hareket etmesini sağlayan hidro mekanik bir yükseltme uygulamasıdır. 50KN, 60KN ve 100 KN yük taşıma kapasitesine sahip farklı tırmanma üniteleri mevcuttur.

Çok geniş bir kullanım yelpazesine sahip olan CLIMBEX® Hidrolik Tırmanma Sisteminin avantajları:

- Yüksek güvenli hızlı çalışma sağlar, verimli maliyet sunar.
- 70 km/saat rüzgar hızına kadar güvenli tırmanma yapabilir.
- Sistem tırmanma sırasında binaya kılavuzludur.
- Büyük platformların şekli ve boyutları binanın geometrisine göre ayarlanabilir.
- Sistem duvar daralmalarına ve eğimlerine uygundur.
- 5.5 m yüksekliğe kadar döküm yüksekliği olabilir.

NEDEN TMS?

Müşteri odaklı bir şirket olarak müşterilerimiz daima işimizin merkezindedir. İhale aşamasından projenin sonuna kadar biz TMS olarak, sizlerle el ele kalıp departmanınız gibi çalışırız. Tasarımda iyi dengelenmiş kaliteye sahip yenilikçi TMS ürünleri, modern bir üretimle birlikte müşterilerimize ilk yatırımında ve daha sonraki uygulamalarında ekonomi sağlar. Güvenlikli kullanım en yüksek önceliğe sahip olmalıdır. TMS sistemleri, işçilik maliyetlerinden tasarruf etmek, yanlış kullanımdan kaçınmak için tasarlanmıştır Şantiyedeki iş programınızı kısaltarak her koşulda güvenli kullanım sağlar.



Sadece yenilikçi ürünlerimiz değil, mühendislik alanındaki uzmanlığımız da fark yaratıyor. Tüm müşterilerimiz, nitelikli mühendislik desteğimizin, tasarım kapasitemizin rekabet güçlerini artıracak avantajlarını hissediyorlar.

Sadık ve memnun müşterilere sahip olmak uzun vadeli başarımızın anahtarıdır. Müşterilerimizle aynı yerde olmaya gayret ediyoruz. Onların motivasyonlarını anlamak ve sadık müşterilere sahip olmak için, ürün ve hizmetlerimizin algılanan değerini yüksek tutuyoruz.

TMS Grup olarak hedefimiz, Dünyanın her coğrafyasında pazar payımızı daha yüksek seviyelere çıkarmaktır. Global ölçekli sayılı rakiplerimiz ile ciddi bir rekabetin olduğu bu coğrafyalarda alt yapı, köprü, metro ve yüksek katlı yapılar gibi birçok yeni referans projede, yüklenici firmaların çözüm ortağı olmaktan ve ülkemizi başarılı ile temsil etmekten dolayı gurur duyuyoruz.



Mardin Devlet Hastanesi *Doğu İklimlendirme ile nefes alıyor*

3 blok halinde inşa edilen, 300 yatak kapasitesine sahip hastanenin, yapımı devam eden ek binası sayesinde, mevcut yoğun bakım yatak sayısı da artmış olacak. Mardin, yeni sağlık yatırımı ile 16'sı yetişkin, 22'si çocuk, 40'ı yeni doğan, 6'sı acil olmak üzere toplam 84 yoğun bakım yatağı kazanacak. Akıllı bina konsepti sayesinde günümüz şartlarına uygun şekilde dizayn edilmiş olan hastanede fizik tedavi, radyoloji, nükleer tıp ve cerrahi klinikleri bulunmaktadır. Doğu İklimlendirme, bu prestijli projede hijyenik ve konfor tipi klima santralleri ile yerini almış bulunuyor.

Doğu İklimlendirme'nin ürettiği olduğu Eurovent ve TÜV Hygien (DIN 1946-4, VDI 6022 ve EN 13053 standartlarına göre) belgelerine sahip FOUR SEASONS markalı 2.400 m³/h ile 17375 m³/h debi aralığında 17 adet hijyenik santral ile hijyenik hacimler, 1.900-14.900 m³/h debi aralığında 14 adet konfor santrali ile genel hacimler iklimlendirilmektedir.

Uzundere Nasrettin Hoca Çocuk Bilim, Kültür ve Sanat Merkezi'nde Doğu İmzası

İzmir'in Karabağlar ilçesinde, Uzundere Rekreasyon Alanı içerisinde bulunan ve 2 bin metrekare kapalı alana sahip Nasrettin Hoca binası, bölgenin bilim, kültür ve sanat merkezi olacak. Çocuklar bu merkezde fiziksel aktivitelerin yanında, yaratıcı düşünme, araştırma, keşfetme ve öğrenme üzerine birçok alternatifte sahip olacak. Ayrıca merkezde bulunan Nasrettin Hoca Sahnesi'nde çocuklar, tiyatrodan kuklaya, baleden müziğe kadar birçok sanat dalıyla tanışma olanağı bulacak. Yaz aylarında binlerce kişinin akını ettiği Aqua Yaşam Yüzme Havuzları'nın da yanı başında yer alan merkezin, sadece çocuklara değil ebeveynlere de hitap eden aktivitelere ev sahipliği yapması planlanıyor.

Doğu İklimlendirme, 30 farklı modelde, 1.000-100.000 m³/h debi aralığında, Eurovent etiketi ile üretimini gerçekleştirdiği Klima Santralleri ve mahallerin ısıtma, soğutma ihtiyacına göre 8 farklı modelde ve 30-180 kW kapasite aralığında üretimini gerçekleştirdiği, ERP 2021 regülasyonuna uygun, en az %73 ısı verimliliğine sahip, tamburlu ısı/enerji geri kazanım eşanjörü ile taze hava ve dönüş havası arasında atık ısının geri kazanımını sağlayarak yüksek enerji verimliliklerine ulaşan Çatı Tipi Paket Klima Üniteleri (Rooftop) ile Uzundere Nasrettin Hoca Çocuk Bilim, Kültür ve Sanat Merkezi'nin havasını istenilen şartlara getiriyor.

FOUR ECRH –Çatı Tipi Paket Klima Cihazı (ROOFTOP)

Four ECRH cihazı direkt genişmeli soğutucu akışkan sistemi vasıtasıyla iklimlendirme yapılacak ortamın ısıtma, soğutma ve taze hava ihtiyacına göre optimum şekilde tasarlanmıştır. Ayrıca rotorlu ısı geri kazanım sistemi, termodinamik ısı geri kazanım sistemi, tam otomatik kontrol sistemi ve ekonomizer damperleri ile yüksek verimli ve minimum enerji tüketimi yapacak şekilde çalışmaktadır. Dış hava şartlarının uygun olduğu durumlarda, enerji sarfiyatını azaltmak için "doğal soğutma (free-cooling)" özelliği ile de mahal havasını şartlandırabilmektedir.



Cihaz, %100 dönüş havasından, %100 taze hava oranına kadar çalışma imkânı sunan 8 farklı model, 3 farklı seri ve 4.400-35.200 m³/h hava debisi aralığında üretilmektedir. Kapasitelerine göre optimum soğutma sistemi tasarımı yapılmış Four ECRH cihazı 45 kW kapasiteye kadar tek devreli, 60-180 kW kapasite aralığında ise asimetrik çift devreli olarak çalışmaktadır. Asimetrik devreleme ile cihazda 3 kademeli kapasite kontrolü imkânı sağlanarak enerji verimliliği ön plana çıkarılmaktadır. Soğutma çevriminde çevre dostu R410A gazı, yüksek verimli ve sessiz çalışan hermetik scroll kompresörler, her batarya girişinde bulunan termostatik genişleme vanaları, check valfler, drayer ve gözetleme camları kullanılmaktadır. İç ortam bataryası üzerinden geçecek olan üfleme havası, statik ve dinamik olarak balanslanmış, geriye eğik kanatlı, yüksek verimli, radyal, tek emişli, EC plug fanlar ile sağlanmaktadır. Dış ortam bataryası üzerinden geçirilen hava ise direkt akuple elektrik motorlu, dış ortam şartlarına uygun, yüksek verimli aksiyal fanlar ile sağlanmaktadır. Ayrıca taze hava ve dönüş havası tarafında ISO Coarse (G4) filtreler ile opsiyonel ePM1 %55 (F7) filtreler ile kullanılabilir.

Cihaz, %100 dönüş havasından, %100 taze hava oranına kadar çalışma imkânı sunan 8 farklı model, 3 farklı seri ve 4.400-35.200 m³/h hava debisi aralığında üretilmektedir. Kapasitelerine göre optimum soğutma sistemi tasarımı yapılmış Four ECRH cihazı 45 kW kapasiteye kadar tek devreli, 60-180 kW kapasite aralığında ise asimetrik çift devreli olarak çalışmaktadır. Asimetrik devreleme ile cihazda 3 kademeli kapasite kontrolü imkânı sağlanarak enerji verimliliği ön plana çıkarılmaktadır. Soğutma çevriminde çevre dostu R410A gazı, yüksek verimli ve sessiz çalışan hermetik scroll kompresörler, her batarya girişinde bulunan termostatik genişleme vanaları, check valfler, drayer ve gözetleme camları kullanılmaktadır. İç ortam bataryası üzerinden geçecek olan üfleme havası, statik ve dinamik olarak balanslanmış, geriye eğik kanatlı, yüksek verimli, radyal, tek emişli, EC plug fanlar ile sağlanmaktadır. Dış ortam bataryası üzerinden geçirilen hava ise direkt akuple elektrik motorlu, dış ortam şartlarına uygun, yüksek verimli aksiyal fanlar ile sağlanmaktadır. Ayrıca taze hava ve dönüş havası tarafında ISO Coarse (G4) filtreler ile opsiyonel ePM1 %55 (F7) filtreler ile kullanılabilir.

thyssenkrupp Asansör, Prof. Dr. Süleyman Yalçın Şehir Hastanesi'nin Asansör ve yürüyen merdiven kurulumlarını gerçekleştirdi

thyssenkrupp Asansör, Prof. Dr. Süleyman Yalçın Şehir Hastanesi'nin için 22 asansör 6 yürüyen merdiven kurulumunu gerçekleştirdi.

Dünyada her gün milyonlarca kişinin konforlu yolculuk yapmasına olanak tanıyan thyssenkrupp Asansör, İstanbul Valiliği İstanbul Proje Koordinasyon Birimi'nin yürüttüğü İstanbul Sismik Riskin Azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi (İSMEP) kapsamında yeniden inşa edilen Prof. Dr. Süleyman Yalçın Şehir Hastanesi'nin 22 asansör ve 6 yürüyen merdiven kurulumunu tamamladı. thyssenkrupp Asansör, 6 adet sedye, 2'si itfaiye olmak üzere 8 adet genel kullanım, 5 adet lojistik, 1 adet laboratuvar, 1 adet helikopter pisti erişimli acil durum, 1 adet morg asansörü kurulumu ile mobilite çözümleri sağladı. Daha önceki adıyla Göztepe Eğitim ve Araştırma Hastanesi'ne türk tıp dünyasına çalışmalarıyla öncülük eden Prof. Dr. Süleyman Yalçın'ın adı verildi.

“Projede yer almaktan mutluyuz”
Proje kapsamında çok yoğun bir tempoda çalışıldığını belirten thyssenkrupp



Asansör CEO'su Artuğ Özeren, “İstanbul, acil durum hazırlık projesi kapsamında sismik izolatörler ile depreme dayanıklı olarak yeniden yapılan, çevre ve enerji dostu hastane projesine teknolojilerimizle mobilite sağlamaktan son derece mutluyuz. 180 bin metrekare kapalı alanda 758 yatak kapasitesine sahip hastanenin birinci fazı için, 22 asansör ve 6 adet yürüyen merdivenimizle mobilite sağladık. Sismik izolatör teknolojisiyle inşa edilen hastanede, deprem anında sismik izolatörlerinin bulunduğu kata inen 2 adet özel dizayn asansörün de kurulumunu gerçekleştirdik. Hastanenin bir an önce mobilite kazanarak hizmete açılabilmesi için pandemi süreci boyunca tüm koruyucu önlemleri alarak çalışmalarımıza aralıksız bir şekilde devam ettik” dedi.

thyssenkrupp Asansör'ün teknolojileriyle daha önce birçok hastaneye mobilite sağladığını da sözlerine ekleyen Özeren, şöyle devam etti, “thyssenkrupp Asansör,



thyssenkrupp Asansör CEO'su Artuğ Özeren

kısa süre önce de Prof. Dr. Cemil Taşçıoğlu Şehir Hastanesi'nin mobilite çözümlerini tamamladı. Cemil Taşçıoğlu projesi sonrasında şehir hastaneleri projelerinde ikinci iş birliğimizi gerçekleştirdik. Diğer hastane projemizde olduğu gibi bu projemizde de uzun yıllara dayanan tecrübemizin referansı ile süreci sorunsuz ve son derece hızlı bir şekilde tamamladık.”





SUPTEX YAĞ KEÇESİ FABRİKASI / SAKARYA



SLABFORM / Kalıp Altı İskele Sistemi

SLABFORM, döşeme ve kiriş altında taşıyıcı iskele olarak kullanılır. Masa kalıbı, ağır yük iskelesi ve merdiven kulesi gibi üç farklı şekilde kullanılabilir. Zemini teraziye almak için TS EN 74-3 sertifikalı alt ayar milleri, döşeme ve kiriş altını teraziye almak için ise 4 yollu veya U başlıklı üst ayar milleri kullanılır. SLABFORM, demonte edilmeden taşıma arabaları ve vinç ile deplase edilebildiği için işçilik maliyetlerinden ve zamandan tasarruf sağlar. Çerçevesel standart olarak 150 cm genişliğinde ve 120 - 150 - 180 - 200 cm yüksekliğinde üretilir. TS EN 12813 sertifikalı SLABFORM çerçeveler 60*4,0 mm, yatay ve diyagonal bağlantılar ise 34*2,5 mm TSE belgeli mekanik testlere tabi tutulmuş sanayi borularından üretilir. Üretimlerimizde robotik kesme, delme ve kaynak prosesleri uygulanmaktadır. Çerçevesel fırın boya işlemine tabi tutulmadan önce kumlama yapılarak yüzeyindeki kimyasal yağlardan arındırılır. Ayrıca talep halinde ürünlerimiz TS 914 EN ISO 1461 standartlarına göre daldırma galvaniz kaplanabilir.





Suptex Yağ keçeleri firması Sakarya'da üretim tesisi kurmak amacıyla burayı satın aldı. Biz de kaba inşaatını yapıyoruz. Kolon ve perde imalatlarını ÖZLER'in Rapido sistemi ile yapmaya karar verdik. ÖZLER'i tercih etmemizin sebebi daha önce çalıştık. İşçilik ve maliyet açısından bize avataj sağlaması, teknik personeli ve çalışma prensiplerini beğendiğimiz için bu projede ÖZLER ile devam etmeye karar verdik. Ayrıca ürünlerin kurulumu ve sökümü çok pratik. İmalatlarımızda bize hız kazandırıyor. Bu da şantiyemizin sorunsuz olarak devam etmesini sağlıyor. Daha önceki projelerimiz de ÖZLER ile çalıştık. Gelecekte ki projelerimizde de ÖZLER ile çalışmayı düşünüyoruz.



RAPIDO / Panel Kalıp Sistemi

RAPIDO vinç ile taşınan, çelik çerçeveli, plywood yüzeyli panel kalıp sistemidir. Sistemin ana çerçevesinde Welser profil tarafından dizayn edilmiş, burulmaya karşı mukavemet değeri yüksek özel şekillendirilmiş S355 MC çelik profil kullanılmaktadır. Panel yüzeylerinde 21 mm birch plywood kullanılmaktadır. Panel genişlikleri, 30-45-60-75-90-105-120-240 cm ve yükseklikleri ise, 60-90-120-150-180-210-240-270-300-330 cm olarak üretilmektedir. RAPIDO-UNI panellerde kullanılan 5 cm'de bir delinmiş perfore profiller sayesinde her ebat perde ve kolon kalıbı kolayca ayarlanıp dökülebilir. RAPIDO kalıp sistemi 80 kN/m² taze beton basıncına göre dizayn edilmiştir. Üretimlerimizde robotik kesme, delme ve kaynak prosesleri uygulanmaktadır. Paneller, fırın boya işlemine tabi tutulmadan önce kumlama yapılarak yüzeyindeki kimyasal yağlardan arındırılır. Ayrıca talep halinde ürünlerimiz TS 914 EN ISO 1461 standartlarına göre daldırma galvaniz kaplanabilir.



Prestijli projelerin tesisatlarında GF Hakan Plastik Tashkent City’de GF Hakan Plastik ürünleri tercih edildi

Özbekistan’ın kalbinde yer alan en prestijli projelerden Tashkent City’nin farklı parsellerinde yükselen yapılarında yüksek performansla sahip GF Hakan Plastik ürünleri ile kullanılıyor.



Bu üç projenin tesisat sistemlerinde GF Hakan Plastik GF Silenta 3A ve GF Aquasystem PP-R ürünleri tercih ediliyor.

DIN 4109, DIN 4102 sistem standartlarına uygun şekilde formüle edilerek güçlendirilen ve PP’den üretilen ses yalıtımlı GF Silenta 3A atık su boru sistemi, 4lt/s akış hızında sadece 16 dB ses şiddeti ile tesisat sistemlerinin ihtiyaçları için ideal bir ürün. Özellikle çok katlı ve hane sayısının fazla olduğu yapılarda tesisattan kaynaklı gürültünün önlenmesi ve yapı konforunun artırılması konusunda tercih edilen bir ürün Silenta 3A. Atık su transferlerinde 3 katmanlı yapısı ile ses oluşumunu en az seviyelere indiriyor. Yüksek molekülerli formülü sayesinde hava yoluyla yayılan ses dalgalarının dışarı çıkmasını engelliyor.



GF Hakan Plastik, yurt dışı projelerinde de adından söz ettiriyor. Özbekistan’ın başkentinde hayata geçirilen Tashkent City, 8 hektar arazi üzerinde toplam 1.980.000 m² inşaat alanına sahip dev bir proje. Farklı parsellerde hayata geçirilen proje, kongre merkezinden otele, iş kulelerinden alışveriş merkezine ve park alanlarına kadar pek çok birim barındırıyor. GF Hakan Plastik bu dev projede farklı parsellerde inşaa edilen yapılarda ürünleri ile yer alıyor. Lot 3’de yükselen Nest One, Lot 5’de yer alan Hampton by Hilton

Hotel ve Lot 2’de bulunan Alışveriş Merkezi.

Tamamlandığında Orta Asya’nın en yüksek binası olacak Nest One, rezidans, otel, iş merkezi, fitness salonu, sinema salonu, çocuk oyun alanları, kütüphane ve benzeri 33 farklı birimden oluşuyor. Tashkent City projesinin Lot 2 parselinde yer alan Alışveriş Merkezi ise toplam 48.000 m² kapalı alana sahip karma bir projede yer alıyor. 168 odalı Hampton by Hilton Hotel ise kongre binasının hemen yanında yükseliyor.

İhracat pazarının gözde ürünü GF Aquasystem PP-R, PN 20-25 basınç sınıflarına uygun olarak sıcak ve soğuk su kullanımında 50 yıllık çalışma olanağı sağlıyor. Aquasystem PP-R sistemleri içme suyu sistemlerinin yanı sıra merkezi ısıtma sistemleri, sıcak-soğuk su sistemleri, klima sistemleri ve güneş kolektörlerinde de kullanılabilir.

GF Hakan Plastik ürünlerinin uzmanlığı, yapıların geleceğe güvenle ulaşmasına katkı sağlıyor.



+GF+

hakan
PLASTİK

Suya Yol Gösteriyoruz

Plastik boru sektöründe sunduğumuz yüksek kaliteli sistem çözümleri ile en değerli kaynaklarımızdan biri olan suyun, konuttan sanayiye her alana en sağlıklı ve güvenilir şekilde ulaştırılmasını sağlıyoruz.

www.gfps.com/tr

[f](#) [t](#) [i](#) [y](#) [in](#) / [ghakanplastik](#)

“Moralini ve enerjisini kaybetmeyen firmalar süreçten güçlenerek çıkacaklar”

“Pandemi koşulları ihracata yönelik faaliyetleri daha da ivmelendirdi. Pandemi sonrası tüm dünyada ve Türkiye’de ertelenmiş talepler, altyapı üstyapı projeleriyle inşaat sektöründe özellikle 2022 yılından itibaren bir ivmelenme öngörüyoruz. Geleceğe yönelik sektör oyuncularını ve tüm paydaşlarımızla sektörün yurtiçi ve yurtdışı tanıtımı için, uluslararası rekabete yönelik dernek misyonu çerçevesinde katkı sağlamaya çalışacağız.”

İskele ve Kalıp sektörünün önde gelen firmaları tarafından temsil edilen İskele Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD), uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün ve ihracatın artırılması, sektörün sorunları, çözümleri ve sektörel işbirlikleri konusunda çalışmalar yürütmekte. Salgın döneminde de çalışmalarına ara vermeyen dernek, koşulların ve sektörün değişen ihtiyaçlarına karşı kendisini hızlı bir şekilde adapte ederek yenilikçi çözümlerle sektöre ışık tutmaya devam ediyor.

İskele Kalıp Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Akın Alıkcıoğlu ile gerçekleştirdiğimiz röportaj çalışmamızda, gündeme dair gelişmeleri, derneğin güncel faaliyetlerini ve öncelikli gündem konularını ele almaya çalıştık.



İskele Kalıp Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Akın Alıkcıoğlu

Son dönemde odaklandığınız konular ve gerçekleştirdiğiniz çalışmalardan kısaca bahsedermisiniz?

Bizim gündem konularımızın tamamı sabit ve değişken olmak üzere sektörün ihtiyaçları için gerekli çalışmaları kapsamaktadır. Genel ajandamız; İskele Kalıp Sanayicilerinin mesleki sorunlarının çözümleri üzerinde faaliyetlerde bulunmak, çözümlerin günlük iş hayatına uyarlanmasını sağlamak ve geliştirilmesi için araştırmalar yapmak üzerine şekillenmektedir. Gündem konu başlıklarımızı özetleyecek olursak :

■ “Güvenli Hayat, Güvenli İskele” konulu AB hibe projemizin hayata geçirilmesi,

■ Komitelerimiz aracılığıyla ortak teknolojiyi hedeflediğimiz teknik doküman çalışmaları,

■ Sektörün denetim eksikliği, standardizasyon, haksız rekabet gibi ortak sorunlarına ilişkin kamu otoritesi ile yapılan görüşme ve çalışmalar yapmak,

■ Üniversiteler ve meslek liseleri yürüttüğümüz Okul & Sanayi iş birlikleri çalışmaları,

■ Dernek üyelerimizin maliyetlerini azaltmaya yönelik paydaşlarla ortak çalışmalar,

■ Üyesi olduğumuz birlik ve çatı kuruluşlarla ortak iş birlikleri ve sektörümüze fayda yaratmaya yönelik çalışmalarımız,

■ Sektör tanıtımına yönelik çalışmalar olarak paylaşabiliriz.

Salgının etkileri azalmaya başladığında sizce sektörde ne gibi fırsatlar meydana gelebilir? Bu noktada dernek olarak ne gibi hazırlıklarınız mevcut?

2020 Mart ayından itibaren pandemi süreci diğer tüm sektörlerde olduğu gibi sektörümüzün ticari faaliyetlerini de olumsuz etkiledi. Sektör için yurtiçi pazarı pandemi öncesinde de özellikle son birkaç yıldan beri çok iyi gitmediği için sektör oyuncu-

larının büyük bir çoğunluğu stratejilerini ve yönünü ihracata döndürmüş durumdaydı.

Pandemi koşulları ihracata yönelik faaliyetleri daha da ivmelendirdi. Pandemi sonrası tüm dünyada ve Türkiye’de ertelenmiş talepler, altyapı üstyapı projeleriyle inşaat sektöründe özellikle 2022 yılından itibaren bir ivmelenme öngörüyoruz. Geleceğe yönelik sektör oyuncularını ve tüm paydaşlarımızla sektörün yurtiçi ve yurtdışı tanıtımı için, uluslararası rekabete yönelik dernek misyonu çerçevesinde katkı sağlamaya çalışacağız.

Sektör 100’ün üzerinde ülkeye ihracat yapıyor. Fakat önemli olan bu pazarlarda derinleşebilmek ve sürdürülebilir olmak. Bunun için de güncel teknolojileri

kullanmak, yetkin ekipler oluşturmak, Ar-Ge’ye yatırım yaparak inovatif ürün ve hizmetler geliştirmek ve topyekün kaliteyi sektör bazında daha yukarı çıkarmak için çaba sarf edeceğiz.

Dernek olarak eğitim noktasındaki duruşunuz ve benimsediğiniz stratejiyi bizlerle paylaşır mısınız?

Eğitim ve mesleki gelişim faaliyetleri bizim stratejik öncelikli konularımızdan. Meslek odalarıyla yaptığımız toplantılarda, şantiyedeki inşaat mühendislerinin iskele ve kalıp ile ilgili bilgilerinin kuvvetlendirilmeye açık, bazen de hiç olmadığına dair dönüşler aldık. Üniversitelerle yaptığımız toplantılarda, inşaat mühendisi aday öğrencilerinin sektörle ilgili hem müfredatta derslerinin olmadığını hem de bilgi sahibi olabilecekleri ortamlarının bulunmadığını gördük. Bu kapsamda üniversitelerde lisans ve yüksek lisans öğrencilerine yönelik sunumlar ve mesleki gelişim seminerleri yaptık. İskele-kalıp

sektörünün dinamikleriyle ilgili mesleki gelişimlerine katkı sağlayacak çalışmalarda bulunduk. Isparta, Ankara ve İstanbul'da inşaat mühendisleri odalarıyla birlikte 20'li yaşlardan 70 yaşına kadar farklı tecrübelerdeki inşaat mühendislerine, mesleki gelişim seminerleri verdik.

Meslek liselerinde İskele-kalıp konusu müfredatta betonarmenin içerisinde. Bu noktada Bahçelievler Kaymakamı ve İl Millî Eğitimiyle birlikte iskele-kalıpla ilgili bölümü, müfredatta kuvvetlendirmeye ve güncelleştirmeye yönelik bir okul & sanayi iş birliği protokolü imzaladık. Bahçelievler Türk Telekom Meslek Lisesinden ve sektör uzmanlarımızdan bir çalışma grubu oluşturduk. Önce fabrikada iskele ve kalıpla ilgili okul öğretmenlerine eğitimler verdik. Üyelerimizin katkılarıyla okul laboratuvarlarında güncel teknolojilere uygun ürünlerin görülebileceği bir ortam hazırladık. Amacımız, eğitimcilerin güncel sektör bilgilerini ve dinamiklerini bilmesi ve öğrencilere aktarması. Nihai olarak Türkiye'nin bütün meslek okullarında, meslek liselerinde sektörümüzün güncel müfredatının okutulmasını hedeflemekteyiz.

Üniversitelerle ortak çalışmalarımız da devam ediyor. Türkiye'de üniversitelerle bir ilk olarak ODTÜ inşaat bölümü öğrencileri için son teknoloji kalıp ve iskele tekniklerinin örneklerini görmeleri, eğitimleri boyunca teknik donanımlarını geliştirebilmeleri için ortak bir proje hayata geçirdik. ODTÜ İnşaat Bölümü'nün bahçesinde proje için tahsis edilen bir bölgede açık hava teşhir parkı oluşturulmuş ve duvar, kolon, kiriş, döşeme kalıpları, iskele ve bağlantı detaylarını da içeren sergi, İKSD üyelerinin değerli katkılarıyla oluşturuldu.

2021 yılında "Güvenli Hayat, Güvenli İskele" hibe projemizi hayata geçireceğiz. Projenin genel amacı; inşaat sektöründe güvenli iskele kullanımı özelinde iş sağlığı ve güvenliği koşullarını iyileştirmek ve konuyla ilgili tüm paydaşların bilgi ve farkındalığını arttırmak. 44 farklı etkinliğin düzenleneceği bu projemizde eğitim faaliyetleri yine öncelikli olacak. İnşaat sektöründe çalışan işçiler ve ailelerine, sektör yöneticileri ve üniversite öğrencilerine yönelik yüz yüze ve e-learning eğitim aktiviteleri proje kapsamında gerçekleştirilecektir.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

Tüm insanlık bilim kurgu ile korku filmi karışık bir ortamda sağlığını koruyup ayakta ve hayatta kalmaya çalışıyor. Bu durum tüm kurum ve kuruluşlar için de devletler için de geçerli. Zorlu bir dönemden geçiyoruz, uzun soluklu stratejik plan yapabilen, kurumsal bütünlüğünü kaybetmeyen, nakit akışını düzenleyebilen, moralini ve enerjisini kaybetmeden yol alabilen firmaların ilk başlarda yara alsalar bile süreçten görece olarak güçlenerek çıkacaklarına inanıyoruz. Herkese sağlık sıhhat dolu günler diliyoruz.



AB Proje İmza Töreni



İKSD ODTÜ Proje Töreni



İzmir Güvenli İnşaat Sempozyumu

Layher, Türkiye pazarındaki 10. yılını kutluyor

Layher Türkiye olarak, sistem iskele konseptinin geçerli olduğu her alanda, malzeme kalitesi, ürün çeşitliliği, en kısa sürede teslimat ve sunduğu teknik hizmetler ile, markanın global pazarda sunduğu ve endüstrimizde takdir edilen tüm imkanları yerelleştirme çabası içerisindeyiz.

2011'de Türkiye'de başladığı yolculuğuna emin adımlarla devam eden Layher, gerçekleştirdikleri yenilikler ile sektörde takip edilen ve ürün kalitesi ile öne çıkan bir marka. Bu misyon ile çalışmalarını sürdüren firma, durmadan çalışarak bayrağı hep daha ileri taşımayı hedefliyor. Layher Türkiye Genel Müdürü Tevfik Ceran ile gerçekleştirdiğimiz röportaj çalışmamızda, hizmet verdikleri alanlar, satış ve pazarlamada bu yıla özel geliştirdikleri alternatif hizmetleri ve yeni yıl planlarını ele aldık.

Firmanızın pazardaki faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Layher, dünyanın en büyük sistem iskele üreticisi olarak 1945 yılında başladığı yolculuğunda Almanya'da üretimini devam ettiren, o günden bu yana da dünya genelinde 140'dan fazla servis noktasına ulaşan global bir firma. Layher'in Türkiye'deki yolculuğunun başlangıcı 2011 yılına uzanıyor. 2021 yılı, bu anlamda Türkiye pazarında onuncu yılımızı kutladığımız yıl olacak. Layher Türkiye olarak, sistem iskele konseptinin geçerli olduğu her alanda, malzeme kalitesi, ürün çeşitliliği, en kısa sürede teslimat ve sunduğu teknik hizmetler ile, markanın global pazarda sunduğu ve endüstrimizde takdir edilen tüm imkanları yerelleştirme çabası içerisindeyiz. İnşaattan endüstriyel tesislere, çimento santrallerinden gemi inşaya, altyapı projelerinden uçak hangarlarına, restorasyon projelerinden açık hava araba sinemalarına kadar iskelenin ihtiyaç olduğu her alanda faaliyet gösteriyoruz.



Layher Türkiye Genel Müdürü Tevfik Ceran

Sektördeki son gelişmeler ve beklentileriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Hepimizin malumu olduğu üzere, uzunca bir süredir tüm hayatımızı etkileyen bir pandemi sürecinden geçiyoruz. Tüm bu süreçte önceliğimiz, çalışanlarımızın sağlığı oldu. Sektörümüzde birçok firma, daralan iç pazar dinamikleri nedeniyle yüzünü dış pazarlara çevirdi. Pandemi ve ona bağlı iş ve sosyal

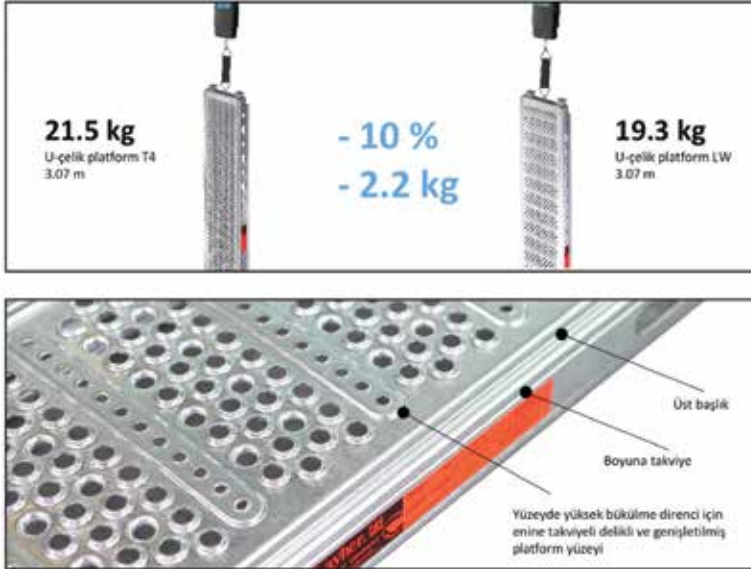
hayatımızı etkileyen faktörlerin, en az yılın ilk yarısına kadar etkisini sürdüreceğini bekliyor, planlarımızı ona göre yapıyoruz. İç pazarda artan rekabet koşulları hepimizi zorluyor, burada sektörün dinamiklerini anlamaya çalışıyor ve kısa sürede cevap vermeyi hedefliyoruz. Büyüyen kiralık iskele pazarında, gerek partnerlerimiz gerekse de kendi parkımızla etkili olmaya çalışıyoruz. Pandemi etkisi, kendisini tedarik zincirlerinin kırılması

noktasında da gösterdi, bu da sektörde ham madde sıkıntılarına yol açtı. Layher olarak, mevcut depolarımızda sürekli ulaşılabilir büyük malzeme stoklarımızla, özellikle hizmet verdiğimiz zamanın çok daha kıymetli olduğu endüstriyel alanlardaki müşterilerimize malzemeye her an ulaşılabilir olmanın rahatlığını yaşatmaya çalıştık. Layher markası ile çalışanlar, bu rahatlık ve özgüven ile işlerine konsantre oldular. İnşaat pazarındaki durgunluğun süreceği, endüstriyel taraftaki işlerin ise artış trendine girmeyeceği beklentisi, bizi adımlarımızı temkinli atmaya yönlendi-

noktasında ne gibi yenilikler sunacaksınız?

Layher, sadece dünyanın en büyük sistem iskele üreticisi değil, aynı zamanda sektörde yeniliklerin de öncüsü. Hali hazırdaki Lightweight (LW) ürün gamımıza, en son LW platformlarımızı ekledik. Aynı dayanıklılıktaki platform sistemlerimizi, artık daha hafif olarak sunabiliyoruz. Bu da, gerek kurulumda gerekse de nakliyede son kullanıcıya büyük fayda sağlıyor. Aynı dayanım özelliklerine sahip çelik platformlarda %10 daha hafif malzemeye ulaştık. Böylece Allround ürün grubumuzun tüm ana kalemlerinde

kullanılmasını gerektirmekteydi. Yüksek taşıma kapasiteli Alüminyum FlexBeam; yüzey iskelesinin, hem asılı hem de dikey olarak verimli bir şekilde monte edilmesini sağlıyor. FlexBeam, Layher Allround sistem bileşenleriyle tamamen uyumlu olacak şekilde tasarlandı. 280 mm yüksekliğe sahip alüminyum dikdörtgen kutu profilden oluşan FlexBeam taşıma kapasitesi, çelik 450 kafes kirişe oranla yüzde 40 daha fazla. Tüm Layher Allround sistemleriyle uyumlu olan bu yeni ürün, betona sabitleme olanağı da sağlayan yardımcı parçalarıyla pek çok farklı alanda çözüm sunabiliyor. Ürün gamımıza yapılan bu en son ekleme, müşterilerimizin yaratıcılığını ve kabiliyetini daha da geliştirecek ve Layher'in ürün geliştirme konusundaki devam eden taahhüdünün net bir kanıtı olacaktır.



riyor. Bizim için diğer önemli bir iş kolu da partnerlerimiz aracılığı ile hizmet verdiğimiz event – gösteri ve sahne sanatları - sektörü. Pandeminin belki de en ağır etkilediği iş kollarından biri olmasına rağmen, birlikte iş yaptığımız paydaşlarımızı, gerek malzeme, gerekse de mali konularda sonuna kadar destekledik. Burada şirketler, ayakta kalmak ve yeni işler yapabilmek adına yoğun çaba harcıyorlar. Pandemi etkisi senenin ikinci yarısında azalır ise, sırada bekleyen birçok ertelenmiş veya planlı projelerde sektöre öncülük etmek istiyoruz.

Bu yıl müşterilerinize ürün, satış ve hizmet

LW ürünlerimizi kullanarak, sistem iskele kurulumlarında önemli bir hafif malzeme avantajı sağlıyoruz. Son geliştirdiğimiz ve lansmanını yaptığımız diğer bir yeni ürünümüz de Aluflex Beam. Alt yüzey erişimi, döşeme erişimleri ve konsol erişimi için iskele konseptine yeni bir boyut katacak olan bu sistem, önceki kafes kirişlerin geleneksel iskele yöntemleriyle zaman alan montajına göre birçok avantaja sahip. Geçmişte, askı iskele ve konsol uygulamaları gerektiren bölgelerde, çalışma alanı ve yaya geçit tipi iskele yapılarının inşası, zaman alan kurulum gerektiren bir dizi ağır çelik kafes kirişininin yapıya bağlanma, desteklenme ve bağlama için başka malzemelerin

Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız yeni yatırım ve projeleriniz var mı?

Layher ailesi olarak, uzunca bir süredir İzmit ve İzmir depolarımızdan paydaşlarımıza hizmet götürüyorduk. Ankara depomuzun açılışının yılın ilk ayları ile birlikte gerçekleştiriyor olacağız. Böylece, başkentte gerek kamu kuruluşları gerekse de müteahhütlik sektörünün önemli oyuncularına malzememizi birinci elden tanıtırabilecek, onları tesisimizde ağırlama imkanına kavuşacağız.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

2021 yılının, başta sağlık olmak üzere, tüm beklentilerimizi karşılayan bir yıl olmasını temenni ediyorum. Umarım hayatlarımız süratle normalleşir, alışık olduğumuz günlere geri döneriz. İş yapma süreçleri ne kadar zor olursa olsun, dijitalleşmeyi öne koyduğumuz, her teklife ve her şantiyeye indirgediğimiz, paydaşlarımıza gerek hizmet kalitesi gerekse de dolu stoklarımızla "daha fazla olanak" sloganını hissettireceğimizi taahhüt ettiğimiz bir yılı karşılıyor olacağız.

“Sektörün büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz”

“Sektörümüzde hem dijitalleşmeye hem de yeni alanlara en çok yatırım yapan firma olarak 3 boyutlu yazıcılarla konut yapımı, BİM (Building Information Modeling) ve benzeri yatırımlarımızı 2017 yılından beri yapmaktayız. Bu yıl da dijitalleşmeye yoğunlaşmamız devam edecek. %40 verimlilikle bu oranın en düşük olduğu sektör olan inşaat pazarında verimlilik oranlarımızı arttırmak için dijitalleşmeye yatırım yapıyoruz.”



Doka Kalıp İskele Genel Müdürü Ender Özatay

152 yıllık bir geçmişe sahip, 70'den fazla ülkede 160'tan fazla satış ve lojistik merkezi bulunan Doka Kalıp ve İskele Sistemleri'nin odağında sadece kalıp-iskele ürünleri değil, inşaat süreçlerinin tamamı bulunuyor. Bu bakış açısıyla yenilikçi çözümlerini müşterilerinin hizmetine sunan Doka, sektöründeki pek çok firmaya da bu anlamda ilham veriyor.

Doka Türkiye'nin sorumluluğunda olan ülkeler ise Irak, Azerbaycan, Türkmenistan, Özbekistan, Tacikistan ve Kazakistan'dır. Doka Türkiye, son dönemlerde yoğun olarak alt-üst yapı projelerine ve endüstriyel yatırımlar gibi komplike çözümler ve sistemler gerektiren projelere odaklandı. Büyük projelere sunduğu kalıp-iskele sistemleri ve mühendislik çözümleri ile firmalara hem güvenli çalışma ortamı hem de maliyet avantajı sağlıyor.

Doka Kalıp İskele Genel Müdürü Ender Özatay sektörteki son gelişmeleri kısaca bizler için değerlendirirken, son dönemde özellikle dijital alanda gerçekleştirdikleri

yatırımlar, şirket faaliyetleri ve önümüzdeki döneme dair planları hakkında bilgiler verdi.

Sektördeki son gelişmeler ve beklentileriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Öncelikle pandemi süreci planlamadığımız, bugüne kadar da hiç beklemediğimiz bir durumdu. Beklentimiz önümüzdeki yıllar içerisinde sektörü alt üst edecek teknolojik bir gelişmenin yaşanmasıydı. Örneğin, demir donatı olmadan yapılabilen bir yapı ya da hiç beton gerektirmeyen bir kaba inşaat, hiç kalıp kullanılmadan yapılabilecek bir betonarme yapı, hiç işçilik gerektirmeyen, tamamen robotlar ve üç boyutlu yazıcılarla üretim gibi büyük teknolojik gelişmeler bekliyorduk. Fakat başka bir şey oldu ve pandemi ortaya çıktı. İleriye dönük olarak dünyadaki toplam inşaat sektörü büyüklüğüne bakarsak, bu kriz dönemini geride bıraktığımızda Türkiye özelinde tablo aslında olumlu gözüküyor. Sektörün büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz.

Bu yıl müşterilerinize ürün, satış ve hizmet noktasında ne gibi yenilikler sunacaksınız?

Sektörümüzde hem dijitalleşmeye hem de yeni alanlara en çok yatırım yapan firma olarak 3 boyutlu yazıcılarla konut yapımı, BİM (Building Information Modeling)



ve benzeri yatırımlarımızı 2017 yılından beri yapmaktayız. Bu yıl da dijitalleşmeye yoğunlaşmamız devam edecek. %40 verimlilikle bu oranın en düşük olduğu sektör olan inşaat pazarında verimlilik oranlarımızı arttırmak için dijitalleşmeye yatırım yapıyoruz.

Bu kapsamda örneğin, “uzaktan kalıp eğitimi” programımız var. Ofis ortamında sanal gerçeklik gözlükleriyle, şantiyede sanal gerçeklik gözlüğü takan çalışanların gördüğünü görüyor ve onları yönlendirebiliyorsunuz. Bu teknoloji, Eyiste Viyadü-





ğü'nün yapımında kullanıldı. Bir diğer hizmetimiz olan "MY Doka Platformu" ise, müşterilerimizin bu platform aracılığıyla stoklarımıza ulaşabilmelerini, yeni siparişlerini oradan vererek irsaliye ve faturalarını takip edebilmelerini sağlıyor. Dijitalde uzun zamandır yatırım yaptığımız, betonun içerisine bıraktığımız "Concremote" sensörlerimiz mevcut. Ayrıca kalıpların üzerine taktığımız "Doka Contact" sensörlerimiz var. Bu ürünlerimiz de yine şantiyedeki verimliliği artırmak için çalışıyor. Doka Contact sensörleri, kalıbın ne zaman hareket ettiğinin, nereden nereye taşındığının, kaç metre yükseldiğinin, ne zaman kurulduğunun ve söküldüğünün bilgisini veriyor. Bu da kalıbının verimliliğini değil, o kalıbı kullanan ekibin ne verimlilikte çalıştığının bilgisini veriyor aslında. Sahada yeterince işçiniz var mı, kalıp çok mu yatıyor yoksa çok fazla mı kullanılıyor, daha fazla işçiye mi ihtiyacınız var yoksa



Port Bakü

az işçi ile mi çalışıyorsunuz, ekipleriniz saat 8.00'de ilk kalıbı kurmaya başladılar mı yoksa kalıba 8.30'da mı dokundular vb. şekilde dataları topluyorsunuz. Ürün ve hizmetlerimizle inşaat sektöründe maksimum güvenlikte bir çalışma ortamı yaratmak ana hedeflerimizden biri. DOKA'nın firmalara sunduğu tüm sistemler maksimum iş güvenliği sağlamakta ve böylelikle iş verimliliğini artırmaktadır. Bizim kartvizitlerimizin arkasında bile 'Önce Güvenlik' yazar ve bu 50 yıldır böyle.

Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız yeni yatırım ve projeleriniz var mı?

Dijitalleşme yatırımlarımıza devam edeceğiz. Ayrıca şu anda olduğu gibi bütün imza projelerde yer almaya devam etmeyi hedefliyoruz. Bu aslında hem bizi hem de ekibimizi motive ediyor. Müşterilerin

de Doka'ya yönelik motivasyonunu artırıyor. 2020 yılına baktığımızda; İstanbul Finans Merkezi'nde devam eden Merkez Bankası, Ziraat Kuleleri, Vakıfbank Binası, Kuzey Marmara Otoyolu, 1915 Çanakkale Köprüsü, Eyiste Viyadüğü, Yusufeli Köprüsü'ndeki bazı bölümler, 1915 Çanakkale Köprüsü'nü Çanakkale'ye bağlayan otoyolun tüm viyadükleri, önemli şehir hastanelerinin neredeyse tamamı (İstanbul Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi, İzmir Şehir Hastanesi, Ankara, Gaziantep, Adana şehir hastaneleri vb.) bizi de ekibimizi de motive etti. Biz bu tür projeleri bu yıl yine almak istiyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

Bu vesile şunu da belirtmek isterim ki Doka Türkiye olarak e-ticaret satışlarında açtığımız yeni satış kanalımızla tüm dünyada Doka ülkeleri arasında 2. olduk.



Ziraat Kuleleri



Eyiste Viyadüğü

Bilecik Bozüyük Devlet Hastanesi'nde CIAT Soğutma Grupları ile ALDAĞ Marka Klima Santralleri ve Fancoilleri tercih edildi

Portföyünde çok sayıda sağlık yatırımı referansı bulunan Aldağ, güvenilir iklimlendirme çözümlerini Bozüyük Devlet Hastanesi için sunacak. Bu proje çerçevesinde Aldağ, 2.680 – 31.500 m³/h hava debisi aralığında, konfor ve hijyen gereksinimlerini karşılayacak plakalı ısı geri kazanımlı ve %100 taze havalı klima santralleri üre-



tecek. Yeni hastane binasında yine Aldağ markasını taşıyan 2.900 – 22.000 m³/h hava debisi aralığında hücreli aspiratör ve vantilatörler, 1,79 – 7,25 kW soğutma kapasitesi aralığında 4 borulu gizli tavan tipi fancoil üniteleri, çatı tipi ve aksiyal tip fanların yanı sıra CIAT'ın PowerCiat serisi, 1301,9 kW kapasiteli hava soğutmalı su soğutma grupları hizmet verecek. Sağlık sektörüne yönelik Aldağ cihazlarında yer alan tüm komponentler, hijyen gereksinimlerini karşılayacak uygunlukta seçilmektedir. Aldağ tarafından üretilen fan coil ünitelerinin tasarımında, drenaj tavasında biriken kirli suyun kolaylıkla ve manuel olarak tahliye edilebilmesi gözetilmiştir.

Bu sayede kirli ve durgun konumda suyun uzun süre cihaz içinde kalması halinde, lejyonella başta olmak üzere her türlü bakterinin üremesi riski, bertaraf edilmiştir.

Enerji verimliliğinde "mükemmel" olarak değerlendirilen CIAT'ın PowerCiat serisi soğutma gruplarının EER (Enerji Verimlilik Oranı) değerleri, Eurovent tarafından Class A olarak belgelendirilmiştir. 4.5'a varan SEER (Sezonsal Enerji Verimliliği Oranı) ve 6.3'e varan SEPR (Mevsimsel Enerji Performansı Oranı) değerleri de PowerCiat cihazlarının işletme maliyetleri açısından cazibesinin ve çevre dostu kimliğinin göstergeleridir.

Eren Holding'in tercihi de ALDAĞ Klima Santralleri ve Ciat Soğutma Grupları oldu



Zonguldak'ta bulunan, Eren Enerji firmasına ait ZETES-3 santrali ile birlikte 2.790 MWe kurulu güce ulaşan ZETES, Türkiye'nin en büyük elektrik enerjisi santralidir.

1,05 milyar \$ hacmindeki yatırımla kurulan santral ile birlikte, ZETES'te üretilen elektrik, tek başına Türkiye'nin enerji ihtiyacının yaklaşık %8'ini karşılıyor.

ZETES-3 santralinin havalandırma ve iklimlendirme gereksinimi için tercih edilen cihaz ve sistemler Aldağ tarafından üretildi ve tedarik edildi.

ZETES-3 için üretilen ve %100 taze hava ile çalışabilen otomasyonlu Aldağ klima santrali, donmaya karşı koruma sistemiyle de zorlu dış ortam koşullarında kesintisiz hizmet verebilmektedir.

Türkiye'deki faaliyetlerine Aldağ çatısı altında devam eden CIAT'ın bu proje için hava soğutmalı ve scroll kompresörlü soğutma grupları, hava soğutmalı kondenserli rooftop cihazları ve gizli tavan tipi, EC motorlu ve 4 borulu fan coil cihazları sipariş edildi.

CIAT soğutma grupları ve rooftop ünitelerinde, yangın güvenliği, donmaya karşı koruma ile hava akışı ve filtre tıkanma kontrolü gözetilmiştir. Tüm verilere uzaktan müdahale olanağı bulunan cihazların, çift kat polyester boya ile dış ortam koşullarına karşı mukavemeti artırılmıştır. CIAT fan coil ünitelerinde rahatsız edici hava akışlarını önlemek için 180° veya 360° Coanda etkisine sahip difüzör bulunmaktadır.

Akustik konfor ve güvenilir iç hava kalitesi sunan cihazlarda yüksek enerji verimliliği sağlayan HEE motor kullanılmaktadır. Bu motorlar daha uzun kullanım ömrünün yanı sıra elektrik tüketimini %80'e varan oranlarda azaltabilmesi ile işletme dostudur.

Isı Köprüsüzlükte **Son Nokta**

TB1

Isı Köprüsüzlük Sınıfı



T2

Isıl Geçirgenlik Sınıfı



 **ALDAĞ** | 1967

**"Alıştığınız Üzere
Yine Bir Adım Öndeyiz"**



Türkiye Müteahhitler Birliği, Yılın İlk İnşaat Sektörü Analizini Açıkladı

Yurtdışı müteahhitlikte pandemiye aşı olacak pazar: Orta Doğu ve Afrika

Türkiye Müteahhitler Birliği, 2021 yılının ilk İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nu yayınladı. Ortadoğu ve Afrika bölgelerinde 2021 yılı ve sonrası için bilinen ve planlanan 5,4 trilyon dolar büyüklüğünde projenin olduğuna dikkat çekilen raporda, Türk müteahhitlerinin bu projelerden pay alabilmesi için finansman temini ve yapıcı diplomasiye ihtiyaç olduğu vurgulandı.

Türkiye'nin en köklü sivil toplum örgütlerinden Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), ekonomi çevreleri ve sektör tarafından ilgiyle takip edilen İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nun Ocak 2021 sayısını yayınladı. "2021'in Başında Endişe ve Umut Bir Arada" başlığı ile yayınlanan analizde, küresel ve ulusal ekonominin yanı sıra inşaat sektöründe geçtiğimiz çeyrek döneme ilişkin veriler kapsamlı biçimde değerlendirildi. Petrol üreticisi ve ihracatçısı ülkelerde artan fiyatlarla birlikte yeni alt ve üst yapı yatırımları beklendiğine dikkat çekilen raporda, 2021 yılı için en fazla iş potansiyeli taşıyan ilk üç pazarın, toplam 40'ar milyar dolarlık proje portföyleriyle Suudi Arabistan, Nijerya ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) olduğu belirtildi. İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nda yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde söz konusu tablonun, finansman temini ve yapıcı diplomasi ihtiyacının önemini öne çıkardığının altı çizildi.

Türkiye de ilk 10 içinde yer alacak Middle East Business Intelligence (MEED) verilerine göre, 2021 sonrası dönem için Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde bilinen ve planlanan toplam proje tutarının 5,4 trilyon doları aşacağını hesaplandığının vurgulandığı raporda, "Bu çerçevede, en büyük pazarın 1,2 trilyon doların üzerinde bir portföyle Suudi Arabistan olacağı öngörülmektedir. Ülkeyi yaklaşık 700 milyar dolar tutarında sözleşme tutarıyla BAE ve 400 milyar dolar üzerinde sözleşme tutarı ile de Nijerya izlemektedir. Bu ülkeleri Mısır ve Irak takip ederken; Kuveyt, Türkiye, Güney Afrika, Katar ve İran da bu çerçevede ilk 10 arasında yer almaktadır" ifadelerine yer verildi.

Çalışmada, Türkiye'ye yönelik oluşturulan olumsuz algı nedeniyle Körfez'de, özellikle Suudi Arabistan'da sektörün sorunlarının arttığına değinildi. İş dünyasının çatı kuruluşları TMB, DEİK, TOBB, TÜSİAD, TESK, TIM, YASED ve MÜSİAD'ın Ekim ayında ortak bir bildiri yayımlayarak Türk firmalarına yönelik ambargo uygulamaları nedeniyle Suudi Arabistan yetkilileri-

ne, yapıcı diyalog ve işbirliği çağrısında bulunulduğunun hatırlatıldığı raporda, "Toplam proje tutarı açısından Suudi Arabistan, Orta Doğu ülkeleri içinde (Irak'ın ardından) ikinci, tüm pazarlar arasında da altıncı ülke konumunda olması nedeniyle önem taşımaktadır. Türkiye aleyhine oluşturulan algının bertaraf edilmesi, özellikle Suudi Arabistan pazarında yaşanan sıkıntıların giderilmesi her zamankinden önemli hale gelmektedir" denildi.

Finansman temini için görüşmeler yapılıyor

Finansman temininin öneminin rekabetin yükseldiği mevcut koşullarda daha da arttığına dikkat çekilen raporda, TMB'nin çalışmaları hakkında şu bilgiler yer aldı: "Bu doğrultuda, TMB'nin Afrika Kalkınma Bankası, Asya Kalkınma Bankası, İslam Kalkınma Bankası ile son olarak Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'yla temasları söz konusu olup; diğer ülkelerin ihracat kredi kuruluşları ile diğer uluslararası kurum ve kuruluşlarla da bu konuda çalışmalar yürütülmektedir. Üçüncü ülkelerde işbirliği kapsamında Japonya ile finansman, know-how, girişimcilik ve deneyimi içerecek güçbirliği arayışı bulunmaktadır." Türkiye Müteahhitler Birliği'nin 2020 yılını değerlendirdiği raporda genel ekonomi ve sektöre ilişkin özetle şu tespitlere yer verildi:

YURTDIŞINDA 14,4 MİLYAR DOLARLIK İŞ ÜSTLENİLDİ: Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında salgın öncesi ortaya konan yıllık 20 milyar dolar tutarında yeni projeye ulaşma hedefi, salgın önlemleri ve ekonomilerde yol açtığı tahribata paralel olarak yakalanamamıştır. Ticaret Bakanlığı verilerine göre; 2020 yılında sektör, yurtdışında 14,4 milyar dolar tutarında 299 proje üstlenmiştir. Geline nokta, sektörün yurtdışına açıldığı 1972 yılından bugüne kadar 128 ülkede üstlendiği 10.525 projenin toplam tutarı ise 418,6 milyar dolara ulaşmıştır.

LİDER PAZAR YİNE RUSYA: 2020 yılın-

da lider pazar %31,9 pay ile yine Rusya Federasyonu olmuş, ülkede 4,6 milyar dolar tutarında 54 projenin yapımı müteahhitlerimize ihale edilmiştir. İlk beş pazar içindeki diğer ülkeler Kuveyt (toplam tutarı 841,1 milyon dolar olan 4 proje), Romanya (toplam tutarı 742,7 milyon dolar olan 7 proje), Ukrayna (702,9 milyon dolar büyüklüğünde 9 proje) ve Hollanda (toplam tutarı 696,4 milyon dolar olan 15 proje) olarak sıralanmıştır. Körfezde öne çıkan pazarlardan Katar, 2019 yılında Rusya'nın ardından ikinci sırada yer alırken, 2020 yılında üstlenilen 565,6 milyon dolar tutarında 6 proje ile bu kez altıncı sıradadır. Hedef pazarlardan Afrika ülkeleri arasında ise Senegal, bu yılki ilk on pazar arasında 401,4 milyon dolar tutarında 2 proje ile yer almıştır.

LİBYA'DA ÖZEL FON BEKLENİYOR: Sektörün ilk ve halen en büyük üçüncü pazarı olan Libya'da ise Türk inşaat firmalarının sorunlarının çözümü için başlayan yeni süreçte, Türk firmaları tarafından görüşme talebinde bulunulmuş; müzakereler için Libya'ya işveren idarelerden Ulusal Mutabakat Hükümeti Başkanlık Konseyi'nin Türk firmalarının projeleri için tahsis edeceği özel fonun beklenildiği öğrenilmiştir.

SAHRAALTI AFRİKA'DA AVANTAJ VAR: Küresel inşaat pazarının genelinde de pandeminin yarından fazla düşüşe neden olduğu değerlendirmeleri yapılmaktadır. Türk müteahhitlerinin, normalleşme süreci ile birlikte başta Sahra-altı Afrika olmak üzere ülkelerin gündeminde yer alacak kalkınma hamleleri ve altyapı ihtiyaçlarında, sektörün oldukça riskli bölgelerde hem de uygun maliyetle ve kaliteli iş yapıyor olması avantaj olabilecektir.

DAĞLIK KARABAĞ ÖNCELİKLER ARASINDA: Dağlık Karabağ'da ortaya çıkacak ihtiyaçlar ile yeniden imar çalışmalarında Türk müteahhitlerinin aktif rol üstlenmeleri ve Azerbaycan ekonomisine en iyi şekilde katkıda bulunmaları önümüzdeki yılın öncelikleri arasında yer almaktadır.

“Alt yapı ve yüksek yapı projelerindeki başarılarımız herkesçe bilinmektedir”

“Pandemi hemen her sektörde dengeleri alt üst etti, programlanan yatırımlar ertelenmek durumunda kaldı. İnsan hayatını tehlikeye sokan bu virus nihayetinde insanların iç içe olduğu iş modellerini ve özellikle emek yoğun sektörleri etkiledi. İnşaat sektörünün de bu kapsamda olduğu düşünüldüğünde iş gücü ihtiyacını azaltacak, verimliliği artıracak teknolojik gelişmelerin inşaat sektörü için de hız kazanacağını ve büyük inovasyonlara fırsat yaratacağını söylememiz yanlış olmaz.”

Yurt içi ve yurt dışı pazarlarda inşaat sektörüne “endüstriyel kalıp ve iskele sistemleri” üreten TMS Kalıp İskele, kırk yılı aşkın süredir faaliyetlerini sürdürüyor. 1973 yılında mütevazı bir firma olarak sektöre adım atan TMS, bugün gelinin noktada artık 50’den fazla ülkeye ihracat yapmayı başarmış, bünyesinde çok uluslu firmalar da bulunduran büyük bir yapıya dönüşmüş durumda.

TMS Grup Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi ile sektördeki genel eğilimi ve bu noktada kendilerinin ortaya koyacakları stratejileri kısaca ele almaya çalıştık.

Firmanızın pazardaki faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

TMS olarak Kalıp ve İskele sektörünün hem yurt içinde hem de yurt dışında önemli oyuncularından olduğumuzu bugüne kadar içinde başarıyla yer aldığımız pek çok mega ve referans projeleri sayesinde biliyoruz. Ürün ve hizmet kalitesini öncelikleyerek ihracata ağırlık veren şirket stratejimiz son 25 yılda olduğu gibi devam ediyor. Bunun başlıca meyvelerini Katar ve Kuveyt’te kurmuş olduğumuz şirketlerimizin elde ettiği başarılarla almaktayız. Özellikle GCC/Körfez bölgesinde büyük projelerin kalıp, iskele ve donatı manşonu tedarikçisi olarak TMS markası önemli değer kazanmıştır.

Sektördeki son gelişmeler ve beklentileriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Sektör haliyle Covid-19 pandemisinden önemli yara aldı. Yurtdışındaki zamana duyarlı mega projelerimiz dışında kalan projelerde duruşlar ve gecikmeler yaşandı. Tabii bunda inşaat sektörünün emek yoğun ağırlıklı çalışıyor olmasının, çalışanların çoğunlukla yakın temas içinde olmaları ve barınma şartları da çok etkili oldu. Haliyle bu sıkıntılar tahsilatları ve zincirleme olarak şirketlerin nakit akışlarını da etkiledi.



TMS Grup Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi

“Sektördeki verimliliği artırmak, iş güvenliğini ve imalat kalitesini daha yukarı taşımak adına önemli adımlar dijitalleşme yoluyla atılmaya çalışılıyor. Haliyle bu dijitalleşme Kalıp ve İskele sektörünü de kapsamaya başladı, bu konuda geri kalmamız gerekir.”

Genel güncel sorunların dışında, inşaat sektörünün projeye özel işçilik ve imalatlar gerektirmesi sebebiyle verimsiz bir sektör olduğuna dikkat çekmek gerek. Sektördeki verimliliği artırmak, iş güvenliğini ve imalat kalitesini daha yukarı taşımak adına önemli adımlar dijitalleşme yoluyla atılmaya çalışılıyor. Haliyle bu dijitalleşme Kalıp ve İskele sektörünü de kapsamaya başladı, bu konuda geri kalmamız gerekir.

Bu yıl müşterilerinize ürün, satış ve hizmet noktasında ne gibi yenilikler sunacaksınız?

TMS olarak özellikle know how ve projeye özel çözümler gerektiren alt yapı ve yüksek yapı projelerindeki başarılarımız herkesçe bilinmektedir. Bu doğrultuda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızca tescilli Ar-Ge Merkezimiz sürekli bir çalışma içinde. Yeni Teydeb-Tübitak proje kabullerinin pek nadir olduğu bu son dönemde bile Ar-Ge merkezimizin Kompozit Köprüler için geliştirmekte olduğu proje onay olarak gerçekleştirilme aşamasına bir adım daha yaklaşmıştır. Yakın dönemde özellikle Avrupa’da yapılacak köprü projelerinde yerini almasını bekliyoruz.

Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız yeni yatırım ve projeleriniz var mı?

Katar ve Kuveyt’te kurmuş olduğumuz şirketlerimizden sonra yeni ve benzer bir girişimimizde Birleşik Arap Emirlikleri için olacak, tüm anlaşmalar ve hemen her şey geçen yıldan hazır ancak pandemi dolayısı ile yüz yüze görüşmeler zorlaştığı için bu yılın ilk çeyreğinde şirket kurulumu gibi detayların tamamlanacağını düşünüyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

Pandemi hemen her sektörde dengeleri alt üst etti, programlanan yatırımlar ertelenmek durumunda kaldı. İnsan hayatını tehlikeye sokan bu virüs nihayetinde insanların iç içe olduğu iş modellerini ve özellikle emek yoğun sektörleri etkiledi. İnşaat sektörünün de bu kapsamda olduğu düşünüldüğünde iş gücü ihtiyacını azaltacak, verimliliği artıracak teknolojik gelişmelerin inşaat sektörü için de hız kazanacağını ve büyük inovasyonlara fırsat yaratacağını söylememiz yanlış olmaz.

İnşaat malzemeleri sanayisi 2020 yılını üretim ve ihracatta hızlı büyüme ile kapattı

Türkiye İMSAD, yapı sektörü ve ekonomi çevreleri tarafından dikkatle izlenen aylık sektör raporunu açıkladı. 'Türkiye İMSAD Ocak 2021 Sektör Raporu'na göre, 2020 yılının kasım ayında bir önceki yılın kasım ayına göre inşaat malzemeleri sanayisinin üretimi yüzde 15,8, ihracatı ise yüzde 13 arttı. Kasım ayında 2,06 milyar dolar seviyesine ulaşan inşaat malzemeleri ihracatıyla, değer olarak 2020 yılının en yüksek aylık ihracatı gerçekleşti.

İnşaat malzemesi sektörünün çatı kuruluşu Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) tarafından hazırlanan 'Ocak 2021 Sektör Raporu'nda şu tespitler yer aldı: 2020 yılı ilk çeyreğinde yüzde 8 büyüme gösteren inşaat malzemeleri sanayi üretimi, Covid-19 salgını ile ortaya çıkan koşullar nedeniyle ikinci çeyrekte yüzde 8 düştü. Yılın üçüncü çeyreğinde ise hızlı bir toparlanma içine girdi ve yüzde 17,1 artış gösterdi. Yılın son çeyreğinde yüksek üretim artışı devam etti. Ekim ayında üretim yüzde 18,2 artış gösterdikten sonra kasım ayında da 2019 yılının aynı ayına göre yüzde 15,8 yükseldi. Ekim ve kasım aylarındaki üretim artışında yurtiçindeki mevcut inşaat işlerindeki canlanma ile özellikle dış pazarlardaki talep artışı etkili oldu.

2020 yılı kasım ayında 22 alt sektörün 21'inde üretim bir önceki yılın kasım ayına göre artış gösterdi. Kasım ayında 15 alt sektörde üretim aynı zamanda çift haneli ve yüksek oranlar ile arttı. En yüksek üretim artışı yüzde 45,1 ile seramik kaplama malzemeleri sektöründe gerçekleşti.

Kilit ve donanım eşyaları sektöründe üretim yüzde 27,4, çimento sektöründe yüzde 33,3, hazır beton sektöründe yüzde 29,4, birleştirilmiş parke yer döşemeleri sektöründe yüzde 36,1, inşaat boya ve vernikleri sektöründe ise yüzde 21,2 yükseldi.

Kasım ayındaki üretim artışı ile 2020 yılı ocak-kasım döneminde inşaat malzemeleri sanayi üretimi artışı yüzde 8 olarak gerçekleşti. 22 alt sektörden 20'sinde üretim 2019 yılının ocak-kasım dönemine göre arttı.

Kasım ayında ihracat yüzde 13 yükseldi 2020 yılının kasım ayında inşaat malzemeleri ihracatı 2019 yılının kasım ayına göre yüzde 13 arttı ve 2,06 milyar dolara ulaştı. Kasım ayında ihracat değer olarak yılın en yüksek aylık ihracatı oldu. Aylık ihracat ekim ayından sonra kasım ayında da 2 milyar dolar seviyesinin üzerinde gerçekleşti. Avrupa başta olmak üzere pazarlarımızda Covid-19 salgını ikinci dalgası endişesi ile öne çekilen siparişler kasım ayında



da yüksek ihracat yapılmasında etkili oldu. İzleyen aylarda ise salgının ikinci dalgası nedeniyle ihracat artışının yavaşlaması bekleniyor.

Yıllık ihracat kasımda artış gösterdi

Covid-19 salgını sonrası yaşanan toparlanma ile birlikte sert düşüş gösteren yıllık inşaat malzemeleri ihracatı kasım ayında da artış göstermeye devam etti. Ocak-kasım döneminde ise ihracat 2019 yılının aynı dönemine göre yüzde 3,3 düşerek 19 milyar dolar olarak gerçekleşti. Böylece kasım ayı itibarıyla yıllık yani son 12 aylık ihracat 20,92 milyar dolara geriledi. Son 12 aylık ihracat 2019 yılının 578 milyon dolar altında gerçekleşti.

İthalattaki artış kasım ayında devam etti İnşaat malzemeleri ithalatı yılın ikinci yarısındaki artış eğilimini sürdürdü. Ağustos ayında başlayan ithalattaki artış kesintisiz olarak kasım ayında da devam etti. Böylece ocak-kasım döneminde ithalat 2019 yılının aynı dönemine göre yüzde 2,1 artış gösterdi. Kasım ayı sonu itibarıyla yıllık ithalat 6,92 milyar dolar oldu ve 2019 yılı ithalatının da üzerinde gerçekleşti.

İlk el konut satışlarının payı 2020'de 31,3'e geriledi

Konut sektöründe satış büyüklükleri, hem yeni konut başlangıçları hem de buna bağlı olarak inşaat malzemeleri sanayisine yönelik talep için önem taşıyor. Bu çerçevede toplam satışların ilk el satışlar ile ikinci el satışlar arasındaki dağılımı da önem gösteriyor. Türkiye'de ilk el satışlar ile ikinci el satışların payları 2013-2018 arasında birbirine yakın gerçekleşirken ilk el satışların payı 2018 yılında yüzde 47,4 ile en yüksek seviyesine çıkmıştı. Ancak 2019 ve özellikle 2020 yılında ilk el satışların payı gerileyerek 2020 yılında yüzde 31,3 ile son 8 yılın en düşük seviyesine indi.

İpotekli konut satışlarının payı 2020'de yüzde 38,2'ye yükseldi

İpotekli konut satışları 2013 yılında yüzde 39,8 ile toplam satışlar içinde en yüksek payına erişmişti. İzleyen yıllarda ipotekli satışların payı düşerek 2018 yılında yüzde 20,1'e kadar inmişti. 2020 yılında ise ipotekli konut satışlarının payı yeniden önemli ölçüde arttı ve yüzde 38,2 oldu.

“2021 yılına umutla bakıyoruz”

“Yaşadığımız bu karmaşık durumdan kurtulunca yurt içindeki yatırımlarında artacağını, dolayısıyla sektöre hareketlilik geleceğini düşünüyoruz. Yurtiçinde yer alan projeleri takip ederken, bir yandan da yurtdışında yeni bayilikler oluşturmaya, yeni müşteriler kazanmaya gayret edeceğiz. Hedefimiz daha fazla ülkeye, daha fazla kullanıcıya ulaşmak.”



Yağmur İskele Sistemleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Yağmur

5.000 m²'si kapalı, 6.000 m²'si açık alan olmak üzere toplam 11.000 m² alanda faaliyet gösteren Yağmur İskele, müşterilerine sunduğu kaliteli hizmet ve ürünleriyle sektörün önde gelen yerli üreticilerden biri. Sağlıklı bir yapı içerisinde hızla büyüyen firma, yıllık 3.000.000 m² iskele üretim kapasitesine sahip.

Yağmur İskele Sistemleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Yağmur ile gerçekleştirdikleri çalışmalarını ve gündemdeki konuları konuştuk.

Firmanızın pazardaki faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Yağmur İskele Sistemleri olarak güvenli iskele, flanşlı iskele ve kenar koruma sistemlerinin üretimini, satışını ve kiralamasını yapmaktayız. Bunlardan hariç olarak sadece firmamızın ürettiği hareketli dövme kelepçe ve mobil iskele sistemlerinin de üretimini ve satışını yapmaktayız. Çalışmalarımız ürün gamını arttırma, var olan ürünleri geliştirme yönünde devam etmektedir. En önemli projemiz ise istihdam ve ihracat rakamlarımızı arttırıp ülke ekonomisine maksimum fayda sağlamaktır.

Sektördeki son gelişmeler ve beklentileriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Açıkçası 2021 yılına pandemi etkisinin azalacağı, hatta yok olacağı yıl olarak, umutla bakıyoruz. Yaşadığımız bu kar-

maşık durumdan kurtulunca yurt içindeki yatırımlarında artacağını, dolayısıyla sektöre hareketlilik geleceğini düşünüyoruz. Yurtiçinde yer alan projeleri takip ederken, bir yandan da yurtdışında yeni bayilikler oluşturmaya, yeni müşteriler kazanmaya gayret edeceğiz. Hedefimiz daha fazla ülkeye, daha fazla kullanıcıya ulaşmak.

Bu yıl müşterilerinize ürün, satış ve hizmet noktasında ne gibi yenilikler sunacaksınız?

Geçtiğimiz yılın son döneminde test sürecini tamamladığımız, TSE tarafından sertifikalandırdığımız 2 yeni ürünümüz var. Alüminyum mobil iskele sistemi ve dövme kelepçe. Piyasaya sürdüğümüz bu yeni 2 üründen oldukça ümitliyiz. Üretimini gerçekleştirdiğimiz dövme kelepçemizin yurtiçinde ve yurtdışında oldukça fazla talep göreceğini düşünüyoruz. Endüstriyel tesis projelerinde sıkça kullanılan, daha ziyade Çin ve Hindistan menşeli olan bu ürünü ürettiğimiz ve Türk malı olarak satışa sunduğumuz için de ayrıca mutluyuz. Diğer yeni ürünümüz olan alüminyum



mobil iskele sistemi yüksekte yapılan bakım, onarım, kontrol ve inşai işlerde çok sık kullanılan bir ürün. Bu ürünümüz ile alakalı yurtiçi ve yurtdışında bayilikler vermeyi planlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız yeni yatırım ve projeleriniz var mı?

Yeniliği yakalama adına makina parkımızı sürekli geliştiriyoruz. Ürün kalitesini yükseltmek ve bunu standart hale getirmek, hata payını en aza indirmek için gayret gösteriyoruz. Güvenlikli iskele sistemi, flanşlı iskele sistemi, kenar koruma sistemi ürünlerimizin kiralama stoklarında ciddi rakamlara ulaştık. Bundan sonraki amacımız ektiğimizi biçmek, yani satış ve kiralama hacmini yükseltmek, bunların yanında yurtiçi ve yurtdışında yeni bayilikler oluşturmak, ürünlerimizi daha çok kullanıcı ile buluşturmak şeklinde olacaktır.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

2021 yılının ülkemiz ve sektörümüz açısından 2020 yılının olumsuz etkilerinin silineceği, tekrar yükselişe geçilen bir yıl olmasını diliyorum.



'ENERJİ VERİMLİLİĞİ HAFTASI'NDA İZODER'DEN AÇIKLAMA:

İZODER Başkanı Levent Gökçe:**“Binalarda sanayiden daha fazla enerji tüketilmesi ısı yalıtımına öncelik vermemiz gerektiğini ortaya koyuyor”**

İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Levent Gökçe, 11-18 Ocak Enerji Verimliliği Haftası dolayısıyla yaptığı açıklamada, Türkiye’de binalarda tüketilen enerjinin, sanayide kullanılan enerjinin önüne geçtiğini belirterek, “Bu oran ülke olarak binalarda enerji verimliliğine öncelik vermemiz gerektiğini ortaya koyuyor. Kullanılan toplam enerjinin yüzde 69’unun ithal edildiği ülkemizde sadece binaların enerji verimli hale getirilmesiyle, her yıl 9 milyar dolar tasarruf elde etmemiz mümkün” dedi.

Enerjinin israf edilmemesi için binalarda ısı yalıtımının gerekli olduğunun altını çizen İZODER (Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği) Başkanı Levent Gökçe, şunları söyledi: “Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından açıklanan 2019 yılı Enerji Dengesi raporuna göre, ülkemizde 2019 yılındaki enerji tüketiminin 2018 yılına göre %1 oranında artarak yaklaşık 109.6 milyon TEP olarak gerçekleşti. Ülkemizde enerji ihtiyacımızın %69’u ithal ediliyor. 2018 yılında yaklaşık 43 milyar dolar olarak gerçekleşen enerji ithalatımız 2019 yılında yüzde 4,2 azalarak 41 milyar 185 milyon dolara düştü. Sektörlere göre enerji tüketimi incelendiğinde; uzun bir zaman sonra, konut ve hizmet sektörlerinden oluşan bina sektörü de yaklaşık %32,6’lık bir pay alarak %31,5’lik pay alan sanayi sektöründeki enerji tüketimini geçti. Tüm raporlar, açıklamalar, istatistikler ve çalışmalar, binalarda enerji verimliliğinin çok öncelikli ele alınması gereken bir konu olduğunu ortaya koyuyor. Konutlarda kullanılan enerjinin yaklaşık %80’lik bir bölümü ısıtma ve soğutma amacıyla tüketiliyor. Dolayısıyla ‘ısı yalıtımı’ sağladığı %50-60’lardaki verimlilikle tüm gelişmiş ülkelerin sıklıkla başvurduğu bir tedbir olarak öne çıkıyor.”

AB’de tüm yeni binalar neredeyse sıfır enerjili olarak yapılıyor

Türkiye’de 14 Haziran 2000 tarihinden itibaren yeni binalarda ısı yalıtımı yapılmasının zorunlu hale getirildiğini hatırlatan Levent Gökçe, “Yürürlükteki mevzuatlarımızla halen 2008 yılında tanımlandığımız enerji limitlerini kullanıyoruz. Biz 12 yıldır enerji verimliliği anlamında yerimiz-



İZODER Başkanı Levent Gökçe:

de sayarken AB birçok adım attı. Önce 20/20/20 hedefleri çerçevesinde enerji verimliliğinde en az %20 iyileşme hedefini yerine getirdiler. 2030 yılı için %32,5’luk yeni hedef belirlediler. AB’de 2019 yılından bu yana yeni kamu binalarının tümü neredeyse sıfır enerjili olarak üretiliyor. 2020 yılının başından itibaren ise tüm yeni binalar neredeyse sıfır enerjili olarak yapılıyor” dedi.

Enerji verimliliği hedeflerimize ulaşmalıyız

Neredeyse sıfır enerjili bina konseptinde yalıtımın öneminin çok büyük olduğunun altını çizen Levent Gökçe, şöyle konuştu: “Ülkemizde enerji verimliliği alanında maalesef bu noktadan çok uzaktayız. Ülkemizde yalıtım ile ilgili yasal düzenlemeler henüz AB ülkeleri seviyesinde değil. Şimdi AB ile aradaki farkı kapatacak şekilde büyük ve kararlı adımlar atarak enerji verimliliği hedeflerimize ulaşmamızın zamanı. TS 825 Binalarda Isı Yalıtım Kuralları Standardının 2019 yılı

içerisinde başlayan revizyon çalışmaları tamamlandığında dört mevsimi yaşayan ülkemizin soğuk bölgelerimizde ısıtma ihtiyacına, sıcak bölgelerinde ise soğutma ihtiyacına göre tasarım yapılmasına imkan sağlanacak. TS 825 standardının tamamlanması ile enerji verimliliği anlamında AB ile aramızdaki mesafeyi kapatacak esaslı adımları atarak cesur bir şekilde enerji limitlerimizi belirlememiz gerekiyor. Bu çalışmalar kapsamında ülkemiz için neredeyse sıfır enerji verimli bina tanımı yapılmalı ve hedef olarak ortaya konulmalıdır.”

Binalarımızın sadece yüzde 20’si ısı yatımı mevzuatları kapsamında

“Yaptığımız çalışmalar sonucu ülkemizin çevre ile ilgili taahhütleri de dikkate alındığında mevcut limitlerin yaklaşık 2-2,5 kat iyileştirilmesi gerektiğini ortaya koyuyor” diyen Levent Gökçe, şöyle devam etti: “Bu iyileştirme ile nihai enerjiden 2023’e kadar yaklaşık %7, 2030’a kadar yaklaşık %14 ve 2050’ye kadar yaklaşık %28 oranında tasarruf edilebileceği ortaya konuluyor. Çalışmalarımızda sadece yeni binalarda alınacak tedbirler ile hedeflere ulaşamayacağı, aynı zamanda bina yenileme hızımızın da artması gerektiği ortaya konuldu. Ülkemizde mevcut bina stokumuzun sadece %20,07’si ısı yalıtımı ile ilgili mevzuatlar kapsamında. %80’lik mevcut bina stokumuza yönelik tedbirler almadan arzulanan enerji verimliliği hedeflerine ulaşılması mümkün değil. Bu çerçevede mevcut binaların enerji verimli hale gelmesi için bir an önce kamu kuruluşları tarafından teşvik mekanizmaları ve finansman destekleri hayata geçirilmelidir.”

“İlkemiz, sürekli müşteri odaklı hizmet anlayışı ile büyüme”

“Ülkemizde devam eden ve yeni başlayacak mega ölçekli projelerin önümüzdeki dönemlerde iç piyasadaki hareketliliğin daha da artmasına sebep olacağı kanaatindeyiz.”



BERKA Kalıp ve İskele Sistemleri Satış Koordinatörü
Özgür Özden

Müşteri odaklı hizmet anlayışı ile projeye özel çözümler sunan Berka Kalıp, sektörün ihtiyaçları doğrultusunda her geçen gün ürün gamını geliştirmekte. 20 yılı aşkın süredir kalıp ve iskele sistemlerinde Türk müteahhitlerine yurt içi ve yurt dışı inşaatlarındadestek vermekte. BERKA Kalıp ve İskele Sistemleri Satış Koordinatörü Özgür Özden ile gerçekleştirdikleri çalışmalar ve önümüzdeki döneme dair beklentilerini konuştuk.

Firmanızın pazardaki faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

BERKA Kalıp olarak kalıp ve iskele üretimimizle, Yurt içi; endüstri ve sanayi yapıları başta olmak üzere, barajlar, köprü ve viyadükler, altyapı ve üst yapı tüm projeler için özel çözümler sunan dinamik bir ekibe sahibiz. Yurtdışında 30'dan fazla ülkeye ihracat yapan, çözüm ortağı olduğumuz, sektörümüzün önde gelen köklü inşaat firmalarına mühendislik çözümleri sunan bir şirketiz.

Şirketimizde; proje aşamasından başlayıp şantiye bitimine kadar olan süreçte, inşaat firmalarıyla, koordineli olarak gerek uygulamalı eğitimler, gerekse çözüm analizlerini beraberce yapmaktayız.

Sektördeki son gelişmeler ve beklentileriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

2020 yılı başından itibaren pandemi etkisi orta asya'dan tüm dünyaya domino etki-

si yarattı. Ticaret hacimleri tüm sektörlerle birlikte bizi de olumsuz yönde etkiledi. Bu olumsuz etkiyi minimize etmeyi global pazarlarda ki aktif oluşumuz sayesinde başardık. Avrupa, balkanlar ve Afrika'daki varlığımız iç piyasadaki kaybımızı telafi edecek seviyeye ulaştı. Faiz indirimleri ile artan konut talebi, ve Yüksek kur seviyelerinin, yabancı yatırımcılar için cazip olduğu ülkemizde yılın 3. Çeyreğinde pandeminin global etkisinin üst düzeyde olmasına rağmen sektörde hareketlenmenin başlamasına neden oldu. Ülkemizde devam eden ve yeni başlayacak mega ölçekli projelerin önümüzdeki dönemlerde iç piyasadaki hareketliliğin daha da artmasına sebep olacağı kanaatindeyiz.

Pazarlama ve finans noktasında şu an sektörün üzerinizdeki en büyük baskı sizce ne? Bu noktada ne gibi tedbirler alınabilir?

Hem ülkeler arası ticaret görüşmeleri hem de bireysel pazarlama noktasında yurtdışı ziyaretlerimizi pandemi sebebi ile yapamıyor oluşumuz bizi başka mecralarda pazarlama alternatifleri üretmeye teşvik etti. Global olarak e-ticaret'in daha fazla önem kazandığı bu dönemde bizler de, BERKA olarak www.kolayyapi.com adlı websitemiz üzerinden yurtiçi ve yurtdışı pazarlarına e-ticaret üzerinden çözümler sunup B2B anlayışıyla hareket eden ilk ve tek kalıp firmasıyız. İhracat kaynaklı yük-

sek vergi alacaklarımız, iç piyasadaki satışların düşmesi sebebi ile finansal yükler getirmektedir. Devletimizin bu konuda bir reform yapması vergi iadeleri süreçlerinin hızlandırması sektörde çarkların daha rahat dönmesini sağlayacaktır.

Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız yeni yatırım ve projeleriniz var mı?

BERKA olarak, Teknolojik gelişmelerin ışığında Ar-ge'ye sürekli yatırım yapıp yeni projeler geliştireyoruz. Bazı özel tasarımlarımız için patent başvurularımız oldu. İlerleyen süreçte müşterilerimize sunmaya hazırlanıyoruz. Bu konuda bazı Teknik Üniversitelerimiz ile sürekli temas halindeyiz. İlkemiz, sürekli müşteri odaklı hizmet anlayışı ile büyümek ve İnşaat firmalarının teknik partnerliğini yapmak yönünde. İhale sürecinden itibaren İnşaat firmalarının teknik ofisi ile koordineli olarak başlayan partnerliğimiz şantiye bitimine kadar devam etmektedir.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

Sanayimizin büyüme ivmesinin artarak devamı için yeni projeler ve yeni Ar-ge kaynaklarının daha verimli kullanabilmemiz için üniversitelerimiz ve bakanlığımızın işbirliği ve uyum içerisinde devlet desteklerinin ve kaynaklarının daha fazla kullanılması yönünde planlama yapılması gerektiğini düşünüyorum.





İBB Atık Yakma ve Enerji Üretim Tesisleri'nin Taze Havası Form'dan

“Form Endüstri Tesisleri, Türkiye'nin ilk ve Avrupa'nın en büyük evsel atık yakma tesisinin doğal havalandırma ihtiyacını Roda Airstar ile karşılayacak. İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından hayata geçirilen bu eşsiz Atık Yakma ve Enerji Üretim Tesisleri'nin havası, Alman teknolojisine sahip Roda markasının Airstar doğal havalandırma üniteleri ile 7/24 tazelenecek.”

Cephedeki motorlu panjurlar (louver) vasıtasıyla, iç ortamda taze hava sirkülasyonu sağlayacak olan Roda Airstar, sıfır enerjiyle, karlı ve yağmurlu havalarda dahi sürekli havalandırma yapacak.

Yüksek ısı yayan proseslerin en uygun yöntem ile kesintisiz olarak havalandırması, tesisin sürekliliği bakımından çok önemlidir. Doğal havalandırma üniteleri, ortam havasını sürekli değiştirerek ortamdaki ısı yükünü düşürür, bu sayede proseste yaşanabilecek yüksek sıcaklık kaynaklı arıza ve duruşları engeller. Aynı zamanda çalışma ortamının havasını tazeleyerek, çalışanların sağlığını korur.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Atık Yakma ve Enerji Üretim Tesisleri'nin doğal havalandırma ihtiyacına üstün Alman teknolojisine sahip Roda Airstar ile çözüm sunan Form, 40 set ünite ile ortama saatte 3 milyon m³lük doğal havalandırma sağlayacak. Tesisin çatısına yerleştirilecek olan Roda Airstar üniteleri, hava durumundan bağımsız olarak 7/24 çalışabilme özelliği



ile alandaki hava tazeliğini sürekli olarak koruyor. Tesisin cephelerine yerleştirilen motorlu panjurlardan girecek taze hava, çatıdaki doğal havalandırma ünitelerinden çıkarak binanın 7/24 doğal havalandırması sağlanacak. Ayrıca, kazanların gürültüsünü dışarıya vermemesi için üni-

telerde 500 mm susturucular olacak. Yüksek hacimli, yağmur geçirmeyen ve enerji gerektirmeyen havalandırmaya ihtiyaç duyulduğunda profesyonellerin bir numaralı tercihlerinden olan Roda Airstar, 55 yılı aşkın Form güvencesi ile endüstriyel tesislere değer katıyor.

DUMANLA MÜCADELEDE FORM GÜVENCESİ



TROKE®

Rüzgar reflektörleri sayesinde yüksek aerodinamik açıklığa sahip, yerli üretilen ilk ve tek CE belgeli Duman ve Isı tahliye kapakları



Yüksek sistem sızdırmazlığı, ses izolasyonu ve ısı yalıtımı için çok kademeli çift conta sistemine sahip, gün ışığından ideal düzeyde faydalanan Duman ve Isı tahliye kapakları



Dumanla mücadelede yüksek standartlar ve ağır koşulların yer aldığı projelerde, tüm çatı tiplerinde uygulanabilen en uygun çözüm.



FORM 55

EN12101-2

Bosch Elektrikli El Aletleri, 2021'de yenilikçi ürünlerle pazarda gücünü sürdürecektir

Bosch Elektrikli El Aletleri iş kolu, hem profesyonel hem de ev kullanıcılarının ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla ürün gamını her yıl yeniliyor. Bu kapsamda 2020'de pazarı 50 yenilikçi ürünle buluşturan Bosch, bu yıl da yenilikçi ürünlerle pazardaki gücünü sürdürmeyi hedefliyor.



Bosch Elektrikli El Aletleri Türkiye Ülke Satış Direktörü Ali Fahri Özcan

Bosch Elektrikli El Aletleri Türkiye Ülke Satış Direktörü Ali Fahri Özcan, "2020, kullanıcı odaklı bakış açımız, satış kanallarındaki çeşitliliğimiz ve çevik hareket etmedeki gücümüzle elde ettiğimiz başarılarla dolu bir yıl oldu. Ürün gruplarımızla kazandığımız ivmeyi sürdürerek, başarılı satış rakamlarımızla 2021 sonunda da büyümemizi devam ettirmeyi hedefliyoruz" dedi. 2020 yılındaki başarılı performansta e-ticaret satışlarının da önemli katkısı olduğunu belirten Özcan, sözlerine şöyle devam etti: "Pazara sunduğu-

muz ürünlere yönelik e-ticaret talebi, pandemi öncesinde zaten yükselmeye başlamıştı. Ancak insanların evde daha fazla vakit geçirmek zorunda kaldığı, diğer yandan e-ticareti daha önce deneyimlememiş kullanıcıların da pazara katıldığı bu süreçte artan satışlar, iş sonuçlarımız üzerinde pozitif etki yarattı."

2021'in ilk yıldızı, Brushless motorlu akülü el aletleri

Bosch, 2021 yılına profesyonel Brushless motorlu akülü el aletleri ve bu

aletlerle uyumlu yenilikçi aksesuarlarla iddialı bir giriş yaptı. Bosch Brushless motorluakülü el aletlerinde kömürlü aletlerde olduğu gibi kömür kullanımından kaynaklanan sürtünme, aşınma gibi durumlar meydana gelmiyor. Bu avantaj sayesinde makineler çok daha uzun bir kullanım ömrüne sahip oluyor. Kullanıcılar, daha uzun süre dayanıklı bir şekilde çalıştıkları el aletleriyle satış sonrası servis hizmetlerine daha geç ihtiyaç duyuyor ve ekonomilerine de katkı sağlıyor. Bosch, Brusless motor teknolojisine



sahip akülü elektrikli el aletlerini artık çok daha kompakt halde kullanıcılarına sunuyor. Böylece ergonomide denge ve rahatlık elde ediliyor. Kullanıcılar, kolay kullanım özelliklerine sahip makineleriyle uzun çalışma saatleri boyunca çok daha rahat çalışabiliyor. Brushless motorlu akülü el aletlerinin öne çıkan bir diğer özelliği ise daha az ses seviyesiyle çalışması. Kömürsüz

motorların tasarımında hareketli ve aşınan parçalar bulunmadığı için kömürlü motorlardaki gibi ekstra gürültü ortaya çıkmıyor. Bu noktada kullanıcılar özellikle ses seviyesi sınırları olan bir alanda çalışırken işlerine çok daha kolay odaklanabiliyor. Bosch'un Elektrikli El Aletleri iş kolu, son teknoloji ile pazara sunduğu yenilikçi makinelerinin yanı sıra, makinelerle uyuma sahip, geniş aksesuar gamıyla öne çıkıyor. Taşınabilir elektrikli el aletleri, tezgâh üstü elektrikli el aletleri, aksesuarlar, bahçe aletleri,

ölçme aletleri ve Dremel olmak üzere beş yaklaşık 5bin çeşitle hem profesyonel hem de hobi ve ev kullanıcılarına yönelik ürünler sunan iş kolu, aynı zamanda Dremel ve Sia markalarıyla da pazarda güçlü varlığını sürdürüyor. Bosch Elektrikli El Aletleri ayrıca 'Kendin yap' (DIY) kullanıcılarının ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan, kolay ve güvenli kullanım imkânı sunan ev ve bahçe ürün gruplarıyla da açık havadaki yaşam alanı için mükemmel bakım sağlıyor.

Ali Fahri Özcan, trendleri takip eden ve kullanıcısıyla her kanaldan iletişimde olmaya odaklanan bir şirket olduklarını vurgulayarak, "Amacımız, farklı beklentilere sahip kullanıcılarımızın ihtiyaçlarını karşılayan kaliteli ürün ve hizmeti sunabilmek, ayrıca ürünlerimizin doğru ve verimli kullanılmasını sağlamaktır. Bu nedenle ürünleri piyasaya sunduktan sonra işimiz sona ermiyor. Aldığımız geri dönüşler daha da iyisini başarma konusunda bizi yönlendiriyor" diye konuştu.



“Kaldığımız yerden devam edeceğiz, çabalama ve çalışmaya devam”

“Derneğimizi daha da güçlendirerek sektör duayenleriyle birlikte güzel ve ideal şehir görüntülerine katkıda bulunmak, yeni teknolojiyi sektördeki üyelerimize mimarlarımıza tanıtmak ve teknolojiyi en iyi şekilde kullanmak, meslek standartları ile bu konuda uzmanlar yetişmesini sağlamak öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor.”

Cephe Malzemeleri alanındaki tüm bileşenlerin ortak adresi olmak amacıyla 2018 yılında kurulan Cephe Sanayici ve İş İnsanları Derneği (CEPHEDER), kuruluş amaçları doğrultusunda faaliyetlerini sürdürmekte.

CEPHEDER Başkanı Adil Baştañoğlu ile gerçekleştirdikleri çalışmaları kısaca ele aldık.

Son dönemde odaklandığınız konular ve gerçekleştirdiğiniz çalışmalardan kısaca bahsedebilir misiniz?

Mesleki Yeterlilik Kurumu Meslek Standartları Dairesi Başkanlığı ile Cephe Sanayici ve İş İnsanları Derneği (CEPHEDER) olarak ulusal meslek standardı hazırlama işbirliği protokolü imzaladık. Bu işbirliği protokolü ile inşaat sektöründe “Cam Cephe Elemanları Montajcısı (Seviye 3), Metal Cephe Elemanları Montajcısı (Seviye 3), Ahşap Cephe Elemanları Montajcısı (Seviye 3), Plastik Esaslı Cephe Elemanları Montajcısı (Seviye 3) ve Kil Esaslı Cephe Elemanları Montajcısı (Seviye 3)” Ulusal Meslek Standartları hazırlanmasına yönelik çalışmalara odaklandık diyebiliriz.

Salgının etkileri azalmaya başladığında sizce sektörde ne gibi fırsatlar meydana gelebilir? Bu noktada dernek olarak ne gibi hazırlıklarınız mevcut?

Salgının etkileri azalmaya başladığında inşaat sektöründe de bir hareketlenme başlayacağını öngö-



CEPHEDER Başkanı Adil Baştañoğlu

rüyoruz. Bunun yanı sıra sınırların açılması, lojistik olarak sorunların kalmaması dolayısıyla ihracat ön plana çıkabilir. Biz tekrar kaldığımız yerden devam edeceğiz. Yani mucize bir B planı yok.... Çabalama ve çalışmaya devam. Burada tüm sektörün geldiği nokta bu dönemin geçmesine kadar beklemek ve sonra makul şekilde yeniden kalkışla sektör içinde yerimizi tekrar almaktır. Pandemi öncesi ticaret odası, mimarlar odası ve dernekte ürün toplantıları yapıyor ve yurt dışına hizmet verme konusunda konuşuyorduk fakat bu tip toplantılar salgın sebebiyle durdu. Bu sefer kendi aramızda zoom üzerinden görüşmelere başladık ...

Dernek olarak üyelerimize destek olabilecek kredilerden bahsettik, personele karşı davranışlarımız, devletten alınabilen imkanlar üye-

rinde mesajlarla bilgi aktarımında bulduk. Bekleme süreçleri; hazırlık, yeni ürün geliştirme, pazar arayışları, ölçme ve değerlendirmelerin yapımı, yenilikler, toparlanma, temizlikler için fırsat sayılır. Üyelerimiz sektörün bilinçli kısmında oldukları için zaten düzgün bir etkileşime girdi. Benim ısrarla üzerinde durduğum; cephe kaplama bir sistem olduğu için ortak çalışmaların artırılması şeklindeydi. (Umarım bu salgında mühendislik, mimarlık ve cephe malzemecileri arasında bir koordinasyon fırsatı olacaktır.) Bu da bir strateji sayılır.

Dernek olarak eğitim noktasındaki duruşunuz ve benimsediğiniz stratejiyi bizlerle paylaşır mısınız?

CEPHEDER yeni bir dernek, yapılanma dönemini yeni bitiriyoruz. Öncelikle cephe sektörünü ilgilendiren meslek standartlarına odaklandık. Süreç içerisinde sektörün gelişimi açısından eğitim vazgeçilmez bir adım olacaktır.

Önümüzdeki döneme dair hedeflerinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Derneğimizi daha da güçlendirerek sektör duayenleriyle birlikte güzel ve ideal şehir görüntülerine katkıda bulunmak, yeni teknolojiyi sektördeki üyelerimize mimarlarımıza tanıtmak ve teknolojiyi en iyi şekilde kullanmak, meslek standartları ile bu konuda uzmanlar yetişmesini sağlamak öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

ÇATILARA YENİ GÜNEŞ ENERJİSİ PLATFORMU SOLAR KEPLİ PANEL

SOLAR KEPLİ PANEL

- Özel kelepçe sistemi ile **sandviç panel yüzeyini delmeden** hızlı ve kolay montaj imkanı
- Düşük eğimde montaj imkanı ve çelik konstrüksiyonda **maliyet avantajı**
- Kepli sistemi sayesinde yüksek **su yalıtım** performansı ve **korozyon dayanımı**

60 ve 72 HÜCRELİ
FOTOVOLTAİK MODÜLLERLE
UYUMLUDUR

**TASARIM VE
MONTAJ HİZMETİ**

**20 YILA
VARAN
GARANTİ**

Ürünlerimiz ve çözümlerimiz hakkında daha fazla bilgi almak için www.assanpanel.com.tr web sitemizi ziyaret edebilir, info@assanpanel.com.tr adresi üzerinden taleplerinizi iletterek **+90 (850) 202 32 20** numaralı telefon üzerinden iletişim sağlayabilirsiniz.

“Kendimizi sektörde öncü olarak konumlandırıyor ve bu role uygun adımlar atmaya devam ediyoruz”

“Sürdürülebilirlik kapsamında da farklı projelerde faaliyetlerimizi arttırmayı hedefliyoruz ve bununla ilgili çalışmalara başladık. Assan Panel kendi ürün gamı ile doğal yoldan sürdürülebilir binaların inşa edilmesine katkı sağlamakta. Ürünlerimiz insan sağlığına zarar vermediğini ve yeşil uygulamalarda kullanılabileceğini belgeleyen Greenguard Gold sertifikasyonuna Türkiye’de sahip olan tek firma konumundadır.”

Kibar Holding A.Ş.’nin bir kuruluşu olan Assan Panel, inşaat ve yapı sektörü firmalarının ihtiyaçları doğrultusunda yassı mamül ürün gruplarında mamülleri, müşteri taleplerine göre stoklarında bulundurarak müşterilerine hizmet vermekte.

Assan Panel Genel Müdürü Tolga Akar ile sektördeki yenilikler, ürün ve hizmet noktasında bu yılki stratejileri ve yatırım planlarını ele aldık.

Firmanızın pazardaki faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Assan Panel, Türkiye’nin öncü sanayi gruplarından Kibar Holding çatısı altında 1990 yılında kuruldu. 30. Yılımızı doldurduğumuz bugün dünyada sektörün önemli oyuncularında yer alıyor, ürünlerimizi dünyanın 95 ülkesine ihraç ediyoruz. Sandviç panel sektörünün ülkemizdeki lider firması konumundayız. Aynı zamanda ülkemizi halen yönetim kurulu üyeliğini sürdürdüğüm Avrupa Panel ve Profil Derneği (EAPP)’nde temsil eden tek Türk firmasıyız. Ürün gamımızda bulunan çatı ve cephe sandviç panelleri, yalıtım levhaları ve güneş panelleri ile uyumlu solar kepli panel gibi inovatif ürünlerimizle endüstriyel ve ticari binalara toplam çözüm sunuyoruz.

Sektördeki son gelişmeler ve beklentileriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Geride bıraktığımız 2020 yılı pek çok açıdan ezber bozan bir yıl oldu. Pandemi hem günlük yaşantımızı hem de iş yapış şekillerimizi hızla değiştirdi. Dünyada özellikle son yıllarda ivme kaza-



Assan Panel Genel Müdürü Tolga Akar

nan dijitalleşme süreçleri bu dönemde daha büyük bir hızla ilerleme kaydetti. Pandemi, hemen her sektörü derinden etkiledi. İnşaat sektöründe durmalar yaşansa da yaz aylarında açıklar kapatıldı ve planların, hedeflerin sap-

masının önüne geçildi. Assan Panel olarak bu süreçte iş ortaklarımıza, müşterilerimize, çalışanlarımıza karşı sorumluluklarımızı yerine getirmek adına çok hızlı aksiyonlar aldık ve bu aksiyonları yine aynı hızla uygulamaya

aldık. Bu sayede iş kaybı yaşamadan, çalışan ve toplum sağlığını merkeze alan uygulamalarımızla birlikte süreci başarıyla yönettik, yönetmeye devam ediyoruz.

Pandemi döneminde önemi her kesim tarafından daha net anlaşılan bir diğer konu sürdürülebilirlik oldu. Sürdürülebilirliğin ekonomik, çevresel ve sosyal boyutlarıyla bütüncül bir yaklaşım ile ele alınması gerekiyor. Sektörümüzün sürdürülebilirliğe özellikle çevresel boyutta sunduğu katkısı artırması, ekonomideki en büyük kayıplardan olan enerji kaybının önüne geçilmesi ile mümkün. Kendi enerjisini üreten, yalıtımı maksimize edilmiş ve üretimi doğa dostu yöntemlerle gerçekleştirilmiş ürünleri geliştirmemiz, bu ürünler üzerinde sürekli iyileştirme çalışmaları yapmamız gerekiyor. Assan Panel olarak özellikle bu alanda kendimizi sektörde öncü olarak konumlandırıyor ve bu role uygun adımlar atmaya devam ediyoruz.

Bu yıl müşterilerinize ürün, satış ve hizmet noktasında ne gibi yenilikler sunacaksınız?

Yüksek güvenlik standartlarında ve çevreye duyarlı üretim anlayışımızla, yangın güvenliği sağlayan; poliüretan, PIR (polizosiyannurat), taşıyıcı yalıtım malzemelerini ürünlerimizde kullanarak sürdürülebilir binaların oluşturulmasına katkıda bulunuyoruz. Assan Panel olarak; kaliteli, güvenli, yangına karşı dayanıklı ürün gamını üretmenin yanında ürünlerimizin uygulama süreçleri için hassas süreçleri titizlikle yönetiyoruz.

Devamlı gelişim vizyonumuz kapsamında pek çok başarıya imza atıyoruz. Bu başarılarla verebileceğimiz en sıcak örnek, 100 mm taşıyıcı dolgu paneli ile bugüne dek elde edilmiş en iyi yangın dayanım sonucu olan REI 180 değeri ile tüm global rakiplerimizi geride bırakarak büyük başarı elde etmemiz. Hem üzücü sonuçlar doğuran yangın olaylarının yaşanması hem de kazanılan bilinç, dayanıklı sandviç panellere olan eğilimi artırdı. Tüm dünya genelinde sigorta şirketleri ve yapı ruhsatı veren yerel yönetimler kaplama malzemelerinde yangın dayanıklı ürünlerin kullanımını zorunlu hale getirdi. Daha önce PIR dolgu panellerimiz ile boy sınırı olmaksızın FM Sertifikası alan tek yerli üretici olmuştuk. Taşıyıcı dolgu panelimize yaptığımız Ar-ge yatırımları sonucu, 100 mm dolgu panelimizde elde

edilmesi güç bir skor elde ettik. Panellerimiz 3 saat 49 dakika boyunca yük taşıma kapasitesini, bütünlüğünü ve yalıtım fonksiyonlarını koruyarak REI 180 sertifikasını elde etti. Daha düşük panel kalınlıklarıyla daha uzun süre dayanım elde etmek için çalışmaya devam edeceğiz.

Solar üreticileriyle iş birliği gerçekleştirerek kendi enerjisini üreten fabrikaların yaygınlaşması için çalışıyoruz. Bu alanda ciddi yol kat ettik, Assan Panel'in bu fabrikaların çoğalması için üstlendiği öncü rolün kapsamını genişletmek en önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Hem yaşadığımız dünyaya ve bizden sonra gelecek nesillere olan sorumluluğumuz hem de ekonomideki kayıpların en aza indirgenmesine katkı sunma hedefimiz doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz Ar-Ge çalışmalarımıza hız kazandırdık. Assan Panel olarak yalnızca endüstriyel binalara, fabrikalara değil; bireylere de daha sürdürülebilir bir yaşam vadediyoruz. Bu doğrultuda yürüttüğümüz Ar-Ge çalışmalarısıyla Solar Kepli Panel ürünümüzü inşaat sektörünün kullanımına sunduk.

Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız yeni yatırım ve projeleriniz var mı?

2020'de Mısır, Macaristan, KKTC gibi birçok farklı ülkede onlarca projeyi hayata geçirdik. Kuzey Irak'taki en büyük petrol rafinerisi projesi Kerbela Rafinerisi devam ediyor. Orta Doğu'daki en büyük sandviç panel üreticisiyiz, bölgede konumuz çok güçlü. 2021 projeksiyonumuz ise yönümüzü Avrupa'ya dönmek. Avrupa'yı EPCM projelerinde doğal pazarımız konumuna getirmeyi hedefliyoruz.

Sandviç panelin yanı sıra yalıtım alanında tüm ihtiyaçlara toplam çözüm hizmeti sunuyoruz. Bu alanda büyüme hedefimiz doğrultusunda 2021 yılında pek çok yeniliği hayata geçireceğiz. Ürettiğimiz sandviç paneller ile ısı ve yangın yalıtımına liderlik eden Assan Panel olarak, ürün gamımıza yeni eklediğimiz AssanWool ve AssanBoard markalı yalıtım levhaları trapez arası, kenet sistem, kaset ve giydirme cephe sistemleri gibi yerinde uygulamaların yanı sıra akustik uygulamalar ve yangın kompartımanı uygulamaları gibi çözümler sunmaya başladık. AssanBoard yalıtım levhalarını düşük lamda değeri ile yapı ihtiyacına göre PUR ve ya PIR dolgu paneli olarak b.s1.d0 ve ya b.s2.d0

yangına tepki sınıflarında farklı yüzey alternatifleriyle üretiyoruz. AssanWool tarafında ise Assan Panel'in yüksek kalite standartları çerçevesinde A1 yanmazlık sınıfında ürün sağlıyor ve uyguluyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

Dijitalleşme adına Türkiye'de yalıtımlı panel sektöründe bir ilki gerçekleştirerek, projelerin tasarımını dijital ortamda yönetilmesini sağlayan BIM (yapı bilgi modellemesi) uygulamasını tüm ürün gamımız için uyumlu hale getirdik ve küreselde kullanımına açtık. Bu sayede BIM modellemesinde olan bir ürün, müşteriye dijital ortamda sergilendiğinde, müşterinin sizin ürününüzü kendi tasarımlarında kullanması, uygunluğunu ölçmesi ve size ulaşması kolaylaşmaktadır. Türkiye'de panel sektöründe ürünlerini BIM dijital objesine dönüştüren tek firmayız.

Sürdürülebilirlik kapsamında da farklı projelerde faaliyetlerimizi arttırmayı hedefliyoruz ve bununla ilgili çalışmalara başladık. Assan Panel kendi ürün gamı ile doğal yoldan sürdürülebilir binaların inşaa edilmesine katkı sağlamakta. Ürünlerimiz insan sağlığına zarar vermediğini ve yeşil uygulamalarda kullanılabileceğini belgeleyen Greenguard Gold sertifikasyonuna Türkiye'de sahip olan tek firma konumundadır. Taşıyıcı ve PIR sandviç panellerimizin ısı yalıtımı ve yangın dayanımı özelliğinin olması, polikarbonat ışıklık ürünlerimizin kullanıldığı binada gün ışığından maksimum derecede yararlanılmasını sağlama, solar sistemlere uyumlu ve montajını kolaylaştıran solar kepli panelimiz ile sürdürülebilirliğe hizmet ediyoruz. Aynı zamanda şirketimizde ISO 14001 Çevre güvenliği ve ISO 9001 sertifikaları bulunmasının yanı sıra ürünlerimiz için küresel pazarlarda yangın güvenliği sağlayan Amerikan FM, İngiliz LPCB, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetlerinde talep edilen GOST-R kalite sertifikalarına sahibiz.

Assan Panel aynı zamanda sektörde Turquality marka destek programında olan yegâne Türk şirkettir. Önümüzdeki dönemde Assan Panel coğrafi büyümesine devam ederek, uzun vadeli partner olarak gördüğü müşterilerine toplam ve katma değer sağlayan çözümlerle ve yeni ürün kategorileriyle birlikte küresel pazarlarda Türkiye'yi en iyi şekilde temsil eden güçlü markalardan biri olmak için stratejik gelişimini sürdürecektir.

Hebo Yapı'dan Panelcity Kabinler

Bir Hekim Holding şirketi olan Hebo Yapı A.Ş. Ar-Ge ve Ür-Ge alanındaki uzmanlığı doğrultusunda kişi ve kurumların talep ettiği, ihtiyaca uygun niteliklerde prefabrike yaşam alanları ve endüstriyel modüler yapılar üretirken; yeni şehircilik anlayışında çağdaş gereksinimlerin karşılanması ve ürünlerin şehir gelişimine katkıda bulunacak şekilde kullanılmasını amaçlamaktadır.



Bu bakış açısıyla Hebo Yapı'nın ürettiği PanelCity kabinler çağdaş, estetik ve çevre dostu yapısıyla sektörde büyük bir öneme sahiptir. PanelCity markası ile pazarda yerini alan kabinler farklı kullanım alanlarında; hızlı üretimi, sağlam ve uzun ömürlü yapısı, nakliye kolaylığı, üstün izolasyon değerleri ile birlikte montaj kolaylığı sağlayan modüler yapılardır.

Bir şehir mobilyası olarak kullanılan bu ürünlerin imalatında hafif çelik teknolojisi kullanılmaktadır. Galvaniz sac kullanılarak HekimStructureRobot teknolojisiyle üretilen tavan ve taban profilleri; taşıyıcı köşe, C – U profiller, civatalı ve vidalı bağlantılar ile birleştirilmektedir. Duvarlarında HekimPanel markalı sandviç panel sistemleri kullanılarak üretilen modüler yapılar kolay taşınabilir, kolay temizlenebilir ve hafiflik özellikleri ile mobil kullanıma olanak sağlamaktadır. PanelCity kabinler en genel tanımıyla

günlük yaşantı içerisinde bireylerin yaşamını kolaylaştıran ve bunun yanı sıra şehrin genel dokusuna direkt katkı sağlayan modüler yaşam alanlarıdır. Yeni nesil şehircilik anlayışında şehir mobilyaları kent yaşamına ve kentsel silüete doğrudan nüfuz eden yapılar olduğu için özel bir öneme sahiptir. Bu bakış açısıyla üretilen ürünler çevreci hammaddeler ve 21. yüzyıl teknolojisiyle birleştirilerek, kentsel tasarımın yeni şehircilik anlayışı üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesiyle ortaya çıkmaktadır.

Sektör profesyonellerine özel çözümler

Hebo Yapı, istenilen ebatlarda, tek parça halinde taşınma kolaylıkları ve istenildiğinde demonte olarak teslim edilebilme özelliklerine sahip yaşam mekânlarını; her geçen gün gelişen Ar-Ge çalışma-

ları, tamamen kişisel taleplere göre tasarlanabilen teknolojik altyapısı, dış yüzeyde kaplama çeşitliliği sayesinde her türlü kentsel dokuya büyük uyum sağlama özelliği ve fonksiyonel üretim çözümleriyle sektör profesyonellerine özel çözümler sunmaktadır.

PanelCity kabinler gerek kamu gerekse özel sektörün ihtiyaçlarının yanı sıra bireysel taleplere de cevap veren ürünlerdir. Özellikle gözetleme ve kontrol için güvenlik kulübesi, şantiyelerde bekçi kabini, askeri birlikte nizamiye, apartman ve sitelerde güvenlik ve bekçi kulübesi olarak kullanılabilir. Şehir merkezlerinde kontrol noktaları, danışma kabinleri, satış amaçlı büfeler, toplu kullanıma uygun wc-duşlar gibi birçok ihtiyaca hizmet vermektedir. Standart kabinler dışında, farklı müşteri ihtiyaçları doğrultusunda, farklı ebatlar ve özelliklerde kabin üretimi de yapılabilmektedir.

Knauf, AQUAPANEL® dış cephe sistemleri ile enerji tasarrufuna katkı sağlıyor

Her yıl ocak ayının ikinci haftası dünyada Enerji Tasarrufu Haftası olarak kabul ediliyor. Sürdürülebilirlik ilkesiyle hareket eden Knauf, AQUAPANEL® dış cephe sistemleriyle enerji tasarrufuna destek oluyor. Isı yalıtımlı geleneksel duvarlar ile karşılaştırıldığında yaklaşık yüzde 63 oranında bir ağırlık tasarrufu ve 740 metrekarelik cephede yaklaşık 22 metrekarelik alan kazanımı sağlayan AQUAPANEL® dış cephe sistemleri, ısı yalıtım performansı ile kendi segmentindeki diğer sistemlerden sıyrılıyor.



Knauf, eko-inovasyon faaliyetleriyle sürdürülebilir ve çevresel etkisi minimize edilmiş yapılar için gerekli performans ve ürünlerini Türkiye'deki ve dünyadaki üretim tesisinde üretmeye devam ediyor. Tüm fabrikalarında çevrenin ve doğal kaynakların korunması için özenle çalışmalar yapan ve daha az tüketim için eylem planları uygulayan Knauf, eko-inovasyon felsefesiyle geliştirdiği ürün ve üretim teknolojilerini inşaat sektörüyle de bir araya getirerek sürdürülebilir dünyaya katkı sağlıyor.

Birçok alan için ideal bir sistem
Knauf, yenilikçi üretim teknolojisiyle

tamamen inorganik bileşenlerden oluşan, her türlü dış cephe ve iç mekan ıslak hacim uygulamaları için ideal bir yapı malzemesi olan AQUAPANEL® dış cephe sistemleriyle enerji tasarrufuna destek oluyor. Isı yalıtımlı geleneksel duvarlar ile karşılaştırıldığında, aynı ısı performansını geleneksel sistemlere kıyasla yüzde 22 daha ince dış duvarlar ile birim ağırlığı yaklaşık yüzde 63 oranında daha hafif olan dış cephe sistemleri ile sağlıyor. Ayrıca daha az duvar kalınlığı ile 740 metrekare cephe alanına sahip bir binada yaklaşık 22 metrekarelik alan kazanımı elde edilerek ısı yalıtım performansı ile segmentindeki diğer çö-

zümlemlerden sıyrılıyor. Her iki yüzü cam elyaf file kaplı olan AQUAPANEL® Dış Cephe Plakası portland çimentosu, mineral agregalar ve genişlemiş perlitlen oluşuyor. Islak hacimlerden dış cephelere kadar birçok alanda rahatlıkla kullanılabilen AQUAPANEL® çimento plakalar, A1 sınıfı yanmazlık, suya yüzde 100 dayanım, darbelerle dayanım ve bunun gibi birçok üstün özelliğiyle farklı uygulama alanları için ideal bir seçenek oluyor. İstanbul Havalimanı projesinin belli alanlarında ıslak hacimler için tercih edilen AQUAPANEL® İç Cephe Plakası, yatırımcılar için her aşamada büyük avantajlar sağlamasıyla tercih sebebi oluyor.

“Stratejik önceliğimiz sürekli farklılaşma ve inovasyondur”

“2021 senesinde Türkiye’de yeni küresel inovasyon merkezimiz IKON’un kapılarını resmi olarak açmayı planlıyoruz. IKON; hem bir Ar-Ge Merkezi hem de yaşayan bir araştırma projesidir. Müşterilerimize daha fazla değer sunarken bizi daha sürdürülebilir, döngüsel ve sağlıklı bir geleceğe götürecek büyük sorular soruyor.”



Kingspan Türkiye & Orta Asya Satış Direktörü Kaan Turşin

Yüksek performanslı yalıtım ve bina kabuğu çözümlerinde dünyanın sayılı lider firmalarından olan Kingspan, Türkiye, Orta Doğu, Afrika ve Orta Asya Bölgesi’nde faaliyet gösteren 8 işletmeye sahip İrlanda merkezli bir şirket.

Kingspan Türkiye & Orta Asya Satış Direk-

törü Kaan Turşin ile gerçekleştirdikleri faaliyetler ve bu yıl için planladıkları yenilikleri kısaca ele almaya çalıştık.

Firmanızın pazardaki faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Kingspan Grubu 1965 yılında İrlanda’da kurulmuş küresel bir şirkettir. Günümüzde yüksek performanslı yalıtım ve bina kabuğu çözümlerinde dünyanın sayılı lider firmalarındandır. 70’den fazla ülkede yer alan 129 üretim tesisinde, 15.000 çalışanı ile beş ana iş kolunda faaliyet gösteren Kingspan yıllık 4,5 milyar Euro’luk bir gelir noktasına ulaşmıştır. Bizler Kingspan Grubu içerisinde Türkiye, Orta Doğu, Afrika ve Orta Asya Bölgesi’nde bulunan 8 işletmeyi temsil eden KINGSPAN MEATCA olarak faaliyet gösteriyoruz. Kingspan Yapı Elemanları A.Ş. olarak Türkiye’de faaliyet gösteren firmamızın iş kolları ise:

1. Yalıtımlı Çatı & Cephe & Soğuk Oda Paneli Sistemleri

2. Mimari Çatı ve Cephe Sistemleri
3. Soğuk Oda, Yangın ve Endüstriyel Kapı Sistemleri
4. Polikarbonat Işıklıklar
5. Işık, Hava, Duman ve Çatı Kapakları

Sektördeki son gelişmeler ve beklentileriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Dünyada ve özellikle yurdumuzda yaşanmakta olan birçok olumsuzluğa rağmen sektörümüzün geleceğine yönelik umutlarımız artmaktadır. Birçok ülkenin salgın karşısında çeşitli tedbirleri hayata geçirmesi nedeniyle dünya ticaretinde gerileme yaşanırken Türkiye’de 2020 senesinde Pandemi koşullarına rağmen sandwich panel sektör büyüklüğü 36 milyon m²’ye ulaşmıştır. 2020 senesinde pandeminin etkisiyle perakende, gıda ve ihtiyaç sektörlerinde online alışveriş değerleri yüzde 380 oranında artmış; bu da ürün gurubumuza olan ihtiyacı arttırmıştır. Kingspan olarak yüksek nitelikli ürünlerimizle sektörden çok daha fazla pay almayı hedefliyoruz.





Bu yıl müşterilerinize ürün, satış ve hizmet noktasında ne gibi yenilikler sunacaksınız?

2021 senesinde Kingspan Yapı Elemanları A.Ş. olarak planladığımız yeniliklerin başında KINGSPAN COLDBOX geliyor. Kingspan Coldbox, geleneksel soğuk odalara kıyasla üstün enerji verimliliği ve artırılmış depolama hacmi sunan, kurulumu kolay, kendinden destekli bir soğuk depo çözümdür. Coldbox, Quadcore yeni nesil hibrit yalıtım malzememizi kullanarak enerji faturalarını düşürürken rakipsiz termal performans sunar. İnşaat süresini kısaltırken çelik taşıyıcı ihtiyacını tamamen ortadan kaldırarak soğuk depoların daha hızlı faaliyete geçmesini sağlar. Tipik modüler soğuk oda depolama kapasitesinden yaklaşık 3,5 kat daha fazla olan 170m³ depolama hacmi ile Coldbox, Kingspan garantisi ile müşterilerimize sunulacaktır. www.kingspancoldbox.com sitesinin takip edilmesini rica ediyoruz. Bunun dışında çatılarda 7,5 m'ye kadar açıklıkları geçebilen, yüksek yük taşıma kapasitesine sahip, %1 eğime kadar kullanılabilen, PVC veya TPO su yalıtım membranı ile birlikte üretilen çatı paneli sistemimiz JUMBO EUROPANEL'i de belirtmek isterim.

Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız yeni yatırım ve projeleriniz var mı?

Bildiğiniz üzere Kingspan olarak stratejik önceliğimiz sürekli farklılaşma ve inovasyondur. 2021 senesinde Türkiye'de yeni küresel inovasyon merkezimiz IKON'un kapılarını resmi olarak açmayı planlıyoruz. IKON; hem bir Ar-Ge Merkezi hem de yaşayan bir araştırma projesidir. Müşterilerimize daha fazla değer sunarken bizi daha sürdürülebilir, döngüsel ve sağlıklı bir geleceğe götürecek büyük sorular soruyor. IKON, en yüksek sürdürülebilir tasarım



standartlarına göre inşa edilip, 18 Kingspan ürünü ve sistemi kullanılarak yüksek performanslı yapı özelliklerini vurgulamak istediğimiz bir vitrindir.

Sektörümüz için çözüm; gelişmiş ürünler, yeni teknolojiler ve dijital veri merkezli bir yaklaşımda yatıyor. Ancak bu yalnızca işbirliği yoluyla ve sistematik değişimle sağlanabilir. Bu amaçla, IKON'da üniversiteler, araştırma kurumları ve sektör ortaklarıyla iş birliği içinde çalışmayı, netice olarak daha iyi yapı performansları ve herkes için daha fazla değer elde etmeyi umuyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

Kingspan olarak, Coronavirus'un (COVID-19) yarattığı zorluklar ışığında iş sürekliliğini sağlamak için elimizden gelen her şeyi yapmaya kararlıyız. Alanımızda inovasyon ruhunu teşvik etmek ve çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve sektörümüzün parlak zihinlerinden harika fikirler toplamak için sürekli girişimlerde bulunmaya devam edeceğiz. Teknolojik olarak karşılıklı bilgi alışverişi ile Türkiye'de üretilen sandviç panel kalitesinin artırılma olasılığı, gerek taşıyıcı, gerek kimyasal, gerekse sandviç panel üreticileri için oldukça anlamlıdır. Bizlere kendimizi ifade etme fırsatı verdiği için Yapı İnşaat dergisine teşekkür ve minnet duygularımı iletmek isterim.



“Şartları gözden geçirerek, yeni yol haritaları oluşturuyoruz”

“Çatı sektörünün temsilcisi olarak, sektörümüze ve ülkemize değer katmayı amaçlayan çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bunların içinde her zaman öncelik verdiğimiz eğitim faaliyetleri, konferanslar, mesleki buluşmalar, yeşil çatılar, çatılarda güneş enerjisi uygulamaları, kent kimliğine uygun çatı düzenlemeleri, yalıtım gibi konularda farkındalığı artırıcı çalışmalar elbette yer alacak.”



ÇATIDER Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Şenal

Ülkemizdeki çatı sektörünün gelişmesi, büyümesi ve çağdaş seviyede tutulması amacıyla çalışmalar gerçekleştiren Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği (ÇATIDER) çatı malzemeleri üreticileri, distribütörleri ve uygulamacı firmaların desteği ile her geçen gün güçlenmekte.

ÇATIDER Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Şenal ile sektördeki son gelişmeleri ve dernek faaliyetlerini ele almaya çalıştık.

Son dönemde odaklandığınız konular ve gerçekleştirdiğiniz çalışmalardan kısaca bahsedermisiniz?

Dünyayı etkisi altına alan pandemi süreci, tüm sektörlerde olduğu gibi bizim de gündemimizde önemli bir yer tutuyor. Bu dönemde online eğitimlerin hız kazandığını görüyoruz ve bunu olumlu olarak değerlendiriyoruz. Mesleki açıdan çeşitli seminer ve kurslar, sektör çalışanlarına kazanım olarak geri dönecektir.

Bu çerçevede çatı sektörünün öncü mesleki birliği ÇATIDER'in önemli bir faaliyetini hatırlatmak isteriz. Özellikle uygulayıcıların dikkatini çekecek ve onların uzmanlıklarını ön plana çıkaracak bir

çalışmamız var. Uzaktan eğitim imkanı sunan Yapı Okulu (yapiokulu.org), çatı sektöründe faaliyet gösteren kişilerin ustalığını geliştirmesine katkı sağlıyor. Ücretsiz eğitim kapsamında 19 ders başlığı altında gösterilen çaticılığın alt başlıklarını, tüm teknik bilgilerini hem yazılı hem çizim hem de görsel videolarla açıklıyoruz. Bu çalışmayı tüm paydaşlarımıza ulaştırabilmek istiyoruz. Paydaşlarımızın da bu eğitim projesini yararlanabilecek kişilere ulaştırması sektörümüze eğitim olarak ek katkı sağlayacaktır.

Sektör olarak önem verdiğimiz 10. Çatı ve Cephe Konferansı çalışmalarına pandemi nedeniyle ara vermek durumunda kalmıştık, sürecin iyileşmesinin ardından çalışmalarımıza hız vereceğiz.

Ayrıca, üye firmalarımızın hızla dijitalleşme sürecini izliyor ve sonuçlarını, yaşadıkları sorun ve çözümlerini dikkate alarak, diğer üyelerimizi ve sektör paydaşlarımızı bilgilendirmeye yönelik çalışmamız sürüyor.

Salgının etkileri azalmaya başladığında sizce sektörde ne gibi fırsatlar meydana gelebilir? Bu noktada dernek olarak ne gibi hazırlıklarınız mevcut?

Salgın halihazırda farklı sektörlerde olduğu gibi bizim sektörümüzde de faaliyet gösteren bazı firmaların teknoloji ve veri kullanma şekilleri üzerine kafa yorarak bu konularda yenilikçi bir yapıya bürünmelerini sağlayan teknolojileri devreye almaları sürecini hızlandırdı. Yeni tip krizin zorlandığı dijital dönüşüm şirketleri bir anlamda bu doğrultuda değişime mecbur bıraktı diyebiliriz. Virüs sonrası dijitalleşme daha önem kazanacak ve hızla evrilecek. Dijitalleşme zaten var olan bir süreçti, bu dönemde hız kazandı.

Sektör bu durağanlaşma döneminde Zoom uygulaması üzerinden yapılan video konferansları ile BIM 360 arasında sağlanan entegrasyonu, toplantı notu tutma sürecini ve ekiplerin organizasyonu kolaylaştırdı. İnternet üzerinden gerçekleştirilen sunumlar, önceden kaydedilmiş videoların kullanımı ve 4B

animasyonlar bir araya getirilerek, kimi resmi törenlerin sosyal mesafeden ödün verilmeksizin sanal olarak gerçekleştirilebilmesine olanak sağladı. İnşaattaki her kilometre taşı dijital iş akışı ile dönülmeyecek olsa da, yaşanan pandemi sektörteki yaygın geleneksel uygulamalarının birçoğunun miadının dolmakta olduğunu da gösterdi.

Pandemi sonrasında yeni projelerin tekrar hız kazanmaya başlayacağını düşünüyoruz. Tabii bu noktada ham madde ve üretim, sektördeki yeni ürünler ve yenilikler, yeni pazarlar ve değişen ekonomik şartlara uyum sağlamak elzem olacaktır. Dernek olarak yönetim kurulu üyelerimizle birlikte şartları gözden geçirerek, yol haritaları oluşturmaya çalışıyoruz.

Dernek olarak eğitim noktasındaki duruşunuz ve benimsediğiniz stratejiyi bizlerle paylaşır mısınız?

ÇATIDER olarak en önem verdiğimiz konuların başında eğitim geliyor. Bu kapsamda 'Yapı Okulu', 'Çatı & Cephe Konferansı', 'Çatı Ustaları Yarışması' ve 'Üniversite Eğitimleri' gibi oldukça kapsamlı ancak farklı mecralarda yer alan çalışmalarımız var.

Önümüzdeki döneme dair hedeflerinizden biraz bahsedermisiniz?

Çatı sektörünün temsilcisi olarak, sektörümüze ve ülkemize değer katmayı amaçlayan çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bunların içinde her zaman öncelik verdiğimiz eğitim faaliyetleri, konferanslar, mesleki buluşmalar, yeşil çatılar, çatılarda güneş enerjisi uygulamaları, kent kimliğine uygun çatı düzenlemeleri, yalıtım gibi konularda farkındalığı artırıcı çalışmalar elbette yer alacak.

Şimdiye kadar yaptıklarımız yapacaklarımızın önünü açacak ve yenilerini eklemek için bize güç verecektir. Yalıtım bilincini kamuoyunda daha bilinir olmasını sağlamanın yanında sektör olarak dünya ölçeğinde daha büyük bir pay sahibi olmaya çalışmayı da önemsiyoruz.

Muhteşem 4'lü



Ürüne değer katan bilgidir.
Çatı ve yalıtıma dair ürün ve
uygulama bilgilerinin adresi Nimecati...

Wilo iklim koruma alanında Alman Sürdürülebilirlik Ödülü'nü kazandı

İleri teknolojisi ile dünya kaynaklarını korumaya katkıda bulunan yeni nesil ürün, sistem, hizmet ve çözümler geliştiren Wilo, iklim koruma alanında Avrupa'nın en prestijli ödüllerinden Alman Sürdürülebilirlik Ödülü'nü aldı. Sürdürülebilirliği iş modellerinin bir parçası haline getiren ve kriz zamanlarına rağmen değişimi yönlendiren şirketlere verilen Alman Sürdürülebilirlik Ödülü, binden fazla aday ile Avrupa'da bu kapsamda verilen en büyük ödül olarak kabul ediliyor. Online olarak gerçekleşen ödül töreninde konuşma yapan Wilo Grup Başkanı ve CEO'su Oliver Hermes, bir sanayi şirketinin iklim koruma alanında öncü olarak kabul edilmesinden dolayı gurur duyduklarını açıkladı.



Wilo Grup Başkanı ve CEO'su Oliver Hermes

temlerimiz ve çözümlerimiz dünyanın her yerindeki insanlara akıllı, verimli ve iklim dostu bir şekilde su sağlamaya katkıda bulunuyor. Bu kapsamda 2025 yılına kadar 100 milyon insanın temiz suya erişimini sağlamak yönünde çalışmalarımızı sürdürüyoruz” dedi.

“İklimin korunması zamanımızın en önemli zorluklarından biri”

Hermes, Wilo'nun 2020 yılı Ağustos ayında dünya çapındaki '50 Sürdürülebilirlik ve İklim Lideri' listesine de girmeyi başardığını hatırlatarak sözlerine şöyle devam etti; “Dünya ikliminin öncülere ihtiyacı var. Wilo olarak biz yalnızca enerji verimliliği konusunda destek vermekle kalmıyor, aynı zamanda iklim konusuna dikkat çekiyor ve dijital alanda da öncü çalışmalar üstleniyoruz. Tüm bu çalışmalarımızı dijital, akıllı ve enerji verimliliği sağlayan ürünlerin her zaman en doğrusu olduğu bilinciyle yapıyoruz. Dijital dönüşümün, enerji verimliliği ve iklimin korunması ile yakın bir ilişki içinde olduğuna inanıyoruz. Tüm dünya olarak mücadele ettiğimiz Covid-19 salgını, küresel çevre ve iklim politikasına ilişkin söylemleri geçici olarak geri planda bıraksa da iklimin korunması, zamanımızın en önemli zorluklarından biri olmaya devam ediyor.”

“Wilo'daki herkes bir iklim koruma öncüsü”

Konuşmasında Wilo bünyesinde sürdürülebilirlik konusunu gözeterek çalışmalar yapan herkese teşekkür eden Hermes, “Dünya çapındaki 8 bin çalışmamızın tamamı, sürdürülebilirlik konusunu gözeterek çalışıyor. Çalışanlarımızın her biri birer iklim koruma öncüsü ve onlar sayesinde Wilo olarak Alman Sürdürülebilirlik Ödülü'nü kazandık. Şirketimizin 1872 yılında kurulmasından bu yana, yani yaklaşık 150 yıldır, iklim koruması DNA'mızın bir parçası oldu ve olmaya devam edecek” diyerek sözlerini tamamladı.

Binalarda, endüstride ve altyapı uygulamalarında bulunan ısıtma, soğutma, havalandırma sistemlerinin yanı sıra su temini ve atık su uygulamalarında da kullanılan pompa sistemlerinin öncü markası Wilo, 10 bine yakın ürün gamı ile enerji kaynaklarının akıllı ve verimli kullanıldığı bir dünya için çözümler sunuyor. Suya ve geleceğe yön verme hedefi doğrultusunda iklim değişikliğiyle mücadele eden ve daha yaşanabilir bir dünya için çalışmalarını sürdüren Wilo, Avrupa'nın en prestijli ödüllerden biri olarak kabul edilen Alman Sürdürülebilirlik Ödülü'nün sahibi oldu.

Alman Sürdürülebilirlik Ödülü Vakfı'nın Alman hükümeti, Alman Şehirleri Birliği, sivil toplum kuruluşları ve araştırma enstitüleri iş birliğiyle seçtiği ve yalnızca iş yapış şekliyle sürdürülebilir bir dünya amacına hizmet eden kurumlara verilen bu ödül, sanayi alanında faaliyet gösteren şirketlerin de iklimin korunması, su tasarrufunun sağlanması gibi süreçlere önem verebileceğini ve sürdürülebilir bir dünyaya hizmet edebileceğini gözler önüne seriyor.



“Sürdürülebilirlik, Wilo kurumsal stratejisinin ayrılmaz bir parçası”

Online olarak gerçekleşen ödül törenine katılarak açıklamada bulunan Wilo Grup Başkanı ve CEO'su Oliver Hermes, “Wilo olarak bir sanayi şirketinin iklim koruma alanında öncü kabul edilmesinden dolayı gurur duyuyoruz. Bu ödül bizim iklimi koruyan ve yaşadığımız dünyaya değer veren bir şirket olduğumuzun ispatı niteliğinde. Sürdürülebilirlik, kurumsal stratejimizin ayrılmaz bir parçası. Ürünlerimiz, sis-

Çatı Sistemlerinde Uluslararası Standart Onduline Avrasya Ürünlerinde

Enerji Tasarrufu Haftası nedeniyle enerjiyi verimli kullanma çağrıları yapılırken, bu alana hizmet eden sektörler de geliştirdikleri ürün ve sistemleriyle enerji tasarrufuna destek oluyor. Sürdürülebilirliğe verdiği değerle çatı kaplama sektöründe bir ilke imza atan Onduline Avrasya, EPD Belgesi'ne sahip ürünleri ONDULINE HR ve ONDUVILLA Hafif Kiremit ürünleriyle geleceğe katkı sunuyor.



İklim değişikliği, beraberinde getirdiği birçok sorunla birlikte geleceğimizi tehdit ediyor. Bu nedenle enerji tasarrufu ve doğal kaynakların korunması gündemimizin ilk sıralarında yer alıyor. Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için enerji kaynaklarını verimli bir şekilde kullanmak hayati derecede önem taşıyor. Dünyamızın geleceği açısından, enerjiyi kullanırken dikkat etmek, enerji tüketimini azaltmak, doğal hayatın dengesini korumak, insanlığın sorumluluklarının başında yer alıyor.

Dünya nüfusunun hızlı artışı, gelişen teknolojiler ve büyüyen sanayileşme ile enerjiye duyulan ihtiyaç artarken, dünyanın doğal kaynaklarını tüketme hızımız da artıyor. İnsanların enerjiyi kullanırken yaptığı seçimler ise hem çevreyi hem de insan yaşamını etkileyecek kadar önemli bir hal alıyor. Doğru uygulanan çatılar ısıtma soğutma giderlerini, bakım giderlerini azaltıyor. Enerjinin verimli kullanılmasıyla CO2 gazı salınımı azalıyor ve çevre korunuyor.

TÜRKİYE'DE EPD BELGELİ İLK ÜRÜN: ONDULINE HR

Onduline Avrasya, ONDULINE HR ürünü ile ilgili EPD belgesi olarak, Türkiye'de çatı sektöründe bu sertifikayı alan ilk firma oldu. ONDULINE HR, Onduline Avrasya'nın oluklu çatı kaplama levha aile-

sinin en temel ürünü. Yüksek oranda geri dönüştürülmüş ürün barındıran ONDULINE HR'da, renklendirme için de doğal pigmentler kullanılıyor. Düşük karbon ayak izi ve enerji tüketimine sahip olan ONDULINE HR, geleneksel çatı kaplama malzemelerine göre daha hafif ve oldukça çevreci bir ürün olmasıyla öne çıkıyor.

ZOR HAVA KOŞULLARINA DAYANIKLI ÇEVRE DOSTU: ONDUVILLA HAFİF ÇATI SİSTEMİ

ONDUVILLA Hafif Kiremit Çatı Kaplama Sistemi, ısı kaybını önleyen çözümlerle enerjiyi verimli kullanıyor doğaya ve ekonomiye katkı sunuyor. Çatı ve su yalıtımı konusunda çözümleriyle tanınan Onduline Avrasya'nın, ONDUVILLA çatı kaplama malzemesi, uluslararası çevre ve sürdürülebilirlik standartlarına sahip. ONDUVILLA hafif kiremitlerinin dalga profiline uyumlu Villapor ısı yalıtım levhasıyla, ısı yalıtımlı bir çatı elde etme imkânı sağlıyor. Zor hava koşullarına karşı oldukça dayanıklı olan ONDUVILLA, 'Karbon Ayak İzi' ve 'EPD' belgelerine de sahip bir ürün.



Ürünlerin çevresel performansı, içeriği ve teknik bilgileri hakkında bilgi veren ve dünyada kabul gören eko-etiket EDP'ler, yapı malzemelerinin kimlik bilgisini oluşturuyor. EPD'ler yapı malzemelerinin ve elemanlarının çevresel performansı için bilgi sağlıyor, binaların sürdürülebilirlik değerlendirmelerinde güvenilir bir alt yapı oluşturuyor.

Türk Ytong, 2021'de kesintisiz üretim için birlikte başarıya odaklandı

Yapı malzemesi sektörünün öncü kuruluşu Türk Ytong, 50. Ytong Yetkili Satıcılar Toplantısı'nı online canlı olarak düzenledi. "Dünden Yarına Daima Yan Yana" temasıyla gerçekleştirilen toplantıda Türk Ytong Yetkili Satıcıları ve Satış Pazarlama Ekibi, 2021 yılı için belirledikleri hedefleri paylaştılar.

Ytong Yönetim Merkezi'nden canlı yayınlanan 50. Ytong Yetkili Satıcılar Toplantısı'nda 2020 yılının değerlendirilmesi yapılarak, şirkete ve sektöre ilişkin bilgiler paylaşıldı. Sunuculuğunu Kadir Çöpdemir'in üstlendiği etkinlikte, Ytong'un ilk Yetkili Satıcılarından Cemal Akkanlar ile bir söyleşi gerçekleştirildi. Yılın en başarılı sonuçlarına imza atan Denizli, Bursa ve İstanbul'daki Yetkili Satıcılar canlı yayına konuk olarak ödülleri aldılar. Toplantıda ayrıca Ytong ile uzun yıllar iş birliği yapan yetkili satıcılar ile 2020 yılında başarıyla imza atan yetkili satıcılara ödülleri verildi.

Tedbirleri aldık, üretim devam etti

Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar yaptığı konuşmada 2020 yılını değerlendirerek, inşaat sektörünün son yıllarda yaşadığı zorluklara salgın hastalığın da eklenmesiyle tüm sektörler gibi olumsuz etkilendiğini söyledi. Pandemi başından itibaren fabrikalarda üretime aralıksız devam ettiklerini sözlerine ekleyen Hinginar, "Aldığımız tedbirler sayesinde 2020 yılının bütün olağanüs-



Fethi Hinginar

Tolga Öztoprak

tü zorluklarına karşı bugün Türk Ytong olarak sapsağlam ayakta ve 2021 yılı için de geleceğe güvenle bakmaya devam ediyoruz. Geleceğe ışık tutacak, bizleri ve ülkemizi daha iyiye taşıyacak projelerle başarıya yol alacağımız bir dönem için hazırız." dedi.

Sektörün amiral gemisi

Fethi Hinginar, Türk Ytong'un Yetkili Satıcılarıyla birlikte 50. toplantıya imza atıyor olmasının önemine değinerek "Bu sene Cumhuriyetimizin 98. yılını kutlayacağız. 98 yılın 58'inde Türk Ytong olarak bayrağımızı gururla taşıdık ve bu ülkenin en güvenilir kurumlarından biri olduk. Attığımız adımlarla hep öncü olduk, lider olduk, çağdaş yaşamın simgesi olduk. Sizlerle birlikte büyük bir aile ve sektörümüzün amiral gemilerinden biri olduk. Fırtınalı, dalgalı denizlerde savrulmadan yan yana yol aldık, almaya da devam edeceğiz." dedi.

Genel Müdür Yardımcısı Tolga Öztoprak da konuşmasında inşaat sektörüne ilişkin önemli göstergeleri ve 2020 yılı satış pazarlama faaliyetlerini değerlendirdi. 2021 yılı için belirlenen hedefleri paylaştı.

Konuşmaların ardından yapılan ödül töreninde ise 5 ile 35 yıl arasında değişen sürelerde Ytong yetkili satıcısı olan şirketlere kıdem plaketteği verildi. Ayrıca 2020 yılında satış başarılarına imza atan yetkili satıcılar ödüllendirildi ve plaketteği verildi.

Yüksek duvarlar için Ytong Bölme Paneli

Yapı malzemesi sektörünün öncü ve yenilikçi şirketi Türk Ytong, büyük ölçekli inşaat projelerinin maliyetlerini düşürmek ve inşaatların daha hızlı bir şekilde tamamlanmasını sağlamak için Ytong Bölme Paneli'ni tasarladı. Ytong Bölme Paneli, kat yüksekliğinin fazla olduğu inşaat projelerinde, 6 metre yüksekliğe ve istenen uzunluğa kadar hatılsız duvar imalatına olanak sağlıyor. Ytong teknolojisinin getirdiği sağlamlık, yangın güvenliği ve yüksek enerji verimliliği, projelere değer katıyor.

Hızlı kurulum

Ytong Bölme Paneli, son derece sağlam ve büyük boyutlu bir yapı elemanıdır. Ytong'un üstün özellikleri ile donatılmış bu ürünler, projeye uygun statik özelliklerde ve çelik donatılı olarak üretilir. Binaların oda, depo ve koridor gibi tüm alanlarında güvenle kullanılır. Zeminden tavana tek parça olarak tasarlanan paneller, duvarların hızla tamamlanmasına olanak sağlar. Boyu 6 metreye ulaşan paneller ile yatay hatlı gerekmezsin 6 metreye kadar yüksek duvarlar, düşey hatlı yapılmadan

istenilen uzunlukta duvarlar yapılabilir. Kuru montaj tekniği ile uygulandığı için kurulum pratiktir. Kısa sürede çok büyük alanlar kapatılabilir, bu sayede işçilik ve zamandan tasarruf imkânı sunar.



“Öncü ve lider bir konuma sahip olmak bizim için vazgeçilmez ve uzun vadeli bir stratejidir”

“Ülkemizde faaliyete başladığımız ilk günden beri konusunda sürekli eğitim gören partner bayilerimiz ve nitelikli satış mühendislerimiz sayesinde anahtar teslim çatı hizmetinde güçlü ve lider bir konuma sahip olduğumuzu söyleyebilirim. Braas, bugün gelinen noktada, yeni çatıların yanı sıra çatı yenileme, restorasyon vb. farklı çatı uygulamalarında birçok projeye imza atmıştır ve atmaya devam etmektedir.”

Eğimli çatı, teras çatı ve su yalıtımına yönelik yenilikçi, teknolojik ve özgün çözümler sunan BMI Türkiye BMI Braas markası ile 20 yılı aşkın bir süredir faaliyet göstermekte. 36.000 m² alan üzerinde yılda 1,5 milyon m² kapasiteli Braas Çatı Sistemleri üretim tesisine sahip. Firma, Braas, EverGuard, Wolfin ve Icopal markaları ile toprak ve çimento esaslı kiremitli çatı sistemi, bitümlü-sentetik (TPO-PVC) membran su yalıtım sistemiyle ülkemizde Gebze merkezli olarak hizmet veriyor. BMI Türkiye Yönetim ve İcra Kurulu Başkanı Dr. Daniş Navaro ile gerçekleştirdikleri faaliyetler, üretim ve satış noktasında gerçekleştirdikleri yenilikler ve sektördeki gelişmeleri ele almaya çalıştık.

Firmanızın pazardaki faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Bir Standard Industries kuruluşu olan BMI Group, eğimli çatılar, teras çatılar ve su yalıtımında yenilikçi, teknolojik ve özgün çözümler sunan dünyanın en büyük üreticisidir.

BMI Group olarak ülkemizde, eğimli çatılar alanında Braas Çatı Sistemleri ve Icopal Shingle-Sistem ile çözümler sunmaktayız. Teras çatı alanında ise performansı dünya çapında kanıtlanmış EverGuard TPO membran sistemi ve bitümlü membran çözümlerinde Icopal markaları ile faaliyet göstermekteyiz.

BMI Türkiye olarak alanındaki en kaliteli, en teknolojik ve en işlevsel ürünleri tüketicilerimizle buluşturmanın yanı sıra onlara bir çatıdan daha fazlasını sunmayı hedefliyoruz. Ulaştığımız her projeyi özel olarak ele alıyor; detaylandırıyor, keşif, mühendislik, teknik destek ve tasarım araçlarını kapsayan bir hizmet paketiyle birlikte sunuyoruz. Böylece tüketicilerimizi, her ayrıntısı titizlikle düşünülmüş geniş ürün gamı ve uzman çözüm ortaklarımızca verilen “Anahtar Teslim Çatı” hizmetiyle uzun ömürlü ve estetik çatılara kavuşturuyoruz.

Sektörde anahtar teslim çatı hizmeti sunulan projeler hakkında neler söylemek istersiniz?

Ülkemizde 20 yılı aşkındır hizmet veren Braas Çatı Sistemleri, geçen süre boyunca birçok seçkin projenin tercihi olmuştur. Bundan daha da önemlisi birlikte çalışabilme fırsatı bulabildiğimiz mimarların, müteahhitlerin ve yatırımcıların nitelikli projelerinde öncelikle tercih ettikleri bir çözüm ortağına dönüşebilmemizdir. Kurumsal değerlerimiz, iş tutuş biçimimiz ve dünya çapındaki çatı know-how’ımız bu sonucu sağlayan en önemli unsurlardır. Ülkemizde faaliyete başladığımız ilk günden beri konusunda sürekli eğitim gören partner bayilerimiz ve nitelikli satış mühendislerimiz sayesinde anahtar teslim çatı hizmetinde güçlü ve lider bir konuma sahip olduğumuzu söyleyebilirim. Braas, bugün gelinen noktada, yeni çatıların yanı sıra çatı yenileme, restorasyon vb. farklı çatı uygulamalarında birçok projeye imza atmıştır ve atmaya devam etmektedir.

Sektörünüzün içinde bulunduğu genel durumu, sektörün geleceğini ve sorunlarını bizim için değerlendirir misiniz?

İnşaat sektöründe içinden geçtiğimiz küresel salgın dönemi itibarı ile bir yavaşlama söz konusu. Ama elbette ki şu dönemi sağlıklı atlattıktan sonra, dinamik ve genç nüfus sayesinde bir iyileşme beklenebilir. Özellikle tüm dünyada sürekli yükselen enerji maliyetleri daha yüksek enerji tasarrufu sağlayan malzemelerle inşa edilmiş binaları öne çıkarıyor. Bu dönüşümde özellikle enerji verimliliği, yenilenebilir enerji gibi konular önem kazanıyor. Sürdürülebilirlik ve gelişen çevre



BMI Türkiye Yönetim ve İcra Kurulu Başkanı Dr. Daniş Navaro

hassasiyetleri gibi trendler sektörün yapısını belirliyor olacak. Biz de tüm bu gelişmelere paralel olarak, Avrupa ile aynı anda, alanımızda yenilikçi ve gelişen taleplere karşılık veren çözümlerimizle, farklı ve özgün birçok hizmetimizle ülkemiz çatı sektöründe geçmişte olduğu gibi gelecekte de öncü bir rol üstlenmeye çalışacağız.

Bu yıl müşterilerinize ürün, satış ve hizmet noktasında ne gibi yenilikler sunacaksınız?

Bu yıl hem eğimli hem de teras çatılara yönelik yeni ürünlerimizi tüketicilerimize anlatmaya yoğun olarak odaklanmış bulunuyoruz. Yine geçtiğimiz yıllarda hayata geçirdiğimiz, kiremitlerin estetik ve fiziksel performansını en üst düzeye çıkaran bir teknoloji olan Evolution Innotech ve özellikle modern yapıların mimarisinde beğeni toplamış TegaLModerN kiremidimiz üzerinde de çalışmalarımız olacak. BMI Türkiye olarak yoğun Ar-Ge çalışmalarına devam edeceğiz. Bu planlamalar kısa, orta ve uzun vadede gerçekleştirilmekte ve projelerimiz hayata geçirilmektedir. Braas Çatı Sistemleri, EverGuard TPO membran sistemleri ve Icopal su yalıtım çözümlerinde öncü ve lider bir konuma sahip olmak bizim için vazgeçilmez ve uzun vadeli bir stratejidir.

Mitsubishi Electric, lider teknolojileriyle yarınlar için daha iyi bir dünya bırakmak için çalışıyor

Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu; koronavirüsün tüm dünyayı etkisi altına aldığı 2020 yılında faaliyetlerine ara vermeden, Türk sanayisini dijital geleceğe hazırlamak ve toplumun yaşam kalitesini artırmak için çalıştıklarını söyledi. Fabrika otomasyonu sistemlerinden endüstriyel ve kolaboratif ileri robot teknolojilerine, CNC mekatronik sistemlerden asansör ve yürüyen merdivenlere, klimadan taze hava cihazlarına, veri merkezi projelerinde soğutma sistemlerinden izleme ve yönetim sistemlerine kadar pek çok farklı alanda faaliyetlerini sürdürdüklerini belirten Saraçoğlu; 2021 yılında eski normalin artık olmadığını, gerek özel sektör gerekse kamu projelerinde, insana ve çevreye dost yeni normale uygun teknolojiler sunacaklarının bilgisini paylaştı.



Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu

kilde uyum sağlmasına imkân tanıyoruz. Üretimde çok ciddi maliyet tasarrufu sağlayan ve yönetimden üretim katına kadar tüm fabrika katmanlarını optimize etmek için ileri teknolojileri kullanan e-F@ctory, işletmelerin hem küresel rekabette hem de çevreci üretimde bir adım önde olmalarına katkı sağlıyor.” dedi.

“Türkiye’ye yüksek katma değerli ürün ve çözümler sağlıyoruz”

Mitsubishi Electric’in Türkiye’de otomasyon teknolojileriyle sadece sanayiye değil, dünyanın en derin batırma tüp tüneline sahip Marmaray gibi hayatın içindeki projelere de kontrol sistemleriyle yüksek katma değer sağladığını vurgulayan Saraçoğlu; “Mitsubishi Electric olarak dünyanın en büyük kompakt PLC üreticisi ve sayılı servo ve invertör sistemleri üreticilerinden biriyiz. Gelişmiş optimum uyutım kontrolü özelliğine sahip invertörlerimiz, motorların sabit hızda çalışma sırasında en yüksek verimliliğe ulaşmasına imkân tanırken aynı zamanda enerji tasarrufu da sağlıyor. Sektörde hızlı bir haberleşme altyapısına sahip az sayıdaki firmadan biri konumdayız. Kesintisiz iletişim avantajı sağlayan çözümlerimiz, Marmaray gibi çok önemli projelerde de kullanılıyor. Ürünlerin arıza oranını yavaşlatan akıllı PLC’ler, özellikle senkronize olarak çalışması gereken tesislerde çok hızlı çalışarak büyük bir avantaj sağlıyor. Marmaray projesinde aynı zamanda elektrik iletim odaları da bizim klimalarımız tarafından soğutuluyor” dedi.

“Yapay zekâ destekli kolaboratif robotlarımız, insan eline yakın hassasiyetle çalışıyor”

Robotların üretimdeki rolünün hızla arta-

Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de enerji verimli, çevreci, yenilikçi ürünleri ve ileri teknoloji çözümleri ile evden uzaya kadar çok sayıda sektörde öne çıkan Mitsubishi Electric, 2020 yılında gerçekleştirdiği faaliyetleri ve 2021 planlarını paylaştı. Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu; Türkiye’de klimadan taze hava cihazlarına, veri merkezi projelerinde soğutma sistemlerinden izleme ve yönetim sistemlerine, fabrika otomasyonu sistemlerinden endüstriyel ve kolaboratif robot teknolojilerine, CNC mekatronik sistemlerden asansör ve yürüyen merdivenlere, ulaştırmadan enerji sistemlerine, yarı iletken cihazlardan otomotiv ekipmanlarına, havalimanlarına özel radar teknolojilerini de kapsayan kamu sistemlerinden uydu ve uzay sistemlerine kadar pek çok farklı sektörde faaliyetlerine devam ettiklerini söyledi. 2021 yılında da gerek özel sektör gerekse kamu projelerine, insana ve çevreye dost; yeni normale uygun ileri teknoloji

lojiler sunmayı sürdüreceklerini aktaran Saraçoğlu, çalışmalarına ilgili şu bilgileri verdi:

“Sanayicileri ve KOBİ’leri Sanayi 4.0’a hazırlıyoruz”

Mitsubishi Electric’in 4. Sanayi Devrimi’ne yanıtı olan; fabrikaların dikey ve yatay dijital dönüşüm entegrasyonunu sağlayan konsepti “e-F@ctory” ile fabrikalara çok daha hızlı, verimli ve çevreci üretim imkânı tanıdıklarını belirten Saraçoğlu; “Fabrikaların dijital dönüşümlerini gerçekleştiren e-F@ctory konseptimizle yatırım sürecinden önce sanal bir fabrika oluşturarak ortaya çıkacak fabrikanın ve üretimin simülasyonunu gerçekleştirme, verimliliği değerlendirme ve oluşan çıktılar doğrultusunda yatırımı şekillendirme fırsatı sunuyoruz. Bu sayede ekonominin lokomotifini olan KOBİ’ler başta olmak üzere sanayicilerin dijital dönüşüme hızlı bir şe-

çağı yönündeki gelecek vizyonundan hareketle, ileri robot teknolojileri alanında da yeni nesil ürün ve çözümler geliştirdiklerini söyleyen Saraçoğlu; "Endüstriyel alandaki öncülüğünü 1980'lerden bu yana robotik alanda da sürdüren markamız; daha hassas, hızlı, dar alanda çalışabilen ve yüksek kuvvetlerde ağırlık kaldıracabilecek robotlara odaklanıyor. Üretim bandındaki birçok işi yapabilen insan kolu ve eline yakın hassasiyete sahip robotlarımız, özellikle riskli alanlarda iş güvenliği ve işçi sağlığı açısından fabrikalara önemli bir katkıda bulunuyor. 2020 yılında şubat ayı itibarıyla tüm robotlarımız, yapay zekâ (AI-Artificial Intelligence) destekli olarak çalışmaya başladı. Şirketlere yapay zekâda en fazla faydayı sağlamak için; tescilli AI (Artificial Intelligence) markamız "MAISART" teknolojisini kullanıyoruz. Mitsubishi Electric'in AI'sı ile en yeni teknoloji (Mitsubishi Electric's AI creates the State-of-the-ART in technology.) ifadesinin kısaltması olan "MAISART" markası altında toplanan yapay zekâ teknolojimizle geliştirdiğimiz robotlarımızla beklenmedik arızaların önüne geçiyor ve şirketlerimize maksimum verimlilik sağlıyoruz. Teknolojiye yatırım yaparken gelecekte üretimde insanların ve robotların iş birliği içinde çalışacağı öngörüsüyle üniversitelerde robot eğitim merkezleri kurulmasına katkı sağlıyoruz. Şu anda 21 üniversitede laboratuvarlarımız ve 7 üniversitede robotlarımız yer alıyor. 2021 yılında da geleceğin mühendis adaylarına vizyoner bir bakış açısı sunmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

"Enerji İzleme Sistemlerimiz ile, enerji tasarrufu ve verim artışı sağlıyoruz"

Mitsubishi Electric'in çözümü olan MAPS SCADA ve enerji izleme alanındaki yetkinliklerinden bahseden Saraçoğlu, "Veri toplama ve kontrol merkezi olarak adlandırılan SCADA; fabrikadaki tüm sistemi tek bir yerden izleme, kontrol, raporlama ve analiz etme, arızalara anında müdahale edilmesine imkân tanıyor. MAPS'in alarm fonksiyonu sayesinde ise hangi arızadan ve hangi sıklıkta alarmin çalıştığı takip edilebiliyor. Bu sayede arızalara anında müdahale edilerek enerji kaybının önüne geçiliyor ve fabrikada büyük tasarruf sağlanarak önemli bir verimlilik artışı elde ediliyor" dedi.

"Kamu alanında ve özel işletmelerde çok sayıda projede yer alıyoruz"

Mitsubishi Electric olarak kamu sistemleri faaliyetleri kapsamında uçuş güvenliğini artırmak amacıyla da çalışmaları bulunduğu söyleyen Saraçoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Havalimanları için geliştirilen radar teknolojimiz 'Terminal Doppler Lidar

Sistemi', Antalya Havalimanı'nda kullanılıyor. Sistem, havalimanlarında rüzgâr değişiminden kaynaklanan kazaların daha etkin bir biçimde önlenmesini sağlıyor. Uzay araştırma ve geliştirme sistemleri alanında da dünyanın önde gelen üreticilerinden biriyiz. Üreticisi olduğumuz Türksat 4A ve 4B uydularıyla ülkemiz ve komşularımızın iletişim altyapısına katkıda bulunuyoruz.

Kamu projelerinin yanı sıra hızlı, konforlu, emniyetli ve yüksek enerji verimliliğine sahip asansör ve yürüyen merdivenlerimizle dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de çok sayıda prestijli projede dikkat çekiyoruz. Özel tasarlanmış yapay zekâ denetleme sisteminin kullanıldığı asansörlerimizdeki 'Back-up Sistemi' ile ülkemizin önemli bir gerçeği olan deprem durumunda asansörün en yakın katta durmasına ve yolcuların güvenle tahliye edilmesine imkan sağlıyoruz."

"Klimalarımızda teknoloji, dizayn ve üretimde mükemmellik anlayışıyla öne çıkıyoruz"

Türkiye'de dijital dönüşüm alanında ciddi yatırımlar gerçekleştirdiklerini söyleyen

Saraçoğlu; "Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde ev tipi klima üretimi gerçekleştiren fabrikamız, e-F@ctory konseptimizle akıllı ve dijital bir fabrika olarak tasarlandı. Mitsubishi Electric olarak, Türkiye ve Avrupa pazarında önümüzdeki yılda da klima ve soğutma sistemleri pazarında fark yaratmayı hedefliyoruz. Bireysel sistemlerden merkezi sistemlere geleceğin enerji verimliliği kriterlerine uygun cihazları bugünden pazara sunuyoruz. A+++ sınıfına ulaşan Legendera serimiz, A+++ soğutma ve A++ ısıtma verimliliğine sahip EnviroME serilerimiz ile konutlarda ısıtma alışkanlıklarının değişmesini sağlarken hem ısıtma hem de soğutmada enerji tüketiminin azalmasına katkıda bulunuyoruz. Şirketimizin teknoloji, dizayn ve üretimde mükemmelliğe işaret eden Mitsubishi Electric Quality (MEQ) anlayışıyla ürettiği ürünleri; uzun yıllar boyunca sorunsuz çalışıyor, deneyimleyenler en iyi seçim olduğunu teyit ediyor. Farklı iklim koşulları ve farklı büyüklükteki uygulamalar için üstün performans gösteren profesyonel sistemlerimiz pek çok projede yer alıyor.

Mitsubishi Electric Turkey Klima Sistemleri Üretim A.Ş. Ege'de Sektörünün İhracat Yıldızı oldu



Mitsubishi Electric Turkey Klima Sistemleri Üretim A.Ş., Ege İhracatçı Birlikleri tarafından düzenlenen İhracatın Yıldızları Ödül Töreni'nde iklimlendirme sektöründeki 905 firma içinden 2020 yılında en fazla ihracat gerçekleştiren firma olarak "Ege Bölgesi İklimlendirme Sektörü İhracat Yıldızı" ödülüne layık görüldü. Ev tipi klimaların geliştirilmesi ve üretimi için Manisa'da kurduğu fabrikasında 2017 yılı sonunda üretime başlayan firma, Mitsubishi Electric'in Sanayi 4.0'a yanıtı olan e-F@ctory konseptiyle tasarlanan tesiste yüksek teknoloji ve çevreye dost ürünler üretiyor. Ev tipi klimaların geliştirilmesi ve üretimi için Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde kurduğu dijital fabrikasında 2017 yılının sonunda üretime başlayan Mitsubishi Electric Turkey Klima Sistemleri Üretim A.Ş., Ege İhracatçı Birlikleri tarafından düzenlenen İhracatın Yıldız-

ları Ödül Töreni'nde "Ege Bölgesi İklimlendirme Sektörü Yıldızı" ödülüne layık görüldü. Şirket, Ege Bölgesinde faaliyet gösteren iklimlendirme sektöründeki 905 firma içinden 2020 yılında en fazla ihracat gerçekleştiren firma oldu.

Dijital fabrikada yüksek teknolojiye çevreye dost ürünler üretiliyor

Mitsubishi Electric'in gelişme ve büyüme potansiyeline inandığı Türkiye'ye yatırım yapmasının bir sonucu olarak hayata geçirilen Mitsubishi Electric Turkey Klima Sistemleri Üretim A.Ş., şirketin Avrupa'daki ilk ev tipi klima fabrikası olma özelliğini taşıyor. Mitsubishi Electric'in Sanayi 4.0'a yanıtı olan e-F@ctory konseptiyle tasarlanan dijital fabrikada yüksek teknolojiye çevreye dost ürünler üretiliyor.

Türk İklimlendirme Sektörü 2021'de 5 Milyar Dolar İhracatı Aşmayı Hedefliyor

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, Türk İklimlendirme sektörünün 2020 yılını pandemi sürecine rağmen 4,66 milyar dolar ihracat ile tamamladığını ifade ederek 2021 yılındaki hedeflerinin 5 Milyar doları aşmak olduğunu ifade etti.

İSİB tarafından online şekilde yapılan basın toplantısında İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Şanal, Türk İklimlendirme Sektörünün 2020 yılı ihracat büyüklükleri ve gelişmeleri ile 2021 yılı hedefleri ve beklentilerini basın mensupları ile paylaştı.

Yapılan toplantıda 2020 yılında bir önceki yıla göre ihracat kayıplarının olmadığını ifade eden Şanal, şu bilgileri verdi: "Türk İklimlendirme Sektörü olarak 2020 yılını yaklaşık 4,66 milyar dolarlık ihracat büyüklüğü ile kapattık. Sektör Aralık ayında 489 milyon dolar ile ihracatta aylık bazda tüm zamanların en yüksek aylık ihracat rakamına ulaştı.

Alt sektör kırılımlarımız da ise sırasıyla Isıtma Sistem ve Elemanları alt sektörümüzüz 1,1 Milyar dolar, Soğutma Sistem ve Elemanları alt sektörümüzü yaklaşık 640 milyon dolar, Klima Sistem ve Elemanları alt sektörümüzü yaklaşık 500 milyon dolar, Tesisat Sistem ve Elemanları alt sektörümüzü yaklaşık 1,8 milyar dolar, Havalandırma Sistem ve Elemanları alt sektörümüzü yaklaşık 477 milyon dolar, Yalıtım malzemeleri alt sektörümüz ise yaklaşık 93 milyon dolar büyüklük ile kapattık. Sektörün kg başına ihracat birim fiyatı 4,3\$ olarak gerçekleşti."

2020 yılında sektörün tamamında en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk beş ülke sırasıyla Almanya, Birleşik Krallık, İtalya, Irak ve Fransa olduğunu da belirten Şanal, "Isıtma alanındaki ihracatımız dünya pazarının pandemiden kaynaklı olarak daralması sebebi ile bir önceki yıla göre düşüş göstermiş fakat dünya ticaretinden aldığımız payı artırmış durumdayız. Bununla birlikte bu yıl yine kombi, radyatör, ticari tip soğutucular, polietilen boru ve ekipmanları ihracatı rakamsal bazda yine ilk sırada yer aldılar. Bu yıl özellikle hava filtreleri başta olmak üzere, havalandırma sistemleri, klimalar alanında ihracatımızda bir önceki yıla göre önemli derece artış gösterdi" dedi.

2020 yılında sektör olarak ihracatımızın artması için etkin olarak yönetilen noktaları da maddeler halinde sıralayan Şanal, şunları söyledi:

"Sektör olarak pandemi ile beraber ticaretin yön değiştirdiği ülkelerdeki fırsatları doğru analiz ederek yılı planladık. Sektörü oluşturan İhracatçı Birliği, Sektör Meclisi ve Dernekleri ile birlik, beraberlik ve uyum içerisinde hareket ettik. Özellikle klima ve havalandırma alanında Dünya'nın talep ettiği ürünlere hızlı bir şekilde yanıt verdik. Yatırımı bekleyen ve süreç içerisinde askıya alınan tüm yatırımları hayata geçirmeye başladık. Yeni virüsel tehditlere karşı iklimlendirme sistemlerinde yeni dizaynların, yeni ürünlerin ve %100 taze havalı iklimlendirme sistemlerin kullanımının artacağına gösterdi. Biz de Ar-Ge ve inovasyon vizyonumuzla yeni ürün geliştirme konusunda çalışmalarımıza hız verdik. 2021 yılı ilk yarısında da fiziki olarak uluslararası ticari aktivitelerin olmayacağını öngörerek 2020 yılında gerçekleştirdiğimiz Kazakistan Katar, Ukrayna ve Kolombiya dijital heyet organizasyonlarının devamı olarak 2021 yılında da 16 tane daha dijital ticari heyet organizasyonu planlama kararı aldık.

209 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştirdik. Daha önceden sıfıra yakın ihracatımız olan Barbados, Honduras, Gabon, Liberya gibi pazarlara 2020 yılı itibarıyla giriş yaptık. "

2021 Türk İklimlendirme Sektörü Hedef ve Beklentiler

2021'in ilk yarısında pandemi kaynaklı tedirginliğin devam edeceğini ifade eden İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Şanal önümüzdeki yıl ile ilgili şu görüşleri verdi: "2021 yılında dünya dış ticaret hacminin minimum %10 büyüyeceği tahmin ediliyor.

Covid-19 sonrasında özellikle artan talebi karşılamak için ülkeler arasında bir üretim rekabeti yaşanacağını düşünüyoruz. Sektörümüz için ihracatta birinci sırada yer alan Avrupa Birliği ülkeleri ve diğer Avrupa ülkelerinde pazar payımızı daha da artırmak ve sağlamlaştırmak istiyoruz.

Pandeminin ilk dalgası ile yoğun hasar alan Avrupa ülkelerinde pek çok üreticinin bu süreç sonrasında kapanacağı ve bu durumun mevcut pozisyonunu koruyan Türk imalatçısı için bir fırsat doğuracağını düşünüyoruz.

Son dönemde deniz yolu taşımacılığında yaşanan aşırı fiyat artışı sonrasında özellikle uzak doğu menşeli ürünlerin lojistik maliyeti artışlarından kaynaklı süreçler kısa sürede çözülmez ise sektör olarak özellikle Avrupa ülkelerine yönelik rekabet gücümüzün artacaktır. Bu konuyu mercek altına alarak yeni stratejik planlar yapacağız. Afrika ve Güney Amerika ülkelerin de öncelikli ihracat payımızı artırmak planlarımız için de yer alıyor. Brexit sonrası İngiltere üzerine yoğun çalışma yapacağız."

Karbon Salınımı ve Yeni Ürünler

Şanal, karbon salınımı ve yeni ürünler hakkında da şunları ifade etti:

"Avrupa Birliği ülkelerinin karbon salınımını düşürmek için koyduğu hedefler doğrultusunda soğutma alanında daha çevreci gazların kullanımı, cihaz verimlilik performanslarının yükseltilmesi (EESER, SEER, COP) olarak adlandırdığımız verimlilik değerleri yüksek ürünlerin kullanımını zorunlu hale geldi. Bununla birlikte özellikle ısıtma alanında yeni nesil çevreci ısı pompası gibi ürünlerin kullanılması teşvik edilmekte, mümkün oldukça doğal gaz kaynaklı ısı üreticilerinden uzaklaşmaya hazırlıkları başlamıştır.

Örneğin Hollanda 2021 yılından itibaren yeni yapılacak konutlarda doğal gaz kullanımına izin vermemektedir. Bu gelişmeler doğrultusunda iklimlendirme sektörü firmalarımızda Avrupa'daki mevcut pazarını korumak için ürünlerimizi yeni kriterlere (Ekodizayn kriterlerine) uygun hale getirecek şekilde çalışmalarımızı yoğunlaştırdık."



PROJELERİNİZE KONFOR KATAÇAK VRF SİSTEMLERİ **VESTEL'DEN**

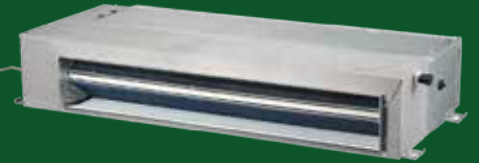
Düşük ses seviyesi ve hassas sıcaklık sensörü
teknolojisiyle kusursuz konfor.



Dört Yönlü Kaset



Duvar Tipi



Kanallı Tip

Baymak 2020 yılında %30 büyüyerek ciroda 1 milyar TL'yi aştı

Türkiye iklimlendirme sektörünün öncü markası Baymak, pandemiye rağmen kombi, klima, ısı pompası ve tüm diğer ürünlerinde adetsel büyümesini sürdürdü. 2020 yıl sonu itibarıyla 1 milyar TL ciro hedefini aşan Baymak, geçen yılı yüzde 30 büyüme ile tamamladı. Şirket, 2021 yılında da yüzde 30 büyüme hedefliyor.



Baymak CEO'su Ender Çolak

Sürdürülebilir büyüme grafiğini aralıksız devam ettiren iklimlendirme sektörünün öncü ismi Baymak, 2020 yılında da bu geleneği bozmadı. 2019 yılını 838 milyon TL net ciro ile tamamlayan şirket, 2020 yılı sonunda koyduğu tüm hedeflere ulaştı. Geçen yıl 1 milyar 90 milyon TL net ciro elde eden Baymak, yılı yüzde 30 büyüme ile kapattı.

Konuya ilişkin açıklamada bulunan Baymak CEO'su Ender Çolak, şunları kaydetti: "2020 yılına üretim, Ar-Ge, ihracat, sürdürülebilirlik, müşteri deneyimi, dijital projeler gibi alanlarda çalışmalarımızı en üst noktaya taşıyarak yatırımlarımızı artıracığımız ve başarılarımızı perçinleyeceğimiz bir yıl olacağını öngörerek girmiştik. Pandeminin önümüze koyduğu tüm engellere rağmen bu öngörülerin hepsini gerçekleştirerek hedeflerimize ulaşmayı başardık. 2020 yılında olağanüstü koşullarda olmamıza rağmen yüzde 30 büyüyerek Türkiye ekonomisine, sektöre ve tüm paydaşlarımıza katkıda bulunmayı sürdürdüğümüz için gururluyum."

"GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ ISI POMPASINDA %87 BÜYÜME İLE SEKTÖRÜN ANA MARKASI OLDUK"

İstikrarlı büyümenin en önemli ve güven verici gösterge olduğunun altını çizen Çolak, sözlerine şöyle devam etti: "Baymak'ın sürdürülebilir büyümesini, dünyadaki gelişmeleri çok yakından takip ederek değişen iklimlendirme ihtiyaçlarına ürettiğimiz yüksek verimli ve çevre dostu ürünlerimizle en hızlı şekilde cevap verebilme başarıma bağlıyorum. 2020 yılında yüzde 100 müşteri memnuniyeti ilkemiz,



yaygın satış sonrası hizmet ağıımız, online teknik destek hizmetimizle karantina koşullarında da her zaman erişilebilir olarak sektörde lovemark (aşk markası) haline geldik. Bunun karşılığında, lokomotif ürünlerimizde adetsel bazda; kombide yüzde 8, klimada yüzde 6, panel radyatörde yüzde 10, termosifon ve termoboylerde yüzde 34, duvar tipi yoğunlaşmalı kazanda yüzde 4 büyüdük. Yüksek enerji verimliliği sayesinde geleceğin teknolojisi ısı pompasında yüzde 87 büyüme ile sektörün ana markası olduk.”

“2020 YILINDA 149 YENİ BAYİLİK YAPILANMAMIZI TAMAMLADIK”

Baymak olarak Türkiye'nin her noktasına yayılmış geniş bayi ve servis ağıyla müşterilerinin beklentileri için yerinde çözümler üretmeye, her noktada online ve offline kanallar aracılığıyla ulaşılabilir olmaya devam ettiklerinin altını çizen Çolak, “2020 yılında 149 yeni bayilik yapılanmamızı tamamladık. Marmara Bölgesi'nde 32, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde 31, İç Anadolu'da 47, Karadeniz Bölgesi'nde 22 ve Ege Bölgesi'nde 17 yeni bayimiz tüketicilerimize Baymak kalitesini ulaştırmaya başladı. 2021 yılında da tüm bayilerimiz aracılığıyla her noktada aynı hizmet kalitesini tüketicilerimize ulaştırmaya devam edeceğiz.” dedi.

“2021 YILINDA DA YÜZDE 30 BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ”

2021 yılında yatırımlarına hız kesmeden devam edeceklerini vurgu-

layan Çolak, sözlerine şöyle devam etti: “2021 yılında kendimize yine büyük hedefler koyduk. Yatırımlarımıza devam ederek, bu dönemde kombi, klima, ısı pompası ve diğer ürünlerimizdeki istikrarlı büyümemizi sürdüreceğiz. Boyler ve termosifon hattımızı yenileme çalışmalarımız sürecektir. Yine bu dönemde kombi hattımızdaki dijital dönüşümü de tamamlamayı hedefliyoruz. 2021 yılında kombi ve ısı pompası ürün gamımızı da genişleteceğiz. Bağlı olduğumuz BDR Thermea Group'un da kombi üretiminin daha büyük bir kısmını Türkiye'de gerçekleştirmeye başlayacağız. Tüm bu gelişmeler neticesinde 2021 yılında da yüzde 30 büyümeyi hedefliyoruz.”

“MÜŞTERİ DENEYİMİNİ ARTIRMANIN YOLU DİJİTAL DÖNÜŞÜM”

“Güçlü bayi ağıımızı müşteri deneyimini mükemmelleştirmek için attığımız adımlarla besliyoruz” diyerek sözlerini sürdüren Çolak, şöyle konuştu: “Müşteri deneyimini artırmanın yolu dijital dönüşüm. 2020 yılı müşteri deneyimini mükemmelleştirmek adına önemli adımlar attığımız bir yıl oldu. Bu dönemde Baymak Müşteri Deneyimi İyileştirme ve Dijital Yol Haritası projemizi hayata geçirdik. Tüketicilerimizin markamız, ürünlerimiz ve hizmetlerimizle yaşadıkları deneyimleri ve duygu analizlerini yapabilmek için yapay zekâ teknolojilerini kullanan bir sistem üzerinde çalışıyoruz. Bunların yanında Baymak'taki pek çok iş de artık yazılım robotlar tarafından yapılmaya

başlanacak. Yazılım robotlar sayesinde verimliliğimizi ve iş kalitemizi artırmayı hedefliyoruz. Pandemi koşullarında müşteri deneyimini en iyi seviyeye taşımak için Uzaktan Erişim ve Destek Uygulamamızı devreye koyduk. Online servis hattımız sayesinde müşterilerimizin talep ve sorunlarını uzaktan çözdük. Pandemi boyunca hijyen konusunda da sıkı önlemler aldık. Servis ekiple- rimiz özel hijyen eğitimlerinden geçirildi. 2021 yılında da başarımızın arkasındaki en önemli aktör olarak gördüğümüz müşteri deneyimine yatırım yapmayı sürdüreceğiz.”

“İŞİMİZ SİZİ VE DOĞAYI ANLAMAK”

Pandemi senesi olarak dünya ekonomilerinde tarihsel daralmalara sebep olan 2020 yılında belki de her zamankinden daha çok değeri anlaşılan konu “çevre” olurken, iklim krizinin tüm dünyanın merkezine oturmasını ilgiyle takip ettiklerini belirten Çolak, “Pandemi süreciyle birlikte bir kez daha gördük ki doğa hepimize şiddetli bir acil eylem çağrısında bulunuyor. Sahip olduğumuz kaynaklar ve yaşam sonsuz değil. Hepsini akıllı yöntemlerle kullanmak, radikal bir değişim sürecine girmek zorundayız. Avrupa Birliği'nin (AB) 2050 yılında yüzde0 emisyon hedefiyle yola çıktığı Avrupa Yeşil Mutabakatı da bu değişim sürecinin en önemli kitlesel hareketlerinden biri olacak.

Bu hedef çerçevesinde AB içinde enerji verimliliği düşük yapı stoku yenilenecek. 220 milyon eski yapının enerji verimliliği kriterlerine uygun olarak yenileneceği çok büyük kapsamlı bir dönüşümden söz ediyoruz. Verimli olmayan eski yapıların dönüşümü ısınma giderlerini ve enerji sarfiyatını büyük oranda engellerken, çevre üzerinde yarattığımız baskıyı da minimize edecek. Türkiye'de de bu kapsamda önümüzde önemli fırsatlar ve atılacak adımlar var. Pandeminin hemen başında yayınladığımız “Doğaya Söz Veriyoruz” filmimizde Baymak olarak biz bu değişimin taşıyıcısı olacağımızın mesajını vermiştik. 2021 yılında sürdürülebilirlik alanında yaptığımız yatırımlara ağırlık vererek, tüm paydaşlarımıza ‘işimiz sizi ve doğayı anlamak’ diyerek seslenecek ve yeşil dönüşümde birlik olmaya çağıracağız” diye konuştu.

Marshall AR-GE Merkezi belgesi yenilendi

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen Ar-Ge Merkezi Belgesi ile yürüttüğü çalışmaların 1. faaliyet dönemini tamamlayan ve yapılan denetimlerden başarıyla geçen AkzoNobel Marshall'ın belgesi yenilendi. 1. faaliyet dönemini içeren 10 ay için Ar-Ge Merkezi proje çalışmaları ile Ar-Ge harcamalarının %35'i için destek alındı.



AkzoNobel Marshall Ar&Ge Müdürü Arzu Soyalp

Ge Merkezi bünyesinde yürütülen projelerde kullanılan, 6 Sigma kurallarına göre düzenlenmiş Yalın Uygulama Prosesi de hakemlerin Ar-Ge Merkezi faaliyetlerinin uygulama şekli konusunda olumlu tepkilerini aldı. Ar-Ge Departmanı bu konuyla ilgili olarak AkzoNobel globalin 2020 yılı 4. Çeyrek İcra Kurulu ödülüne de layık görülmüştü.

AkzoNobel Marshall Ar&Ge Müdürü Arzu Soyalp, denetimlerin başarıyla tamamlanmış olmasından büyük mutluluk duyduklarını belirterek, "sahip olduğumuz uluslararası bilgi ve tecrübe ile Türkiye'de dekoratif boyalar sektöründe tüketicilerine sürdürülebilir, yenilikçi, hayatı kolaylaştıran ürün ve hizmetler sunmayı amaçlıyoruz. Gerek güncel gerekse ileriye yönelik geliştirdiğimiz projelerle kullandığımız yüksek teknolojinin faydalarını da pazarımızla paylaşıyoruz" dedi.

Kocaeli Üniversitesi ile iyi niyet sözleşmesi imzalandı

Kocaeli Üniversitesi (KOÜ), Marshall Boya ve Vernik san. A.Ş ve KOÜ TTO A.Ş. aralarında kurumsal işbirliğinin kurulması, artırılması, güçlendirilmesi, ortak projelerin oluşturulması, yürütülmesi, Ar-GE çalışmalarının yapılması için iyi niyet anlaşması imzalandı. Anlaşmaya göre;

- Birlikte yürütülecek bilimsel ve/veya teknolojik araştırmalara yönelik proje çalışmaları yapmak ve destekleri sağlamak,
- Yapılacak projelerin (TÜBİTAK, KOSGEB, AB, Kamu/Kuruluş Projeleri, Konsolosluk Projeleri vb.) ulusal ve uluslararası proje destek programları ve fonlarından faydalandırılması hizmetleri,
- Tarafların birlikte gerçekleştirecekleri ortak proje ve tezlerin çıktılarında oluşan makale ve bildiri çalışmaları,
- Tüm Ar-Ge projeleri ve danışmanlık hizmetleri,
- Taraflar arasında rutin deneylerin yapılmasına yönelik çalışmalar, gibi işbirliklerinin yapılması görüşülmüştür ve iyi niyet sözleşmesi imzalanmıştır.

Boya sektöründe yeniliklerin öncüsü olan ve geçtiğimiz yıl Şubat ayında T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Ar-Ge merkezlerine tanınan teşvik ve muafiyetlerden yararlanmaya hak kazanan AkzoNobel Marshall'ın bu çerçevede 10 aydır sürdürdüğü faaliyetlerle ilgili performans değerlendirmesi başarıyla tamamlandı. Denetim sonrasında Sanayi Bakanlığı Değerlendirme ve Denetim Komisyonunda alınan karar ile şirketin Ar-Ge merkezi teşviklerinden yararlanmaya devam etmesi ve belgenin yenilenmesi uygun görüldü. 1. faaliyet dönemini içeren 10 ay için Ar-Ge Merkezi proje çalışmaları ile

Ar-Ge harcamalarının %35'i için destek alındı.

5746 sayılı kanun hükümleri gereğince 2019 yılı Şubat ayından bu yana AR-GE Merkezi olarak çalışmalarına devam eden AkzoNobel Marshall Ar-Ge departmanı ilk faaliyet döneminde yürüttüğü Ar-Ge projelerinin nicel ve nitel performanslarının denetimi Sanayi Bakanlığı tarafından görevlendirilen öğretim üyeleri tarafından yapıldı. Bu çerçevede 1. faaliyet dönemi içerisinde yürütülen Akrikor Elastomerik ürününün daha da özelleştirilmesine yönelik Ar-Ge Merkezi proje çalışmalarının Ar-Ge niteliği yüksek bulundu. Ayrıca Ar-



Buderus Kombinin Ustası Yarışmasına iki ödül daha!

Isıtma sektörünün önde gelen uzman markalarından Buderus, Türkiye'nin En İyi Kombi Ustası Projesi ile iki ödül daha aldı.

Yılda bir defa Doğrudan Pazarlama İletişimcileri Derneği tarafından düzenlenen 12. Doğrudan Pazarlama Ödülleri'nde Buderus; 2019 yılında gerçekleştirdiği Türkiye'nin En İyi Kombi Ustası projesiyle iki farklı kategoride ödül aldı. Doğrudan pazarlama kampanyalarının de-

ğerlendirildiği ve ticari etkinliği yüksek olan, ölçülebilir ve sonuç getiren başarılı pazarlama projelerinin ödüllendirildiği etkinlikte Buderus, Entegre Etkinlik Pazarlaması Kampanyası kategorisinde 1.'lik, Yarışma ve Festivaller kategorisinde 2.'lik ödülünün sahibi oldu.

Kombinin Ustası Yarışması hakkında

Türkiye'nin ilk ve tek, interaktif ve canlı kombi ustası yarışması online ve büyük final olmak üzere iki etapta gerçekleştirildi. Online etapta www.kombini-nustasi.com mikrositesi üzerinden yarışmaya katılan kombi ustaları, sorularını en doğru ve hızlı şekilde cevaplamaya çalıştılar. "Günün Buderus Bonus Sorusu" ve "Arkadaşını Davet Et" gibi ek modüllerle ekstra puan topladılar. Online etabı başarı ile tamamlayan ilk 15 usta, DasDas İstanbul'da düzenlenen ve aynı zamanda Buderus Türkiye YouTube kanalından canlı olarak yayınlanan yarışmada kombi montajından değişimine kadar farklı konularda görevleri tamamlayarak bilgi ve becerilerini gösterdiler. Yarışma sonunda ilk 3'e giren ustalar ve online platformda en çok beğeni alan "Gönüllerin Ustası" ödülleri sahibi oldu.

Buderus'tan Avantajlı Ek Garanti Kampanyası



Isıtma sektörünün öncü markalarından Buderus, son kullanıcıların ısıtma sistemlerinden daha fazla verim almalarını ve kombilerinin performansını geleceğe taşıyabilmeleri için 2021 yılı ek garanti kampanyasını hayata geçirdi.

Isıtmanın uzman markası Buderus, 2021 yılı ek garanti kampanyasını avantajlı fiyatlarla son kullanıcılarına sundu. Geliştirilen bu kampanya sayesinde Buderus son kullanıcıların cihazlarının garanti süresini uzatma imkânı sağlıyor. Böylelikle cihazların ömrü uzuyor ve yıllık bakım seçenekleri ile daha verimli çalışabiliyorlar. Birbirinden farklı garanti paketleri ile son kullanıcılarının beklentilerine yönelik seçenekler sunan Buderus, yetkili servis güvencesi ve ücretsiz bakım avantajı sağlıyor. Buderus markalı yoğunmalı kombilerine 2 ve 4 yıllık ek garanti paketi seçeneklerinden satın almak isteyen son kullanıcılar, Buderus resmi web sitesi üzerinden detaylı bilgilere ulaşabilir, web sitesinde bulunan form ile talep oluşturabilir veya kendilerine en yakın Buderus yetkili servisi ile iletişime geçerek kampanyadan yararlanabilirler.

Bosch Termoteknoloji, Condens 2200i W modelinin farklı kapasiteleriyle her ihtiyaca uygun çözümler sunuyor!

İklimlendirme sektörünün en güçlü markalarından Bosch Termoteknoloji, ihtiyaca göre en uygun ürün ve hizmetleri kullanıcılarla buluşturma misyonuyla Condens 2200i W modelinin 20Kw ve 24kW ısıtma kapasiteleriyle hizmetinizde!



Hayatı kolaylaştıran teknolojiler sunan Bosch Termoteknoloji, tüketici ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak Bosch Condens 2200i W cihazının 20kw ve 24kW ısıtma kapasiteleriyle tasarrufu evinize getirirken; enerji verimliliği skalasında da A sınıfında yer alıyor.

Daha fazla doğalgaz tasarrufu

Bosch Termoteknoloji'nin yeni nesil yoğuşmalı duvar tipi kombisi Condens 2200i W, geniş modülasyon aralığı ile çok düşük ısı ihtiyaçlarında bile yüksek tasarruf sağlıyor. 1:5 modülasyonlu brülörü, anlık ısı ihtiyacınıza göre kendisini otomatik olarak ayarlıyor. Cihaza ihtiyaç

olmadığı durumlarda, cihaz kapasitesini 5'te 1'i kadar kendiliğinden kısabiliyor ve böylece gereksiz gaz tüketiminin önüne geçiyor.

Yeni tasarım, Kompakt ölçüler, Kolay kullanım

Bosch Condens 2200i W yoğuşmalı kombisi, yepyeni bir tasarıma ve kompakt boyutlara sahip. Bosch'un "Roundagon" adı verilen yuvarlak hatlı tasarımına sahip olan cihaz, hafifliğiyle kolay kullanım ve montaj olanağı sağlıyor. Aynı zamanda 7 tuşlu yeni ara yüzü ve yeni nesil LCD ekranı sayesinde, kullanım kolaylığı sunuyor.

Modülasyonlu oda kumandası ile kullanımda A+ enerji verimliliği

ErP (Enerji ilişkili ürünler) yönetmeliğine göre Condens 2200i W; 20 kW ve 24 kW kapasiteli modelleriyle %94 mahal ısıtma



verimliliği sağlıyor. A sınıfı yeni nesil yoğuşmalı kombiler; modülasyonlu ve dış havaya göre çalışan bir oda kumandasıyla kullanıldığında, bu özelliklere sahip oda kumandalarının getirdiği ilave 4 puan ile toplam sistem verimliliği %98'e çıkarak enerji verimliliği sınıfı A+’a ulaşıyor. Bosch Termoteknoloji profesyonelleri doğal gaz faturalarında daha fazla tasarruf elde etmek için modülasyonlu oda kumandası ile kullanabilen sistemleri öneriyor.

Bosch Termoteknoloji'den İndirimli Ek Garanti Kampanyası

Bosch Termoteknoloji, kullanıcılarının cihaz garanti sürelerini 2 veya 4 yıla kadar uzatma imkanı sunuyor. Garanti sürelerinin uzatılması hem cihazların ömrünü uzatıyor hem de yetkili servisler tarafından yapılacak yıllık bakım seçenekleri ile cihazların daha verimli çalışması sağlanıyor. Bosch Termoteknoloji'nin indirimli ek garanti kampanyası 31 Aralık 2021'e kadar devam edecek. Kampanya yeni devreye alınan kombiler için ilk çalıştırma tarihi itibarıyla 45 gün süresince geçerli olacak.

Bosch ile yüksek tasarruflu ısıtma sistem çözümleri



**Daha yüksek enerji tasarrufu ve düşük işletme maliyeti için
profesyonel ekibimize ve gelecek odaklı teknolojilerimize güvenebilirsiniz.**

Enerjiyi doğru ve yerinde kullanmak rekabette önemli bir faktördür. İhtiyaçlarınız doğrultusunda en iyi çözümün hayata geçirilmesinde satış öncesi ve sonrası kapsamlı destek veriyoruz. Geniş ürün yelpazemiz; sıcak su, kızgın su, ekonomizör, degazör, buhar kazanları ve brülör gibi kazanlarımıza birebir uyumlu mekanizma bileşenleri ve kontrol ekipmanlarından oluşmaktadır. Bosch'un yüksek kalite standartları ve profesyonel hizmetiyle daha uzun ömürlü ve yüksek tasarruflu iklimlendirme ayrıcalığı sunuyoruz.

www.bosch-industrial.com/tr



BOSCH

Yaşam için teknoloji

Systemair HSK, toplular alanlardaki havalandırmanın önemine dikkat çekiyor

AVM'ler, yüksek katlı plazalar ve rezidanslarda taze hava girişi, bu binalarda zamanının büyük kısmını geçiren çalışanlar, yaşayanlar ve ziyaretçiler için büyük önem taşıyor. Toplum sağlığı için kritik rol oynayan bu yapılardaki klima santrallerini "binaların gizli kahramanları" olarak tanımlayan Systemair HSK, iç mekânların hava kalitesini artırıp insanlara taze hava sağlamak için çalışıyor. Son olarak hayata geçirdikleri "Taze Hava Akımı" isimli kamuoyu bilgilendirme kampanyası kapsamında kapalı alanlarda sağlıklı ve temiz havanın ancak doğru "havalandırma" ile sağlanabileceğine dikkat çeken Systemair HSK Genel Müdürü Ayça Eroğlu, toplum sağlığı için işletmelerin alması gereken önlemleri anlattı.



Systemair HSK Genel Müdürü Ayça Eroğlu

Pandemiyle birlikte AVM, plaza ve rezidanslardaki havalandırma sistemleri; çalışanlar, bu konutlarda yaşayanlar ve ziyaretçiler için büyük bir endişe kaynağı haline geldi. Son olarak, AVM'lere HES koduyla girilmesi şeklinde alınan olumlu kararlarla birlikte enfekte bireylerle aynı ortamı paylaşma konusunda endişelerin bir miktar azaldığını ancak bu binaların nasıl havalandırıldığını bilmeyenlerin akıllarındaki soru işaretlerinin devam ettiğini söyleyen Systemair HSK Genel Müdürü Ayça

Eroğlu, şu bilgileri verdi:

"Tüm dünya, benzeri olmayan bir şekilde bir virüsle mücadele ediyor. Kapalı alanlarda daha fazla zaman geçirdiğimiz bir yılın son günlerine yaklaşırken havalandırma sistemleri, endişe kaynağı olmayı sürdürüyor. Soluduğumuz havayı ısıtan, soğutan, nemlendiren ve temizleyen bu sistemler büyük önem taşıyor. Bu dönemde okul, hastane ve fabrikaların yanı sıra AVM, plaza ve rezidanslarda çalışan ve yaşayanlar da havalandırma sistemleri konusunda haklı endişelerini paylaşıyorlar. Örneğin, salgın öncesinde AVM'lerin bir günde ziyaretçi sayısı 6-7 milyonu buluyordu. Pandemiyle birlikte bu rakam birkaç milyona kadar düşse de toplum sağlığı için düşündüğümüzde bu alanların çok önemli olduğu aşikâr... Bu kapalı alanları güvenle ziyaret edebilmek, bu ortamlarda sağlıklı bir şekilde çalışabilmek ve toplu konutlarda rahatlıkla yaşayabilmek için doğru havalandırma sistemlerinin kullanılması olmazsa olmaz."

Binaların gizli kahramanları klima santralleri ortama sürekli "taze hava" sağlıyor

Özellikle son 15 yıldır hızla yaygınlaşan yüksek katlı ve camları açılmayan plazalarda taze hava girişini sağlayarak kritik rol oynayan klima santrallerini 'binaların gizli kahramanları' olarak nitelendirdiklerini söyleyen Ayça Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Klima santrallerinin en önemli özelliği, havayı sadece ısıtmak ve soğutmakla kalmayıp aynı zamanda ortama sürekli taze hava sağlaması. Klima santralleri sayesinde fabrikalar gibi endüstriyel ortamlar, hastaneler, altyapı projeleri, havlimanları ve okulların yanı sıra AVM'ler, plazalar ve yüksek katlı konutlardaki iç ortam havasının ısıtılması, soğutulması ve

en önemlisi sürekli taze kalması mümkün oluyor."

Yüzde 100 taze hava ile virüslerin diğer alanlara yayılması önleniyor

AVM'ler, plazalardaki ofisler ve toplu konutlar gibi alanlardaki havalandırma sistemlerini sağlıklı iç ortam havası sağlayabilecek kullanışlı bir araca dönüştürmek için işletmelerin bazı önlemler alabileceğini söyleyen Ayça Eroğlu, önerilerini şöyle sıraladı: "İnsanlığın Covid-19 veya farklı virüslerle mücadelesi devam edecek gibi görünüyor. Virüslerin yayılımını önlemek için uygulanabilecek yeni yöntemler olduğu gibi mevcut sistemler için de alınabilecek önlemler bulunuyor. Doğru sistemlerle sürekli sağlanan 'taze ve temiz hava' vasıtasıyla ortamdaki virüs ve kirleticilerin yoğunluğu azaltılabilir. Havalandırma sistemlerinde virüsün yayılmasını durduracak en kritik eylem, taze hava ile iç ortam havasının karışmasının tamamen önüne geçmek ve klima santrallerini yüzde 100 taze hava moduna getirerek ortamdaki virüsün diğer mahallerdeki insanlara taşınmasını engellenmek."

Mevcut havalandırma sistemlerinde önlemler alınmalı ve veriler sürekli takip edilmeli

İşletmelerin önlemlere ve çalışmalara öncelikle havalandırma süresini ve debisini artırmakla başlayabileceklerini söyleyen Eroğlu; "Çalışma saatlerinden iki saat önce klima santrallerini çalıştırıp, tesis boşaldıktan iki saat sonra durdurmak ve maksimum taze hava debisinde tutmak faydalı bir önlem. Eğer imkân varsa geceleri de klima santrallerini düşük debide çalıştırmak, ortamdaki virüsler veya diğer kirleticilerin yoğunluğunu minimize etme

konusunda fayda sağlayabilir. Özellikle toplu alanlar için temel prensip, içeride mümkün olduğunca fazla taze hava sağlayabilmektir. Bu noktada, tuvalet egzoz sistemleri de 7/24 çalıştırılarak o alanlar negatif basınçta tutulmalıdır. Aynı zamanda yapılan çalışmalar, havadaki nem dengesinin virüsün hayatta kalması ve taşınmasına ciddi bir etkisi olduğunu gösteriyor. Dolayısıyla, iklimlendirme sistemleri sadece soğutma ve ısıtma ihtiyaçlarına karşılık verecek şekilde değil, aynı zamanda ortam havasının nemini de kontrol etmek üzere bir donanıma sahip olmalı. Bu noktada ortam bağıl neminin yüzde 40-60 arasında kontrol edilmesini ve bunu sağlayacak sistemlerin kullanılmasını öneriyoruz” şeklinde açıklamalarda bulundu.

Doğru bakım ve temizlik çok önemli

Toplu alanlarda taze hava ihtiyacını karşılamak için kullanılan klima santrallerinin modüler olma, kolay bakım ve en önemlisi temizlenebilir özellikleriyle öne çıktığını söyleyen Ayça Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: “Klima santrallerinin ilk günkü performanslarını koruması ve sağlıklı bir şekilde taze iç ortam havası sağlama fonksiyonlarını yerine getirebilmeleri için doğru bakım son derece kritik önem taşıyor. Bu sayede klima santralleri kapalı ve toplu alanlar için fayda sağlayan sistemlere dönüşüyor.”

Taze Hava Akımı kampanyası ile kamuoyunu bilinçlendirmeyi hedefliyor

Havalandırma konusunda büyük bir bilgi kirliliği ve algı karmaşası gözlemlediklerini söyleyen Ayça Eroğlu, sözlerini şöyle tamamladı: “Türkiye’de 10 yıldır klima santralleri sektörünün lideri konumundaki Systemair HSK olarak, akıllardaki soru işaretlerini ortadan kaldırıp sağlıklı havalandırma konusunda kamuoyunda farkındalık sağlamak için yakın zaman önce ‘Taze Hava Akımı’ kampanyasını başlattık. Bu bilinçlendirme kampanyası kapsa-

mında; hastanelerden alışveriş merkezlerine, okullardan otellere, fabrikalardan ofislere kadar pek çok farklı alanda sektör profesyonellerine ulaşarak toplum sağlığı için taze havanın önemini ve doğru havalandırma yöntemlerini anlatmaya devam edeceğiz.

Bireylere ise evleri, ofisleri, çocuklarının okulları, gittikleri alışveriş merkezleri, oteller ve hastaneler gibi günlük hayatta içerisinde buldukları tüm bu mekânlardaki iç ortam hava sağlığını nasıl sorgulayabilecekleri konusunda bilgiler vermeyi sürdüreceğiz.”



“Pandemi, yaşam alanlarındaki temel ihtiyaçların önemini hatırlattı”

DemirDöküm, Türkiye Kalite Derneği (KalDer) Eskişehir Şubesi tarafından 19'uncusu düzenlenen “Kalite Şöleni”ne katıldı. DemirDöküm Satış Direktörü Ufuk Atan, “Siz’siz Olmuyor” ana temasıyla düzenlenen organizasyonun konuşmacıları arasında yer aldı. Dijital olarak gerçekleşen organizasyonda Atan; DemirDöküm’ün pandemi sürecinde çalışanları, iş ortakları ve müşterileri için hayata geçirdiği dijital dönüşüm çalışmalarını paylaşarak çevresel duyarlılık ve enerji verimliliğinin artan öneminden bahsetti.



DemirDöküm Satış Direktörü Ufuk Atan

İklimlendirme sektörünün öncü markalarından DemirDöküm, Türkiye Kalite Derneği (KalDer)’in 19’uncusunu düzenlediği “Kalite Şöleni”nde yer aldı. Pandemi nedeniyle dijital ortamda “Siz’siz Olmuyor” ana temasıyla düzenlenen; akademi ve iş dünyasının farklı disiplinlerinden liderlerin başarılı dönüşüm çalışmalarını paylaştığı organizasyon, yoğun katılımı gerçekleştirdi. 66 yıldır yürüttüğü çalışmalar, ürettiği ürünler ve sunduğu hizmetlerle sektörüne öncülük eden DemirDöküm’ün Satış Direktörü Ufuk Atan, ülkemizde ilk koronavirüs vakasının görüldüğü günden itibaren markanın yürüttüğü öncü çalışmaları, pandemi sürecinde sunulan hizmetleri ve global ölçekte alınan önlemleri katılımcılarla paylaşırken çevresel duyarlılık ve enerji verimliliğinin artan öneminden de bahsetti.

“DİJİTALLEŞME TÜM SEKTÖRLERİN ANA GÜNDEMİ OLDU”

Hızlı bir şekilde hayatımıza giren koronavirüs pandemisinin önemli sonuçları olduğunu belirten Ufuk Atan, “Temennimiz bu sürecin en kısa sürede sona ermesi. Geride bıraktığımız 9 ayda insanoğlu

olarak değişime ne kadar hızlı adapte olabildiğimizi bir kez daha gördük. Pandemi karşısında nasıl çözümler üretip nasıl hareket edeceğimizi hızlıca belirledik. Koronavirüs, kısa sürede temel ihtiyaçlarımızın ne kadar önemli olduğunu bizlere hatırlattı. Evlerin daha uzun süreli yaşam alanı olduğunu, iklimlendirme sektörü için üretilen ürünlerin direkt insan hayatının vazgeçilmez olduğunu hatırlattı. Diğer bir konu ise dijitalleşme oldu. Dijitalleşme, çok hızlı bir şekilde tüm sektörlerin ana gündemi oldu. Dijitalleşmenin hayatımıza olan artılarını, şimdiye kadar kullanmadığımız entegre sistemleri, bu sistemlere eklenecek yeni nesil çözümlerle günlük yaşantının nasıl kolaylaşabileceğini hep birlikte deneyimledik” açıklamasını yaptı.

“ÜST DÜZEY ÖNLEMLERLE ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ”

DemirDöküm’ün bu süreçte “Her koşulda DemirDöküm yanında” söylemiyle hareket ettiğini belirten Atan, “İlk adım olarak çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin sağlığını ve güvenliğini garanti altına almak için dijital uygulamaları hayata geçirdik. Üç gün gibi kısa bir sürede çalışma yapımızı koşullara uygun olarak hızlıca değiştirdik. Halihazırda var olan uzaktan çalışma altyapımızı güçlendirdik. İş akışımız ve süreçlerimizde aksama olmadan hızlıca evden çalışma düzenine geçtik. Çağrı merkezimiz de online erişim ve paylaşım ağı altyapısı sayesinde saatler içerisinde evden çalışabilir hale geldi. Bu yeni düzene hızlı adaptasyon sağlanabilmesi için çalışanlarımıza evden çalışma ve esnek çalışma modelleri üzerine eğitim vererek en kısa sürede bu modele uyum sağlamalarına yardımcı olduk. Üretim tarafında üst düzey önlemler olarak çalışmalarımızı sürdürdük. Güvenli üretim uygulamalarımız ve düzenlemelerimiz ile Bozüyük’teki faaliyetlerimize devam ettik. DemirDöküm Fabrikaları, iklimlendirme sektöründe ‘TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi’

almaya hak kazanan ilk fabrikalar arasında yer aldı. Bu konuda yüksek hassasiyetle çalışmalarımızı yürütüyoruz” dedi.

“SEKTÖRDE ÖNCÜ UYGULAMALARA İMZA ATTIK”

Sosyal izolasyon, bulaş riskini azaltmak için uygulanan kısıtlamalarla insanların daha fazla evlerinde olmaya başladığını ve hayatımızda hiç olmadığı kadar artan “evde kalma ve hijyen” ihtiyacının iklimlendirme ürünleriyle giderildiğine dikkat çeken Ufuk Atan şöyle konuştu; “Cihazlarımızın sorunsuz çalışması ve kullanıcılarımızın güvenli bir şekilde günlük yaşamlarını sürdürebilmeleri için birçok öncü uygulamayı ardı ardına hayata geçirdik. Müşterilerimizin kullanımına sunulan ürünler hiçbir işlem yapmadan kullanılmaya başlanabilecek cihazlar değil; doğal gaz, radyatör tesisatı gibi tesisat ve montaj çalışmalarını da gerektiriyor. Bunun için de doğru cihazın belirlenmesi ve tesisat yapımı için öncelikle işlem yapılacak mekana bir keşif yapılması gerekiyor. Biz de bu ihtiyaçtan yola çıkarak, pandemi koşullarında teması en aza indirebilmek amacıyla uzaktan keşif uygulamamızı devreye alarak sektörde bir ilke imza attık. ‘Görüntülü Keşif’ hizmetimiz ile müşterilerimize bilgisayarları ya da akıllı telefonları aracılığıyla hizmet verip, sağlık çekincelerini en aza indirdik. WhatsApp başta olmak üzere diğer iletişim kanallarından da tüketicilerimizin her zaman yanında olduk. Servis çalışanlarımız sahada yeni cihaz devreye alım ve arıza işlemlerinde kesintisiz hizmete, maske, gözlük, eldiven ve özel tulumlarla gerekli üst düzey önlemleri alarak devam etti. Tüketicilerimizin ürünlerimize, hizmetlerimize kolay ulaşabilmesi için uygun vade seçenekleriyle kampanyalarımızı hayata geçirdik. Aynı şekilde iş ortaklarımızı uyguladığımız kampanyalarla destekledik. Aldığımız tüm önlemlerle çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın ve kullanıcılarımızın ‘sağlığını’ ve ‘ekonomik sağlığını’ koruma altına almaya çalıştık.”



BOSCH

Yaşam için teknoloji

Her ihtiyaca uygun profesyonel video çözümleri

Detaylı bilgi için: www.boschsecurity.com/tr/tr





Daikin, Avrupa'daki 140 milyon Euro'luk yatırımıyla son teknolojiye odaklandı

İnovasyon çalışmalarlarıyla iklimlendirme sektörüne yön veren Daikin Industries Ltd., Türkiye'deki AR-GE merkezinin de dahil olduğu Avrupa Geliştirme Merkezi (EDC)'ni daha kapsamlı araştırmalar yapabilmek amacıyla büyütme kararı aldı. Bu kararla Belçika'nın Gent kentinde 140 milyon Euro'luk bir yatırım planlayan Daikin, EDC'nin hali hazırda gerçekleştirdiği inovatif ve enerji verimliliğini en üst düzeye çıkaran araştırma ve geliştirme çalışmalarına yenilerini eklemeyi hedefliyor. 2021 yılının ikinci yarısında Gent Üniversitesi'nin Wetenschap Park yerleşkesine yapılması planlanan geliştirme kompleksi, yeni ısıtma teknolojileri, 'nesnelerin interneti' ve 'yapay zeka' gibi alanlara yoğunlaşacak.

İklimlendirme sektörünün Japon devi Daikin Industries Ltd.'nin Avrupa iştiraki Daikin Europe N.V. (DENV) Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Geliştirme Merkezi (EDC)'nin çalışmalarını daha üst düzeye çıkarmak amacıyla Belçika'nın Gent şehrinde 140 milyon Euro değerinde yeni bir yatırıma hazırlanıyor. Daha kapsamlı inovasyon çalışmaları için ek kapasitenin yanı sıra yeni test odalarına ve en son teknolojiyle donatılmış daha büyük araştırma tesislerine ihtiyaç duyan Daikin, bu amaçla 2021 yılının ikinci yarısında Gent

Üniversitesi'nin Wetenschap Park yerleşkesine modern bir geliştirme kompleksi inşa etmeyi planlıyor. Sektörde inovasyon ve çevreye verdiği önemle bilinen Daikin, bu yatırımıyla ısıtma çözümlerine, yeni ısı pompası teknolojilerine ve gıda ve farmasötik ürünler için kullanılan soğuk zincir çözümlerine üstün teknolojiler yardımıyla yeni bir soluk getirmeyi hedefliyor. DENV'nin daha fazla yeni teknoloji geliştirebilmesi için EDC'nin yenilenmesi ve daha kapsamlı hale getirilmesi büyük önem taşıyor.

"EDC'NİN KURULUŞUNDAN BERİ YÜZDE 140 BÜYÜDÜK"

Daikin'in EMEA Geliştirme Merkezi'nin 2012 yılında kurulmasından bu yana, Avrupa'nın bu lider araştırma platformunun; Gent, Pilzen (Çek Cumhuriyeti), Güglingen (Almanya) ve Sakarya'daki (Türkiye) uydur merkezleriyle ve diğer tesisleriyle inanılmaz bir hızla büyüyerek fark yaratmasını belirten EDC Genel Müdürü Kazuhide Mizutani, "Şu anda Ostend ve Gent'te 220'ye varan AR-GE çalışanıyla hizmet veriyoruz. EDC'nin 2012 yılında kurulu-

şundan bu yana yaklaşık yüzde 140 oranında büyümeyi başardık. Start-up aşamasından itibaren, araştırma altyapımızı geliştiriyor ve sıcaklık kontrolü için ilave test odaları inşa ediyoruz. Tüm bunlar klasik ısıtma çözümlerine karşı enerji verimli alternatiflere yönelik artan talebin bir sonucudur. Pazar ihtiyaçlarını öngörerek hazır olmak ve Avrupa'nın çevre dostu yaklaşımlarını yakalamak istiyorsak daha da büyümemiz ve genişlememiz zorunludur" açıklamasını yaptı.

ARAŞTIRMA PAZARI NEDEN BÜYÜYOR?

Temel olarak fosil kaynaklı yakıtlarla çalışan ısıtma sistemlerinin uzun vadede kademeli olarak terk edilmesine yönelik uluslararası değişime paralel olarak araştırma pazarı da büyüyor. Avrupa, öncülük ettiği CO2 emisyonlarının azaltılmasını içeren AB Yeşil Anlaşma politikasıyla klasik ısıtma çözümlerine enerji verimli alternatifler geliştirilmesini teşvik ediyor. Isı pompalarıyla çevre dostu ve enerji verimli bir alternatif sunan Daikin, inovatif tekno-

lojisiyle fark yaratıyor. Isı pompalarının ısıtma pazarı içindeki oranı bu nedenle güçlü şekilde büyümeye devam ediyor. Ayrıca gıda, farmasötik ürünler ve kullanıma sunulacak COVID-19 aşılmasının uygun biçimde saklanmasına olanak veren soğuk zincir çözümleri teknolojilerine talep her geçen gün artıyor. EDC, Avrupa'da araştırma ve geliştirme açısından ilk sıralarda yer alıyor.

İDEAL KONUM: GENT

Daikin Europe N.V., EMEA Geliştirme Merkezi'nin merkez ofisine yönelik en ideal konum için yaptırdığı araştırmalar sonucunda Gent Üniversitesi'nin Bilim Parkı'na karar kılındı. En iyi 100 üniversite içinde yer alan Gent Üniversitesi (UGent) 'Makine Mühendisliği' doktora programını yenileyerek gelecekte bu alanda çalışacak çok sayıda insanı yetiştirmeye başladı. Daha önce de birlikte çalışan UGent ve EDC, bu yeni tesisteki işbirliğini yeni ısıtma teknolojileri, 'nesnelerin interneti' ve 'yapay zeka' gibi alanlarda yoğunlaştırarak sürdürmeyi planlıyor.

Yeni bina, test tesisleri ve ofis alanı olmak üzere iki bölümden meydana gelecek. Toplam yüz ölçümünün yaklaşık 4 bin metrekare olması planlanan projede yer alan test alanları, sınıfında dünyanın en gelişmiş tesisleri arasında yer alacak. En modern EMC (Elektromanyetik Uyumluluk) odaları kurulacak ve özel partiküller, deşarj ve malzeme analizi gibi konular için test odaları inşa edilecek. Daikin, yeni binasını nZEB (neredeyse sıfır enerjili bina) ve BREEAM Excellent sertifikası gibi en gelişmiş enerji verimliliği standartlarını takip ederek inşa etmeyi hedefliyor. Yaklaşık 13 bin metrekareyi bulacak olan ofis alanı yaklaşık 500 kişinin çalışmasına fırsat verecek. Daikin Europe N.V., 2025 yılına kadar EMEA Geliştirme Merkezi'nde yaklaşık 380 kişiyi istihdam etmeyi hedefliyor. Ofis binasının geri kalan bölümü de UGent'in ve diğer araştırma şirketlerinin personeline tahsis edilecek. Hazırlık çalışmaları 2021 yazının sonuna doğru başlayacak olan test binasının açılışı ise 2023 yılının Mayıs ayında gerçekleşecek. Ofis alanları ise 2023 yılının sonuna doğru kullanılmaya başlanacak.

Daikin App ile Servis Ağına Mobil Destek



Genel Müdür Yardımcısı Olcay Avcı

Yenilikçi çözümleriyle iklimlendirme sektörünün öncülüğünü yapan Daikin, yetkili servislerinin daha yüksek performans sağlaması amacıyla geliştirdiği akıllı telefon uygulamasıyla servis kalitesini bir üst düzeye çıkarıyor. Daikin App adı verilen uygulama, Daikin'in güçlü servis ağına mobil destek sağlarken arıza çözümlerinin hızına hız katıyor. Yetkili servisler arızayı gidermek için gittikleri mahallerde sonuca ulaşamadıklarında Daikin App ile arızalı cihazın video ya da fotoğrafını merkezdeki ekip arkadaşlarıyla paylaşıyor ve gerekli yardımları alarak cihaz sorununu anında çözebiliyor.

Daikin App, mobil desteğin yanı sıra

tüm ürün gruplarına ilişkin teknik bilgileri, videoları ve eğitimleri de bünyesinde barındırıyor. İnteraktif bir rehber olma özelliği taşıyan uygulama, tüm arıza kodlarına anında çözüm üretirken, servis elemanını adım adım yönlendirebiliyor. Daikin Türkiye'nin sorumlu olduğu çevre ülkelerdeki servis gücüne de destek sağlamak amacıyla Rusça dil seçeneğine de sahip olan Daikin App, duyuru ve haberleri de kullanıcılarına sunuyor.

Daikin Satış Sonrası Hizmetler Departmanı'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Olcay Avcı Daikin App hakkında şu bilgileri veriyor: "Servislerimizin sahada desteğimizi daha çok

hissetmelerini istediğimiz için Daikin App'i geliştirip, devreye aldık. Böylece servislerimize daha hızlı çözümler sunmayı ve yeni teknolojileri kullanarak ellerini güçlendirmeyi mümkün hale getirdik. Müşteri memnuniyeti bizim önceliklerimizin başında geliyor. Daikin App ile servislerimizin sorun çözme gücü ve hızını artırarak müşteri memnuniyeti konusunda da fark yaratıyoruz. Hazırladığımız uygulama güçlü servis ağıımızı daha güçlü hale getirirken servis elemanlarımızın bilgilerini geliştirmesine de olanak sağlıyor." Uygulama için tanıtıcı bir video hazırlayan Daikin, müşteri memnuniyeti ve eğitimin altını çiziyor.



Toshiba'nın Yeni VRF Serisine Japonya'da Yüksek Onur Ödülü

Toshiba Carrier, Japonya'da piyasaya yeni sürdüğü VRF Serisi ile Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı Ödülü'nü almaya hak kazandı. Bakanlık ve Enerji Tasarrufu Merkezi (JEC) tarafından desteklenen ödül programı, şirketler ve eğitim kurumlarının yürüttüğü enerji tasarrufu çalışmalarını ödüllendirerek diğer kuruluşlara da rol model olmasını hedefliyor.

Endüstrinin en yüksek yıllık performans faktörüne odaklanan programın ödül töreninin 27 Ocak 2021'de Tokyo Big Sight'ta düzenlenmesi planlanıyor. Toshiba Car-

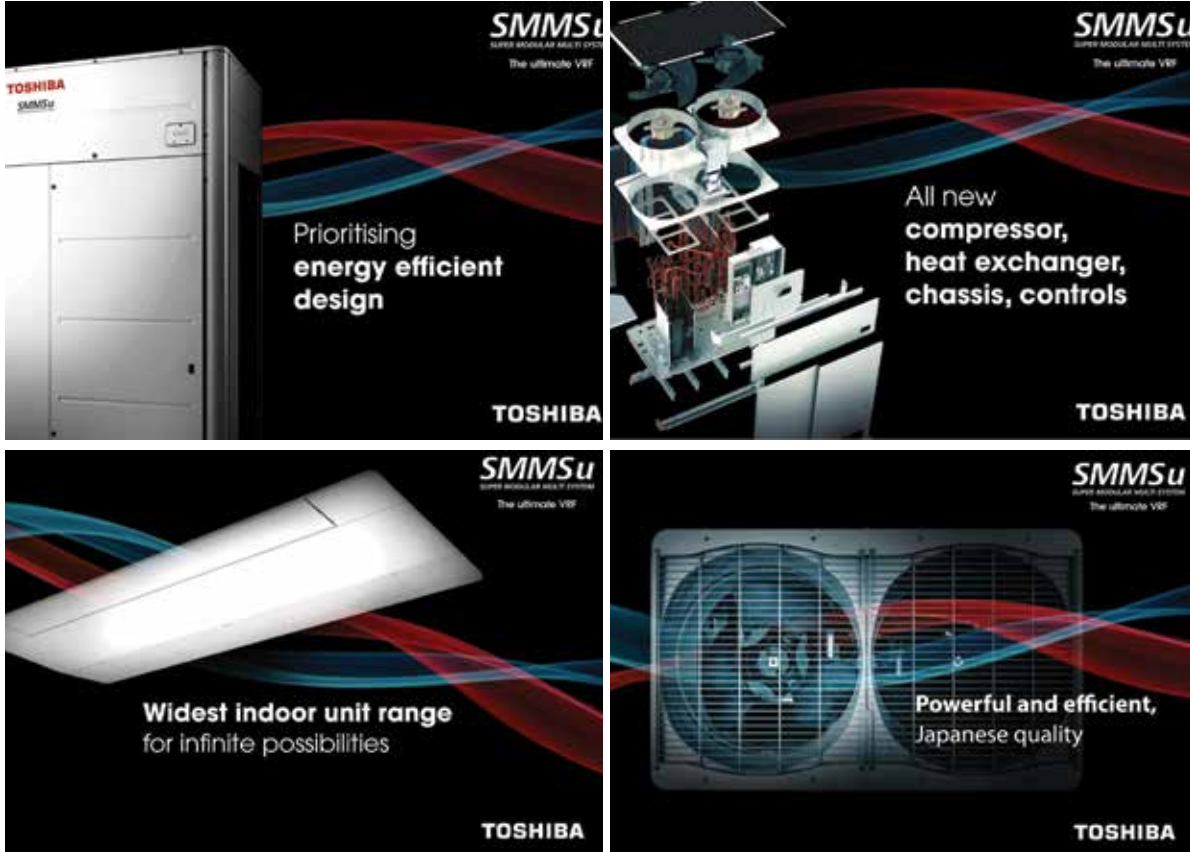
rier, "21. Yüzyıla Yönelik Enerji Verimliliği ve Koruma Ekipmanları ve Sistemleri" kapsamında kazandığı ödüller dahil olmak üzere, bu alandaki 30. onur ödülünü kazanıyor.

Yenilikçi özellikleri ile sağlam çözümler sunan VRF Serisi, temiz havalandırma ekipmanlarıyla birlikte kullanıldığında özellikle müteahhitlerin konfor, güvenilirlik ve enerji verimliliğindeki zorlukları daha başarılı bir şekilde ele almalarına olanak sağlıyor.

Ayrıca, artırılmış kapasite için yeni tasarlanan ısı eşanjörleri ve per-

vane fanları, yüksek verimlilik elde etmede oldukça etkili bir görev üstleniyor. Geliştirdikleri defrost teknolojisi, bina sahiplerinin daha büyük kapasiteli bir modeli tercih etmelerine gerek kalmadan temiz hava için en aza indirilmiş yıllık enerji tüketimi ile ilk yatırım ve işletme maliyetlerinden tasarruf etmelerine yardımcı oluyor.

Türkiye'de de Alarko Carrier tarafından satışa çıkarılan yeni seri, bu özellikleri ile verim oranını artırırken, aynı zamanda sistemin toplam çalışma ömrünü de uzatmış oluyor.



Su yalıtımı uygulaması depremde can ve mal kaybını önüyor!

Yapı Grubu'ndaki Lineflex markasıyla yalıtım sektörünün Türkiye'deki en büyük pazar payına sahip olan Aktaş Holding'in CEO'su İskender Ulusay, deprem riskine karşı binalarda yalıtımın önemine vurgu yaparak, "Lineflex EPDM membranı, yapılarınızda tüm su izolasyonu yapılacak alanlarda kullanabilirsiniz. Lineflex EPDM ürünümüz etilen-propilen-dien monomer içerir. Kolay uygulanabilir, yüksek verimli, uzun ömürlü, UV ışınlarına ve ozona dayanıklı ve çevre dostu bu ürünümüz ile yapılarınızı ve en önemlisi sevdiğinizizi depreme karşı koruyun" mesajını verdi.



Aktaş Holding'in CEO'su İskender Ulusay

Ülkemiz bir deprem ülkesi olup, bu gerçek ile yaşamayı öğrenmeli ve önlemlerimizi almalıyız. Deprem hasarı açısından dünya dördüncüsü olan Türkiye, deprem sıklığı bakımından da dünyada altıncı sırada yer alıyor. Bu yüzden de deprem riskine karşı binalarda gerekli önlemlerin alınması hayati önem taşıyor.

Depreme karşı alınması gereken birçok önlemler vardır. Bu önlemler içerisindeki en önemli konulardan birisi de su yalıtımıdır. Çünkü depremlerin yol açtığı büyük yıkımların en önemli nedenlerinden biri korozyondur. Herhangi bir yoldan binaya sızan suyun yol açtığı korozyonu önlemek, ancak su yalıtımıyla mümkündür. Yapı Grubu'ndaki Lineflex markasıyla yalıtım sektörünün Türkiye'deki en büyük pazar payına sahip olan Aktaş Holding'in CEO'su İskender Ulusay, deprem riskine karşı binalarda yalıtımın önemine vurgu yaptı.

Depremde binalardaki su izolasyonu neden önemlidir?

"Binalarımıza nüfuz eden su, yapımızın taşıyıcı kısımlarında yer alan demirlerin paslanmasına ve taşıma kapasitesinin düşmesine ve zayıflamasına yol açıyor"

diyen Ulusay, "Su, aynı zamanda betonun çürümmesine ve çatlamasına neden oluyor. Su yalıtımı ile yapı, başlangıç aşamasında tasarlandığı taşıma kapasitesini zamanla kaybetmiyor. Su yalıtımı yapılmış bu uzun ömürlü ve dayanıklı yapılar sayesinde, depremlerde can ve mal kaybının azalması sağlanıyor" diye konuştu.

Su yalıtımı nerelere ve nasıl uygulanır?

"Binalarınızda yapacağınız su izolasyonu maliyeti, toplam yapının yaklaşık olarak %3'ünü oluşturmaktadır" diyen Ulusay, "Su yalıtımı, yapınıza su girebilecek bütün alanlarda yapılmalıdır. Bu alanlar toprağa temas eden duvarlar, temeller, suyun birikebileceği ve su seviyesi altında kalan yapıların dış duvar bölgeleri, teraslar, çatılar vb. alanlardır. Lineflex EPDM membranı, yapılarınızda tüm su izolasyonu yapılacak alanlarda kullanabilirsiniz. Lineflex EPDM ürünümüz etilen-propilen-dien monomer içerir. Kolay uygulanabilir, yüksek verimli, uzun ömürlü, UV ışınlarına ve ozona dayanıklı ve çevre dostu bu ürünümüz ile yapılarınızı ve en önemlisi sevdiğinizizi depreme karşı koruyun" ifadelerini kullandı.

Sektörde ilklerin öncüsü

Faaliyet gösterdiği sektörlerde sahip olduğu markalar ile dünya liderleri arasında yer alan Aktaş Holding, Yapı Grubu'nda bulunan Lineflex markasıyla yalıtım sektörünün Türkiye'deki en büyük pazar payına sahip olup, kısa süre önce devreye aldığı kendinden yapışkanlı membran, renkli membran ve geotekstilli (keçeli) membran ürünleri ile sektörde büyük ses getirmişti.

Dünyada sayılı firmanın üretebildiği geo-



tekstilli membranları, AR-GE çalışmaları sonucunda tamamen kendi öz kaynaklarıyla üretmeyi başaran şirket, Türk yalıtım sektöründe bu ürünü üreten ilk firma olarak, büyük bir başarıya daha imza atmıştı.





Hastanelerde Klima Sistemlerinin Önemi

Başta hastaneler olmak üzere, tüm sağlık kuruluşlarında klimalar hayati önem taşıyor. Modern bir HVAC sisteminin uzun vadeli fiziki ve operasyonel etki yaratacağını bilen sağlık kuruluşları, klimaların hastane koşullarına ve hijyen kurallarına uygunluğunun yanı sıra, binanın yapısına uyum sağlaması ve enerji dostu olmasını da önemsiyor. Çok katlı binalar için gelişmiş teknolojileri birleştiren entegre bir çözüm olan LG MULTI V, işletme maliyetlerini en aza indirirken maksimum enerji verimliliği sağlıyor ve İkili Algılama Kontrolü sayesinde nem ve sıcaklığı algılıyor.

2020 yılında ortaya çıkan ve tüm dünyada günlük hayatın yanı sıra, ekonomik hayatı etkileyen pandemi, zaten uzun yıllardır maliyetlerini kısımaya ve verimliliğini artırmaya çalışan sağlık sistemini de etkiledi. Başta hastaneler olmak üzere tüm sağlık kuruluşları artık kaynaklarını daha verimli, daha sürdürülebilir ve daha tasarruflu şekilde kullanmaya çalışıyor. Deloitte'un hazırladığı "2020 Global Health Care Outlook" raporuna göre, dünya genelinde sağlık sistemlerinin bir çoğu finansal anlamda sürdürülebilirliğini sağlayabilmek amacıyla çözüm yolu arayışında. Bir yandan finansal kesintiler, bir yandan düzenli şekilde devam eden işletme giderleri, diğer bir yandan da yenilenme zorunluluğu gelen tıbbi cihaz, demirbaş ve diğerleri...

Tüm bu giderlere bir de yeni bina ihtiyacı eklenince iş içinden çıkılmaz bir hal alabiliyor. Bu nedenle, artık sağlık hizmeti sağlayıcıları bütçe kısıtlamalarıyla başa çıkmak amacıyla yeni bina yapmak yerine, var olanı yenileme yoluna gidiyor. Amerikan Sağlık Hizmetleri Mühendisliği Derneği ve Sağlık Tesisleri Yönetimi tarafından yapılan araştırma, hizmet binası renovasyonu ve genişletmelere yatırım

yapanların (yüzde 74), yeni inşaat yapımına kaynak ayıranlardan (yüzde 31) daha fazla sayıda olduğunu gösteriyor. Bunu yaparken de, hem alanında en iyi, hem de en verimli ürünleri kullanmayı tercih ediyor ki, finansal kaynaklarını en uygun şekilde kullanabilsinler.

Yenileme denince genellikle binaların fiziksel olarak yenilenmesi ve tadilat faaliyetleri aklı gelir ancak, sistemlerin optimizasyonu da yenilenme içerisine giriyor. Kesintisiz olarak hizmet veren sağlık kuruluşlarının bina yenilemesi yaptırırken göz önünde bulundurması gereken sistemler arasında HVAC yani ısıtma, havalandırma ve klima sistemleri de yer alıyor. Yüzde 21'e Varan Enerji Verimliliği LG tarafından çok katlı binalar için tasarlanan MULTI V, sağlık kuruluşlarının ihtiyacını tam olarak karşılıyor. Yenilikçi teknolojilerle dünyadaki en iyi enerji verimliliğini sunan LG MULTI V, soğutmada %3, ısıtmada %10, mevsimsel verimlilikte (soğutma) %21 enerji verimliliği sağlıyor. Tek bir ünite 26 HP'ye kadar kapasite sağlıyor, bu nedenle daha az dış ünite gerektiriyor. Bu da, geleneksel bir modele kıyasla toplam kurulum alanında %

23'e varan, ürün ağırlığında ise yüzde 15'e varan bir tasarruf sağlıyor. LG'nin özel "Ocean Black Fin" ısı eşanjörü ile aşındırıcı ortamlara dahi çalışmak üzere tasarlanan LG MULTI V'in, nem sensörü aracılığıyla buz çözme işleminin geciktirilmesi, yağ sensörü aracılığıyla kısmi buz çözme ve akıllı yağ yönetimi sayesinde kesintisiz ısıtma teknolojisi iyileştirilmiş durumda. Bu sayede, ısıtma süresinde günde %11 artış, güç girişinde ise % 7 azalma sağlanıyor.

Ayrıca, Multi V5 özelleştirilebilmesiyle de öne çıkıyor. Örneğin, Multi V ünite kullanıcıları, hassas sıcaklık kontrolü sağlamak için bir Hydro Kit ekleyebiliyorlar. Brezilya'daki Syrian Lebanese Hospital buna iyi bir örnek teşkil ediyor. Kompleks, ameliyathaneler ve görüntüleme merkezleri için LG Multi V, Hydro Kit ve AHU'ların (Klima Santrali) birleşik bir çözümünü kullanıyor.

HVAC sistemini yenilerken uzun vadeli perspektif değişikliklerini dikkate almak, yerleşim planı üzerinde önemli bir etkiye sahip oluyor ve ek avantajlar sağlıyor. Böylelikle sağlık tesislerinin gelecekteki uygulanabilirliğini ve finansal sürdürülebilirliğini iyileştirmesine yardımcı oluyor.

“2021 yılında hedefimiz yeni yatırımlar yapmaya devam etmek”

“Hedeflerimiz değişen dünyanın teknolojisine ayak uydurarak yenilikçi, katma değerli üretim kapasitemizi ve ürün çeşitliliğimizi arttırmak. 81 ilde 106 ülkeye 44 yılı aşkın tecrübemizle tedarikçilerimize hizmet veriyoruz. Pimtaş Plastiği başarıya ulaştıran potansiyelin temel etkenleri, dünya standartlarını rahatlıkla sağlayabilen üretim teknolojilerimiz, ürünlerimizin kalitesi ve tedarikçilerimizden gelen memnuniyet.”



PİMTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Şamil Tahmaz

PİMTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Şamil Tahmaz 2020 yılı değerlendirmeleri ve bu yılki hedeflerini bizlerle paylaştı.

Şamil Tahmaz; “2020 yılı yine büyüme yılı oldu. Geçen yıl kapasitesini ve toplam cirosunu yüzde 40 oranında artıran Pimtaş Plastik yatırımlarına 2021 de devam edecek. Sektörümüz yarattığı istihdam, ihracat geliri ve katma değer açısından ekonomi için önemli bir konuma sahip. Üretimde kullandığımız modern teknoloji ile makine parkuru, faaliyet alanı, katma değeri, karlılığı, ihracatımızı ve ürün yelpazemizi genişletti. Tasarıma dayalı katma değerli üretim iç pazarı ve ihracatımızı çok daha yüksek seviyelere çıkardı. Pimtaş Plastik olarak yükselen teknolojiye ayak uydurmak, daha rekabetçi kaliteli ve çevreci ürünler üretmek için Ar-Ge çalışmalarımızı üni-

versiteler ile birlikte yürütüyoruz. Pimarge yeni ürün geliştirilmesi ve mevcut ürünlerin iyileştirilmesi noktasında değer yaratmaya devam ediyor.

Pimtaş Plastik her alan için ürün geliştiriyor

Hedeflerimiz değişen dünyanın teknolojisine ayak uydurarak yenilikçi, katma değerli üretim kapasitemizi ve ürün çeşitliliğimizi arttırmak. 81 ilde 106 ülkeye 44 yılı aşkın tecrübemizle tedarikçilerimize hizmet veriyoruz. Pimtaş Plastiği başarıya ulaştıran potansiyelin temel etkenleri, dünya standartlarını rahatlıkla sağlayabilen üretim teknolojilerimiz, ürünlerimizin kalitesi ve tedarikçilerimizden gelen memnuniyet. Bizi özel kılanda bu. Tedarikçilerimizin taleplerini çok iyi değerlendirip, ürün geliştirmemiz. Gerçekleştirdiğimiz yenilikler hizmetimizi daha geniş bir tedarikçi tabanına ulaştırmamızı sağlıyor. Kaplin ürünümüzü piyasaya sürdük. Üretime yeni girmiş olmasına rağmen pimtaş marka algısının verdiği güven ve tecrübe ile sektörde dorukta. Tedarikçilerimizin bize duyduğu bu güven bizleri çok mutlu etmekte. Geçmişte yaptığımız anlaşmalarla birlikte, bugüne geldiğimizde tedarikçilerimizin ihtiyaçlarına cevap verdiğimizizi

görüyoruz. Önümüzdeki dönemde de yenilikçi ürünlerle müşterilerimize destek olmaya devam edeceğiz.” Tahmaz, “Her bireyin ülke için verdiği savaş farklıdır. Biz sanayicilere düşen görevde yerli ve milli üretim gücümüzü arttırmak için daha çok çalışmak, yatırım yapmak ve taşın altına elimizi koymak” dedi.

İçme suyunun korunması hedefimiz

Tahmaz sözlerini, “Her gün içme suyu- na ihtiyaç duyarız. Pimtaş Plastik de sürdürülebilir su tedarigi ve kullanımına yönelik içme suyunun korunmasını hedefliyor. Yaşamımızın vazgeçilmezi olan su, sadece insanların değil doğanın ve tüm canlıların yaşam kaynağı. Pimtaş plastik, sızıntı yapmayan boruları, dağıtım ağları, borulara monte edilecek tüm ek parçaların üretimini kaliteli bir şekilde gerçekleştirerek hayata su taşıyor, toprağa nefes katıyor. Biliyoruz ki, dünyadaki en değerli emtia su. En önemlisi de suyu değer kaybetmeden sağlıklı, güvenli, kaliteli bir şekilde kullanıcıya ulaştırmak. Biz de dünyadaki en değerli emtiayı korumak için üretim yaptığımızın bilincinde olarak üretiyor ve değer katmaya devam ediyoruz.” şeklinde tamamladı.



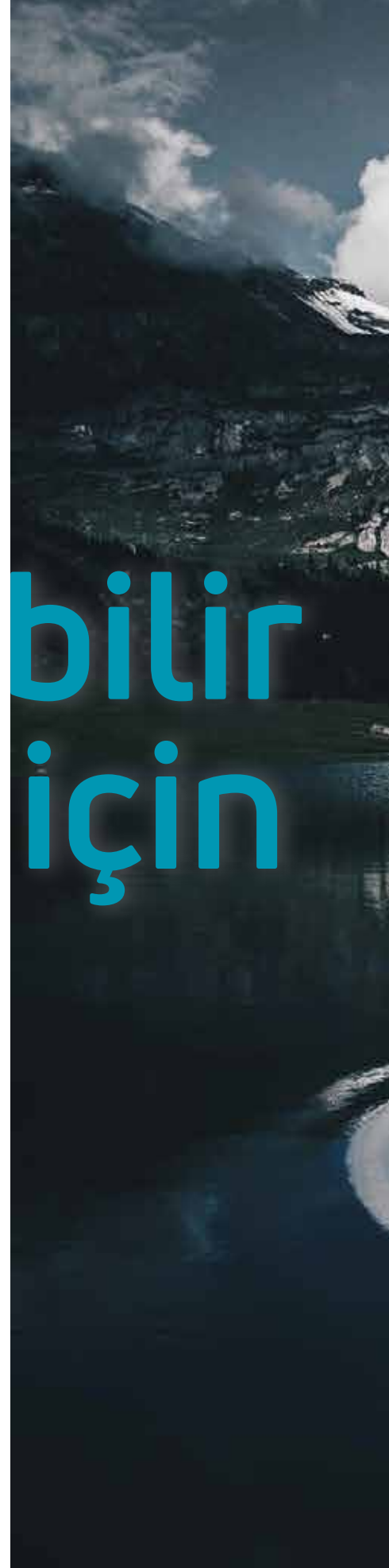
Sürdürülebilir Bir Yaşam için

GELECEĞİM

Çevreye zararsız hammadde kullanımı ve suyu havayla karıştırarak daha az su tüketmenizi sağlayan perlatörlü ürünlerimiz ile hem banyolarınızda ki konforu hem de doğayı ve su kaynaklarımızı koruyoruz.

Geleceğimiz için #İyileştirme Hareketi'ni destekliyoruz.

#iyileştirmehareketi
#geleceğim



E.C.A.[®]

SEREL[®]

YILLARCA BERABER



Froumann Profesyonel Hava Temizleme Sistemleri 80 yıllık deneyimini, 2.5 milyon TL'lik Ar-Ge yatırımla birleştirip dünyada bir ilke imza attı

Dünya devi markalara ankastre ocak, fırın ve davlumbaz üreten, 80 yıllık sanayici ailenin üçüncü kuşağının yeni girişimi Froumann Profesyonel Hava Temizleme Sistemleri, SARS CoV-2 virüsünü filtreleyen cihaz geliştirdi. Avrupa'da lider olmak için çalışmalarını sürdüren marka, 120 milyon TL'lik ciro hedefliyor.



Froumann'ın Yönetim Kurulu Başkanı Burak Yakupoğlu

tarafından da ilgi görmesi, bizleri ileride yapacağımız daha başarılı çalışmalar için de motive etti."

120 milyon TL'lik ciro hedefliyor

Kapalı ortam havasında uzun süre asılı kalabilen ve virüsler dahil tüm kirleticileri filtreleyebilmesiyle dikkat çeken Froumann'ın NASA tarafından onaylı HEPA H14 filtre teknolojisi kullanarak geliştirdiğini ve böylece güvenli nefes alanı oluşturmayı başardıklarını belirten Yakupoğlu, şöyle konuştu:

"Farklı büyüklükteki mekanlarda kullanılacak beş farklı tipte cihazımız var. 100 metrekareden başlayarak 300 metrekareye kadar olan tüm kapalı ortamlarda havayı filtreleme imkanı sağlıyoruz. Bu açıdan bakıldığında Froumann'ın okul, hastane ve postane gibi kamuya açık alanlar için önemi daha da belirginleşiyor."

Yurtdışına bayilik yoluyla yayılmayı planladıklarını söyleyen Yakupoğlu, Almanya'ya 50 adetlik bir satış gerçekleştirdiklerini ve Almanya tarafından ürünlerinin kabul görmesinin önem taşıdığını ifade ederek Rusya, Ukrayna ve Fransa'da oluşturdukları ağa yakın zamanda Avrupa'nın diğer ülkelerini de ekleyeceklerini söyledi. Yakupoğlu, "hava temizlemede farklı cihaz ve teknolojiler için çalışmalar yapacağız. Öncelikli olarak Froumann hava cihazlarımızı Avrupa lideri yapmayı hedefliyoruz. Bir yıllık süreçte 30 bin adet satış gerçekleştirmeyi planlıyoruz. 2023 yılı sonunda ise 50 bin adetlik satışa ulaşarak 120 milyon TL'lik ciro hedefliyoruz."

Dünya devi markalara ankastre ocak, fırın ve davlumbaz üreten, 80 yıllık sanayici ailenin üçüncü kuşağının yeni girişimi Froumann Profesyonel Hava Temizleme Sistemleri, SARS CoV-2 virüsünü filtreleyen cihaz geliştirdi. Froumann'ın Yönetim Kurulu Başkanı Burak Yakupoğlu, 2019 yılının sonunda virüsün Çin'de ortaya çıkması, ardından tüm dünyaya hızla yayılmaya başlamasıyla hava temizleme cihazlarına olan ihtiyacı görerek hızla bu alanda çalışmaya başladıklarını söyledi. Havalandırma sistemleri alanındaki uzun yıllara dayanan güçlü know – how'larını 2.5 milyon TL'lik Ar-Ge yatırımla destekleyerek ürettikleri ürünle SARS CoV-2 virüsü ile mücadelede umut veren bir gelişmeye imza atan Froumann'ın Yönetim Kurulu Başkanı Burak Yakupoğlu şu bilgileri verdi:

Teknoloji ve Sanayi Bakanı Varank, üretim tesislerini ziyaret ederek bilgi aldı

"2020 yılı Ocak ayında grubumuzun Ar-Ge merkezindeki 25 mühendisle çalışmaya

başladık. Dünyadaki en gelişmiş cihazları sipariş edip incelemeye aldık. Aralıksız 8 ay çalıştık. Pandemi öncesi yapılan cihazların virüs temizleme özelliği olmadığı için buna özel bir teknoloji eklemek gerektiğini biliyorduk. Çalışmamızı virüs üzerine yoğunlaştırdık.

Geliştirdiğimiz ürünle SARS CoV-2 virüsünü yüzde 99 oranında filtre edebildik. Üstelik bunu Sağlık Bakanlığı'nın izni ile üniversite laboratuvarlarında yapılan testlerle de kanıtladık. Virüsü taşıyan ve yayan kişilerin, konuşmaları sırasında etrafa saçılan damlacıkların solunması ile bulaşan SARS CoV-2 için, nefes hizasından bir filtrelemenin yapılması gerektiğini gördük. Böylece kirli havayı nefes hizasından çeken bir tasarım yaparak bu alanda dünyanın ilk hava temizleme cihazını ürettik. Elde ettiğimiz sonuçları, Eskişehir'deki fabrikamızı geçtiğimiz aylarda ziyarete gelen T.C. Teknoloji ve Sanayi Bakanımız Sayın Mustafa Varank ile de paylaştık. Teknolojik anlamda tamamen yerli ve milli bir ürün olan Froumann'ın başarısının Sayın Bakanımız



BAŞARI İÇİN İŞBİRLİĞİ! “CPG Europe olarak sizlerle birlikte geleceği şekillendirmeye kararlıyız”

*tremco illbruck Group yeniden markalaşma sürecini tamamlayarak ünvan değişikliğine gitti;
grup artık CPG Construction Products Group Europe olarak karşımızda.*

GÜÇLERİMİZİ BİRLEŞTİRDİK!

illbruck, Flowcrete, Nullifire, Tremco, Vandex, Dryvit ürün markaları CPG Europe çatısında birleşti. Birleşmenin ana hedefi; binaların ve yapıların sürdürülebilirlik kriterlerinin üzerine çıktığı bir dünyayı şekillendirmek!

TEK ÇATI ALTINDA BİR MARKA AİLESİ, CPG EUROPE

CPG Europe, pazar lideri bu grubu oluşturmak için 2019'da bir araya gelen tüm alt grup markalarını yansıtan yeni bir kimliği ortaya çıkardı.

1947'de ABD Ohio'da temelleri atılan ve günümüzde multi-milyar dolarlık hacmi ile New York Borsasına kota RPM International Inc.'in yapı malzemeleri bölümünün Avrupa ayağı olan CPG Europe, illbruck, Flowcrete, Nullifire, Tremco, Vandex ve Dryvit dahil olmak üzere birçok Avrupa inşaat ürünü markası için yeni bir şemsiye grup markası olarak tasarlanmıştır.

CPG Europe Başkanı Melissa Schoger “İlk defa bir araya gelen bu yeni marka ailesini duyurmaktan heyecan duyuyoruz. Bu tür olağanüstü ekipleri, ürünleri ve hizmetleri bir araya getirmek, inşaat sektörüne gerçekten özel bir ürün ve hizmet kombinasyonu sunmak, müşterilerimizin artık projelerinin her alanında kolektif uzmanlık, beceri ve yeniliklerden yararlanabileceği anlamına geliyor.” diyerek grubun yeni konumunu açıklamıştır.

“CPG Europe olarak biz, yenilikçi yaklaşımlar ve sürdürülebilir çözümler ile geleceği şekillendirmeye kararlıyız. Bu kararlılığımızı, birinci sınıf teknolojiyi, gerçekten benzersiz bir hizmet sunmak için özel alanlarda onlarca yıldır inşa ettiğimiz müşteri odaklı yaklaşımımız ve becerilerimizle bir araya getirebilmemiz sayesinde gerçeğe dönüşmektedir.”

CPG TÜRKİYE’NİN SORUMLULUKLARI ARTIYOR

tremco illbruck Group Türkiye’de artık Tremco CPG Turkey Dış Tic. A.Ş. ünvanı ile hizmet vermeye devam edecek.



Yeniden markalaşma sürecinin yanı sıra Türkiye'nin pazardaki stratejik konumu ve önemi sebebi ile grubun içerisinde ülkeye yeni sorumluluklar eklendi. CPG Euro-



pe'un ana grup markaları olarak birleşmeler firmanın bünyesine katılan Flowcrete, Vandex, Dryvit grup markalarının yanı sıra, Haziran 2020'den itibaren Türkiye Cumhuriyetleri, Balkan Ülkeleri ve İsrail de CPG Türkiye'nin sorumluluk bölgesine dahil edilmiştir.

Bu yeni oluşum ile CPG Türkiye sızdırmazlık malzemeleri, izolasyon ve yapıştırıcılardan pasif yangın korumasına, yer kaplamasından su yalıtımı ve çatı kaplama

çözümlerine kadar her türlü ihtiyaca cevap verebilen geniş ürün yelpazesi ile günümüzde mimarların, müteahhitlerin, planlamacıların ve sahada ustabaşlarının karşılaştığı karmaşık problemlere nokta atışı çözümler sunmayı hedeflemektedir.

ETRAFINIZA BİR BAKIN! BİZ HER YERDEYİZ.

Avrupa çapında 1.400'den fazla çalışanı ve yüksek performanslı, pazar lideri ürünlerden oluşan uzun bir listeye sahip olan CPG Europe, Avrupa inşaat pazarına hizmet vermek amacıyla kimyasal olarak tasarlanmış çözümler sağlamak için ideal bir konumdadır. CPG Europe yeniden yapılaşma süreci ile ilgili detaylı bilgileri öğrenmek ve Sanal CPG Şehri'nde, CPG Europe'un yüksek performanslı yapı malzemeleri çözümlerini ve ürünlerin uygulama alanlarını incelemek için cpg-europe.com adresini web sitesini ziyaret edebilirsiniz.



Kışın ortasında ılık bir yaz yağmuru: Yeni GROHE Tempesta 250 tepe duşu

Vücudun tamamını kaplayan tam yüzü Rain akış, 250mm çaplı yuvarlak ve kare tasarım ve su tasarrufu sağlayan GROHE EcoJoy teknolojisi sayesinde, sürdürülebilir bir keyif sunuyor.

GROHE'nin yeni Tempesta 250 tepe duşu artık kendi duşunuzda ılık bir yaz yağmuru hissi yaşıyor. Tempesta 250, su tasarrufu sağlayan çevre dostu EcoJoy fonksiyonu, tam yüzü Rain akışı ve 250 milimetrelik cömert çapı özellikleriyle konfor sunuyor. Teknoloji, performanstan taviz vermeksizin, su akışını dakikada 9,5 litre gibi sürdürülebilir bir düzeyle sınırlandırıyor. Gezegen için üzerinize düşeni yaparken saf su keyfinin tadını çıkarmanıza izin veren bu mükemmel kombinasyon, günlük yaşamlarında sürdürülebilir olmalarına yardımcı olacak bir duş arayan Almanların %66'sının da tercihi.

Ayrıca, şirketin Almanya'nın Lahr şehrindeki kendi duş yetkinlik merkezinde ürettiği GROHE Tempesta 250 tepe duşu ince tasarımı ve zarif krom yüzeyi ile çevreci özelliğinin yanı sıra etkileyici bir tasarım sunuyor. Tasarım, halihazırda ünlü 2020 iF Tasarım Ödülü'ne ve uluslararası üne sahip ICONIC AWARD 2020: Yenilikçi Mimari ödülüne layık görüldü.

GROHE Tempesta 250, tekli tepe duşu olarak, duş kolu ile set olarak veya eksiksiz duş sistemi olarak, yuvarlak veya kare tasarımı ile temin edilebiliyor. Minimalist tasarımı, her modern banyoya entegre edilmesine imkân verirken, evrensel bağlantı özellikleri ise tüm standart duş kollarına monte edilmesini kolaylaştırarak rahatlatıcı, sürdürülebilir bir duş keyfi sunuyor.



Kaleseramik, Sağlık Ürün Deklarasyonu'nu Türkiye'de alan ilk firma oldu

Yapı malzemeleri sektörünün lideri Kaleseramik, sağlıklı, çevreci ve sürdürülebilir ürünleri ile seramik sektöründe ilklere imza atmaya devam ediyor. Ürettiği malzemelerin çevresel etkilerini detaylı olarak ortaya koyan ve dünyaca kabul gören Çevresel Ürün Deklarasyonu'nu (Environmental Product Declaration- EPD) Türkiye'de alan ilk firma olan Kaleseramik, bu kez de duvar karosu ürün gruplarında Sağlık Ürün Deklarasyonu'nu (HPD) alan ilk firma olmayı başardı.

Çevre dostu üretim anlayışıyla sürdürülebilir ürünler üreten Kaleseramik, Türkiye seramik sektöründe standartları belirlemeyi sürdürüyor. 2010 yılında, Çevresel Ürün Deklarasyonu'nu (Environmental Product Declaration- EPD) Türkiye'de alan ilk firma olan Kaleseramik, sektörde yeni bir başarıyı daha gerçekleştirdi. Kaleseramik; duvar karosu ürün gruplarına, binalarda yer alan ürünlerin içeriğine yönelik sağlık ve çevre etkilerini doğru, güvenilir ve şeffaf bir şekilde ortaya koyan Sağlık Ürün Deklarasyonu'nu (HPD) alan ilk firma oldu.

Dünyanın en prestijli yeşil bina derecelendirme sistemlerinden biri olan LEED sertifikalarının daha üst seviyesini temsil eden HPD sertifikası, binalarda sağlık seviyesinin yükseltilmesini amaçlayan Well

sertifikasının en önemli şartlarından biri olarak kabul ediliyor.

“Bugün artık yapı malzemesinin içeriğini ifşa eden üreticiler tercih ediliyor”

Pandemi ile birlikte uluslararası ticarete sağlıklı, sürdürülebilir ve çevreci üretimi hedefleyen sertifikaların çok daha önemli hale geldiğini belirten Kaleseramik Genel Müdürü Altuğ Akbaş, “Salgın öncesinde Birleşmiş Milletler (BM) başta olmak üzere uluslararası kamuoyunun öncelikli gündemi olan küresel ısınma ve sürdürülebilir üretim konuları, pandemiyle birlikte daha da fazla önem kazandı. Bugün artık mimarlar, yatırımcılar ve şartnameleri hazırlayan proje ekipleri, malzeme seçimi yaparken, yapı malzemesinin içeriğini



Kaleseramik Genel Müdürü Altuğ Akbaş

ifşa eden üreticileri tercih ediyor. Bundan dolayı Sağlık Ürün Deklarasyonu (HPD) hem bizim için hem de sektörümüz için büyük önem arz ediyor. Kaleseramik olarak; uzun yıllardır ‘başka bir dünya yok’ prensibi ile tasarımdan üretime tüm faaliyetlerimize bütünsel bir bakış açısıyla yaklaşıyoruz. Gelecek kuşaklara daha yaşanabilir ve sürdürülebilir bir dünya bırakmak için üretimden ticarete, tedarik zincirinden verimliliğe kadar ekonomiye yön veren her çarkı, çevreye ve doğaya saygı çerçevesinde yürütmeye çalışıyoruz. Dolayısıyla gerek Çevresel Ürün Deklarasyonu gerekse de son aldığımız Sağlık Ürün Deklarasyonu'nu bir sertifikadan öte işimizi ne kadar doğru yaptığımızın bir göstergesi olarak görüyoruz. Bu kapsamda Kaleseramik Ar-Ge Merkezi'mizde; yenilikçi ve sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda, atıkların önlenmesinden hammaddeye, son üründen malzeme ve süreç iyileştirmelerine kadar sektöre yön verecek gibi birçok inovatif projeyi yürütüyor ve destekliyoruz” diye konuştu.



“Yaşam kaynağımız olan suyun temini için verimli pompa ve hidrofor teknolojileri geliştiriyoruz”

“Düzce tesislerimizde son üç yıldır akıllı üretim teknolojileri konusundaki yatırımlarımıza da hız kesmeden devam ediyoruz. Endüstri 4.0 kapsamında gerçekleştirdiğimiz yatırımların meyvesini almaya başladık. Üretimdeki verimliliğimiz son bir yılda %20 arttı. Bunun yanı sıra yüksek katma değerli ürünlerimiz ile küresel üretim değer zincirinden çok daha fazla pay almayı hedefliyoruz.”



Masdaf Yönetim Kurulu Üyesi Denizhan Polatoğlu

1977 yılında %100 yerli sermaye ile kurulan Masdaf, enerji verimliliği sağlayan, çevreci ve inovatif “akışkan teknolojileri” üretmekte. Pompa sektörünün öncü markalarından olan firma, 40.000 m² alan üzerine kurulan Düzce tesislerinde üretim faaliyetlerini gerçekleştirmekte.

Masdaf Yönetim Kurulu Üyesi Denizhan Polatoğlu ile gerçekleştirdiğimiz röportaj çalışmamızda, geçen yılın kısa bir değerlendirmesi ve önümüzdeki döneme dair hedeflerini konuştuk.

2020 yılı firmanız için nasıl bir yıl oldu? Kısa bir değerlendirme alabilir miyiz?

2020 yılı tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecine rağmen firmamızın başarılı performans sergilediği ve %15 büyüme gerçekleştirdiğimiz bir yıl oldu. Uzun ve orta vadede planladığımız yatırımlarımıza hız kesmeden devam ettik.

Yerli sanayinin güvenilir tedarikçisi olarak sektörel ve global ölçekte yaşanan sıkıntılara rağmen yeni normale kısa sürede adapte olarak, hem yurt içi hem de yurt dışında çözüm ortağı olduğumuz projelere, hızlı ve sorunsuz teslimat gerçekleştirdik. Masdaf olarak pandemin gölgesinde geçen 2020 yılında göstermiş olduğumuz bu başarıyı; dijital yatırımlarımıza, operasyonel masraflarımızı optimize eden yalın üretim faaliyetlerine, üretim süreçlerimize yönelik olarak gerçekleştirdiğimiz teknolojik yatırımlara, yarım asra yaklaşan tarihimiz boyunca müşterilerimizle kurduğumuz sürdürülebilir ilişkilere ve ekibimizin özverili çalışmalarına borçluyuz.

Dijital dönüşümü tüm süreçlerimize entegre edecek çalışmalarımıza hız kazandırdık. AR-GE ekibimizin iki yıl süren çalışmaları sonucunda geliştirdiğimiz “pompa test standı”nın Düzce fabrikamıza kurulumunu gerçekleştirdik ve hizmet

te açtık. Güçlü AR-GE ekibimizle inovatif ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. “Dik ve yatay milli, kademeli ve yüksek verimli pompa” üretimi yapmaya başladık. Pompa sistemlerinde yüksek verimlilik sağlayabilmek için elektrik motoru ve sürücüler üzerine önemli çalışmalar yürüttük ve birçok ürünüme akıllı pompa sistemlerini entegre ettik, bu konudaki çalışmalarımız tüm ürünlerimizi kapsayacak şekilde devam ediyor. 2020 yılında AR-GE ve teknolojinin yanı sıra sürdürülebilir başarının en önemli kaynağı olarak gördüğümüz “insan kaynağına” da yatırım yaptık. Kilit pozisyonlara, alanında uzman profesyonelleri transfer ettik. Masdaf ekibinin sürekli gelişimi amacıyla düzenlediğimiz eğitimlere, online platformlar üzerinden devam ettik.

2020 yılı tüm sektörleri eğiten bir yıl oldu. İş dünyasında iş yapış biçimleri değişti. Esnek ve uzaktan çalışmaya geçişle birlikte İK’da dijitalleşme dönemi başladı. Dijitalleşmenin ne kadar önemli olduğu anlaşıldı. Masdaf özelinde belirtmem gerekirse pazarlamadan, üretime kadar birçok alanda iş yapış şeklimizi dijitalleşmenin gereklerine uygun olarak kurguladık. 2017 yılında kurduğumuz Mas Academy kapsamında düzenlediğimiz eğitimleri, pandemi süreciyle birlikte dijital ortama taşıdık ve online interaktif eğitimler düzenlemeye başladık. İş ortaklarımızı bilgilendirme noktasında sosyal medya hesaplarımızı daha aktif olarak kullanmaya başladık. Hem yurt içinde hem de yurt dışında dijital pazarlamaya daha fazla ağırlık verdik. Sosyal medya yönetimi, dijital içerik yönetimi ve reklam yönetimi konusunda önemli adımlar attık. Yurt dışında online olarak düzenlenen fuarlara katıldık. Kısacası hem markamızın hem de sanayimizin gelişmesine yönelik önemli atılımlar yaptık.

Masdaf olarak, dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecine rağmen 2020 yılında büyüme hedeflerimize ulaşmış olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Masdaf’ın



bu başarısı, Price Waterhouse Coopers (PWC) ve Kocaeli Sanayi Odası tarafından bu yıl 13. kez düzenlenen 'Sektörel Performans Ödül Töreni'nde "Metal Sanayi Büyük Ölçekli İşletme" kategorisi'nde birincilik ödülü ile taçlandırdı.

2021 yılı hedeflerinizi ve beklentilerinizi genel hatlarıyla paylaşabilir misiniz?

Kovid-19 pandemisi sürecinin ağır koşulları dünya ekonomisini olumsuz yönde etkiledi. Biz de ülke olarak bu süreçten olumsuz etkilendik. Ancak dünya ekonomisinde devam eden daralma süreçlerine rağmen ülkemizin almış olduğu tedbirler ve teşviklerle en kısa sürede toparlanıp, bu zor günleri geride bırakacağımızı düşünüyorum. 2021 yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda ekonomik faaliyetlerin ivme kazanacağı ve yüzde 5,8'lik bir büyüme gerçekleşmesi öngörülmüyor. Bu iyimser tablonun büyümeye ve gelişmeye açık olan pompa sektörümüz dahil tüm sektörlerle olumlu bir yansıması olacaktır. Biz Masdaf olarak, 2021 yılında da en değerli kaynağımız olan insana ve teknolojiye yönelik yatırımlarımıza devam edeceğiz. Ayrıca 2020 yılında AR-GE çalışmalarını başlattığımız binalara ve endüstrilere yönelik akıllı pompa teknolojilerini, 2021 yılında piyasaya sürmeyi planlıyoruz. Bina ve endüstri grubunda ürün çeşitliliğimizi artırmaya, verimlilik konusunda sürekli iyileştirmeler yapmaya devam edeceğiz. Kısacası 2021 yılına

büyük hedefler ve beklentilerle giriyoruz diyebilirim.

Türkiye dahil 65'ten fazla ülkede AVM, toplu konut, hastane, otel ve fabrika gibi büyük projelerin pompa sistemlerinde Masdaf'ın imzası var. Tüm bu yaşam alanlarında su kaynaklarının verimli kullanılması yönünde geliştirdiğiniz pompa teknolojileriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Küresel ısınmadan doğrudan etkilenen su kaynaklarının yanlış yönetimi ve kullanımı nedeniyle dünya nüfusunun %40'ı susuzluk tehlikesi ile karşı karşıya bulunuyor. "Dünya Doğal Kaynaklar Enstitüsü" (WRI) tarafından hazırlanan rapora göre ülkemiz, su sıkıntısı çeken ülkeler arasında 32.sırada yer alıyor. Kişi başına düşen 1.519 m³'lük su miktarı ile "su sıkıntısı çeken" ülke olarak kabul ediyoruz. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Türkiye nüfusunun 2030 yılında 100 milyona ulaşacağını öngörüyor. Bu durumda da kişi başına düşen su miktarının 1.120 m³/yıl olması bekleniyor. Kısacası artan nüfusumuzla birlikte "su fakiri" bir ülke olma yolunda ilerliyoruz. Hem ham su transferi ve dağıtımını hem de kullanım sonrası oluşan atık suların etkili ve verimli bir şekilde yönetilmesi, ekosistem ve dolayısıyla geleceğimiz için hayati önem taşıyor. Masdaf olarak, yaşam

kaynağımız olan suyun temini için verimli pompa ve hidrofor teknolojileri geliştiriyoruz. Özellikle, konutlara, AVM'lere, endüstrilere, hastanelere ve okullara yönelik olarak geliştirdiğimiz "akıllı su şartlandırma sistemleri" ile küresel anlamda yaşamakta olan su krizini önlemeye yönelik önemli adımlar atıyoruz. Sistemin ihtiyacı doğrultusunda çalışan akıllı pompa teknolojilerimiz ile enerjiyi verimli kullanmanın yanı sıra su kaynaklarını da verimli bir şekilde yönetiyoruz.

Dijital sistem çözümlerimizle, pompa teknolojilerimizin uzun yıllar verimli ve sorunsuz bir şekilde çalışmasını garanti ediyoruz. Özellikle GenIO INM Santrifüj Pompalara, GenIO MultiHexa Hidroforlara, NM Norm Pompalara ve NMM Uçtan Emişli Monoblok Santrifüj Pompalara entegre ederek sunduğumuz, yeni nesil "GenIO Motor Üstü Frekans İnvörtörleri"imiz ile pompaların daha verimli çalışmasını ve basıncın sürekliliğini sağlıyoruz. Ayrıca GenIO Motor Üstü Frekans İnvörtörleri, Mod-Bus haberleşme protokolü üzerinden bina otomasyon sistemi veya PLC gibi dış ünitelere anlık erişim imkanı da sağlıyor. Böylece pompa teknolojilerini uzaktan kontrol etmek ve arıza hallerinde arızalı pompanın devre dışı bırakılmasını sağlayarak, yedek pompanın otomatik olarak devreye alınmasını ve sistemin herhangi bir aksaklığa neden olmadan çalışmasını sağlamak da mümkün hale geliyor.



Üretim ve Ar-Ge çalışmalarınızla ilgili bilgi alabilir miyiz?

40 bin metre kare alan üzerine kurulan Düzce tesislerimizde son üç yıldır akıllı üretim teknolojileri konusundaki yatırımlarımıza da hız kesmeden devam ediyoruz. Endüstri 4.0 kapsamında gerçekleştirdiğimiz yatırımların meyvesini almaya başladık. Üretimdeki verimliliğimiz son bir yılda %20 arttı. Bunun yanı sıra yüksek katma değerli ürünlerimiz ile küresel üretim değeri zincirinden çok daha fazla pay almayı hedefliyoruz.

Dijital dönüşümle birlikte sürekli olarak değişen müşteri beklentileri doğrultusunda AR-GE'den, Satış Sonrası Hizmetlere kadar tüm süreçlerimizi, sürekli olarak değerlendiriyor, analiz ediyor ve geliştiriyoruz. Dijital dönüşümle gelen değişime uyum sağlayabilmek için tüm süreçlerimizde yenilikçi ve müşteri odaklı bir yaklaşım benimsiyoruz. Masdaf olarak sürdürülebilir büyümemizin temelinde; dünyadaki teknolojik gelişmeleri yakından takip etmek, yeni üretim yöntemlerini kısa sürede sistemimize dahil etmek, Ar-Ge çalışmaları ile inovatif pompa teknolojileri geliştirmek ve

markalaşmak yatıyor. Tüm bu çalışmalarla sektörümüze de yön verecek pozisyona ulaştık. Dijital dönüşümü tüm süreçlerimizin merkezine alan yatırımlarımız ve geliştirme çalışmalarımız aralıksız devam ediyor.

Güçlü AR-GE ekibimiz ile inovatif ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. 2020 yılında ciromuzun %7'sini AR-GE'ye ayırdık. Bu kapsamda 2020 yılında piyasaya sürdüğümüz yeni seri pompalarımızla, müşterilerimize uzun ömürlü ve tasarruflu kullanım imkanı sunuyoruz.

Son teknoloji ölçüm cihazları ve kontrol sistemleri kullanılarak yaklaşık iki yıl süren AR-GE çalışmalarının sonucunda geliştirdiğimiz ve Düzce tesislerimizde kurulumunu gerçekleştirdiğimiz "pompa test standı"yla da ileri teknoloji pompalarımızı test edip, performanslarını ölçüyoruz ve bu kapsamda AR-GE çalışmalarımıza yön veriyoruz. Yüksek debili ve güçlü pompaların testlerini otomatik olarak yapabilmeyi test standımızla birlikte çift emişli pompalarda kapasite artırımına başladık, bundan sonra da seriye, yeni ürünler katarak yolumuza devam edeceğiz.

Yıllar içinde geliştirdiğimiz, kullanıcı dostu bir ara yüze sahip olan "pompa seçim programımızı" da 2021 yılında başta bayilerimiz olmak üzere tüm iş ortaklarımızın kullanımına sunmayı hedefliyoruz.

Dik ve yatay milli, kademeli ve yüksek verimli pompaların üretimine de başladık. Güçlü yarı mamul stoğumuz sayesinde "HEXA Serisi Paslanmaz Pompalar" da müşterilerimize, tüm kapasitelerde hızlı teslim avantajı sunuyoruz. Oldukça fonksiyonel olan Hexa Serisi Paslanmaz Pompalar, şebeke suyu uygulamalarından, farklı sıcaklık, debi ve basma yüksekliğindeki endüstriyel sıvıların uygulamalarına kadar oldukça geniş bir yelpazede kullanılıyor. Hexa ürün grubu ailesine dahil edilmesini planladığımız yeni modelleri de 2021 yılında pazara sunmayı hedefliyoruz.

Kirli ve atık suların transferinde etkili çözümler sunan ve piyasada yüksek rağbet gören dalgıç pompalar ile yangın pompalarında da ürün gamımızı genişletmeye yönelik çalışmalarımız devam ediyor.

Endüstriyel enerjinin ortalama %30'u pompalar tarafından tüketiliyor. İyi bir sistem tasarımı ve uygun pompa seçimi ile tüketilen enerjinin %30'undan tasarruf edilebilmek mümkün. Bu nedenle pompa sistemlerinde yüksek verimlilik sağlayabilmek için elektrik motoru ve sürücüler üzerine önemli çalışmalar yürütüyoruz. Akıllı pompa sistemlerini, tüm ürünlerimizde entegre etmeyi hedefliyoruz. Enerjiyi verimli kullanmak için sadece pompanın verimli olması veya doğru pompa seçimi yeterli değil, pompanın bağlı olduğu tesisatın ya da sistemin, değişken yük taleplerine karşı optimum noktada çalışmasını sağlayan kontrol sistemleri ile entegre olması da önemli. Pompanın kullanım ömrünü ortalama 10 yıl olarak kabul edersek, kontrol sistemleri ve yüksek verimli elektrik motorlarının getireceği kazancın, ürünün ilk yatırım maliyetini 3 ile 5 yıl içerisinde amortismana düşürebileceğini söyleyebiliriz; ancak bu amortisman süresi ürün tipine ve büyüklüğüne göre değişiklik gösterir.



GenIO MultiHexa

Motor Üstü İntertörlü Hidrofor



*Uzaktan Kontrol Avantajı ile Sistem Verimliliği
ve Enerji Tasarrufu*

masgrup.com

 **masdaf**



Yüzlerce yıllık Anadolu kültürü mirasını yaşatmak ve ülkemize her alanda katma değer sağlamak için kurulan VakıfBank iştiraki, Türkiye'nin ilk gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi Vakıf GYO, 25. yaşını kutluyor.



Vakıf GYO Genel Müdürü Onur İnceHasan

1996 yılında halka açılarak Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlayan Vakıf GYO'nun 2020 yılında aktif büyüklüğünü 2,4 milyar TL'nin üzerine çıkardığına dikkat çeken Vakıf GYO Genel Müdürü Onur İnceHasan, "2021 yılında tamamlamayı

hedeflediğimiz İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projemizle başarı grafiğimizi yükseltmeyi amaçlıyoruz" dedi.

İncehasan, Vakıf GYO'nun 25. yılını değerlendirerek 2021-2025 yıllarını kapsayan stratejik hedefleri doğrultusunda şirketin gelecek vizyonunu, İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi (İUFM) ve satışa sunulması planlanan diğer projelerle ilgili açıklamalarda bulundu.

VakıfBank vizyonuyla her geçen gün büyümeye devam ettiklerine vurgu yapan İncehasan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"VakıfBank ve tüm iştirakleri Türkiye'nin büyümesi, güçlenmesi, bugünlere gelmesine sancaktarlık yapmıştır. Bugün, VakıfBank ve TOKİ iştirak şirketi olarak kurulan ve bankamızın Genel Müdürü Sayın Abdi Serdar ÜSTÜNSALİH'in ortaya koydukları vizyon ve değerli destekleri ile her geçen gün büyümeye devam eden Vakıf GYO'nun 25. Yılıni kutluyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Türkiye'nin ilk gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi olmaktan dolayı gurur duyuyoruz."

"İUFM 2021 sonunda tamamlanıyor"

25 yıldır inşaat sektörüne sundukları finansman desteği ve nitelikli projelerle sektörün önemli aktörleri arasında yer aldıklarına dikkat çeken İncehasan, "Türkiye'nin en büyük bankası olma yolunda sıçrama yapan VakıfBank ve inşaat sektörünün amiral gemisi olan TOKİ gibi sermayedarların iştiraki bir şirket olmanın sorumluluğunu taşıyor, ülkemize değer katan, sektöre yön veren, ufuk açacak projelere imza atıyoruz" diye konuştu.

'Yeni projeler yolda'

2020 yılında aile dostu konseptli 'Bizimtepe Aydos' projesi konut satışlarını tamamladığını belirten Genel Müdür İncehasan, 2021 yılı içinde ticari ünitelerin satışını da tamamlamayı hedeflediklerini söyledi. İncehasan, sözlerini şöyle noktaladı: "Ankara'nın seçkin yaşam merkezi Çukurambar'da yer alan Cubes Ankara Projemiz 2023 yılında tamamlanacak. Projemizin inşaat çalışmaları ve satışlarını 2021 yılında başlatmayı planlıyoruz. Ayrıca 'Nidapark Küçükyalı' projesinde satışa hazır durumdaki ofis katlarımızla ilgi gösteren yerli ve yabancı yatırımcı taleplerini değerlendiriyoruz. Projenin B10 ve B11 bloklarında 19 ila 27. katları arasında yer alan ofis katlarımızın satışını 2021 yılı içerisinde tamamlayacağız. Bu yıl ayrıca, 'İzmir Konak' projemizin inşaatına devam edecek, İstanbul'un eşsiz deniz ve adalar manzarasına sahip 'Maltepe Konut' projemizin de yapım sürecine başlayacağız. Türkiye'nin ilk gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi olarak geleceğin inşasında farklı bir sorumluluğumuz olduğuna inanıyoruz. Vakıf GYO olarak sürdürülebilir kârlılık ve verimlilik prensibi ile tüm paydaşlarımız için kalıcı değer üretmeye devam edeceğiz."

Yalıtımsız binalarda enerjinin %80'i ısıtma ve soğutmaya harcanıyor

Her yıl 11-18 Ocak tarihleri Enerji Verimliliği Haftası olarak kutlanıyor. Sürdürülebilir bir dünya için son yıllarda enerji verimliliği konusunda bireysel farkındalığın arttığına işaret eden Avrupa'nın mantolama devi Baumit, hayatımızı geçirdiğimiz konut ve iş yerlerimizde doğru ısı yalıtımı ile enerji tüketiminin yüzde 50 oranında azaltılabileceğine dikkat çekiyor. Binalarda yapılacak ısı yalıtımı ile iklim değişikliği ve küresel ısınmaya karşı mücadele edilirken tasarruf da ediliyor.



Baumit Satış ve Pazarlama Direktörü Erdil Dinçer

Avrupa'nın mantolama devi Baumit, Enerji Verimliliği Haftası'nda, 2019 yılının verilerine göre Türkiye'de enerjinin yüzde 33'ünün binalarda kullanıldığına, yalıtımsız binalardaki harcanan enerjinin yüzde 80'inin ise ısıtma-soğutmaya harcağına dikkat çekiyor. Konut alırken iç mekan detaylarına daha fazla önem verildiğini oysaki binaların ısı yalıtımlı dış cephelerinin

tasarruf, enerji verimliliği ve çevre açısından çok daha önemli olduğunu söyleyen Baumit Satış ve Pazarlama Direktörü Erdil Dinçer, ısı yalıtımının dünyamıza, çevremize ve gelecek nesillere olan sorumluluğumuzdan dolayı artık mutlak bir zorunluluk olduğunu vurguluyor.

İMSAD'ın (Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği) verilerine göre, ülke olarak 2019'da ithal ettiğimiz enerji miktarı 41 milyar dolar iken toplam kullandığımız enerji 58 milyar dolar seviyesinde. Yaklaşık yüzde 70'ini ithal ettiğimiz bu enerjinin en büyük kısmı ise yüzde 35 oranıyla konut ve hizmetler bölümünde kullanılıyor. Yani enerji en fazla konut ve hizmetler alanında tüketiliyor, bunun karşılığında da yaklaşık 20 milyar dolar bedel ödeniyor.

Ülke ekonomisi için 10 milyon TL tasarruf imkanı

Akıllı binalar ile yapılarda kullanılan enerjinin yüzde 50'ye yakınının tasarruf edilebileceğini söyleyen Erdil Dinçer, "Isı yalıtımı; ısıtma-soğutma giderlerinde yüzde 50'ye varan tasarruf sağlamakla birlikte ithal edilen enerji miktarını azaltarak ülke ekonomisi için de her yıl 10 milyar TL'ye yakın tasarruf imkanı sağlar. Birleşmiş Millet-

ler'in açıkladığı verilere göre, dünyamızın en büyük sorunu olan küresel ısınma ve iklim değişikliğinin ana sebeplerinden olan sera gazı emisyonları ısı yalıtımı ile azaltılabilir. Aynı zamanda ısı yalıtımı dengeli bir iç mekan iklimi ile konfor sağlar, yaşanan mekanları "sağlıklı yaşam alanı" haline getirir. Ayrıca yapı taşıyıcı sistemini zırh gibi sararak bir kalkan görevi görür ve yapının ömrünü uzatır." dedi.

Binaların sadece yüzde 20'si yalıtım ile ilgili mevzuatlar kapsamında!

İzoder'in verilerine dayanarak, ülkemizdeki mevcut bina stoğunun sadece yüzde 20'sinin yalıtımla ilgili mevzuatların kapsamında olduğunu belirten Erdil Dinçer, şöyle devam etti: "Enerji verimliliği denince ısı yalıtımı ilk akla gelen konu olmalıdır. Pandemi ile birlikte sağlıklı ve konforlu yaşam alanları konusunda farkındalığımız epey arttı. Baumit olarak, insanların sağlıklı, enerji açısından verimli ve güzel yapılarla yaşamasını istiyoruz. Bu yaklaşımla, herkesi yalıtımın sağlıklı bir dünya ve kişisel tasarruf için ne kadar önemli olduğu konusunda daha duyarlı olmaya davet ediyoruz."



Azerbaycan Merkez Bankası'nın yeni binası Tekfen İnşaat'a emanet

Azerbaycan'da 26 yıldır faaliyet gösteren Tekfen İnşaat, Azerbaycan Merkez Bankası'nın 168 metre yüksekliğindeki yeni binasının projelendirme ve yapım işlerini anahtar teslim olarak üstlendi.



lik bir alanda, 37 kat olarak inşa edilecek olup 168 metrelik bir yüksekliğe ulaşacak. Bakû'nun önemli merkezlerinden Haydar Aliyev Bulvarı'nda inşa edilecek olan Azerbaycan Merkez Bankası'nın yeni binası, daha önce yine Tekfen İnşaat tarafından tamamlanan ve saygın uluslararası inşaat ödüllerinden biri olan "ENR Global Best Projects" listesinde kendi kategorilerinde "Dünyanın En İyi Projesi" ve "Liyakat" ödüllerini alan Bakû Olimpiyat Stadı, SOCAR Tower ve Azerbaycan Vergi Bakanlığı Binası ile yakın noktada konumlanacak.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Tekfen İnşaat Genel Müdürü Mustafa Kopuz: "Azerbaycan'daki varlığımızın 26'ncı yılında; inşasını gerçekleştirdiğimiz SOCAR Tower, Bakû Olimpiyat Stadı ve Azerbaycan Vergi Bakanlığı Binası'na ek olarak bir üstyapı projesini daha üstlenmekten mutluluk duyuyoruz. Bu proje ile Tekfen İnşaat'ın uluslararası EPC müteahhit kimliğini ve hizmet çeşitliliğini bir kez daha kanıtlarken, Bakû'nun modern bölgesine kalıcı bir imza daha atıyoruz" dedi.

Tekfen İnşaat, Azerbaycan'da yapımını üstlendiği üstyapı projeleri, endüstriyel tesisler, petrol ve gaz deniz platformları ile birlikte iştirakleri, yatırımları ve 65 yıllık tecrübesiyle, ülkenin stratejik ve sürdürülebilir kalkınma hedefine hizmet vermeye devam edecek.

Azerbaycan'daki faaliyetlerini 1995'ten beri aralıksız olarak sürdürmekte olan Tekfen İnşaat, ülkedeki 26'ncı yılında Azerbaycan Merkez Bankası'nın yeni bi-

nasının anahtar teslim yapım sözleşmesine imza attı. Sözleşme kapsamında 36 ayda tamamlanması planlanan Merkez Bankası binası toplam 67.981 metrekare-

Tekfen İnşaat Kazakistan'da 185 milyon dolarlık ihale kazandı

Tekfen İnşaat'ın Kazakistan'da yüzde 100 iştiraki olarak faaliyet gösteren GATE İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret A.Ş., 185 milyon ABD doları tutarında yeni bir ihale kazandı. GATE, 2017 yılından itibaren işveren konumunda bulunan Tengizchevroil LLP için ülkenin batı bölümünde yer alan ve dünyanın önemli petrol rezervlerinden biri sayılan Tengiz Sahası'nda yapımı halen devam etmekte olan "Gelecek Gelişim Projesi" kapsamındaki boru hattı projesini üstlenecek.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Tekfen Holding'in Taahhüt Grubu'ndan Sorumlu

Başkan Yardımcısı Levent Kafkaslı, "Tahminimizden daha uzun süren pandemi döneminde iş ve istihdam sürekliliğimizi sağlamak birincil önceliğimizi oluşturuyor. Bu sürekliliği sağlamak adına yoğun teklif verme çabalarımızın neticesinde bu yeni işi almış bulunuyoruz. Bilindiği gibi Hazar Havzası, çeyrek asırdır varlık gösterdiğimiz ve imza attığımız çok sayıda projeye saygınlık kazandığımız önemli faaliyet alanlarımızın başında geliyor. Yılın ilk günlerinde portföyümüze kattığımız bu proje sayesinde 2021'e umutla bakıyoruz." dedi.



Levent Kafkaslı

Mapei uyarıyor!

Bina güçlendirme hakkında doğru bilinen yanlışlar

Deprem kuşağında yer alan ülkemizde, eski yöntemlerle mühendislik hizmeti alınmadan yapılmış binalar büyük risk taşıyor. Buna karşın bu binaların yeniden yıkılma süreci oldukça uzun ve maliyetli. Bina güçlendirme çalışmaları ile yapının performans seviyesini yükseltmek ve iyileştirmek mümkün.

Bina güçlendirme çalışması yaptırmak isteyenler tarafından kentsel dönüşüm, bina tadilatı ve güçlendirme kavramı sıklıkla karıştırılıyor. Kulaktan kulağa dolaşan yanlış bilgilerin en az depremin etkisi kadar riskli olduğunu belirten MAPEI Genel Müdürü Selman Tarmur, bina güçlendirme konusunda doğru bilinen 5 yanlış sıraladı:

YANLIŞ 1: BİNA GÜÇLENDİRME YERİNE BİNAYI YIKIP YENİDEN YAPMAK DAHA AZ MALİYETLİDİR.

DOĞRU: YIKIP YENİDEN YAPMAK YERİNE BİNA GÜÇLENDİRMESİ ÇOK DAHA UYGUN MALİYETLİDİR.

Çoğu ev sahibi bina güçlendirme yerine yıkıp yeniden yapmanın daha avantajlı olduğu düşünse de binanın risklerinin tespit edilerek güçlendirilmesi, yıkıp yeniden yapmaya göre her açıdan daha avantajlıdır. Çünkü bina güçlendirme maliyeti, yıkıp yeniden yapmaktan çok daha düşüktür. Yeniden yapımla gerçekleştirilen kentsel dönüşüm yaklaşık 18 ay, güçlendirme ile kentsel dönüşüm 6-8 ay kadar sürüyor. Ayrıca güçlendirme yapılması düşünülen binanın maliyeti, yıkıp yapma maliyetinin yaklaşık 1/3'üne denk geliyor. Yalnızca İstanbul'da riskli olduğu belirtilen iki milyon konutun bir milyonu, yıkıp yeniden yapma maliyetinin yüzde 40'ına veya daha düşük bir rakama güçlendirilebilir. Buradan sonuçla İstanbul'da yapılacak güçlendirme çalışmalarında maliyet yüzde 60 azaltılabilir.

BİNA GÜÇLENDİRME ÇALIŞMALARINDA DEVLET DESTEĞİNDEN FAYDALANIN

YANLIŞ 2: GÜÇLENDİRME ÇALIŞMALARINI YERİNE YALNIZCA KENTSEL DÖNÜŞÜM KAPSAMINDA DEVLET DESTEĞİ VERİLİYOR.

DOĞRU: BİNA GÜÇLENDİRME ÇALIŞMALARINI KAPSAMINDA DAİRE SAHİPLERİNE DEVLET DESTEĞİ VERİLİYOR. Depreme karşı alınacak en büyük önlemlerden biri olan bina güçlendirme çalışmaları kapsamında devlet, güçlendirme çalış-



MAPEI Genel Müdürü Selman Tarmur

ması yapan bina sahiplerine kira desteği sağlıyor. Desteklerden faydalanmak için risk çalışmaları ile bina güçlendirme projesinin hazırlanması gerekiyor. **RİSK ANALİZİNE YÖNELİK GÜÇLENDİRME PROJESİ HAZIRLANMALI**

YANLIŞ 3: ESKİ BİNALARDA GÜÇLENDİRME ÇALIŞMASI YAPILAMAZ, HEP-SİNİN YIKILMASI GEREKİR.

DOĞRU: GERÇEKLEŞTİRİLECEK YAPISAL ANALİZ SONUCUNDA BİNANIN GÜÇLENDİRMEYE UYGUN BULUNMASI DURUMUNDA, ESKİ BİNALARDA DA GÜÇLENDİRME ÇALIŞMASI YAPILABİLİR.

Eski yöntemlerde, mühendislik hizmeti alınmaksızın yapılmış veya eski yönetmeliklerin günümüz yönetmelik şartlarını sağlamamasından dolayı; binalarda deprem performans tespiti çalışması ve binaların olası depremde sergileyecekleri davranışların ortaya konulması gerekir. Binalarda yapı geometrisinin ve donatı detaylarının tam olarak elde edilmesi, yapının inşa edildiği zeminin özelliklerinin ve bölgenin depremselliğinin incelenmesi, yapının inşasında kullanılan malzemelerin daya-

nım özelliklerinin belirlenmesi gerekir. Bu araştırmalar sonrasında toplanan veriler bir araya getirilerek yapının matematiksel modeli oluşturularak yapısal analizleri (statik ve dinamik) yapılarak, performans sonucuna göre binanın güçlendirme için uygun olup olmadığı kararlaştırılır. Bina güçlendirmesinin yeterli olduğu projelerde, binaların yıkılmasına gerek yoktur.

YANLIŞ 4: EV SAHİPLERİ BİNANIN RİSKLİ OLUP OLMADIĞINI ANLAYABİLİR.

DOĞRU: BİNANIN RİSKLİ OLUP OLMADIĞI ALANINDA UZMAN KİŞİLER TARAFINDAN YAPILAN ÖLÇÜMLER SONUCUNDA ANLAŞILIR.

Bina sahipleri, yapılarının riskli olup olmadığını kendileri ölçemezler. Bina sahiplerinin ölçüm yaptırmadan, binalarının riskli veya çok sağlam olduklarını ifade etmeleri, gerçeği yansıtmaz. Yapıların risk faktörlerini ölçümlemek için alanında uzman inşaat mühendisleri aracılığı ile bilgilendirme amaçlı dayanıklılık raporu hazırlanması gerekir. Tespit çalışmaları kapsamında binanın kolonlarından ve zemininden alınan örnek parçalar ile analizler yapılmalı ardından güçlendirme çalışması ya da güçlendirmenin faydalı olmayacağı binalarda ise yıkıp yeniden yapmaya yönlendirilmesi gerekir.

YANLIŞ 5: BİNAYI YIKIP YENİDEN YAPMAK, YAPISAL GÜÇLENDİRMEYE GÖRE DAHA SAĞLAM OLUR.

DOĞRU: BİNA GÜÇLENDİRME ÇALIŞMALARINI İLE YIKIP YENİDEN YAPILAN BİNADA AYNI STANDARTLARDA MÜHENDİSLİK HİZMETİ ALINDIĞINDAN SAĞLAMLIK DERECESESİ AYNI OLUR.

Yıkıp yeniden yapılan bina ile güçlendirilen bina aynı standartlarda mühendislik hizmeti alır. Yıkıp yeniden yapılan binanın deprem dayanıklılığı ne kadersa yapısal olarak güçlendirilmiş binada da aynı deprem güvenliği sağlanır. Yapısal güçlendirme çalışmalarında bina tamamen soyularak geriye kalan taşıyıcı sistem 2018 yılında yayınlanan son mevzuatlar kapsamında güçlendirilir. Ayrıca yeni yapılan binalarda daire başına düşen metre kare düşüş gösterirken, bina güçlendirme çalışmalarında tüm daireler metre kare kaybı yaşamaz.

“Yeni nesil ofis yaşamını ele aldığımız projemiz ile tasarım ve sosyalleşme adına zengin seçenekler sunuyoruz”

“Now Bomonti’yi, İstanbul’un tarihi dokusu ile modern yüzünün harmanlandığı Bomonti’de hayata geçirdik. 4 bin 800 metrekare üzerine inşaa ettiğimiz Now Bomonti’de birbirinden bağımsız 119 tane ofis konumlandırdık. 100 metrekareden 2 bin metrekareye kadar, 3.50 m. tavan yüksekliğine sahip ofislerimizi, herkes zevkine göre dizayn ederek ferah ve verimli alanlar ortaya çıkarabiliyoruz.”



Now Gayrimenkul Yön. Kur. Başk. Şükrü Başyazıcıoğlu

İpek Yolu’nun önemli kavşaklarından biri olan Kayseri’de 1953 yılında hayat bulan Başyazıcı Grubu, global perspektif çerçevesinde gerek Türkiye’de gerekse uluslararası alanda talep ve beklentilerin daima ötesini sunmayı kendine ilke edinmiş. Besicilik, inşaat, turizm, perakende, enerji ve tekstil gibi pek çok farklı sektörde faaliyet gösteren firma, İstanbul’daki inşaat projelerini Now Gayrimenkul markasıyla hayata geçirmekte. Bu marka altında gerçekleştirdikleri ilk proje olan Now Bomonti, içerisinde yaşayanlara sunduğu farklı konsept ve mimari çözümleriyle oldukça ses getirdi. Yeni tip yaşam alışkanlıklarını bünyesinde barındıran proje hakkında tüm merak ettiklerimizi Now Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Başyazıcıoğlu’ndan dinledik.

Öncelikle firmanızdan ve kısaca kendinizden biraz bahsedermisiniz?

1980 yılı Kayseri doğumluyum. Lise öğrenimimi Kayseri Anadolu Lisesi’nde, yükseköğrenimimi ise Bilkent Üniversitesi

İktisat Bölümü’nde tamamladım. Mezun olur olmaz iş hayatına aile şirketimiz olan Ali Başyazıcıoğlu Holding’de tekstil alanında başladım. 2002’den bu yana da yönetim kurulunda yer alıyorum. Kariyerimi şirketin farklı kollarında deneyimlediğim iş kollarıyla zenginleştirerek ilerlemeye özen gösterdim. Bu noktada; tarım, otel, inşaat gibi farklı sektörlerde aktif rol oynamaya başladım. Özellikle aileden süregelen 40 yıllık inşaat deneyimini son 10 yıldır şirketin yatırımlarıyla yakından ilgilenererek ön planda tutmaya başladım.

Ali Başyazıcıoğlu Holding olarak 1953’den bugüne organik tarımdan turizme, inşaatın tekstile, 7 farklı sektörde faaliyet gösteriyoruz. Bu sektörlerden biri olan inşaat sektöründe ise 30 yıldır Kayseri’de gerçekleştirdiğimiz projelerimiz ile faaliyet gösteriyorduk ta ki projelerimizi İstanbul’a taşımaya karar verinceye kadar. İstanbul’daki projelerimizi hayata geçirmek için Now Gayrimenkul’u kurduk ve ilk projemiz olan Now Bomonti’yi hayata geçirdik.

Şu an inşaat sektörünün içinde bulunduğu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Inşaat sektörü pandemi döneminin ekonomik götürüleri ve konut kredilerinde faizin artmasıyla birlikte farklı bir süreçte doğru evriliyor. Sektörde finansman sorunları, talep yetersizliği gibi başlıklar öne çıkıyor. Bunun nedenleri arasında özellikle beton, çimento ve demire gelen zamların sektörde maliyetlerin artmasına bu nedenle de talebin doğru yönetilememesine neden olduğunu söyleyebiliriz. Bununla birlikte maliyetin artmasıyla çalışan işçi sayısında düşüşe gidiliyor ve proje süreleri uzuyor. Bu yılın nisan ve mayıs ayı rakamlarına baktığımızda metrekare fiyatlarının ikiye katlandığını görüyoruz. Bu artışların önüne geçmek ve talebin yüksek seyirde ilerlemesi için burada çözüm olarak; özel ve kamu bankalarının

kredi faizlerinin, ruhsat harçlarının düşürülmesi, inşaat sektöründe kullanılan malzemelerin Türkiye’de üretimi için destek ve teşvik çalışmalarının oluşturulmasının önem taşıdığını düşünüyoruz. 2021 için sektörümüzde yaşanan arz düşüşünün etkisiyle fiyatlarda artış yaşanabileceğini söyleyebiliriz.

Yapımı devam eden projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Şimdilik yapımı devam eden bir projemiz olmamakla birlikte gerçekleştirebileceğimiz yeni projeler için sosyal, iş merkezi olarak konumlanabilecek, fiziki avantajlar sağlayabilecek ve potansiyeli yüksek; Şişli, Beşiktaş gibi ilçelerde arsa çalışmalarıyla ilgileniyoruz.

Now Bomonti projeniz hakkında biraz bilgi verir misiniz?

Now Bomonti’yi, İstanbul’un tarihi dokusu ile modern yüzünün harmanlandığı Bomonti’de hayata geçirdik. 4 bin 800 metrekare üzerine inşaa ettiğimiz Now Bomonti’de birbirinden bağımsız 119 tane ofis konumlandırdık. 100 metrekareden 2 bin metrekareye kadar, 3.50 m. tavan yüksekliğine sahip ofislerimizi, herkes zevkine göre dizayn ederek ferah ve verimli alanlar ortaya çıkarabiliyoruz. Prestijli bir mimari ve akıllı teknolojik donanımlarla 15 kat olarak inşa ettiğimiz Now Bomonti, şehirdeki yüksek statü merkezlerinin en yenisi olarak restoranlar, butik alışveriş noktaları, cafe ve spor merkezi ile ön plana çıkıyor. Modern ve ultra teknoloji içeren A+ akıllı tasarım çatısı altında verimli anlar yarattığımız Now Bomonti’yi Tabanlıoğlu Mimarlık’ın estetik algısı ve profesyonelliği ile hayata geçirdik. Yeni nesil ofis yaşamını sunduğumuz bu projemizde tasarımdan sosyallığe birçok ayrıntı üzerinde durduk. Öncelikle bulunduğu konum itibari ile kolaylık sağlayan Now Bomonti çevre yolu üzerinde Nişantası’na 2 dakika, Galata’ya 5 dakika mesafede yer alıyor. Bu özelliğiyle ulaşım



kolaylığı sağlarken bulunduğu konum itibarı ile şehrin içerisinde, nezih bir bölgede iş insanları için ulaşılabilir ve sosyal alanlarla da fırsatlar sağlıyoruz. Şef restoranları, spor salonu, dokuz katlı otoparkı, açılması planlanan sanat galerisi ile sosyal bir çalışma atmosferi oluşturduk. Bu atmosferde hem işverene hem çalışana hayattan kopmadan, yüksek motivasyon, kaliteli zaman sağlıyor, çalışma şekline ise değer katıyoruz.

Salgın tüm alışkanlıklarımızı derinden etkiledi. Now Bomonti projenizde salgına karşı yapısal manada ne gibi tedbirleriniz mevcut?

Pandemi tedbirlerine hem yapısal fırsatlarımızla hem de önlemlerimizle en üst düzeyde hassasiyetle yaklaşıyoruz. A+ akıllı bir yapı olan Now Bomonti'de geniş ofislerimizle metrekareye düşen kişi sayısının yüksek olması ile birlikte, her bir ofise birbirinden bağımsız yüzde 100 temiz hava sağlanıyor. Her bağımsız bölüme cephede açılan bireysel menfez ağızlarından ISG (Isı Geri Kazanım) cihazları ile ofislere taze hava sağlanıyor. Ofis içerisinde kullanılan ısıtma-soğutma sistemlerini ise VRV (değişken soğutucu akışkan debisi) cihazları oluşturuyor. Bu sayede yüksek iç hava kalitesi elde ediyoruz. Bu çözüme ek olarak dışarıdan direk temiz hava almak isteyenler içinse



her ofisin kendi verandası ve açılabilir penceresi bulunuyor. Bunun dışında rutin dezenfekte işlemlerimizi gerçekleştiriyoruz; binaya girişlerde ateş ölçüyor, maskesiz dolaşıma izin vermeyerek yakın mesafeden iletişim kurmuyoruz.

A+ Akıllı Tasarım ifadesi projenizde tam olarak neleri kapsıyor?

A+ akıllı bina, son teknolojinin birçok

imkanını bünyemizde barındırdığımızın altını çiziyor aslında. Bunun içerisinde; her ofisin yüzde yüz temiz hava sağlayan teknolojiye sahip olması, dokunmatik asansör sistemi, otoparkımızda yer alan otomatik plaka tanıma sistemi, ışık, havalandırma ve bina içerisinde farklı birçok kolu insansız otomatik merkezi otomasyon sistemi, güvenlik sistemli açılır pencere gibi çözümlerin toplamını oluşturuyor.

Projeniz içerisinde yaşayanlara ne tür avantaj ve kolaylıklar sunuyor?

Geniş, inovatif, akıllı, şık, prestijli ve modern ofislerimizle işe ve markalara değer katma vizyonuyla yaklaşıyoruz. Herkese kendi çalışma ortamını kendi zevk ve çizgisi doğrultusunda tasarlama imkanı sunuyoruz. Her metrekaresi titiz bir mimari çalışmanın sonucu olan Now Bomonti ile konfor, cazip ve keyifli sosyal alanları ile tüm ihtiyaçlara cevap veriyoruz. Şehrin içerisinde olması ve çevre yolunun hemen yanından geçmesiyle kolay ulaşılabilirlik avantajı sağlıyor. Sosyal bir iş alanı sunarak, şef restoranlarından spor merkezine, butik alışveriş alanlarından açılışı için planlamalar yaptığımız sanat galerisine kadar keyifli bir çalışma ortamı sunuyoruz. 9 katlı otopark ve vale hizmetiyle park sorununu tamamen ortadan kaldırıyoruz.

TÜRK YAPI SEKTÖRÜNÜN LİDER YAPI FUARI

TURKISH BUILDING INDUSTRY'S and REGION'S BIGGEST GATHERING



43. TURKEYBUILD YAPI FUARI İSTANBUL

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

Yeni Tarih
New Dates

1 - 4 NİSAN / APRIL 2021

TÜYAP - BÜYÜKÇEKMECE



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI



İSTANBUL
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ



ufi
Approved
Event



TFYD TÜRKİYE FUAR
YAPIMCILARI DERNEĞİ



KOSGEB

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



yapifuariturkeybuild



yapiturkeybuild



yapı-turkeybuild



yapiturkeybuild

Organizatör / Organiser



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

THIS EXHIBITION IS ORGANIZED UNDER THE SUPERVISION OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO. 5174.

Hyve Build Fuarçılık A.Ş. | Tic. Sic. No: 758423 | Mersis No: 0947046442400015

YENİ ÜRÜNLER

- GEBERİT
- E.C.A.
- SEREL
- KALE BANYO
- KALEKİM
- LEGRAND
- PANASONİC
- LG
- Bİ'BOYA
- FİLLİ BOYA
- DYOTHERM
- ONDUVİLLA
- ROCA
- BAYMAK
- NG KÜTAHYA



E.C.A. nem hazneli radyatörler ile kuru havaya maruz kalmayın

İnovatif teknolojilerle ısıtma-soğutma sistemlerini güncelleyerek tüketici beklentilerine üst düzeyde cevap veren E.C.A., panel radyatörlerine nem haznesi ekledi. Ürünlerinde kullandığı nano-seramik kaplama teknolojisi ve daldırma yaş boya ile korozyona karşı mükemmel dayanım vurgusuna sağlık boyutunu da ekleyen E.C.A., geliştirdiği nem haznesi ile panel radyatörleri kullanıcılarına sunuyor.

Konforlu, dekoratif ve sağlıklı

Özellikle kış aylarında yaşam alanlarımızda kullandığımız ısıtma sistemleri nem oranını ciddi oranda düşürerek havanın kurumasına neden oluyor. Nem dengesinin kaybı insan vücudunda, mobilyalarda, zeminde ya da duvar kağıtlarında pek çok sorunu beraberinde getiriyor. Radyatörün üst kapağı ile bütünleşik tasarıma sahip nemlendirme haznesi, üzerindeki dekoratif buhar delikleri sayesinde, yaşam alanlarındaki havayı nemlendirerek, kullanıcıların kuru bir ortama maruz kalmalarını önüyor. Kuru havadan kaynaklanan kuru cilt, kuru öksürük, baş ağrısı, burun tıkanıklığı, dudak çatlama gibi sağlık problemlerinin önüne geçmek üzere geliştirilen nem hazneli panel radyatörler, kullanım ortamı açısından da bir çok hasarın önüne geçiyor. Dekoratif bir tasarıma sahip nem haznesinin buhar delikleri, radyatör kapağını açmadan rahat bir biçimde hazneye su doldurulmasına olanak veriyor. Öte yandan nem haznesi kolayca radyatörden çıkarılıp elde veya bulaşık makinesinde yıkanabiliyor.



Geberit Banyo Serileri Tasarımı Fonksiyon ile Buluşturdu

Üretim süreçlerini tasarım, teknoloji, mühendislik ve bilgi birikimi bütünlüğünde yürüterek pazara üst segment ürünler süren sıhhi tesisat devi Geberit, hem duvar önüne hem de duvar arkasına hizmet verebilen tek marka olarak yenilenme vizyonunu sürdürüyor. Geberit'in 2020 yılı başında tüketicilere sunduğu 3 farklı banyo serisi Citterio, iCon ve Smyle, fonksiyonel tasarımın ve ileri mühendisliğin en iyi örnekleri olarak banyolardaki yerini alıyor.

Cömert çünkü modüler: Geberit Smyle

Geberit Smyle banyo serisi, büyük ve küçük banyoların istenilen ölçüde kombinlenebilmesine olanak tanıyor. Seride bulunan lavabolar, şık çizgileri, ince hatları, dar kenar detayları ve cömert raf düzeniyle öne çıkıyor. Oval ve kare tasarımlı lavabolarıyla kullanıcıya farklı seçenekler sunan Geberit Smyle serisindeki banyo mobilyaları ise modüler yapısıyla pek çok farklı şekilde dizayn edilebiliyor. İnceltilmiş yeni çekmece sistemi sayesinde seri, geniş depolama alanıyla kullanıcısının işini kolaylaştırıyor. Opsiyonel düzenleme kutuları sayesinde çekmecelerdeki mevcut alanı ideal ve esnek bir şekilde ayarlamaya olanağı tanıyan Smyle'in havlu askısı ve duvar rafı sistemleri de banyoları daha düzenli hale getiriyor. Seri; antrasit, kum grisi, beyaz, Amerikan cevizinden oluşan zarif renk alternatiflerinin yanı sıra içeriğindeki aynalı kabinler sayesinde pratik depolama alanı sağlayarak banyo mobilyaları için tamamlayıcı bir rol üstleniyor.



Serel mat ürünler serisi ile modern ve sofistike çizgiler siyah ve beyazın asaletiyle buluşuyor

Elginkan Topluluğu çatısı altında Türkiye vitrikiye pazarını dinamizm kazandıran Serel, Mat Ürünler Serisi ile geleneksel banyo ekipmanlarına çağdaş bir yorum getiriyor. Siyanın ve beyazın asaletini mat bir doku ve zengin bir görsel estetik ile bütünleştiren SEREL Mat ürünler serisi, sahip olduğu sofistike çizgi ile mekânlarda asil ve zarif bir etki yaratıyor. Seri, SEREL'in sektörde çığır açan inovatif SEREL Hygiene Plus yüzey teknolojisi ile bakteri oluşumunu engelleyerek kolayca temizleniyor ve "Önce Sağlık" sloganıyla ön plana çıkıyor.



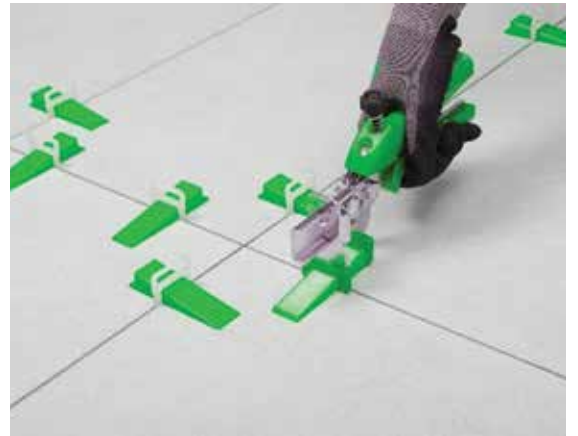
Kale Banyo "SmartHijyen" teknolojisi ile banyolardaki bakteri oluşumunu engelliyor

Evlerimizde, en çok mikrop barındıran yerlerden biri hiç şüphesiz banyolardır. Nemli ortamlarından dolayı Campylobacter'den Salmonella'ya, E. Coli'den Aspergillus'a birçok bakteri özellikle klozet ve lavaboları yuva edinirler. İşte bu yüzden hijyenik bir banyo, sizin ve ailenizin sağlığı için hayati önem taşır. Hijyenik bir banyoya sahip olmanın en güvenli yolu ise, tedbiri baştan almaktan geçer. Kale Banyo da bu sorunu tüketiciler için üretim aşamasında ortadan kaldıran "SmartHijyen" teknolojisiyle banyolara çok daha sağlıklı mekanlara dönüştürerek sizi ve ailenizi güvence altına alıyor. Türkiye'ye birçok inovatif ürün kazandıran Kale Banyo, tüketicilerin hayatlarını kolaylaştıran şık ve kullanışlı mekanlar yaratırken bir yandan da 'Smart' felsefesiyle hayata geçirdiği 'SmartHijyen' özelliğine sahip ürünler ile banyolara ferah ve hijyenik ortamlara dönüştürüyor. Konutlardan işyerlerine, restoranlardan otellere, spor salonlarından alışveriş merkezlerine kadar pek çok ortak yaşam alanında kullanılan klozet, lavabo, pisuvar, klozet kapağı gibi vitrikiye ürünlerini, SmartHijyen özelliği ile üreten Kale Banyo, aynı zamanda daha az temizlik malzemesi ile daha kolay temizlik sağladığı için doğaya dost çevreci çözümler sunuyor.

Kusursuz seramik uygulaması sunan karo seviyeleme sistemi: Kalekim Level Master

Seramik, granit, porselen seramik gibi kaplama malzemelerinin uygulanmasını kolaylaştırarak, oluşabilecek seviye farklılıklarını önleyen Kalekim Level Master, yapııştırma harcı prizi tamamlanana dek olan sürede karoların sabit ve aynı seviyede olmalarını sağlıyor. Farklı derz aralarına kullanım imkanı sunan sistem, özellikle büyük ebatlı karoların duvar ve zeminlere uygulanmasında mükemmel sonuç sağlıyor.

Tutucu, takoz ve güçlendirilmiş çelikten oluşan pensesi ile Kalekim Level Master sistemi; karo döşeme işleminin hızlı ve kaliteli bir şekilde yapılmasına katkı sağlayarak karolar arasında oluşan seviye farkını tamamen ortadan kaldırıyor.



Bi'Boya sizi sezonun en iyi nötr renklerini keşfe davet ediyor

Geliştirdiği birbirinden güzel renkteki bovalarıyla ve dekorasyon önerileriyle hayata renk katan Bi'Boya, kullanıldıkları alanlarda fark yaratan nötr renkler ve onların tonlarını derledi. Gri, kahve ve beyaz gibi renklerin bazı tonları olarak bulabileceğiniz bu renkler ile evinizde modern bir görünüm oluşturabilirsiniz. Her zaman şık ve tamamlayıcı özellikleri ile ön plana çıkan nötr renkleri, evinizin her alanında güvenle kullanabilir ve bu renklerle tasarımınızı ön plana çıkartabilirsiniz. Yaşam alanlarımızı zı renklendiren birbirinden güzel renkler aynı zamanda psikolojimizi de doğrudan etkileme gücüne sahiptir.

Renklerin gücünden yararlanmanın en can alıcı noktası ise, doğru rengi doğru mekanda kullanmaktır. Türkiye'nin boya markası Bi'Boya'nın uzmanları, bu konuda en büyük yardımcınız olmaya devam ediyor.



*İlham peşindekiler soruyor, **Filli Boya Renk Uzmanı** cevaplıyor*

Filli Boya, sosyal medya kanallarını müşterilerini daha yakından tanımak ve onlara en uygun çözümleri önermek için etkili bir şekilde kullanan markaların başında geliyor. Bir süreden beri sosyal medya üzerinden gelen renk ve ürün danışma taleplerinin artması üzerine müşterilerinin sorularını en detaylı şekilde yanıtlamak için kurgulanan bu yepyeni bir hizmetin ismi :Uzmana Sor.

Uzmana Sor, her Salı günü 12.00 ile 20.00 saatleri arasında Filli Boya Instagram hesabı üzerinden gerçekleştiriyor. Etkinlik süresince Fili Boya Instagram Hesabı üzerinden alınan sorular, Filli Boya'nın alanında uzman renk danışmanlarına ulaştırılıyor ve onlardan en doğru renk yönlendirmeleri alınarak paylaşılıyor. Uygulama başladığından beri yüzlerce danışanı yanıtlayan Filli Boya Uzman Renk ekibi, müşterilerinin yolladıkları mekan fotoğraflarına bakarak, mekanın ruhuna ve genel yapısına en uygun boya ve rengi öneriyorlar. Bunun yanında, özellikle çocuk odası, mutfak, banyo gibi özellikli mekanlara yönelik gelen soruları, en uygun boya çeşidini önererek yanıtlıyorlar. Doğru renk kadar doğru çeşit boya kullanımının da altını çizen Filli Boya yetkilileri, bu yeni platform üzerinden, müşterilerinin uzun yıllar sağlıklı yıpranmadan kullanabilecekleri özellikli ürünler ile ilgili de önemli bilgiler veriyorlar.



LG ARTCOOL Klima ile kış aylarında doğal sıcaklık

Soğuk kış ayları, herkesin evlere kapandığı, dışarıdaki işlerini bir an önce halledip sıcak evlerine kavuşmanın hayalini kurdukları zamanlar olarak biliniyor. Soğuk havadan kaçıp eve gelindiğinde evin de soğuk ve henüz ısınmamış olduğunu görmek ise hayal kırıklığı yaratıyor. LG, minimal tarzıyla, tüm ortamlara uyum sağlayacak şekilde tasarlanan LG ARTCOOL Klimalarla hayalleri gerçeğe dönüştürüyor. LG ARTCOOL Klimalar, LG'nin özel ev aletleri uygulaması LG ThinQ ile uzaktan yönetilebiliyor. Kullanıcılar, Wi-Fi donanımlı bir cihaz üzerinden, diledikleri zaman, diledikleri yerden klimalarını kontrol edebiliyor. Böylelikle, LG ARTCOOL sahipleri, evlerine gitmeden önce ortamı diledikleri ölçüde ısıtabiliyorlar.



Panasonic ile aşkınıza ışık katın



Eğer kalbinizde aşkın göz kamaştırıcı ışığını taşıyorsanız, bu ışığı mutlaka karşınızdakine de yansıtmak istersiniz. Elektrik anahtarı ve priz sektörünün lideri Panasonic Life Solutions Türkiye ve Karre Style serisinin aşk temalı tasarımı ile şimdi size bu fırsatı veriyor. Karre Style, tarzınızı yansıtacak aşk temalı modeliyle, Sevgililer Günü için kalpten vereceğiniz bir hediye olarak, duygularınızı anlatmanın en özel yollarından birini sunuyor.

Karre Style serisinin bu çok özel ve anlamlı elektrik anahtarı tasarımı, Sevgililer Günü için kalıcı bir hediye alternatifi oluşturuyor. Kırmızı kalpler ve "LOVE" yazısı ile dikkat çeken tasarım, sevgilinizin onu ne kadar çok sevdiğinizi her an hatırlamasını sağlayacak. Aynı zamanda onun dünyasına ve dekorasyonuna da romantizm katacak. Ancak ürün, sınırlı sayıda üretildiği için elinizi biraz çabuk tutmanız gerekiyor. Panasonic Life Solutions Türkiye'nin aşk temalı tasarımını, belirlenen yapı marketlerden temin edebilirsiniz.

Netatmo akıllı radyatör vanaları enerji tasarrufuna büyük katkı sağlıyor

Çevreyi ve doğal kaynakları koruma gerekliliğinin farkında olan Legrand, yaşam alanları için çevreye duyarlı yüksek teknolojide çözümler sunuyor.

Netatmo, kullanışlı, güvenilir ve erişilebilir ürünler ile evinizdeki zamanınızı daha kaliteli geçirmenizi ve günlük hayatınızı kolaylaştırmayı amaçlıyor. Netatmo, akıllı radyatör vanaları ile merkezi ısıtma sistemli evinizin sıcaklık kontrolünü yaparak evinizin ekonomisine katkı sağlarken aynı zamanda enerji tüketiminizi azaltarak çevreyi koruyor. Oto-adaptasyon özelliği ile dışarıdaki sıcaklığa uygun olarak evinizi istediğiniz derecede tutuyor. Daha fazla enerji tasarrufu için Açık Pencere Algılama özelliği ile eğer bir açık pencere farkedilirse radyatör otomatik olarak kapanıyor. Bu sayede Netatmo, kullanıcılarına maksimum hassasiyet ve enerji tasarrufu sağlıyor.



Ng Kütahya Seramik'in fark yaratan Bookmatch Tasarımları

NG Kütahya Seramik'in bookmatch koleksiyonu, tasarıma inovatif bir yaklaşım getiriyor. Birbirini uyum içinde takip eden kreatif desenler, günümüz trendleri doğrultusunda mekânlara benzersiz dekorasyon alternatifleri sunuyor. 120x240 cm ebadındaki bookmatch seramikler, iç ve dış mekân tasarımlarında boyut avantajıyla birlikte uygulama kolaylığı da sağlıyor. Bookmatch tasarımların uygulama esnasında derz aralıkları az olduğundan mekânlarda oldukça doğal bir görünüm elde ediliyor. Mermer, ahşap, beton ve doğal taş dokulu tasarımlarını yaşam alanlarına taşıyan NG Kütahya Seramik'in özgün koleksiyonu, sektör profesyonelleri tarafından mimari projelerde de yoğun talep görüyor. Bahçeler, çalışma alanları, ıslak hacimler, oturma alanları, oteller vb. mekânlarda kullanılabilen bu tasarımlar, yaşam alanlarına derinlik hissi katarken şık, doğal, modern ve estetik bir görünüm kazandırıyor.



Roca The Gap Serisi ile modern banyolarda konfor sunuyor



Banyo alanları için armatür, lavabo, klozet ve duş sistemleri gibi yenilikçi öneriler sunan Roca, banyolarda konfor standardından vazgeçmeyenler için özel bir seriyeye imza atıyor. The Gap, alanın ne kadar büyük veya küçük olduğuna bakmaksızın, tüm çözümleriyle modern banyolara başrolüne yerleşiyor.

Konfora şıklık katan bir seri

Her stilde banyoya uyum sağlayan tasarımlar sunan Roca, The Gap ile banyo alanlarının tüm unsurlarını uyumlu bir şekilde birleştirmeyi hedefleyen tasarımcılara ilham veriyor. Serinin en dikkat çeken özellikleri ise; kompakt ve fonksiyonel ürünlerle modern banyolara farklı alternatifler sunması...

Farklı ölçü ve tasarımlarda lavabolar, kompakt tasarımıyla fark yaratırken minimal yaklaşımı ile banyolarda görsel bir uyum yakalıyor. Modern tezgah üstü lavabolar, aynı zamanda banyo mobilyalarıyla da etkili bir birliktelik sağlıyor.

Katı yakıtlı kazanlarda verim ve güven için Baymak Linyit Comfort

İklimlendirme sektörünün öncü markası Baymak, her ihtiyaca cevap veren geniş ürün gamını yenilemeye devam ediyor. Yeni ürünlerini geliştirirken hem AR-GE ve teknolojiye yararlanan hem de tüketici geribildirimlerini dikkate alan Baymak, şimdi de katı yakıtlı kazan serisini yenileyerek bu segmentte sunduğu hizmetleri üst seviyeye taşıdı.

Baymak'ın yeni Linyit Comfort serisi kazanları, gücünü çelikten, şıklığını özenli tasarımından alıyor. Linyit Comfort serisi kazanları, biri manuel, elle yüklemeli ve stokerli, diğeryse otomatik yakıt yüklemeli olmak üzere, iki farklı konfigürasyona sahip. Ürünün kapasitesi ise 20.000 kcal/h ile 80.000 kcal/h arasında değişiyor.

Linyit Comfort serisi kazanlar benzerlerinden ayrılan özellikleri ile dikkat çekiyor. Yarı silindirik gövde yapısı ve kompakt tasarımıyla öne çıkan Linyit Comfort kazanlar şık gövdesi ile farklılaşıyor. Geniş yakıt yükleme ağız ve sökülebilir davlumbazı temizlik ve bakım sırasında kolaylık sağlarken, duman borulu geçiş ve türbülötörleri yüksek yanma verimi sunuyor. Cihaz gövdesi üzerindeki 50 mm alüminyum folyolu cam yünü yüksek ısı izolasyonu yaratıyor. Fonksiyonel kontrol paneli ve ayarlanabilir fan hızı ise kullanım kolaylığını önemli ölçüde artırıyor.

Öte yandan Linyit Comfort tüketiciye, dokuz kademeli baca klapesi ile konfor; çift kademeli kazan kapağı kilidi ile güvenli kullanım imkanı sunuyor.

Baymak Linyit Comfort, tüm Baymak bayileri ve Orange Store'larda satışta.



'Onduvilla' ile evinizin çatısını koruyun

Uluslararası çevre ve sürdürülebilirlik standartlarını karşılama konusunda yüksek niteliklere sahip olan ONDUVILLA çatı kaplama malzemesi, Onduline SealSmart (akıllı kenetleme) teknolojisi sayesinde uygulandığı alanlarda su geçirmezlik sağlıyor. Esnek yapısıyla sıcak ve soğuk hava şartlarında, çatılamayan, küflenmeyen ve bakım gerektirmeyen ONDUVILLA Hafif Kiremitler, don bölgeleri de dâhil olmak üzere en zor hava koşullarında bile çatılarınızı koruyor. Dünyadaki en hafif çatı kaplama malzemelerinden biri olan ONDUVILLA, çatıya sadece 4kg/m² yük veriyor. Hafif olması, çatı konstrüksiyon maliyetlerinde sağladığı tasarruf, kolay taşınması ve kolay uygulanması tercih nedenleri arasında yer alıyor.

Dyotherm ile enerji kaynaklarına ve bütçeye katkı

İklim değişikliğinin yarattığı sorunlar her geçen gün dünyamızın geleceğini tehdit ederken doğal kaynakların korunması ve enerji tasarrufu gündemimizin ilk sıralarında yer alıyor. Doğal hayatın dengesini korumak ve yarınla yaşanabilir bir dünya bırakmak için insanlığın önemli sorumlulukları var. Enerji tasarrufu sağlamak da bu sorumlulukların başında yer alıyor.

İyi bir ısı yalıtımı, enerji kaynaklarının daha az kullanılmasına neden olurken doğanın dengesine de katkıda bulunuyor. Dünyanın geleceğini tehdit eden en önemli sorunların başında doğal kaynakların yanlış kullanımı olduğu düşünülürse, enerji tasarrufu sağlamak dünyaya yapacağımız en büyük iyiliklerin başında geliyor.

Isı yalıtımı, yüzde 50'nin üzerinde enerji tasarrufu sağlarken ısınma ve soğutma için harcadığımız bütçeyi de yarı yarıya düşürüyor. Havadaki karbondioksit salınımını azaltan ısı yalıtımı, gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmanın en önemli adımı.



DAIKIN'LE 365 GÜN, 360 DERECE DOĞRU HAVA!



EŞSİZ TASARIM, MÜKEMMEL KONFOR.

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

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

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

DOĞRU HAVA, DAIKIN VRV IV⁺ İLE GELECEĞE HAZIR!

**YENİ DAIKIN SCROLL KOMPRESÖR İLE
LOT21 - ErP 2021'e*
ŞİMDİDEN UYUMLUDUR.**



**37
PATENT**

- Kısmi Yüklerde Üstün Performans
- Daha Yüksek Sezonsal Verimlilik

*Sezonsal verimlilik 2009/125/EC Ecodesign (ErP) Direktifi ENER Lot 21(EU) 2016/2281 Yönetmeliği uyarınca hesaplanır. Minimum sezonsal verimlilik şartları 2 kademe olarak belirlenmiştir. VRV IV + dış ünite serisi, 1/1/2021'de yürürlüğe girecek LOT21-Kademe 2 minimum verimlilik şartlarına (ısıtma ηs,h %137, soğutma ηs,c %189) şimdiden uyumludur.





Çözüm Alternatifleri
Sayısız kurulum seçeneği ile bol alternatifli çözümler üretir.



Kolay ve Hızlı Kurulum
Az sayıda sistem elemanı ile kurulum süresi minimum iken, verimliliği maksimumdur.



Sağlamlık
Bina döşeme ve betonarme kalıp kenarlarında Avrupa Standartlarına uygun rijitliğiyle güven sağlar.

PERI PROKIT, DÜŞMEYİ ÖNLEYİCİ KORKULUK SİSTEMİ Şantiyeniz için en güvenli çözümleri üretir

PERI Kalıp ve İskeleleri San. ve Tic. Ltd. Şti.
Akçaburgaz Mahallesi 3069. Sokak No:23
34510 Esenyurt – İSTANBUL
Telefon: +90 (212) 886 74 00 (pbx) Telefaks: +90 (212) 886 74 15
info@peri.com.tr

PERI

**Kalıp
İskele
Mühendislik**
www.peri.com.tr