



YEAR 7 YIL / NO 78 SAYI / NİSAN 2015 APRIL / 10 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

ISITMA, SOĞUTMA, KLİMA, HAVALANDIRMA, YALITIM, POMPA, VANA, TESİSAT, SU ARITMA VE GÜNEŞ ENERJİSİ SİSTEMLERİ DERGİSİ

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ VE ankara



www.sodexankara.com

SODEX
ANKARA 2015

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

07-10 Mayıs 2015

CONGRESIUM ANKARA

ATO Uluslararası Kongre ve
Fuar Merkezi

- Hindistan
İklimlendirme Sektörü
- ISH 2015'in ardından





Yüksek Verimli, Sessiz & Dekoratif Aspiratörler

RES ENERJİ SİSTEMLERİ A.Ş.

Güvencesi ile TÜRKİYE'DE



Merkez

Barbaros Bulvarı No:68
34349 Beşiktaş
İSTANBUL
Tel: (0212) 356 06 33
Faks: (0212) 275 00 62
info@resenerji.com

Maytag Showroom

Barbaros Bulvarı No:58/A
Ufuk Apt. 34349
Beşiktaş - İSTANBUL
Tel: 0 212 356 06 54
Faks: 0 212 275 00 62
maytag@resenerji.com

Ankara Bölge

Akay Caddesi
Büklüm Sk. No:2/9
Kavaklıdere - ANKARA
Tel: (0312) 223 19 00
Faks: (0312) 223 19 01
ankara@resenerji.com

İzmir Bölge

1201/1 Sokak No:4/A
Temsil Plaza
Yenişehir - İZMİR
Tel: (0232) 422 29 00
Faks: (0232) 421 01 06
izmir@resenerji.com

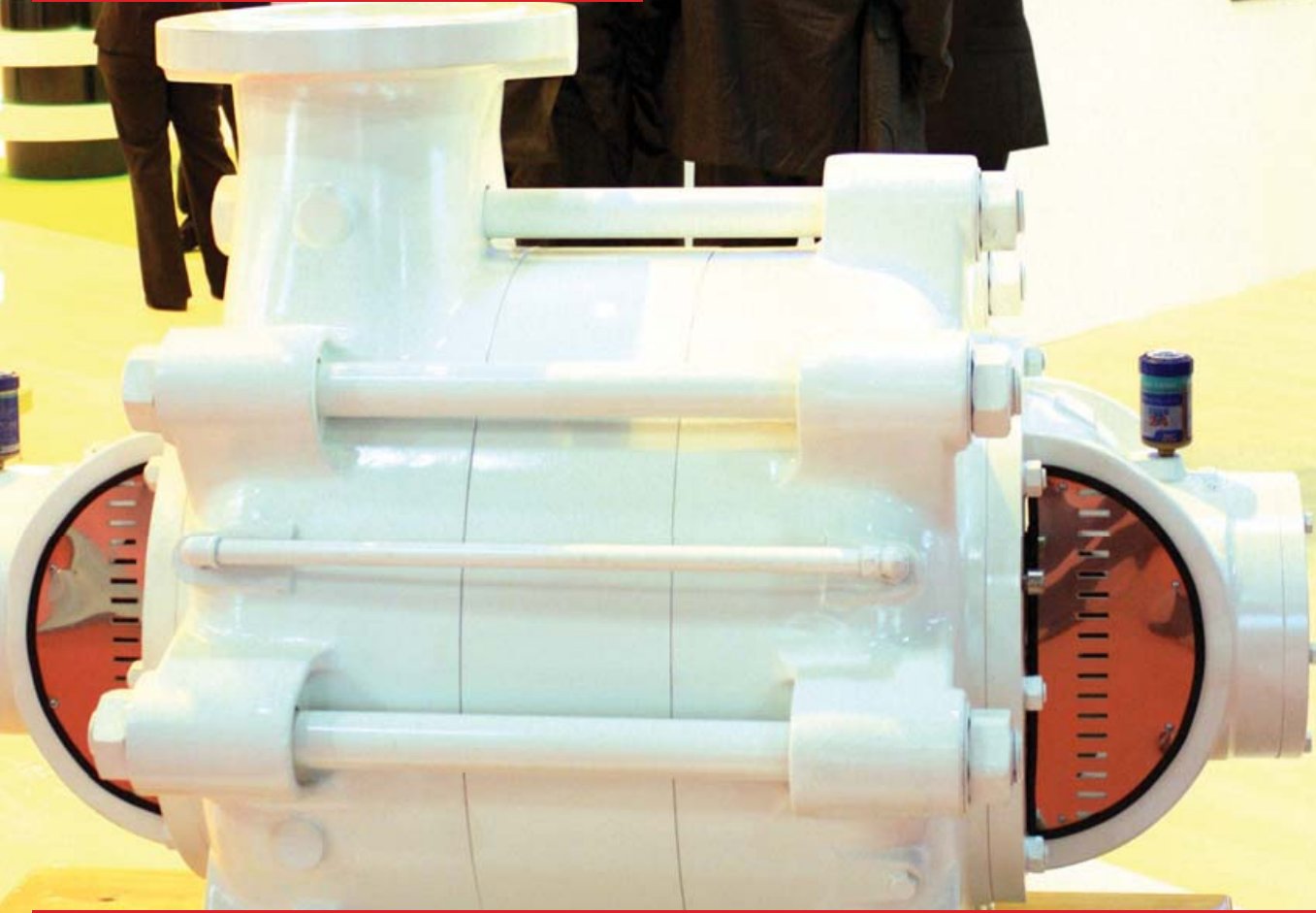
Antalya Bölge

Çaybaşı Mahallesi
Ali Çetinkaya Caddesi
No: 152 ANTALYA
Tel: (0242) 311 61 40
Faks: (0242) 311 61 39
antalya@resenerji.com

PAWEX-COMP 2015

Pompa, Vana, Kompresör ve
Vakum Teknolojileri Fuarı

05-07 Kasım 2015
İstanbul Fuar Merkezi,
İstanbul ■ Türkiye
www.pawex.net



Deutsche Messe

9 POMPA VANA
KOMPRESÖR
KONGRESİ
5-7 Kasım 2015
İstanbul Fuar Merkezi



Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık A.Ş.

Tel. 0 212 290 33 33
Fax 0 212 290 33 32
info@hmsf.com



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI



KOSGEB

Destekleyen



POMSAD

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

SODEX ANKARA 2015

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

07-10 Mayıs 2015
CONGRESIUM ANKARA
ATO Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi,
Ankara • Türkiye

sodexankara.com



Deutsche Messe



Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık A.Ş.

Tel : 0212 290 33 33
Faks : 0212 290 33 32
E-mail : info@sodex.com.tr



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

TSEN 12845 ✓
NFPA 20 ✓

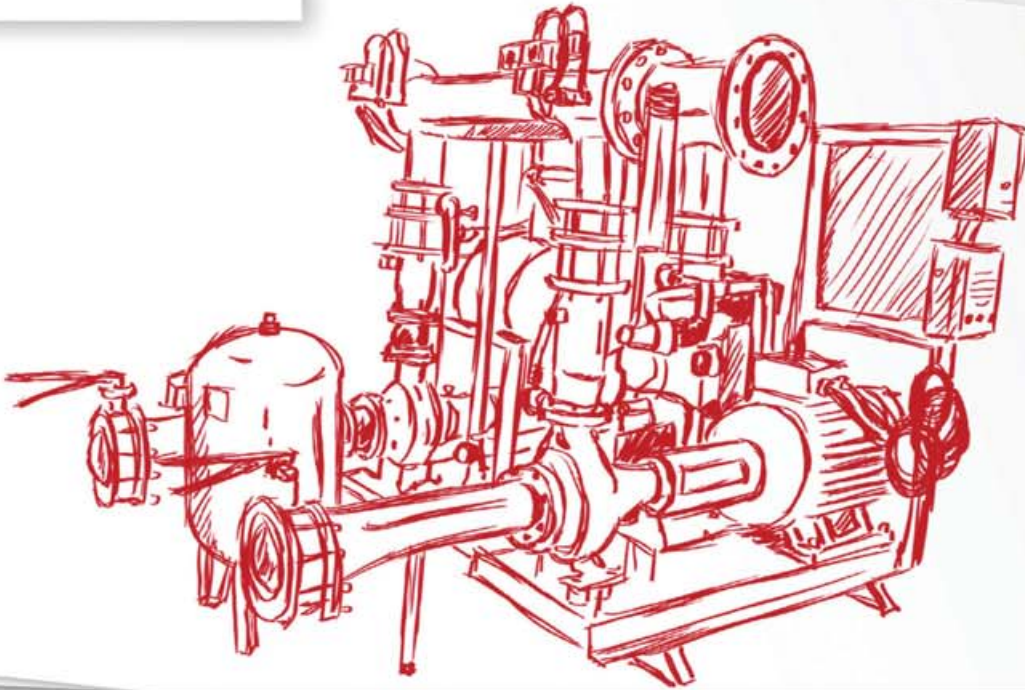


TÜRK STANDARDI
TURKISH STANDARD

TS EN 12845 + A2
Temmuz 2012

ICS 13.220.20

SABİT YANGIN SÖNDÜRME SİSTEMLERİ - OTOMATİK
PÜSKÜRTME SİSTEMLERİ - TASARIM, KURULUM VE
BAKIM
Fixed fire-fighting systems - Automatic
sprinkler systems - Design, installation and
maintenance



Yangın pompa sistemlerinde güvenilir çözümler!

35 yıllık deneyimimizle uluslararası normlara uygun yangın pompaları ve yangın ile mücadele hidrofor sistemleri üretiliyor, güvenilir çözümler sunuyoruz.



Detaylı bilgi için
www.etna.com.tr



0850 455 38 62
müşteri hizmetleri

High
Efficiency
Solutions.

CAREL



CAREL: Dünyanın her yerinde Soğutma, Klimatizasyon ve Nemlendirme için entegre çözümler sunuyoruz.

Biz yüksek performanslı entegre çözümlerle, enerji tasarrufuna ve yüksek verimliliğe odaklanarak, HVAC/R & Nemlendirme sektörünün lider profesyonel oyuncularının partneriyiz.

EN YÜKSEK COP DEĞERLERİNE SAHİP,
EN İYİ SEMİ HERMETİK KOMPRESÖR = COPELAND STREAM.



SÜRDÜRÜLEBİLİR YÜKSEK PERFORMANS SİZİN İÇİN NE KADAR ÖNEMLİ?

Akıllı elektronik kontrollere; enerji tasarrufu, maliyet optimizasyonu ve sistemin uzun yıllar sorunsuz hizmet verebilmesi açısından her geçen gün daha da önemli bir hale gelmektedir. Emerson hepimizin ihtiyacı olan bu hedefleri yakalamak için, yüksek performans ve güvenli çalışma sürdürülebilirliğini arttıran eşsiz CoreSense teknolojisini geliştirdi ve bunu standart bir özellik olarak tüm Stream kompresör serisine ekledi. CoreSense, Emerson patentli algoritmalarını kullanarak akıllı, işlevsel ve kullanıcı dostu hata tanımlama özelliği sunar. CoreSense elektronik modülü, kompresörü bir sensör gibi kullanarak, sistemi ve elektriksel bilgileri (akım, basma sıcaklığı, motor sıcaklığı, ON/OFF sayısı, vs) anlamlandırır, tanımlar ve açıklar. Kullanıcıların sahada veya supervisor sistemleri ile uzaktan, sorunları hızlı ve doğru

bir şekilde tespit edebilmelerini sağlar. Sistemlerin arıza riskini azaltarak, gıda kayıplarını önler. Sistemin performans ve güvenilirliğini arttırarak, genel sistem verimliliğini yükseltir, enerji, zaman tasarrufu sağlar, giderleri düşürür. Coresense, yenilikçi yüksek performanslı Stream serisinin, semi hermetik kompresörlerin yeni ölçütü olmasını sağlayan Emerson teknolojilerinden sadece biridir. CoreSense teknolojisine sahip Stream kompresörler, Semi Hermetik pazarında sürekliliği en iyi sağlayan performansı verir ve bu da HVAC-R uygulamalarının yıllar boyunca sorunsuz çalışmasını sağlar.



Copeland™
brand products


EMERSON™
Climate Technologies

CFM SOĞUTMA VE
OTOMASYON
CFM Soğutma ve Otomasyon San. Tic. A.Ş.

A.O.S.B 10041 Sokak No: 8 PK: 35620 Çiğli - İZMİR / TÜRKİYE
Tel: (+90) 232 459 08 88 (pbx) • Fax: (+90) 232 459 34 35
www.cfmsogutma.com • info@cfmsogutma.com

EMERSON. CONSIDER IT SOLVED.™

Duvar Tipi Yoğuşmalı Kaskad Sistemler ile Merkezi Isıtma Çözümleri

29 – 2700 kW ısıtma gücü aralığı



Viessmann duvar tipi yoğuşmalı kaskad sistemler ile yerden tasarruf sağlayan, kolay taşınabilen, yüksek verimli ve işletme emniyetli merkezi sistem uygulamaları yapılabilmektedir. Kaskad kontrol paneli Vitotronic 300-K ile dış hava sıcaklığına göre kaskad kazan kontrolü, ayrıca 1 boyler ve opsiyonel olarak 2 adete kadar karışım vanalı ısıtma devresi kontrolü yapmak mümkündür. Viessmann Vitodens 200-W yoğuşmalı duvar tipi cihazlar, Inox-Radial paslanmaz çelik ısıtma yüzeyi, MatriX-brülör ve Lambda Pro Control yanma kalitesi kontrol sistemi sayesinde enerji tasarruflu, çevreci ve uzun ömürlü işletme sağlamaktadırlar.

www.viessmann.com.tr

Tüm enerji kaynakları ve kullanım alanları için verimli sistemlerle özel çözümler.



**Efficiency
Plus**

VIESSMANN

climate of innovation



Ankara, Ankara...

İklimlendirme sektörü ile Kamu Kurumlarını buluşturmayı hedefleyen Sodex Ankara Fuarı, 07 – 10 Mayıs 2015 tarihleri arasında Congresium Ankara ATO Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda 3. kez düzenlenecek. Sodex Ankara Fuarı'nı vesile yaparak "İklimlendirme ve Ankara" başlıklı bir dosya hazırladık. Ulaşabildiğimiz sektör temsilcilerine sorular sorarak, sektörün sorunlarının bir kez daha dile getirilmesini sağladık.

Ankara başkent, devletin merkezi... Ve Türkiye'de devlet en büyük yatırımcı... En önemli ve büyük bütçeli yatırımlar devlet tarafından yapılıyor. Müteahhitlik firmalarının ve bu firmalara hizmet üreten mühendislik şirketlerinin Ankara merkezli olmaları son derece doğal... İklimlendirme sektörü için Ankara'nın önemi de biraz buradan geliyor. Bu önemin farkında olan sektör, başta İSİB olmak üzere sivil toplum kuruluşlarıyla sektörü kamu kurumları nezdinde daha tanınır olması için büyük uğraşlar veriyor. Bunda oldukça başarılı da olundu. Eksiklikler yok mu var ama sektör bıkmadan usanmadan anlatmaya devam ediyor. İSİB Başkanı Sayın Zeki Poyraz'ın ifadesiyle, "İSİB'in varlığı kamu kurumlarının sektörü tanımasını sağladı." Sektörü anlatmanın bir yolu da fuarlar, alanında en büyük fuar organizasyonlarından birisi olan Sodex'in Ankara'da düzenleniyor olması da bu nedenden dolayı... Sodex Ankara Fuarı iklimlendirme-tesisat ve soğutma sektörünü kamu kurumları ile bütünleştirmeyi hedefliyor. 2013'te katılımcı firma sayısına göre yüzde %40'dan fazla bir büyüme göstermişti.

07 – 10 Mayıs 2015 tarihleri arasında Congresium Ankara ATO Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda görüşmek üzere...

İÇİNDEKİLER

44 SEKTÖR GÜNDEMİ

- 44- TTMD Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Sarven Çilingiroğlu seçildi
- 56- Daikin VRV Üniteleri artık Eurovent sertifikalı
- 58- Viessmann bayileri Frankfurt ISH Fuarı'nda
- 60- Fondital Türkiye'de
- 62- Mitsubishi Electric'ten teknolojik keşif
- 64- Türkiye'nin IDEAL Kombisi, 31/35 kW modelini duyurdu
- 66- Wilo, Ankara'da Söndürme Sistemlerinin Tasarımı ve Uygulamaları konulu eğitim semineri düzenledi
- 68- Daikin Türkiye Hoval ürünlerini tanıttı
- 72- Teskon Kongre programı

46 İNCELEME

Hindistan İklimlendirme Sektörü

82 GÜNDEM

- 82-Erol Koç: ...ve Stratejik Düşünmek
- 84-Hasan Besim Korur: Paradigma Üzerine

86 AKTÜEL

- 86- Doğa tutkunları azalan su kaynaklarına dikkat çekmek için yürüdü
- 88- AFS'ye sosyal sorumluluk ödülü

90 AYIN DOSYASI

- 90- İklimlendirme sektörü ve Ankara
- 91- İklimlendirme sektörü 3. kez Ankara'da
- 92- İSİB Başkanı Zeki Poyraz: Ankara'nın sektör için stratejik bir önemi var
- 94- Üntes Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal: Ankara'yı geliştirmekten ziyade Türkiye'yi nasıl geliştiririz sorusuna yönelmeliyiz



UÇTAN UCA İKLİMLENDİRME



► Klima Santralleri



► Havuz Nem Alma Santralleri



► Paket Hijyenik Klima



► RoofTop Üniteler



► Gizli Tavan Tipi Fan Coil Üniteleri



► Kabinli Fan Coil Üniteleri



► 4 Yöne Üflemeli Fan Coil Ünitesi



► Yüksek Basıncılı Fan Coil Ünitesi



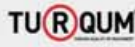
► Hava Soğutmalı Soğutma Grubu



► Su Soğutmalı Soğutma Grubu



► Freecooling Soğutma Grubu



► Soğutma Grubu Performans Test Laboratuvarları ve Araştırma Merkezi



Cihazın ilk çalışmadaki tüm risklerini unutun

Gerçek şartlarda cihazın tüm performansını önceden bilin

Cihazın daha zorlu koşullardaki limitlerini görün



"Her bir kW'tan emin olun!"



► RoofTop ve Fan Coil Üniteleri Test Laboratuvarları ve Araştırma Merkezi



ÜNTES®

ISITMA KLİMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA

MERKEZ / FABRİKA : İstanbul Yolu 37. Km, 06980 Kazan - ANKARA
ÜNTES-RHOSS FABRİKA : İstanbul Yolu 24. Km, Sarayköy - Kazan - ANKARA
SATIŞ & ANKARA Bölge : 53. Cd. 1450. Sk. Ulusoy Plaza No: 9/50, 06520 Çukurambar
İSTANBUL Bölge : Atatürk Mah. M.Kemal Cd. Üntes İşm.i No: 11, 34758 Ataşehir
İZMİR Bölge : Teknik Malz. İş Mer. 1348. Sk. No: 5, 35110 Gıda Çarşısı Yenışehir
ADANA Bölge : Fuzuli Cd. Galeria İş Merkezi 2. Kat No: 212, 01120 Adana

T: (312) 818 63 00 (pbx) F: (312) 818 61 50
T: (312) 818 63 00 (pbx) F: (312) 818 61 50
T: (312) 287 91 00 (pbx) F: (312) 284 91 00
T: (216) 456 04 10 (pbx) F: (216) 455 12 90
T: (232) 469 05 55 (pbx) F: (232) 459 12 92
T: (322) 459 00 40 (pbx) F: (322) 459 01 80

f UntesKlima

www.unt.es.com

İÇİNDEKİLER

90 AYIN DOSYASI

- 98- Erdemler Soğutma Yönetim Kurulu Başkanı Metin Erdem: Ankara'nın soğutma sektör potansiyeli oldukça iyi
- 100- GMD Genel Mekanik Dizayn Serhan Mumcu: Ankara'nın avantajları halen devam ediyor
- 102- Gönka Klima Genel Koordinatörü Ali Can Göncü: Ankara'da olmak Türkiye'nin her yerine nakliye avantajı sağlıyor
- 106- Kodsan İş Analizi ve Geliştirme Yöneticisi Can Kodaman: Ankara'da üretici olmanın çok fazla dezavantajı var

108 İZLENİM

- 108- ISH 2015 Fuarı yeni bir ziyaretçi rekoru kırdı
- 110- Foto haber: Fuar katılan Türk firmalarının standlarından görüntüler
- 114- Firma haberleri

120 PROJE

- 120- AE Arma-Elektropanç ile suyu akıllı kullanan binalar mümkün
- 122- Yeşil müze yeşil iklimlendirme

136 ARAMIZDAKİ PROFESYONELLER

DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna: İnsan hedefleri doğrultusunda yaşamalı

153 KÜLTÜR - SANAT

Ayın sanat gündeminden sizin için seçtiklerimiz





Moskova Kremlin Sarayı



Fransa Nice Stadyumu



Monaco Yat Kulübü

39HQ
Airovision

Benzersiz projelerin tek benzer yanı!

Birbirinden farklı dört büyük proje...
Değişmeyen tek şey Carrier Klima Santralleri!
Çünkü en iyiler, en iyileri tercih ederler.



ISO 9001
ISO 16001
ISO 18001
SA 8000
OHSAS 18001



ALARKO



Daha ayrıntılı bilgi için:
www.alarko-carrier.com.tr

ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İSTANBUL

Gebze Organize Sanayi Bölgesi, Şahabettin Bilgisu Cad. 41480 Gebze - KOCAELİ

Tel: (0262) 648 60 00

ANKARA

Sedat Simavi Sok. No: 48 06550 Çankaya - ANKARA

Tel: (0312) 409 52 00

İZMİR

Şehit Fethibey Cad. No: 55 Kat: 13 35210 Pasaport - İZMİR

Tel: (0232) 483 25 60

ADANA

Ziyapaşa Bulvarı, Çelik Apt. No: 25 / 5-6 01130 - ADANA

Tel: (0322) 457 62 23

ANTALYA

Mehmetçik Mah. Aspendos Bulvarı No: 79 / 5 - ANTALYA

Tel: (0242) 322 00 29



Klimada 1 numara



CONTENTS

44 INDUSTRY'S AGENDA

44-Sarven Çilingiroğlu was elected as the President of The Board of Directors of TTMD

56-Daikin VRV Units are now Eurovent certified

58-Retailers of Viessmann are in ISH Frankfurt Exhibition

62-Technological Exploration from Mitsubishi Electric

64-IDEAL Combi Boiler of Turkey announced its 31/35 kW type

66-Wilo organized education seminar in Ankara subjected as Design and Application of Extinguishing Systems

68-Daikin Turkey presented Hoval Products

FILE OF THE MONTH 90

Air conditioning sector is in Ankara -91 for the 3rd time

ISIB President Zeki Poyraz: -92
Ankara has a strategic importance for the sector

Mehmet Şanal: We should target the -94 question of how to improve Turkey rather than how to improve Ankara

Metin Erdem The potential: -98 of Ankara in cooling sector is really good

Serhan Mumcu: -100
Advantages of Ankara still continue

Ali Can Göncü: Being located in Ankara -102 provides forwarding advantage to everywhere in Turkey

Can Kodaman: There are a lot - of disadvantages being a manufacturer in Ankara

46 ANALYSIS

Indian Air Conditioning Sector

82 AGENDA

82-Erol Koç: ... And Thinking Strategic

84-Hasan Besim Korur: On Paradigm

PROFESSIONALS AMONG US 136

Erdem Ertuna, Demirdöküm Member of The Board of Directors: Person should live in accordance with own targets

REKLAM İNDEKSİ

3 S NORM	35	COŞKUNÖZ RADYATÖR - COPA	15	LÖSEV	149
ACS KLİMA	39	CVSAIR	A.K.	MAKRO TEKNİK	81
AKANTEL	45	ÇUKUROVA ISI	31	MAKROTEST	129
ALARKO	11	DANFOSS	21	MGT	87
ALDAĞ	37	DİPAZ	127	PANEL SİSTEM	119
ALP POMPA – ETNA	3	DOĞUŞ TEKNİK	105	PAWEX-COMP 2015	1
ARAL MAKİNA	79	DUYAR VANA	160	RES ENERJİ	Ö.K.İ.
ARÇELİK	KUŞAK BANT	E-GAZ	77	SENTE MAKİNA	73
ARMACELL – ONEFLEX	27	ERBAY	33	SETFİL	67
ASAL	53	FRENCKE	63	SODEX ANKARA 2015	2
ASTEKNIK	125	FRİGODUMAN	57-59	STANDART POMPA	13
ASTRAL POOL	151	FRİTERM	89	SUMAK DALGIÇ POMPA	123
AYDIN GLOBAL-PREIS	65	GENERAL FILTER HAVAK	43	SYSTEM AIR HSK	51
BAHÇIVAN	61	GIACOMINI	121	TMS ENDÜSTRİYEL	19
BAYKAN	145	HTK	99	TROX	17
BAYMAK	29	ISKAV	142	ÜNTES	9
BERROS KLİMA	A.K.İ.	İMEKSAN	69	VALFTEK	135
BG MÜHENDİSLİK	85	İSİB	152	VENTAS	75
BGS DANIŞMANLIK	97	KARYER	71	VISSMANN	6
BOSCH TERMOTEKNİK	41	KAYSE ENDÜSTRİYEL	83	VİZYON MEKANİK	22-23
CFM SOĞUTMA	4-5	KLAS	55		
CLOOS	25	KLEPSAN	49		

ENERJİ TASARRUFU İLE DAHA YAŞANABİLİR BİR DÜNYANIN PARÇASI OLUN!



Küçük değişimler büyük fark yaratır!

Ortam sıcaklığını bir derece düşürmek enerji tüketimini %6 azaltır.

Temiz lamba, kirlisine göre %25 daha az enerji harcar.

Soğutucu çevresinde bırakılacak 10 cm boşluk, enerji sarfiyatını üç katına kadar düşürür.

Eco serisi kullanılan sistemlerde % 60 enerji tasarrufu sağlanır!



Standart

www.standartpompa.com / info@standartpompa.com. T: 0 216 466 89 00

Kullanım Sıcak Suyu



Prof. Dr. Hasan A. Heperkan



enerji, toplumların ekonomik ve sosyal gelişmesi açısından en önemli girdilerin başında gelir. Endüstriyel proseslerin artan enerji tüketimleri sonucu insan hayatını tehdit eden boyutlara erişen sera gazları emisyonu ve ozon tabakasındaki incelme, fosil yakıt kaynaklarının her geçen gün azalması enerji üretimini ve verimli kullanımını ilgi çeken konuların başına yerleştirmiştir. Hava kirliliğine ilave olarak kuraklık ve su kaynaklarının tükenmesini de çevre sorunları arasında unutmamalıyız. 21 Mart 1994 ve 16 Şubat 2005 yürürlüğe giren UNFCCC ve KYOTO Protokolü bu problemleri çözmeye yönelik adımlar olmuştur.

Bazı doğal kaynakları bulunmasına rağmen Türkiye enerji ihtiyacının yarısından fazlasını ithalat yoluyla karşılamaktadır. Arz ve talep arasındaki farkın 2020 yılında 200 Milyon TEP olacağı tahmin edilmektedir. İstatistiklere göre toplam enerjinin %31 i binalarda tüketilmektedir. Bu oran AB ülkelerinde %40 civarındadır [1]. Kullanım sıcak suyu sistemlerinin doğru tasarlanmasının, enerjinin etkin kullanımına katkıda bulunacağı açıktır.

Hayat standartları ve kişisel beklentiler konutlarda yaşayan bireylerin sıcak kullanım suyuna sürekli ve yeterli miktarda erişebilmelerini gerektirir. Bu nedenle sıcak su debisinin ve depolama tanklarının kapasitelerinin doğru seçilmesi önemlidir. Su miktarı kullanıcı alışkanlıklarına, yıkanma sürelerine ve sıklığına bağlıdır.

Avrupa Birliği EPBD ye 2010 yılında yaptığı değişiklik ile 2020 yılına kadar bütün binaların yaklaşık sıfır enerjili binalar, nZEB, olmasını istedi. O zamandan beri bu konu büyük ilgi çekti ve araştırmalar hala devam etmektedir. Ancak yapılan çalışmalar daha çok ısıtma, soğutma ve havalandırma sistemlerinin verimlerini artırmak, etkili kontrol uygulayarak arz ve talebin senkronizasyonunu sağlamak ve bina kabuğunun ısıl performansını iyileştirmek üzerine odaklanmıştır. Kullanım sıcak suyu temini için gereken enerji, kazan hesaplarında olduğu gibi ikinci planda kalmıştır. Hesaplarda kullanılan yöntemler zaman içerisinde gelişme göstermemiştir. Diğer taraftan, yapılan iyileştirmeler sonunda ısıtma, soğutma ve havalandırma için gereken enerji talebinin sürekli azalması sonucu

kullanım sıcak suyu temini için harcanan enerjinin ve binalarda kullanılan ev aletleri ve ofis cihazlarının tükettiği enerjinin, binanın toplam enerji profili içerisindeki payı artmıştır. Bu oran binaların yaklaşık sıfır enerjili olmaları durumunda daha da büyüyecektir.

Son yıllarda insanların temiz su tüketimi davranışlarında değişiklikler olmuştur. 25 yıl önce kişi başına kabul edilen su tüketimi günde 200 litre civarındaydı; bugün aynı rakam 120 – 140 litre seviyesindedir. Almanya’da yapılan çalışmalar bu ülkede tüketimin kişi başına günde 113 – 133 litre arasında olduğunu göstermektedir [2]. Değişikliğin nedenleri arasında çevre bilincinin gelişmesi, yeni armatür ve cihazların kullanılması, yıkama yöntemlerindeki gelişmeler ve en önemlisi hijyenik nedenlerle banyo küvetleri yerine duş alışkanlığının tercih edilmesini sayabiliriz.

Temiz kullanım suyunun yaklaşık %40 kadarı sıcak su olarak tüketilir. Bu miktar konutlarda 30 – 40 kWh/m² değerine ulaşır ki, ortalama enerji tüketimi 100 – 150 kWh/m² olan AB ülkelerindeki binalar için toplam tüketimin yaklaşık %25 ini oluşturur [3]. Bu rakam yaklaşık sıfır enerjili binalarda müstakil evler için %50, apartmanlarda, bu değerin de üstüne çıkar.

Temiz su ve kullanım sıcak suyu tüketimi kişilere, davranışlara ve kültüre göre farklılıklar gösterebilir. Ülkeler ve toplumlar üzerinde bazı çalışmalar olsa da yeterli bilgi bulunmamaktadır. Avrupa’da son gelişmeler hesap yöntemlerini de değiştirmiştir; su ısıtıcıları kullanıcı profillerine göre seçilmektedir. Kullanılan sıcak suyunun sayaçlarla ölçülmesi ve kullanıcıya fatura edilmesi kullanıcı alışkanlıklarını etkileyecek önemli bir unsurdur. Avrupa’da yeni yapılan binalarda sıcak kullanım suyu için de ayrı sayaç bulunmaktadır [3]. Ülkemizde de yeni yapılan sitelerde ve rezidanslarda benzer uygulamalar görülmektedir. Tabii sayaçların mevcut binalara takılması oldukça zordur. Almanya’da kaldığım zamanlarda kiraladığım aile yanındaki odalarda banyodaki sıcak su, bir sayaca para atılarak çalışırdı ve kiraya dahil değildi.

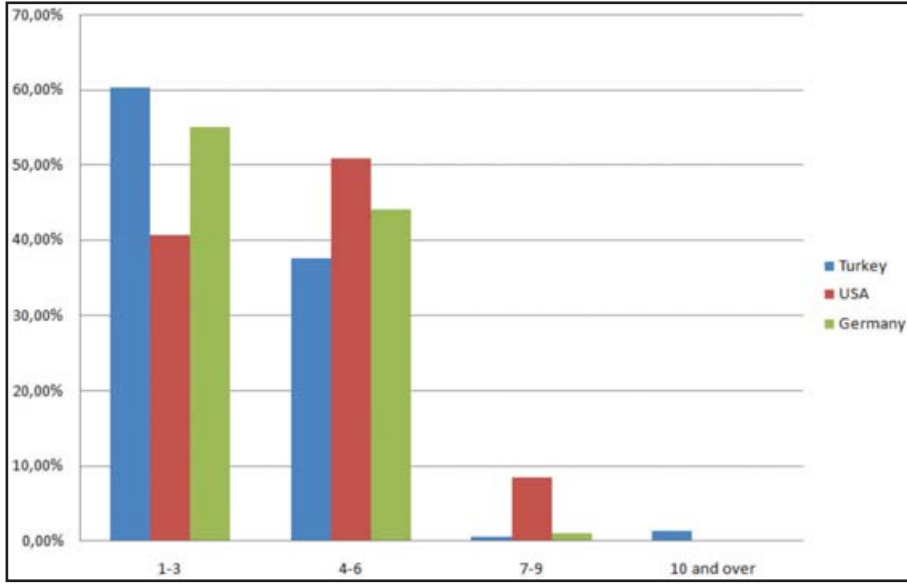
Su tüketim profilleri, bina kullanım şekli ve kişilere olduğu kadar haftanın gününe, gün içerisindeki zamana ve aya (mevsime) da bağlıdır. Bu tip bilgiler kullanım sıcak suyu sistemi tasarımı (top-



kalitesinden
copamayacaksınız



görüŖ



Ŗekil 1 Aynı apartmanda oturan birey sayısı

layıcı yüzey alanı, depolama tankı, ek ısıtıcı) çok değerlidir; özellikle bu amaçla kullanılan güneş toplayıcılarının boyutlandırılmasında (yenilenebilir enerji) yararlıdır. Güneş enerjili su ısıtıcılarında dikkat edilmesi gereken bir husus da düşük sıcaklıklarda (55°C altında) Legionella bakterisi riskidir. Su tüketimi yeni teknolojilerin kullanılması ile de azaltılabilir. Sensörlü musluklar, karışımı musluklar ve özel tasarlanmış duş başlıklarından yararlanılabilir. Su tüketiminin azaltılması, pis su tesisatını da etkiler. Ayrıca sıcak su borularının yalıtılması ve merkezi sistemlerdeki sirkülasyon devresinin doğru tasarlanması da dikkate alınması gereken etkenler arasındadır. Son yıllarda bu amaçla Avrupa'da uygulanan sistemlerde, sirkülasyon pompası yerine özel bataryalar kullanılmaktadır. Sistem içerisinde bir musluk açıldığında, by-pass devresi ile tüm sistemde dolaşım sağlanmaktadır. Bu arada unutulmaması gereken konulardan birisi de geri kazanım teknolojileridir. Özellikle kullanım sıcak suyu ile kanalizasyona önemli miktarda enerji atılmaktadır. Merkezi arıtmalı tesislerde atık ısıdan ısı pompaları ile geri kazanım uygulamaları mevcuttur [2]. Bağımsız binalar ve konutlarda benzer sistemler üzerinde araştırmalar devam etmektedir.

Binaların sıcak kullanım suyu gereksinimi Almanya'da DIN 4708 [4], Avrupa Birliği'nde DIN 4708 ile aynı yöntemi kullanan EN 15316-3:2007 [5], ABD'de ASHRAE 90.2 [6] ve Türkiye'de TS 1258 (1983 yılında yayınlanmıştır) [7]. Rusya gibi diğer ülkelerin de kendilerine ait norm ve yönetmelikleri vardır, SNIP 2.04.01-85 [8]. Bu belgelerin ortak yönleri, eski istatistiki verilere dayanmaları

ve modern toplumun alışkanlıklarını yansıtmamalarıdır. Hesaplarda su tüketim kaynağı olarak banyo küvetlerini ele alırlar. Son 25 yılda yaşam şeklinin ve teknolojinin değiştiği bilinmektedir. Yukarıda sıralanan standartların eski olduğu ve tasarımcıların gereksinimlerini karşılamadığı herkes tarafından kabul edilmektedir. Türkiye açısından baktığımızda ise kullandığımız standartların genellikle yabancı kaynaklardan tercüme edildiğini görürüz. Bu durum ülkemiz için bizi, bir de toplumumuzun alışkanlıklarına ve kültürüne uymayan kuralların adapte edilmesi problemi ile karşı karşıya bırakır. Sistemler büyük seçilir, otomasyon gerçekçi olmaz ve diversite faktörleri yanlış seçilir. Doğru yapılan bir kullanım sıcak suyu tasarımının enerji verimliliğine katkısının fazla olacağı açıktır. Ülkemizde yaşayan insanların farklı yıkanma alışkanlıklarını belirlemek için yapılan bir çalışmada farklı kültürel yapıya sahip, farklı bina tiplerinde (ev, apartman, site, vb.) oturan ve farklı coğrafik bölgelerde yaşayan 1723 kişiye anket uygulanmış, 9 soru yöneltilmiştir [9]. Çalışmada, banyo küvetinin nadiren kullanıldığı, %90 oranında duşun tercih edildiği, şehirlerdeki konutlarda genellikle 1 – 3 kişinin yaşadığı ve ortalama duş süresinin 14.85 dakika olduğu belirlenmiştir. Sıcak iklim bölgelerinde ve yaz aylarında duş sayısının arttığı ancak duş süresinin azaldığı görülmüştür. Güney Afrika, ABD ve Almanya'da yapılan benzer çalışmalarda vardır.

Ŗekil 1 de aynı evi paylaşan birey sayısını Türkiye, ABD ve Almanya için karşılaştırmaktadır. Ülkeler arasında benzerliklerin olduğu görülmektedir. Bu durum yapılan araştırmanın daha çok eğitimli, gelir seviyesi iyi bireyler arasında ve şehirlerde yaşayan kişiler ile yapılmış olmasından kaynaklanmaktadır. Söz konusu standartlar bu tip binaların tasarımında kullanılmaktadır. Gecekondu ve kırsal kesimde kullanılan binalarda genellikle düzgün bir tasarım yapılmamaktadır. Aynı dairede kalan ortalama kişi sayısının ekonomik durum ve eğitim ile ilişkilendirilebileceği anlaşılmaktadır. Sonuçlar 3 kişilik ailelerin çoğunlukta olduğunu, 6 kişiye daha az rastlandığını göstermektedir. Diğer taraftan özellikle Türkiye'de hala 10 kişi ve üzerinde aileler olduğu (%1,23), bu sayılara ABD ve Almanya'da rastlanmadığı görülmektedir. Kalabalık aileler daha çok ülkenin doğu kesimlerinde yaşamaktadır.

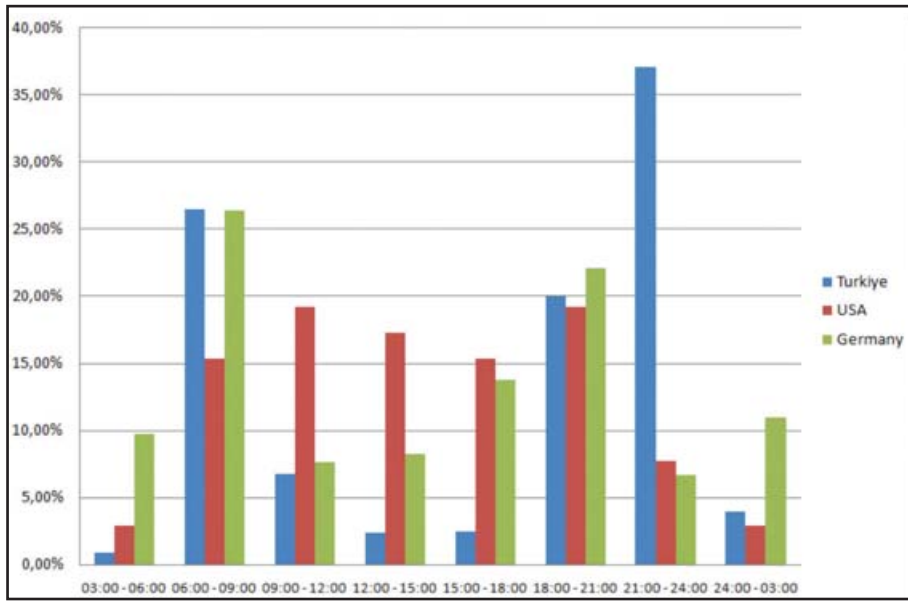
Duş alma zamanı ülkeden ülkeye ve gelir seviyesine göre farklılık göstermektedir. Ŗekil 2 Türkiye, Almanya (Avrupa'yı temsil etmektedir) ve



TROX Teknik İklimlendirme Dünyası

- | | |
|--|--------------------------------------|
| 1 X-CUBE Klima Santrali | 9 X-FANS Jet Havalandırma Sistemleri |
| 2 Aktif Chilled Beam Cihazları | 10 Yangın Damperleri |
| 3 Jet Nozüller | 11 X-FANS İmpuls Jet Fanları |
| 4 Döşeme Difüzörleri | 12 Tünel Damperleri |
| 5 Tavan Difüzörleri | 13 X-FANS Aksiyal Fanlar |
| 6 Merkezi Sistemden Bağımsız Havalandırma Sistemleri | 14 Duman Tahliye Damperleri |
| 7 Kontrol Üniteleri ve Sistemleri | 15 X-FANS Duman Egzoz Çatı Fanları |
| 8 X-FANS EC Çatı Fanları | 16 TROXNETCOM |

görüŖ



Şekil 2 Duş alma süreleri [9, 10]

ABD için durumu yansıtmaktadır. Türkler sabah (06:00-09:00) veya akşam (21:00-24:00) duş alırken, Almanlar sabah (06:00-09:00) saatlerini tercih etmektedirler. Amerikalıların ise uyumadıkları sürece bir tercihleri yoktur. Bu sonuçlar kullanım sıcak suyu tasarımında başka ülke standartlarını kullanmanın ne kadar yanıltıcı olabileceğini göstermektedir. Yapılan çalışma sonucunda Türkiye için duşta geçirilen sürenin ortalama 14.85 dakika ve kişi başına günlük kullanım sıcak suyu tüketiminin 89.15 litre olduğu belirlenmiştir. Benzer araştırmalar sonucu farklı ülkelerde günlük sıcak su kullanım suyu tüketimleri, Güney Afrika için 90, ABD için 117 ve Almanya için 110 bulunmuştur [9, 10].

20 dairesi olan bir konut için farklı standartlara göre yapılan bir hesabın sonuçları Tablo 1 de verilmiştir. Tabloda, bölgeyi, iklimi, sanayileşme seviyesini ve ekonomik refahı simgeleyebilecek bazı şehirler yer almaktadır. Daireler 2 tek yatak odalı,

4 iki yatak odalı, 12 üç yatak odalı ve iki 4 yatak odalı seçilmiştir. Her dairede salon da bulunmaktadır. Hesaplar ASHRAE 90.2 ve DIN 4708 ye göre de yapılmıştır. Türkiye’de kullanılan mevcut standart DIN 4708 e benzediğinden ayrıca tekrarlanmamıştır. Standartlar sabit değerler vermekte, bölge ve şehir ayrımı yapmamaktadır.

Sonuçlar farklı bölgelerde yer alan şehirler arasında %10 a kadar çıkan farklılıklar olabileceğini işaret etmektedir. ASHRAE 90.2 genel bir yaklaşım kullanmakta, diversite faktörü yardımıyla düzeltme yapmaktadır. Doğru faktörlerin seçimi kolay olmamakta ve deneyim gerektirmektedir. Kaba bir yaklaşım sistem kapasitelerinin büyük çıkmasına neden olmaktadır. DIN 4708 daha hassas olup sistem ayrıntılarını dikkate almaktadır. Ancak bu standart da bölgesel farkları göz ardı etmektedir. Kullanım profillerinin doğru tahmin edilebilmesi ile 13 kW a yakın enerji ve %25 kapasite tasarrufu sağlanabilecektir. Depolama kapasitesinin azaltılması özellikle bekleme periyotlarında avantaj sağlamaktadır.

Avrupa ve ABD de eski standartların revize edilmesi yönünde çalışmalar devam etmektedir. Ülkemizde de benzer çalışmaların en kısa zamanda tamamlanması yararlı olacaktır.

Kaynaklar:

1. www.eie.gov.tr, General directorate of electrical power resources survey and development administration
2. C. Seybold, M. Brunk, In-house waste water heat recovery, REHVA European HVAC Journal, Vol. 50, Issue 6, Aralık 2013
3. O. Seppanen, Domestic hot water in focus, REHVA European HVAC Journal, Vol. 50, Issue 6, Aralık 2013
4. DIN. 1994 DIN 4708 1994-04, Zentrale Wassererwärmungsanlagen; Begriffe und Berechnungsgrundlagen
5. EN. 2007. EN Standard 15316-3:2. 2007, Heating systems in buildings - Method for calculation of system energy requirements and system efficiencies - Part 3-1: Domestic hot water systems, characterisation of needs
6. ASHRAE. 1993. ANSI/ASHRAE Standard 90.2-1993, Energy-Efficient Design of New Low-Rise Residential Buildings
7. TS. 1983. TS Standard 1258, Rules for Calculation for Installation Water Supply on Building
8. SNIP 2.04.01-85
9. Temir, G., Demiriz, M., Kurtuluş, O., Akbalık, B., Assessment of domestic hot water consumption profiles for residential and commercial buildings in Turkey, Clima 2010 REHVA Conference Proceedings, Antalya, Turkey, 2010.
10. U.S. Department of Energy 1985, Building energy retrofit research-multifamily sector multiyear plan 1986-1991

Tablo 1 Değişik standartlarla yapılan sıcak su kullanım suyu tüketimi hesabı [9].

	Çalışmaya göre [kW]	ASHRAE 90.2 [kW]	DIN 4708 [kW]
Türkiye	31,19	105,17	44
İstanbul	30,12		
Antalya	28,74		
Ankara	30,55		
Rize	28,08		
Gaziantep	30,19		
Van	31,19		

TMS

INDUSTRIAL REFRIGERATION

PFC Serisi Plastik Film Soğutucularıyla

PFC

Plastikte Maksimum Performans!

- Yaz koşullarında hem şişirme hem de ring soğutması
- Korozyonu önlemek ve filme bulaşmasını engellemek için paslanmaz hücre
- Yüksek basınçlı santrifüj fanlar
- 1200-8400 m³/h aralığında hava debisi
- 17-110 kW aralığında soğutma kapasitesi



Tailor **M**ade Solution

www.tmsgroup.com T: +90 262 290 86 21 pbx
info@tmsgroup.com F: +90 262 290 86 24

SOSİAD üyelerinden Zincirlikuyu İSOV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesine malzeme yardımı

Kurulduğu günden bu yana mesleki eğitime büyük önem veren ve sektöre nitelikli eleman kazandırmak için çabalarını sürdüren SOSİAD (Soğutma Sanayii İş Adamları Derneği) çalışmalarına devam ediyor. SOSİAD üyelerinin Zincirlikuyu İSOV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne bağışladığı malzemeler 26 Şubat 2015 günü okula yapılan ziyarette teslim edildi.

Okulda yapılan teslim töreninde SOSİAD adına Yönetim Kurulu Başkanı Vahe Dağdeviren ve Eğitim Komisyonu Başkan Yardımcısı Turgay Karakuş, Zincirlikuyu İSOV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Atilla Altuntaş, Sıhhi Tesisat ve İklimlendirme Alan Şefi Mustafa Zor, Klima Atölye Şefi Erdal Alkan hazır bulundu. Okul Müdürü Atilla Altuntaş gençlerimizin daha iyi şartlarla eğitim alabilmeleri için çaba harcadıklarını SOSİAD Yönetiminin ziyaretinden ve üyelerinin malzeme bağışından ve büyük memnuniyet duyduklarını belirtti. SOSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Vahe Dağdeviren ise mesleki eğitimin desteklenmesi ve sektörümüze daha güncel teknolojik şartlar ile eğitim almış kalifiye eleman kazandırılması için İstanbul'da iki okulda proje çalışması yaptıklarını bunun başarılı olması halinde geliştirmeyi düşündüklerini, bu konuda her zaman destek veren SOSİAD üyelerinin payının büyük olduğunu ifade ederek katkı sağlayan tüm SOSİAD üyelerine teşekkür etti.



Zincirlikuyu İSOV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne bağışta bulunan SOSİAD üyeleri:

Çetinel Soğutma Sanayi ve Tic. A.Ş.
Frigoterm Soğutucu Cihazlar San. ve Tic. A.Ş.
Güven Soğutma Üniteleri San. ve Tic. Ltd. Şti.
Sarbuzy Isı Transfer Cihazları San. ve Tic. A.Ş.
Yıldırım Soğutma Isıtma ve Dayanıklı Tüketim Malları San. ve Tic. Ltd. Şti.

BACADER 6. Olağan Mali Genel Kurulunu yaptı



Baca İmalatçıları ve Uygulayıcıları Derneği (BACADER) Yönetim Kurulu'nun 6. Olağan Mali Genel Kurulu, 28 Şubat 2015 tarihinde Kartal Titanic Otel'de gerçekleştirdi. Divan Başkanlığına

İrfan Durak, Sayman Üyeliğe Sudi Yıldırım ve Katip Üyeliğe Ergün Akın'ın seçildiği Genel Kurulda Yönetim Kurulu faaliyet raporları ve Denetim Kurulu raporlarının okunması ve ibrasının ardından diğer maddeler görüşüldü.

Genel Kurul toplantısının ardından Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Gedik yaptığı açıklama ile genel kurula katılan tüm üyelere teşekkür ederek, dünyada rekabet koşullarının giderek zorlaştığı bu dönemde, BACADER'in her zamankinden daha dinamik bir şekilde öncülük eden bir yaklaşımla, önümüzdeki yılda tüm üyelerimizi kucaklamamız gerektiğini ve bu dönemi en verimli şekilde geçirmek üzere geçen yıl seçilmiş olan yönetim kurulu asil ve yedek üyeleri olarak tüm üyelere de her türlü desteklerini devam ettirmelerini talep etti.

Alarko Carrier'a "Başkanlık Ödülü"

Kuveyt'te yer alan Burj El Shaya projesine 174 adet Carrier 39 HQ klima santrali ihraç eden Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye ve satış gerçekleştiren Carrier Kuveyt firmasına, "Carrier Başkanlık Ödülü" verildi. 16 Şubat 2015 tarihinde Dubai'de gerçekleştirilen Carrier EMEA toplantısına katılan Alarko Carrier Genel Müdürü Önder Şahin ve Carrier Kuveyt Genel Müdürü Ahmed Al Adra'ya ödül plakelerini, UTC BIS Transcontinental Operasyonlar Başkanı Philippe Didier Delpach takdim etti. Burj El Shaya projesi için Alarko Carrier Gebze tesislerinde üretilen 174 adet 39 HQ klima santralının 111 adedi ofis, 63 adedi ise otel bölümlerinin iklimlendirilmesi için kullanıldı.





Yenilikçi Dizayn

Kademeli motor
teknolojisiyle
yönlendirilen
kompakt, hermetik
vana tasarımı..

Devrimci **ETS Colibri®** Size maksimum **esneklik** ve **güvenilirliği** sunmak için geliştirildi

Danfoss size elektronik genişleme vanaları tasarım ve üretiminde 30 yılı aşan tecrübesinin verdiği gurur ile, piyasadaki en gelişmiş ve güvenilir ETS Colibri® vanaları sunuyor,

Eğer sisteminiz için en yenilikçi ve benzersiz tasarlanmış elektronik genişleme vanası arıyorsanız, en mükemmeline sahip olacaksınız.

Daha fazlasını keşfetmek için;
www.danfoss.com.tr

ENGINEERING
TOMORROW

Danfoss



Vizyon Mekanik Ltd.

HVAC HİZMET TEKNOLOJİLERİ

YALITIM CEKETLERİMİZ INSULATION JACKETS



Flanşlı Küresel Vana Ceketleri
Flanged Ball Valve Jackets

Flanşlı Sürgülü Vana Ceketleri
Flanged Slide Valve Jackets

Flanşlı Globe Vana Ceketleri
Flanged Globe Valve Jackets

Flanşlı Kelebek Vana Ceketleri
Flanged Butterfly Valve Jackets

Flanşlı Pislik Tutucu Ceketleri
Flanged Strainer Jackets

Flanşlı Çekvalf Ceketleri
Flanged Check Valve Jackets

Flanşlı Balans Vanası Ceketleri
Flanged Balancing Valve Jackets

Flanşlı İki yollu - Üç yollu Vana Ceketleri
Flanged Two-Way and Three-Way Valve Jackets

Kompansatör Ceketleri
Compensator Jackets

Kondenstop Ceketleri
Trap Jackets

Seperatör Ceketleri
Separator Jackets

Jeneratör Boruları Yalıtım
Insulation of Generator Pipes

Steam Boruları Yalıtımı
Insulation of Steam Pipes

Buhar Kazanı Ekipmanları Yalıtım
Insulation of Boiler Equipment

Tribün Santralleri Yalıtımı
Insulation Turbine Power Plants



Uluslararası Standartlarda Yalıtım Ceketleri İmalatı
Manufacture of World Class Insulation Jackets





Vizyon Mekanik Ltd.

HVAC HİZMET TEKNOLOJİLERİ

SİYAH SAC İZOLASYONLU KAPLAMA ÜRÜNÜ CLADDING PRODUCT WITH BLACK STEEL SHEET INSULATION



ÜRÜN TANIMI / PRODUCT INFORMATION

Ürünümüz yüksek ısıya ve darbe deformasyonuna dayanıklı ve dirençli bir ürün yapısına sahiptir. Duman egzost ve mutfak kanallarında ızalasyon ve bu ızalasyon yapısının muhafazası şantiye ortamında bir takım zorluklara maruz kalmakta ve uygulama sıkıntıları çekilmektedir. Normal şartlarda siyah sac kanal üzeri yalıtım malzemesini korumada sac kaplama yöntemi değil yangına dayanıklı alçı ve alçı plaka uygulamalarıdır. Fakat bu uygulama zor ve maliyetli olmakta ve zaman almaktadır. Bu bakımdan ürünümüz paket çözüm sunmakta ve uygulama zorluğunu ortadan kaldırmaktadır.

This product features a high resistance against high temperatures and impacts. Insulation in fog, exhaust and kitchen ducts and maintenance of such insulations lead to some difficulties and implementation troubles. Under normal conditions, not steel sheeting but fire-resistant plaster and plasterboards are used to protect insulation materials. However, it is difficult, costly and time consuming. So our product offers a package solution and eliminates application difficulty.

8-11 NİSAN teskon+SODEX 2015 İZMİR FUARINDA,
7-10 MAYIS SODEX ANKARA 2015 FUARINDA
STANDIMIZA DAVETLİSİNİZ



Danfoss Türkiye VLT ile WIN Otomasyon Fuarı'na damgasını vurdu

Türkiye ve Avrasya Bölgesi imalat endüstrisinin en önemli fuarı olan WIN - World of Industry Fuarı'nda Danfoss Türkiye tüm dikkatleri üzerine topladı. Sürücüler Bölümü ile fuara katılan Danfoss Türkiye, standında sergilediği ürünü "Danfoss VLT Frekans Konvertörleri" ile ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.

YÜZDE 63 ENERJİ TASARRUFU SAĞLIYOR

Madencilikten asansör üretimine, gıda - içecek sektöründen HVAC sektörüne kadar çok geniş bir alanda kullanılan Danfoss VLT Frekans Konvertörleri, AC motorlar için değişken hız kontrolü sağlıyor. Dünyada ilk kez 1968 yılında Danfoss tarafından üretilen ve



VLT adı verilen ürün, kullanıldığı tüm sektörlerde % 63'e varan ciddi oranda enerji tasarrufu sağlıyor. Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen, sek-

törün önemli aktörlerini bir araya top-
layan fuara Danfoss Türkiye, "Danfoss
VLT Frekans Konvertörleri" ile damga-
sını vurdu.

Demirdöküm'den uygulamalı hibrit, güneş ve ısı sistemleri eğitim programı protokolü



Türkiye'de ısıtma ve kombi denildiği zaman akla ilk gelen markalardan DemirDöküm, Yaşar Üniversitesi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi ve SolarRES Temiz Enerji Eğitim ve Danışmanlık Şirketi ile Nisan ayında başlayıp 3 yıl sürecek bir eğitim programına imza attı.

DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyeleri Erdem Ertuna ve Alper Avdel, SolarRES Temiz Enerji Eğitim ve Danışmanlık Genel Müdürü Prof. Dr. Salih Okur, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Barkan ve İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İbrahim

Kocabaş tarafından imzalanan protokol çerçevesinde mühendisler, proje mühendisleri, taahhütçü firmalar ve mimarların katılımı ile, Yaşar Üniversitesi Bornova/ Enerji Sistemleri Mühendisliği Bölümünde, Nisan 2015 tarihinde başlayacak ve 6 günlük sürelerde gerçekleştirilecek olan, "Hibrit Güneş Isıl Sistemleri" eğitimleri, teorik kısımda: Güneş Enerjili su ısıtma sistemleri, Doğal Gazlı Yoğuşmalı cihazlar ve Kaskad sistemler, Kojenerasyon/Trijenerasyon, Isı Pompası ve simülasyon program eğitimleri yer alacak. Uygulama kıs-

mında ise Yaşar Üniversitesi laboratu-
arındaki mevcut deney sistemleri ve
DemirDöküm'ün Yaşar Üniversitesinde
kuracağı deney setleri ve uygulama sis-
temleri üzerinde montaj ve uygulama
eğitimleri yapılacaktır.

Bu eğitim programı ile uygulamalı eği-
timler düzenlenecek olup sektörde faa-
liyet gösteren taahhütçü firmalara gü-
neş enerjisi ile merkezi sistemlerin nasıl
birlikte tasarlanabileceği ve uygulanabi-
leceği, binalarda, otellerde, yurtlarda ve
kamu binalarında enerji verimliliğinin
sağlanması için termal güneş enerjisi,
Kojenerasyon ve ısı pompası uygula-
malarının, doğal gazlı ısıtma cihazları
ile nasıl entegre tasarlanarak uygula-
nabileceği konusunda eğitim ve pratik
uygulama bilgileri verilecek. Program
sonunda eğitimi başarı ile tamamlayan
kursiyerlere sertifika verilecek.

Erdem Ertuna, alanında ilk olan bu
eğitim programının özellikle üniversite
& sanayi işbirliği çalışmaları adına çok
önemli bir çalışma olduğunu, kapsam
ve içeriği açısından güncel bir nitelik
taşıdığını belirtip, DemirDöküm olarak
bu tür çalışmalarda yer almaya devam
edeceklerini söyledi.



Kazan imalatı için kaynak otomasyonu

GIROX®

Doğru çözüm ortağıyla üç adımda imalat:
Kur, programla, üret.

Tek bir tedarikçiden. Akıllıca, değil mi?

www.cloos.com.tr / 0262 751 41 62 / info@cloos.com.tr



CLOOS

Weld your way.

Baymak'tan bayi ve tesisatçılara Garanti'li BES desteği



Baymak,Türkiye’de bir ilk’i gerçekleştirerek bayi ve tesisatçıların geleceklerini Garanti Emeklilik ile güvence altına alacak.Baymak,Garanti Emeklilik’te bayileri ve tesisatçılar adına açılan bireysel emeklilik hesaplarına katkı sağlayacak. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Baymak Genel Müdürü Ender Çolak,Baymak’ın bayi ve tesisatçılara uzun vadeli bir bağlılık planı sunduğunu ifade ederken, ‘Bayilerimiz ve tesisatçılar adına Garanti Emeklilik’te açılan gruba bağlı bireysel emeklilik hesaplarına katkı sağlayacağız.’ dedi. Ender Çolak, sistemin işleyişi ile ilgili olarak sözlerini şöyle sürdürdü: ‘Baymak münhasır bayileri ve bu bayilerden

kombi alan tesisatçı ustalar Garanti Emeklilik ile emeklilik sözleşmesi imzalayarak ,BES hesabı açacaklar.Bunu takiben alımını yapıp,devreye aldıkları kombi başına Baymak tarafından belirlenen katkı payı hesaplarına yatacak.Tesisatçı dilerse eşi ya da 18 yaşından büyük çocukları adına da bireysel emeklilik hesabı açabilecek.Örnek olarak Baymak eğer yoğunlaşmış kombi başına 75 TL katılımcı hesabına yatırıyorsa,ayda 10 kombi taahhüdü yapan bir tesisatçının hesabına sadece bir yılda 9.000 TL yatacak.Yüzde 25 devlet katkısı da dikkate alındığında katılımcıların hesaplarında sadece bir yılda 11.250 TL birikmiş olacak.’

Garanti Emeklilik Genel Müdürü cemal Onaran ise Baymak ile kurulan işbirliğinden duyduğu memnuniyeti vurgularken, çalışanları için katkı payı ödemek isteyen kuruluşlara sunulan emeklilik planlarının,bireysel katılımcılara sunulan planlardan daha cazip koşullara sahip olduğunu söyledi.Bu planlarda grubun çalışan ve katılımcı sayısı,toplam fon büyüklüğü gibi kriterlere bağlı olarak avantajlı yönetim gideri ve giriş aidatı söz konusu olabildiğine dikkat çeken Onaran, ‘Bu imkanı sunan şirketler çalışanlarına ek gelir sağlarken,onlar adına ödeme yapan işveren belli bir maliyete katlanıyor olsa da,çalışanlarının motivasyonunu ve kuruma bağlılığını artırmak adına önemli kazançlar sağlıyor.’ dedi.

Abkay Grup şimdi de Özbekistan’da

Fujitsu Klima Sistemleri Türkiye ve Orta Asya Distribütörü Abkay Grup için Şubat ayı son derece hareketli geçti, ilk hafta katıldıkları Türkmenistan Fuarı’nın ardından 24-27 Şubat 2015 tarihlerinde Özbekistan’ın başkenti Taşkent’te düzenlenen Aqua-Therm&Uzbuild Fuarı’na da katıldı. Fuarın tahminlerinden daha fazla ilgi çektiğini özellikle belirten şirketin Genel Müdürü Kerem Okudan, özellikle hükümetler düzeyinde Türki Cumhuriyetleri ile olan ticari ilişkilerin geliştirilmesinin Türkiye’nin ihracat beklentilerini karşılamada en yüksek ivmeye kavuşacağını söyledi. Vize, ürün sevkiyatları, para transferleri gibi konulardaki konservatif yapıları sebebi ile ticaretin zorlaştığını ancak ülkeler arası anlaşmalar ile bu zorluklar aşırsa hemen hemen tüm sektörlerde Türkiye’ye ciddi ihracat katkısı getirecek karşılıklı işbirliklerinin özellikle bu fuarda açıkça gözüküğünü belirten Kerem Okudan, “Genelde fuarlarda ilk gün sabah firmalar son hazırlıklarını tamamlar ve misafirlerini beklerler. Çünkü katılımcılar, ziyaretçilerden 1 saat önce giriş yapabilirler. Ancak biz ilk gün standımızı açmaya gittiğimizde, kendi standlarını da açmak için erken gelen ve giriş yapan diğer katılımcı firmalardan bizim standımıza yoğun bir ilgi ile karşılaştık, özellikle Özbek firmalarından Fujitsu markasını bilen pek çok sektör çalışanı daha fuar başlamadan bizlerle görüşmek ve ürünler hakkında bilgi almak için adeta sıraya girdiler. Fuar açılış saatinden sonra



da son güne kadar ilgi hep üst seviyede idi, fotoğrafları bile son gün fuar kapanış saatlerinde çekebildik. İlgi den son derece memnunuz, umarım bu ilgiyi kısa süre içinde profesyonel işbirliğine dönüştürebiliriz. Çünkü potansiyeli olan ve dışarıdan bir elin kendilerine uzanmasını bekleyen çok ciddi kontaklar olduğunu bu fuar bize gösterdi.” açıklamasında bulundu.

oneflex[®]
oneflex.com.tr

**Dünyanın her yerinde
fark yaratır...**

oneflex
LEVHA

Elastomerik
Kauçuk Köpüğü
Yalıtım Levhaları

oneflex
BORU

Elastomerik
Kauçuk Köpüğü
Yalıtım Boruları

fonec
levha

Kauçuk Esaslı
Ses Yalıtım
Levhası



armacell[®]

Fabrika

Barakfakih Mah. Barakfakih Sanayi Bölgesi
16. Cad. No:13, 16450 Kestel / Bursa
T: 0224 411 17 62-63 | F: 0224 411 17 64

Merkez Ofis

Halkalı Merkez Mah. Basın Ekspres Yolu Capital Tower
No:9 Ofis:29 34303 Küçükçekmece / İstanbul
T: 0212 603 68 60 | F: 0212 603 68 61

www.armacell.com | www.oneflex.com.tr

www.armacell.com.tr



Asal İklimlendirme Teknolojileri A.Ş.'den MMO Diyarbakır Şube'de konferans

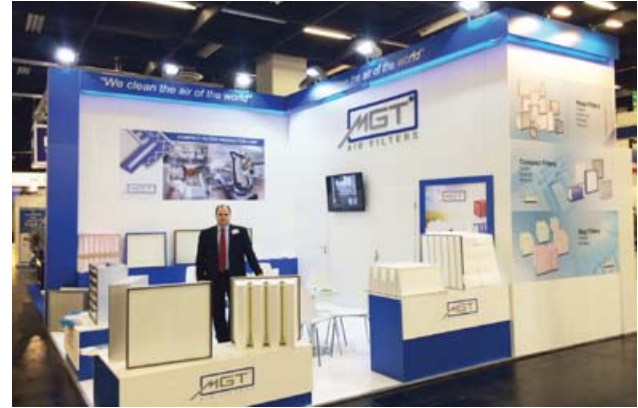
HITACHI Türkiye ve KKTC Genel Distribütörü Asal İklimlendirme Teknolojileri A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Karakaya'nın "VRF Sistemlerin Çalışma Prensipleri, Tasarım ve Uygulama Esasları" konulu sunumuyla yer aldığı, MMO Diyarbakır Şubesi'nin düzenlediği konferans MMO toplantı salonunda gerçekleştirildi. Konferansta; sistem özelliklerine ayrıntılı bakış, VRF sistem tipleri ve özellikleri, VRF sistemler ile konvansiyonel sistemlerin karşılaştırılması, VRF sistemlerin tasarım esasları ve doğru montaj ilkeleri başlıkları altında katılımcılara ayrıntılı bilgi aktarıldı.



Filtech 2015 Fuarı'nda MGT Filtre'ye büyük ilgi

MGT Filtre, 24-26 Şubat tarihleri arasında Almanya Köln'de düzenlenen Filtech 2015 Fuarı'na katıldı. Filtech 2015 Fuarı'na ürün gamında bulunan tüm ürün gruplarını sergileyerek katılan MGT Filtre, klima santrallerinde kullanılan filtreler, hijyenik alanlar ve temiz odalarda kullanılan hepa ve ulpa filtreler, koku tutma sistemlerinde kullanılan karbon filtreler ve enerji santrallerinde kullanılan filtreler ve rigid bağ kompakt filtreleriyle Filtech 2015 Fuarı'nda da büyük ilgi gördü. Sektörün önemli fuar organizasyonlarında mutlaka yer aldıklarını, bu organizasyonların MGT Filtre'nin 2014 yılında 52 ülkeye ihracat gerçekleştirmesinde büyük payı olduğunu belirten MGT Filtre Genel Müdür Yardımcısı Onur Töngüt, Filtech 2015 Fuarı'nın da MGT Filtre ve Türk iklimlendirme sektörü açısından çok olumlu geçtiğini belirtti.

"Avrupa Pazarı Filtre ve Ayırma Tesiatları Fuarı Filtre Tesiat Sistemleri ve Pazarlarının Geliştirilmesi" perspektifiyle organize edilen Filtech 2015 Fuarı dünyanın en büyük, en önemli



filtre ve ayırma teknolojileri fuarı olma özelliğine sahip. Dünya çapında filtrelemeye ilişkin en büyük buluşma olan Filtech 2015 Fuarı, tüm endüstrileri kapsayan her türlü filtreleme ve ayırma işlerine yönelik küresel bir organizasyon.

Doğal Jeotermal Enerji Şirketi 2015 Frankfurt Fuarı'nda yine Nibe Ödülü aldı

Nibe, ISH Fuarı'nda 8. ve 9. Salonlarda oluşturduğu stantlarında yeni ürünlerini en iyi şekilde sundu. Her ISH Fuarı'nda olduğu gibi geleneksel olarak ülke temsilcilikleri arasında başarılı temsilciliklere verilen ödüllerde ikinciliği Doğal Jeotermal aldı. 2014 yılı gümüş ödülüne layık görülen Doğal Jeotermal Enerji'nin ödülünü Doğal Jeotermal

Enerji Kurucu Ortağı ve Yetkilisi H. Emin Ergüven aldı. Ödülle ilgili bir açıklama yapan Ergüven, 2015 yılında daha çok önemli projelere imza atacaklarını ve Isı Pompaları sektöründe toplam dört ayrı markanın gücü ile beraber ve geniş ürün yelpazesine sahip olarak pazardaki paylarını daha çok arttıracaklarını ifade etti.



Ortam ısınıyor!

Baymak, üstün Hollanda teknoloji ile ısıtma çözümleriyle size en yüksek enerji verimliliğini sunuyor, her ortamı ısıtıyor.

Lectus Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazan
Merkezi sistemle ısınanlar için
%111,3 performansıyla
*5 yıl garanti

Magnus Yer Tipi Yoğuşmalı Kazan
Yüksek katlı binalarda,
en yüksek verim
*5 yıl garanti

Baymak idee
En küçük, en sessiz,
en verimli ve en hafif kombi
**4 yıl garanti



www.baymak.com.tr
444 0 235

* Sistemde kullanılan boyler, pompa, genişleme tankı ve otomasyon ekipmanları Baymak ürünü Magnus veya Lectus Kazanla birlikte 5 yıl garantilidir. Aksi halde tek başına Magnus veya Lectus Kazan 3 yıl garantilidir.

** 4 yıl garanti süresi yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan idee yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.

Alarko Carrier, Pakistan'a dalgıç pompa ihracat yapmaya devam ediyor

Alarko Carrier, Pakistan için projelendirdiği yeni dalgıç pompa uygulamalarını 2013 yılından itibaren hayata geçirmeye başladı. 2014 yılında ilk parti özel tip dalgıç pompalar ülkeye ihraç edildi. 2015 yılında proje kapsamında 80 adetlik ikinci parti dalgıç pompa sevkiyatının, Mart ayında yapılması planlanıyor. Proje kapsamında Pakistan'dan yetkililer Alarko Carrier fabrikalarını ziyaret etti ve ürün test çalışmalarını izledi.

Alarko Carrier ihracat yaptığı pazarları geliştirmek ve yeni ihracat olanakları yaratmak üzere yürüttüğü çalışmalar çerçevesinde temasta bulunduğu Pakistan'ın Khyber Pakhtun Khwa Eyaleti, Tarım- Hayvancılık Bakanlığı Tarım Departmanı Direktörü ve Alarko Carrier Pakistan Distribütörü CATKIN'in Satış ve Pazarlama Direktörü, Alarko Carrier tesislerinin ziyaret etti.

Fabrika gezisi Alarko Carrier Cem Çelikörsü ve Coşkun Boğaz eşliğinde yapılırken ziyaretçilere Alarko Holding ve Alarko Carrier hakkında ve teknik konular üzerine bilgi



verildi. Alarko Carrier'in yalın üretim uygulamaları ve tüm ürünlerin %100 test edilmesinden çok memnun olduklarını belirten ziyaretçiler, bu şeffaf test sistemi sayesinde kalite konusunda akıllarında hiçbir şüphe kalmadığını ilettiler. 2015 yılı sonuna kadar proje dahilinde pompa teslimleri partiler halinde yapılmaya devam edilecek.

General Klima bayileriyle buluştu



Dünyanın birçok ülkesinde bir numara olan Japon klima devi General, Türkiye'nin dört bir yanından gelen bayileriyle geçtiğimiz günlerde Antalya Mardan Palas'ta düzenlenen özel bir etkinlikte bir araya geldi.

General'in 2014 yılı sonlarında Türkiye'de kendi adıyla kurduğu şirketinin bayileriyle tanışması ve Türkiye hedeflerinin paylaşıldığı 2 gün süren etkinliklere General Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Toshiyasu Ohno ve General Türkiye Genel Müdürü Ahmet Olaş ev sahipliği yaptı.

"Klimanın General"i sloganı ile samimi bir ortamda gerçekleştirilen

toplantıda konuşan General Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Toshiyasu Ohno, General marka klimaların uzun yıllardır Türkiye'de distribütörler aracılığı ile satıldığını hatırlatarak, bunun değişmesi gerektiği düşüncesinden yola çıkarak 2014 yılı sonu itibarıyla FG Europe-General'den aldıkları güçle artık kendi markalarıyla Türkiye klima pazarına yatırım yapma kararı aldıklarını söyledi.

Türkiye'nin hızla büyüyen ve dünyanın en dikkat çekici ülkelerinden biri olduğunu belirten Ohno, "Dünyanın birçok ülkesinde bir numara olan markamızı Türkiye'de de bir numara yap-

mak için çalışacağız. Bizlere ve hedeflerimize inanarak bayimiz olan tüm iş ortaklarımıza teşekkür etmek isterim. Hedefimiz Türkiye'de 2017 sonu itibarıyla klimanın devler ligi olan Japon şirketleri arasında ilk 3'te olmak. Kısa sürede de bu hedefimize ulaşacağımıza inanıyoruz" dedi.

General Türkiye Genel Müdürü Ahmet Olaş ise yaptığı konuşmada Türkiye'de kısa süre içinde 50 bayiye ulaştıklarını belirterek, "Hedef iller olan Sakarya, Çanakkale, Bursa, Elazığ, Malatya, Urfa, Trabzon, Samsun, Konya, İstanbul, Hatay, Adana, Mersin ve Osmaniye'den eklenecek bayilerle bayi sayımızı yakında 75'e çıkaracağız. Biz çok sayıda bayi ile çalışmak istemiyoruz. Bu yüzden bayilerimizi de dikkatle seçiyoruz. Az, öz ama mutlu bayi ile çalışmak istiyoruz. Bayilerimizin mutlu olması bizim için önemli. General olarak satış öncesi ve sonrası en üst müşteri memnuniyetini amaçladık. Bu nedenle de sattığı ürünün arkasında duracak, müşterisiyle ilgilenecek bayiler istiyoruz" diye konuştu.

General Türkiye merkez kadrosu ve Türkiye genelindeki bayilerinin katıldığı ve iki gün süren etkinlikler renkli ve neşeli anılarla son buldu.

ÇUKUROVA ISI

*Mekanınızdaki Buzları
Çukurova Isı ile Eritin...*



- Benzersiz Estetik Tasarım
- Yüksek Tasarruf
- Paslanmaz Çelik Yapı
- Rüzgardan Etkilenmeyen Yapı
- Yüksek Verim
- Kolay Montaj İmkânı

Bosch Partner Program'ının İkinci Eğitimi Adana'da düzenlendi

Bosch Isı Sistemleri'nin, iş ortaklarının gelişimine destek verirken aynı zamanda birçok avantaj da sunduğu projesi Bosch Partner Programı kapsamında düzenlediği eğitimlerin ikinci durağı Adana'ydı. Sektördeki en iddialı program olarak ortaya çıkan ve iş ortaklarının aktif katılımıyla zengin bir içeriğe sahip olan Bosch Partner Program, iş ortaklarına birçok avantajı da bir arada sunuyor. Bu avantajlardan biri olan teknik eğitimler ile program üyelerinin teknik gelişimlerine katkıda bulunuyor. Adana bölgesinden 22 iş ortağının katılımıyla Sheraton Otel'de gerçekleşen eğitimde, kombinin çalışma prensipleri, montajda dikkat edilmesi gerek hususlar, kombi ürün gamı ve aksesuarları içerikli "Kombi Teknik Eğitim" verildi. Eğitim sonunda düzenlenen soru-cevap seansı ile katılımcılar en çok karşılaştıkları sorunlara çözüm bulma şansı yakaladı. Eğitimler ile iş ortaklarının teknik gelişimlerine katkıda bulun-



mayı ve müşterilere sunulan hizmet kalitesini artırmayı hedefleyen Bosch Partner Program eğitimleri yıl boyunca farklı şehirlerde devam edecek.

Bosch'un yeni seri UNI3000F düşük sıcaklık kazanı şimdi Ortadoğu ve Kafkasya'da



Bosch Termoteknik tarafından geliştirilen yeni seri Bosch UNI3000F düşük sıcaklık kazanları, yeni endüstriyel kazan dizaynı ve optimize edilmiş kazan yapısıyla Ortadoğu ve Kafkasya ülkelerinde satışa sunuldu.

Bosch'un ısı sistemleri alanındaki üstünlüğünü Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Ürdün, Lübnan, Irak, Afganistan, Pakistan gibi bölge ülkelerine de taşıyan yeni seri kazan, 120 kW ile 1850 kW kapasite aralığında tek model olarak tasarlandı.

UNI3000F düşük sıcaklık kazanlarının kurulumu ve devreye alınışı, fabrika montajlı izo-lasyon tekniği sayesinde çok daha kolay ve hızlı hale geldi. İki yöne açılabilir ön kapak dizaynı sayesinde brülör kazan üzerindeyken, yanma odası ve duman borularının bakımı kolaylıkla yapılabilir. Kazan gövdesine entegre alt taşıma profilleri, sevkiyat ve yerleşimi büyük ölçüde kolaylaştırıyor.

Yeni seri Bosch UNI3000F kazanlarına, emniyet tekniğinin gerektirdiği güvenlik ekip-manları doğrudan kazan üzerine kolaylıkla monte edilebiliyor. Bu sayede toplam ilk yatırım bedeli de çok uygun bir hale geliyor.

Friterm yeni seri ticari kondenserlerde malzeme seçimi

Tasarım kriterlerinin içindeki en önemli başlıklardan birini malzeme seçimi oluşturmaktadır. Bu nedenle kondenser üretiminde kullanılan tüm malzemeler gözden geçirilmiş ve işletme yönünden ideal malzeme seçimleri yapılmıştır.

Kapak ve davlumbaz malzemeleri galvanizli sac olarak belirlenmiştir.

Kapak ve davlumbaz malzemesi işleme sonrası ilave olarak ESB ile kaplanmaktadır. Böylelikle korozyona dayanımlı, hafif ve ayna yaka geçişlerinde sorunsuz çalışan ve form bozukluğu oluşmayan ürünler tasarlanmıştır. Böylece radyasyon ısınması asgariye indirilmiş olup, dış ortam şartına uzun süre dayanıklı bir malzeme oluşturulmuştur.

Yüksek korozif etkiye sahip alanlarda paslanmaz sac ihtiyacına da çözüm üre-

tilmiş ve 304A kalite paslanmaz sac isteye bağlı olarak üretilebilmektedir.

Boru malzemesi olarak özel yivli bakır seçilmiştir.

Kondenserlerde yoğunlaştırma işlemi için özel olarak artıran bir faktör olmuştur. Firmamız bünyesinde özel yivli bakır borular için üretim hatları oluşturulmuş ve ürün kapasitesi garanti altına alınmıştır. Böylece kompakt ve ekonomik ürün serileri oluşturulmuştur.

Kanat (lamel) malzemesi olarak alüminyum seçilmiştir.

Havada alüminyum ile korozyon yaratacak maddelerin olması durumunda, kaplamalı alüminyum veya alaşımlı/kaplamalı alüminyum alternatifleri oluşturul-



muştur. Özellikle deniz kenarı gibi tuzlu su serptisinin bulunduğu ortamlarda epoksi kaplı alüminyum veya komple epoksi kaplama sunulabilmektedir. Korozif etkinin yüksek olduğu özel alanlarda ise bakır kanat alternatifi kullanılması mümkün hale gelmiştir.



Danfoss Türkiye Bayiler Toplantısı, Macaristan'da gerçekleştirildi

Yeni yapılanma sürecini tamamlayan Danfoss Türkiye'nin ısıtma, soğutma ve güç elektroniği alanlarında faaliyet gösteren 80 bayisi, 19-22 Şubat tarihlerinde Macaristan'ın başkenti Budapeşte'de bir araya geldi.

Danfoss Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın'ın himayesinde gerçekleşen ve Danfoss Türkiye Üst Yönetiminin tam kadro katıldığı toplantıya, Danfoss Danimarka merkezden; Isıtma Çözümleri Başkan Yardımcısı Rainer Schild, Soğutma Sistemleri Başkan Yardımcısı Kjell Stroem ve Güç Elektroniği Başkan Yardımcısı Marco Airola da katıldı. 2014 yılı sonuçlarının değerlendirildiği organizasyonun 'İş Toplantıları' bölümünde, 2014 yılı sonuçları değerlendirildi ve şirketin

2015 yılı hedefleri de paylaşıldı. Bu bölümde bir konuşma yapan Danfoss Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın, 2014 yılında gösterdikleri başarılı performansın dolayı tüm bayilere teşekkür ederek şunları söyledi: "Faaliyet gösterdiğimiz her segmentte pazar lideri olacağız ve satış sonrası hizmet kalitemizle, müşteri memnuniyeti anlayışımızla sektöre öncülük edeceğiz. Yeni kurulan Müşteri Hizmetleri Merkezimiz, Teknik Eğitim ve Servis Departmanımız ve Pazarlama Departmanımızla; müşterilerimize fark yaratan hizmetler sunacağız. Yeni motomuzda da belirttiğimiz gibi; Değişiyoruz, Büyüyoruz, Güçleniyoruz". İş Toplantıları'nın ikinci gününde ise, ısıtma, soğutma ve güç elektroniği



segmentlerinde 2015 yılında pazara sunulacak yeni ürün ve sistem çözümleri, Danfoss Türkiye bayilerine tanıtıldı. Danfoss Türkiye'de gerçekleşen değişimin bir sonucu olarak; Danfoss Türkiye ve bayileri arasındaki bağlılığın, bir aile şirketi sağlamlığında olmasının temelleri de bu toplantıda atıldı.



Fujitsu Klima Sistemleri Genel Müdürü Kerem Okudan, Bahçeşehir Üniversitesi tarafından düzenlenen Yönetim Stratejileri Zirvesinde yaptığı konuşma ile Endüstri Mühendisliği, Makine Mühendisliği, İşletme ve Pazarlama bölümü öğrencilerinden oluşan 120 kişilik

Fujitsu Öğrencilerle Buluştu

topluluğa hitap etti. Türkiye ve Dünya iklimlendirme Pazarı, Fujitsu'nun Ar-Ge yatırımları, stratejik büyüme hedefleri, Türkiye'nin gelecek hedefleri için öğrencilerin mezun olduktan sonra korkmadan girişimci olmaları ile ilgili cesaret dolu konuşmasının sonunda öğrencilerden gelen soruların ağırlıklı olarak İhracat ve Sanayi Yatırımları hakkında olmasını da Okudan, "Gençlik sürekli hedefler gösterilmesinden bıkmış, artık "nasıl?" sorusunun cevabını arıyor bu bağlamda Türkiye Ekonomisi'nin Büyümesine

katkıda bulunacak buradaki ve diğer okullardaki üniversitelerin bir şeyler yapılması ile ilgili fikir üretmeleri ve çıkışı da İhracat ve Sanayi Yatırımları'nda görmeleri son derece umut verici." şeklinde cevaplandırdı.

Ayrıca kendisine sorulan Fujitsu, Türkiye'de yatırımı düşünüyor mu sorusuna verdiği "kaçınılmaz olarak düşünmeli" cevabı ile de Kawasaki'ye mesaj göndermekten geri kalmayan Kerem Okudan kapanışta öğrencilere üç tavsiyede bulundu: "Yenilenebilir Enerji, İhracat, Yaratıcı Düşünce".

Alarko Carrier "Yüksek Verimli Cihazlar" semineri Malatya'da gerçekleşti

Alarko Carrier, Malatya, Elazığ ve çevresinde faaliyet gösteren mekanik projeciler, taahhüt ve tesisatçı firmalar ile kamu ve özel kurum mühendislerine üstün teknoloji ve yüksek verimli cihazların tanıtımını yaptı. Malatya Hilton Otel'de 4 Mart 2015 tarihinde gerçekleştirilen tanıtım etkinliğinde Alarko Carrier ürün yelpazesindeki enerji verimliliği yüksek cihazlar ve üstünlükleri anlatıldı. Genel Koordinatör Yardımcısı Haluk Ferizoğlu'nun Alarko Holding ve faaliyetlerinden bahsettiği konuşmayla açılan seminerde, Ankara Büro Satış Müdürü Ali İsmet Koçak, Alarko Carrier firmasını tanıtarak ürün gamı hakkında katılımcılara bilgi verdi.

Alarko Carrier Satış Şefi Nuri Akdağ ve Satış Şefi Alper Özgür Toshiba VRF Sistemleri'ni tanıtırak, teorik ve pratik bilgileri, uygulamalı olarak aktardılar. İş Geliştirme Müdürü Özgen Ço-



ğulu, Wolf Yoğuşmalı Kazanlar ve Kaskad Sistemler ile Wolf Güneş Kollektörleri, Ürün Müdürü Cüneyt Bulca ise yeni ürün Optima Sirkülasyon Pompaları'nı tanıtarak ürünlerin uygulama esasları, verimlilik değerleri ve işletme kazançlarını örnekler ve referanslarla dinleyicilere aktardı.

YENİ NESİL TASARIMLARIN SAĞLADIĞI ENERJİ VERİMLİLİĞİ İLE DOĞAYA SAYGILI ÜRÜNLER



ürün tanıtımı

Armacell, Armaflex Ultima ile havalandırma kanallarında güvenlik, sağlık ve hijyen sağlıyor

Dünyanın lider elastomerik kauçuk köpüğü üreticisi Armacell GMBH tarafından üretilen Armaflex Ultima ürünü, yangın esnasında minimum duman salınımı ile olası bir yangın esnasında duman zehirlenmelerini minimuma indirir. Bütün tesisat yalıtımı malzemelerinin ortak özelliği olan enerji tasarrufu konusunda standart bir elastomerik kauçuk köpüğünden beklenen performansı gösteren bu ürün, yüksek su buharı difüzyon direnci ile tesisatta oluşabilecek yoğuşmaya ve yoğuşmanın sebep olacağı korozyona da engel olur. Yüksek yoğunluğu ve kapalı gözenekli yapısı ile, özellikle havalandırma kanallarının yalıtımında, mineral esaslı klima levhalarına göre 4 kat daha uzun ömürlü olması ile birlikte, sağlık ve hijyen açısından da kusursuz bir yalıtım sağlamaktadır.

ARMACELL, NH ARMAFLEX ASİT İÇEREN GAZLARA ETKİN KORUMA SAĞLIYOR

Dünyanın lider elastomerik kauçuk köpüğü üreticisi Armacell GMBH tarafından üretilen NH Armaflex ürünü, halojen içermeyen, kapalı gözenekli elastomerik kauçuk köpüğüdür. Yüksek ısı yalıtımı ve yoğuşma önleme performansının yanı sıra, halojensiz yapısı sayesinde asit içeren gazlara karşı etkin koruma gerektiren alanlarda tercih edilen NH Armaflex,



özellikle marin grubu tesisat yalıtımlarında, vagon havalandırma kanallarının yalıtımlarında, nükleer santrallerde ve halojen veya klorla içermeyen malzeme kullanımı gereken alanlarda tercih edilmektedir. DNV, FM Approval, Bureau Veritas gibi özel sertifikalara sahip olan NH Armaflex kullanıcıya sağladığı güven ile rakiplerinden ayrılıyor.

Boreas Smart Pack: “Akıllı Paket”



Teknoklima'nın İstanbul Beylikdüzü'nde kendi tesislerinde üretimini gerçekleştirdiği ve 2014 Ocak ayında pazara sunarak tanıtımını yaptığı klima santrali Boreas yeni teknolojisi Smart Pack “Akıllı Paket” ile sektörde fark yaratmaya devam ediyor.

Smart Pack, özellikle yenileme projelerinde bina içi taşıma problemlerini ortadan kaldırmak ve uzun mesafelerde yüksek nakliye maliyetlerini azaltmak için tasarlanmıştır. Smart Pack için belirlenen yöntem; bilgisayar yazılımı ile tüm parçaların yarı mamul halinde eksiksiz envanterini çıkarıp montaj kolaylığı sağlayacak şekilde paketlemek ve eğitimli teknik ekipler ile yerinde montaj yapmaktır.

En sık uygulanan fabrikada montaj ve söküm işleminden sonra sahaya sevk yönteminde bağlantı elemanlarının zafiyeti söz konusu olmaktadır. Yine uygulanan başka bir yöntemde ise hiç montaj yapmadan çok fazla bile-



şenden oluşan paketler sevk edilerek montaj işlemi en temelden şantiye ortamında yapılmaktadır. Bu durumda proje hataları şantiyede ortaya çıkmakta, uygulanan çözümler zaman ve kalite kaybına yol açmaktadır. Montajın tamamı uzak şantiyelerde yapıldığında yerel işçilerin deneyimi, teknik resimler ve montaj kılavuzları yetersiz kalmaktadır.

Smart Pack uygulamasında projeye özgün tüm tasarımlar ve montajlar önceden bilgisayar ortamında yapılmakta, projeye uygun yarı mamul montajları fabrika ortamında tamamlanarak, boşluksuz tasarlanmış paketler ile sevk edilmektedir. Önceden 3D bilgisayar ortamında tamamlanan montajlar sayesinde süpervizör denetiminde yerinde yapılan montajlar eksiksiz ve yanlışsız olarak tamamlanmaktadır. Teknoklima yeni inovasyon projeleri ve üretim tesisinde çalışan donanımlı AR-GE ekibiyle yeni teknolojilerle sektörde yarattığı dinamizmi sürdürmeye devam ediyor.

AKS DX

VRF Dış Üniteli Klima Santrali

VRF uygulamalarınızda iç hava kalitesini artırın

yeni dizayn



daha fazla
enerji
tasarrufu

çevre
dostu

ultra
kompakt
tasarım

- ✓ dizaynda esneklik
- ✓ enerjide tasarruf
- ✓ üretimde kalite
- ✓ hizmette müşteri mutluluğu



- Her marka VRF-VRV dış ünite ile uyumludur.
- %100 taze hava ile çalışırken maksimum enerji tasarrufu sağlar.
- Free heating - Free cooling özelliği standart olarak mevcuttur.
- BMS Sistemlerine uyumludur.
- Eurovent belgelidir, EN 1751:1988, DIN 1946 Kısım 4:2008 DIN EN ISO 5167 standartlarında teste tabi tutulmuştur.
- 20°C'de ısıtma ve +44°C'de soğutma yapabilir, zorlu çalışma koşullarında kesintisiz konfor sağlar.
- Rotor ile %85'e varan enerji geri kazanımı sağlar.
- EC motorlu Plug fanlar ile sabit debide hava üfler.
- Super heat kontrolü ve ön ısıtıcı ile defrost anında sabit üfleme sıcaklığı kontrol edilebilir.
- VRF-VRV dış ünite kapasitelerine uygun serpantin, sensör kovanları ve özel müdahale kapağı seçilebilir.
- EN 60204-1'e uygun Carel mikroprosesörlü DDC+MCC otomasyon panosu ile BMS sistemine entegrasyon

ALDAĞ

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0216) 451 62 04 Pbx

Faks : (0216) 451 62 05

E-mail : aldag@aldag.com.tr

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0312) 472 31 53

Faks : (0312) 472 31 54

İZMİR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0232) 449 00 88

Faks : (0232) 449 87 88

BURSA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0224) 211 15 36 Pbx

Faks : (0224) 211 15 38

ADANA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0322) 456 00 99 pbx

Faks : (0322) 456 01 30



www.aldag.com.tr

Buderus Güneş Enerjisi Sistemleri yüksek verim enerji tasarrufu ve konfor ile evinizi ısıtıyor

İleri teknolojiye sahip Buderus Güneş Enerjisi Sistemleri, güneş enerjisinden en verimli şekilde yararlanılmasını sağlıyor. Yüksek verim ve konforu birarada sunarken sıcak su ve ısıtma kalitesini ortaya koyuyor.



Giderek artan çevre kirliliği, küresel iklim değişikliği, enerji kaynaklarının tükenmesi gibi faktörler yenilenebilir kaynakların önemini her geçen gün artırıyor. Gelişmeler, güneş enerjisi sistemlerinin önümüzdeki dönemde daha da önem kazanacağını gösteriyor. Buderus da yüksek verim ve enerji tasarrufu sağlayan yenilenebilir enerjiler ve alternatif sistemler alanında hem sistem tedarikçisi hem de üretici olarak lider konuma sahip... Buderus, güneş enerjisi üzerine sunduğu ürün grubundaki çok çeşitlilik ile de dikkat çekiyor.

Geniş yelpazede ısıtma sistemlerine uyum sağlayan Buderus Güneş enerjisi sistemleri, kullanma sıcak suyu ve ısıtma desteği sağlayarak kullanıcıya yüksek verim ve konfor sunuyor. Ayrıca Buderus Güneş Enerjisi sistemleri ısı pompaları ile de kombine edilerek enerjinin en etkin şekilde kullanımını sağlıyor. Bu entegre sistemler ile de hem kullanım suyu, hem mekân ısıtma – soğutması ihtiyacı karşılanıyor.

Ürünler arasında kullanım suyu, mekân ve havuz ısıtmasına destek verecek, her türlü çatı ve cepheye uyumlu; Buderus pompalı güneş enerjisi sistemleri, doğal dolaşimli düzlemsel kolektörlü kapalı devre kullanım suyu ısıtması sistemleri, va-

kum tüplü açık ve kapalı kullanım suyu ısıtma sistemleri yer alıyor.

Tüm bu sistem alternatifleri ile; apartman daireleri, villalar gibi küçük sistemlerden fabrika, otel ve hastane gibi büyük ölçekli sistemlere kadar çözümler sunulabiliyor.

Akıllı kontrol:

Buderus Güneş Enerjisi Sistemleri'nde kontrol paneli üzerindeki değişken debili pompa, kolektör ve boyler sıcaklıklarına bağlı olarak çalışıyor. Boyler yükü ile güneş ısınımı arasında optimizasyon yaparak akışkan debisini ayarlıyor, enerji ekonomisi ve en kısa sürede sıcak su elde edilmesini sağlıyor.

Yüksek verimli kolektörler:

Buderus düzlemsel güneş kolektörleri, %82'ye varan çok yüksek verimlere kadar ulaşabiliyor. Bulutlu günlerde bile güneşten fayda sağlanabiliyor, yüksek verim, son teknoloji ve uzun ömürlü olması ile kullanıcılarına konfor sağlıyor. 3,2 mm kalınlığında solar güvenlik camı bulunan Buderus Güneş Kolektörleri kullanım suyunu yüksek sıcaklıklara ulaştırıyor. Kapalı devre işletim sayesinde donmaya karşı koruma, korozyon ve kireçlenmenin önlenmesi ile uzun sistem ömrü sağlıyor. Bu sayede kışın dahi güneşten yüksek verim alınıyor.

Hijyenik depolama:

Buderus boylerler, çift kat termoglasür kaplama ile kullanım suyunu en yüksek hijyen seviyesinde depolayarak, korozyon oluşumuna izin vermiyor. Magnezyum anot koruması ile de iç kaplamanın hijyen seviyesi daima yüksek tutuluyor. Bu cam kaplama sayesinde boyler bir termos özelliği taşıyor. Bosch termosifon özellikli boylerlerde, boyler hacmi yukarıdan aşağıya doğru kademeli olarak ısıtıldığı için düşük güneş ısınımında dahi boylerin üst bölümünde istenilen sıcaklıkta su bulunabiliyor. Bu da hem güneş enerjisinden ısınımın şiddetine göre alınabilen en yüksek faydayı sağlaması hem de ilave ısıtıcının daha az devreye girmesi anlamına geliyor.

EMT Controls RealPresence+ varlık dedektörü

EMT Controls, patentli RealPresence+ isimli varlık dedektörü ile otel odalarının termal haritasını çıkartan ve buna göre hareket etmese de odada misafirin olup olmadığını anlayabilen teknoloji ile otelcilerin yüzünü güldürüyor. İzmir merkezli firma, yerli üretimle üstün teknoloji ürünleri ortaya çıkartıyor. RealPresence+'ın başarısının ardından cam dokunmatik panellerle alışagelen plastik kablolu kumandaları (oda termostatlarını) tasarımıyla buluşturuyor.

Sektörün önde gelen klima markalarını ve her çeşit fancoili detekleyen bu tasarımların ürünleri firmanın Cool Bridge adını verdiği VRV/VRF otomasyon arayüzleri sayesinde klima sistemlerinin şimdiye kadar gizli tutulan haberleşme protokolleri ile aynı dili konuşuyor.

EMT Controls ürünleri bugün Avrupa'dan Orta Doğu'ya kadar birçok beş yıldızlı otelde kullanılmakta olup günden güne proje sayısı ve uluslararası partnerlikleri artış göstermektedir.



KUSURSUZU ARAYANLAR İÇİN TASARLANDI

Oteller, resmi kurumlar, avm ve iş merkezleri, spor salonları
hastaneler, ilaç üretim tesisleri ve havaalanları



satın alma kararınız **geleceğinizi** etkiler

Başarılı projeler **doğru satın almayla** başlar

PROFESYONEL İKLİMLENDİRME ÇÖZÜMLERİ

Bütün projelerin önemli yapı taşlarından biri, **iklimlendirme sistemleri** ve proje seçimidir.

Cihaz seçimi yapılırken her ne kadar maliyetler göz önünde bulundurulsa da, servis kalitesi, uzman teknik personel kadrosu, **optimum enerji maliyeti** ve olası durumlarda hızlı çözüm üretebilme, tercih edilmesi gereken öncelikli kriterler arasında yer almalıdır.

Belirttiğimiz kriterler dikkate alınarak ürettiğimiz klima santrallerimizi internet sitemizden inceleyebilirsiniz.

www.acsklima.com

📍 Mimar Sinan Caddesi No: 81 Karakuyu
Torbalı / İZMİR

☎ 0 (232) 866 20 50

📠 0 (232) 866 22 23

✉ info@acsklima.com



ürün tanıtımı

24 saat güneş için depolama çözümü: Fronius Energy Package haziran ayında piyasaya sürülüyor

Fronius Energy Package ile Fronius'un gelecekteki enerji tedarikine yönelik 24 saat güneş vizyonu mümkün olacak. Depolama çözümü sayesinde enerji üreticisi, enerji tedarikçisi olacak.



Fronius Energy Package, Fronius Symo Hybrid inverterinden, Fronius Solar Battery'den ve Fronius Smart Meter'den oluşmaktadır.

MEVCUT FOTOVOLTAİK TESİSLERİN EKLENMESİ

"Fronius Energy Package ödün vermeden bir depolama çözümü. Diğer depolama çözümleri karşısındaki en büyük avantajı, komple sisteminin yüksek esnekliği. Fronius Energy Package ayrıca Multi Flow Technology sayesinde de göz dolduruyor. Bu teknoloji, mevcut fotovoltaik tesislerin eklenmesini mümkün kılıyor ve kişisel tüketim oranını artırıyor.

FRONIUS ENERGY PACKAGE BİLEŞENLERİ

Fronius Energy Package, Fronius Symo Hybrid inverterinden, Fronius Solar

Battery'den ve Fronius Smart Meter'den oluşmaktadır. Fronius Symo Hybrid inverteri aynı anda hem fotovoltaik, hem de pil inverteri. Cihaz 3, 4 ve 5 kW güç sınıflarında temin edilir ve üç fazlıdır.

Fronius Solar Battery bir lityum demir fosfat pilidir, bu da daha uzun bir kullanım ömrü, daha kısa depolama süresi ve yüksek bir boşalma derinliği anlamına gelir. Böylelikle toplam kapasitenin yüzde 80'i kullanılabilir³. Ayrıca oksijen veya hidrojen gaz çıkışı mümkün olmadığından dolayı bu teknoloji yüksek derecede güvenlik sağlar. Gerilim 120 ile 460 Volt arasındadır. Pilin depolama kapasitesi esnek olarak seçilebilir ve 1,2 kWh'lik adımlarla 9,6 kWh'ye kadar çıkarılabilir.

Fronius Smart Meter, çift yönlü bir sayacıdır; şebekeden eve giden ve şebekeye giren enerjiyi ölçer. Evin yük eğrilerini kaydeder ve öz tüketimi optimize eder. Öncesinde ön konfigürasyonu yapılmıştır ve kolay tak ve çalıştır yöntemiyle direkt kumanda panosuna monte edilir.

FRONIUS DEPOLAMA ÇÖZÜMÜNÜN DİĞER AVANTAJLARI

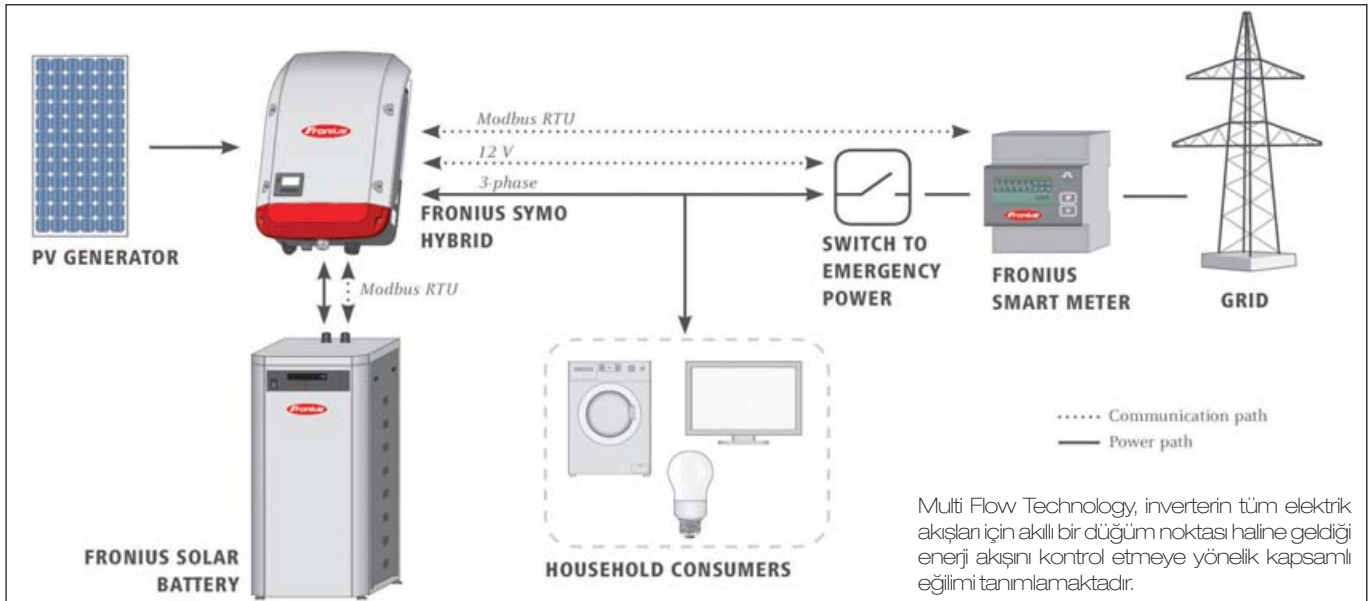
Kompakt çözüm, SnapINverter teknolojisi sayesinde hızlı ve kolayca kuruluyor. Modüler kurulumu sayesinde her müşterinin bireysel ihtiyacını göz önünde

bulunduruyor. Bir elektrik kesintisi olduğunda tüm eve, depolama olmasa bile, enerji sağlanıyor. Fronius Symo Hybrid tüm iletişim fonksiyonlarını sunuyor: WLAN-Hotspot, web arayüzü, sayaç bağlantısı veya enerji tedarik şirketlerine ara birimler.



Kasberger ailesi Fronius Energy Package'yi kullandığından beri ihtiyaç fazlası enerjiyi bir pilde depoluyor ve kişisel tüketim oranını artırıyor.

Kasberger ailesinin mevcut fotovoltaik tesislerini bir Fronius Energy Package ile geliştirmesinin sebebi, enerji kaynaklarından bağımsız olma ve elektrik faturasını azaltma isteğiydi.



MULTI V™ IV

En yüksek verimle çalışan LG Multi V teknolojisi, yapıların performansı ve kullanıcıların konforu düşünülerek tasarlandı. En iyi tasarımlara yakışan verimlilik oranları LG'de.



Ustaca
tasarlamak sizden,
verimliliği yenilemek
bizden.

Enerji Verimliliği
7,3'e kadar COP değeri

7,3

Tasarım Verimliliği

Kritik hat borulama mesafesi: 225 m
Toplam borulama: 1000 m

1000 m

Alan Verimliliği

%50 daha az yer kaplayan
VRF sistem dış üniteler

%50

www.4mevsimLG.com

444 9 474

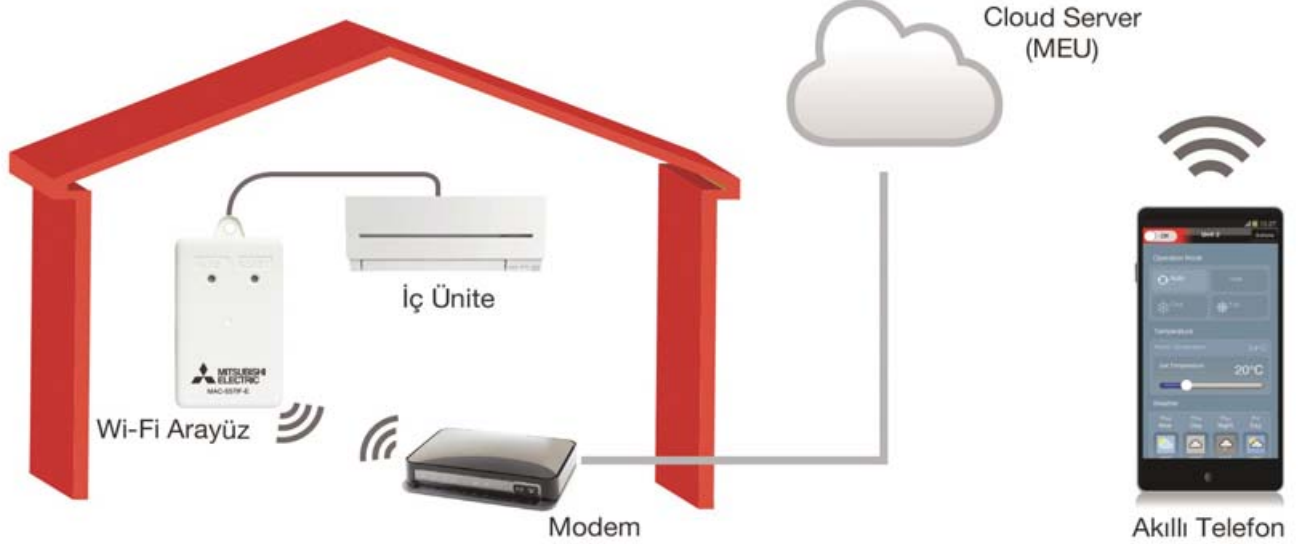
Bosch Termoteknik Isıtma ve Klima Sanayi Ticaret AŞ

LG Klima Sistemleri Türkiye yetkili distribütörüdür.

ürün tanıtımı

Mitsubishi Electric'ten klima kontrolünü mobilleştiren teknoloji

Mitsubishi Electric'in MELCloud teknolojisi ile nerede olursanız olun klimanıza erişebilir, mekanı istediğiniz sıcaklık seviyesine getirebilirsiniz.



Öncü teknolojileriyle dikkat çeken 94 yıllık dünya devi Mitsubishi Electric, klima kontrol özgürlüğü sunan yeni MELCloud teknolojisiyle hayatı kolaylaştırıyor ve ortamları daha konforlu hale getiriyor. Evdeki klimanın uzaktan bir bilgisayar, tablet veya akıllı telefon kullanılarak internet üzerinden kontrolüne yönelik yeni bulut tabanlı çözüm MELCloud, kablosuz internet bağlantısı olan her yerde Mitsubishi Electric Klima Sistemleri'nin* mobil olarak kontrol edilmesine ve izlenmesine olanak sağlıyor. MELCloud ile klimayı açmak, kapatmak, çalışma modunu, fan devrini değiştirmek, kanatçıkları ayarlamak, odanın sıcaklığını görmek ve sıcaklık ayarını değiştirmek gibi işlemler hızlı ve pratik bir şekilde yapılabilir.

"Klimayı kapattım mı?" devri kapanıyor

Mitsubishi Electric'in MELCloud teknolojisi ile klimanın çalışma durumunu mobil olarak kontrol etmek mümkün olduğu için evden çıktıktan sonra akıllara takılan "Klimayı kapattım mı?" sorusu tarihe karışıyor. Eve gelmeden önce ise Mitsubishi Electric Klima'nın istenilen set (ayar) sıcaklığında çalışması sağlanarak konforlu bir ortam oluşturulabiliyor.

MELCloud ile birden fazla klima tek kumandada

Mitsubishi Electric teknolojisiyle üretilen MELCloud uygulaması ile birden fazla klimaya ulaşmak ve hepsini ayrı ayrı yönetmek mümkün. Böylece evdeyken bile her klimanın kendi kumandasını kullanmak yerine tüm klimalar için tek bir kumanda olarak MELCloud yeterli oluyor. MELCloud, evde olmadığınız zamanlarda bile, kumanda kullanımında zorluk yaşayabilecek ev halkı için klimaları kolaylıkla yönetmenize imkan tanıyor.

Raporlama fonksiyonu ile klima kullanımınızı inceleyin, enerji tasarrufunu artırın

Klimaların geçmişe dönük oda ve ayar sıcaklığındaki değişimler, çalışma modu oranları, enerji tüketimi dağılım oranları gibi verilerine ulaşılmasına olanak tanıyan MELCloud, bu sayede klimayı nasıl kullandığınızı görmeyi sağlıyor. Set (ayar) sıcaklığı, ortam sıcaklığı ve dış hava sıcaklığı ile ilgili geçmiş dönem raporları karşılaştırılıp klima kullanımını doğru yönetmek ve enerji tasarrufunu artırmak için gereken ipuçlarını görmek mümkün oluyor.

Hava durumu bilgileri, programlanabilir zaman ayarı, tatil modu gibi ek fonksiyonlarla artan konfor...

Mitsubishi Electric Klimalar hava durumu bilgileri, donma koruması, 7 günlük çoklu-programlanabilir zaman ayarı ve tatil modu gibi geleceğe yönelik planlanmış birçok özelliği içeren ek fonksiyona sahip MELCloud ile önceden programlanabiliyor. Böylece örneğin zorlu hava koşullarına karşı hazırlıklı olunuyor.

MELCloud'a ulaşmak en az kullanmak kadar kolay

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri'nin bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlarla uyumlu MELCloud uygulaması ücretsiz olarak mobil cihazlara indirilebiliyor. Uygulamayı kullanmaya başlamak için kontrol edilmesi istenilen klima sistemini seçip bu sisteme bir Wi-Fi arayüzü adapte etmek yeterli. İnternet tarayıcılarının en son sürümleri ile çalışabilen uygulama, melcloud.com web sitesi üzerinden de kullanılabiliyor.



Temiz hava için...



RULO FİLTRELER



KASET FİLTRELER



TORBA FİLTRELER



RİJİT TORBA FİLTRELER



HEPA FİLTRELER



AKTİF KARBON FİLTRELER



FİLTRE AKSESUARLARI



HEPA FİLTRE KUTULARI



OTOMATİK FİLTRELER



GENERAL FILTER HAVAK
FİLTRE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Sanayi Mah. İSİSO San. Sit. P Blok No:10 Esenyurt 34517 İSTANBUL Tel.: +90 212 623 00 74 Fax: +90 212 623 00 76
Web: www.generalfilterhavak.com E-mail: info@generalfilterhavak.com

TTMD Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Sarven Çilingiroğlu seçildi



21 Mart 2015 Tarihinde yapılan, Türk Tesisat Mühendisleri Derneğinin 2014 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. TTMD Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Sarven Çilingiroğlu seçildi. Çilingiroğlu gel kurulda yaptığı ko-

nuşmada; "Yeni yönetim kurulu ve yedek listedeki yönetim kurulu, mümkün olduğu kadar genç isimlerden oluşmasına özen gösterdik. Artık bizim için yedek ve asıl liste yok. Hepimiz bir amaç için çalışacağız. Yedek listedeki arkadaşlarımız ile yönetim kurulumuz birlikte görev bölüşümü yaparak, bundan sonraki dönemlere genç, dinamik yönetim kurulları ve başkanlarını şimdiden hazırlayacağız. Sivil toplum örgütlerinin başarısı, yönetim ile tabanın birlikte hareket etmelerinde saklıdır. Taba ile yönetimin kopuk olması başarısızlığı, Sivil Toplum örgütünün çöküşünü hazırlar. Yeni dönem ve sonraki dönemlere ışık tutacak bir program ve yol haritası hazırladık. Bu programı geliştirmek, üyelerimizin taleplerini karşılamak üzere, temsilciliklerde program üzerinde tartışıp düzenlemelerimizi yaparak yolumuza devam etmek istiyoruz." açıklamasında bulundu.

2015-2017 yılları arasında görev yapacak olan XII. Dönem yeni Yönetim, Denetim ve Onur Kurulu Üyelerinin seçim işlemleri tamamlandı. Yeni Yönetim, Denetim ve Onur Kurul Üyeleri şu isimlerden oluştu:

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ (ASIL ÜYE)

1. Sarven ÇİLİNGİROĞLU
2. Kani KORKMAZ
3. Bahri TÜRKMEN
4. Kazım BECEREN
5. Kemal Gani BAYRAKTAR
6. Göksel DUYUM
7. Ömer Okan SEVER
8. Tamer ŞENYUVA
9. Gökhan ÜNLÜ
10. Orhan BAĞRAN
11. Birol EKER
12. İbrahim Üstün TATLIDİL
13. Aysen HAMAMCIOĞLU

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ (YEDEK ÜYE)

1. Nermin Köroğlu ISIN
2. Seçil Kızanıklı İSKENDER
3. Emre ÖZMEN
4. Mehmet Tuna YEŞİLIRMAK
5. Şaban DURMAZ
6. Dinçer DURUKAYA
7. Bora ATAY
8. Birol YAVUZ
9. Züleyha ÖZCAN
10. Aykut ASLAN
11. Kemal GÖKAY
12. Mustafa Nuri ÇETİN
13. Hükmü ÇÖMEZ

DENETİM KURULU ÜYELERİ (ASIL ÜYE)

1. Murat GÜRENLİ
2. Hırant KARATAŞ
3. Celalettin ÇELİK

DENETİM KURULU ÜYELERİ (YEDEK ÜYE)

1. Orhan GÜRSÖN
2. Handan ÖZGEN
3. İbrahim ÇAKMANUS

ONUR KURULU ÜYELERİ (ASIL ÜYE)

1. Celal OKUTAN
2. Akdeniz HIÇSÖNMEZ
3. Erdinç BOZ

ONUR KURULU ÜYELERİ (YEDEK ÜYE)

1. Engin KENBER
2. Ömer KANTAROĞLU
3. Ersin GÜRDAL

Başkan Yardımcılıklarına; Kazım BECEREN, Göksel DUYUM, Birol EKER
Genel Sekreterliğine; Kemal Gani BAYRAKTAR
Muhasip Üyeliğe; Tamer ŞENYUVA



EC teknolojisi ile beklentilerinizi aşın !



ErP2015
EXCEEDS THE NORM

İklimlendirme ve havalandırma sektörü için üretilen radyal fanlarımızı gün geçtikçe daha kompakt, verimli ve performanslı hale getiriyoruz. Bu ürün grubumuza ait son yenilik, 12 kW giriş gücüne sahip EC motoru üretme başarımıza bağlı olarak ortaya çıkan EC plug fanlarımız oldu. Bu sayede ortaya çıkan kapasite ise 1000 Pa'da - 25000 m³/h olmaktadır. 250 - 1250 mm çaplar arasında dikey ve yatay montaj şansı sağlayan Greentech EC motora sahip olan fanlarımız, akıllı aerodinamik yapısı ile bir sistem çözümü sunmaktadır. Ürünlerimiz bu sayede kullanıcılara yer ve montaj alanı kazandırdığı gibi, tak-çalıştır ürün yapısı ile her türlü karmaşayı önlemektedir. Dolayısıyla, büyüklükten bahsedildiğinde akla gelen tek şey, bu fanların performansı olacaktır. EC teknolojisine sahip iklimlendirme ve havalandırma sistemleri ile ilgili daha fazla bilgi için; www.ebmpapst.com.tr

Partner of
akantel | ebmpapst

10007 Sk. No.6 A.O.S.B. Çiğli - İZMİR
Tel : 0232 328 20 90 (Pbx) Fax : 0232 328 02 70
e-posta : akantel@akantel.com.tr / satis@akantel.com.tr

Hindistan İklimlendirme Sektörü

GENEL BİLGİLER

Yönetim Biçimi	: Federal Cumhuriyet
Başkent	: Yeni Delhi
Yüzölçümü	: 3.287.590 km ²
Sınır Komşuları	: Bangladeş, Bhutan, Buram, Çin, Nepal, Pakistan
Para Birimi	: Rupi (1 USD=62 INR) (17.02.2015)
Dil	: Hintçe (%41), Bengalce (%8)
Doğal Kaynakları	: Kömür (Hindistan dünyanın en büyük dördüncü kömür rezervine sahiptir), demir filizi, manganez, mika, boksit, titanyum filizi, krom, doğal gaz, mücevher, petrol, kireçtaşı, ekilip dikilebilir arazi
Nüfus	: 1,1 milyar (2015 tahmini)
İklimlendirme Sektörü İthalatı	: 10 milyar \$ (2013)
Satın Alma Gücü Paritesi	: 4,99 Trilyon \$ / Dünya'da 4. Sırada (2013)
GSYİH	: 1,67 Trilyon \$ (2013 tahmini)
Kişi Başı GSYİH	: 4.000 \$ (2013)

Hazırlayan: Muhammet Nuri ÇUBIKCI



1. HİNDİSTAN'IN İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ İTHALATI

1.1. İKLİM ÖZELLİKLERİ

Himalayalar'dan Hint Okyanusu'na uzanan ülkede, deniz etkilerine ve yersekillerine bağlı olarak iklim çeşitlilik göstermektedir. Hindistan, Haziran-Ağustos aylarında tropikal musonların etkisindedir. Ekim-Aralık aylarında aralıklı yağışların yaşandığı muson sonrası mevsim ya da kuzeydoğudan gelen muson yağmurları görülür. En fazla yağış, güneybatıdan gelen muson zamanında düşer. Hindistan'ın coğrafi çeşitliliği dolayısıyla bölgesel iklim koşulları ülkenin en kuzeyinde, doğusunda ve batısında birbirinden farklı özellikler gösterir.

1.2. ÜLKELER BAZINDA İKLİMLENDİRME İTHALATI

2013 yılında önceki yıla kıyasla %8,43 düşüşle toplam 10,8 milyar \$'lık iklimlendirme sektörü ürünleri ithal eden Hindistan'ın ülkeler bazında iklimlendirme sektörü ithalatı incelendiğinde Çin, A.B.D, Almanya, Katar ve Suudi Arabistan'ın ilk 5 sırada yer aldığı görülmektedir. Türkiye ise %0,17'lik pay ile 36. sıradadır. 2013 yılında Türkiye'nin Hindistan'a iklimlendirme sektörü ihracatı bir önceki yıla göre %11,7 oranında artışla 19 milyon \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. (Tablo 1)

Ülke Bazında Hindistan'ın İklimlendirme Sektörü İthalatı (Bin \$) (Tablo 1)						
Sıra	Ülke	2009	2010	2011	2012	2013
1	Çin	1.718.365	2.268.174	2.677.946	2.628.991	2.452.429
2	A.B.D.	683.985	753.223	997.760	1.059.946	980.311
3	Almanya	673.049	759.601	984.365	1.000.740	946.954
4	Katar	15.505	18.361	317.661	702.411	854.478
5	Suudi Arabistan	208.290	313.749	418.981	492.770	665.119
6	Tayland	237.821	417.076	521.586	622.898	622.805
7	Güney Kore	239.455	480.368	567.599	595.596	611.738
8	Japonya	362.986	627.039	786.777	880.874	594.572
9	B. A. E.	84.709	99.823	292.882	461.154	362.105
10	İtalya	353.070	338.817	441.107	574.809	358.947
11	İngiltere	222.072	245.181	279.743	279.383	252.654
12	Fransa	220.878	204.174	231.314	241.137	213.909
13	Kuveyt	16.653	50.285	105.854	244.146	207.717
14	Malezya	136.352	132.273	363.477	316.423	182.940
15	İsviçre	90.336	97.089	89.677	118.239	155.158
16	Singapur	164.151	159.284	167.985	190.100	141.252
17	Belçika	129.996	77.611	90.144	113.034	125.215
18	İspanya	51.293	48.106	98.100	109.209	77.174
19	Hollanda	76.693	82.791	116.695	127.253	77.162
20	Çin Tapei	38.213	53.039	81.100	89.244	71.890
36	Türkiye	9.534	9.015	18.198	17.032	19.028
DİĞER		6.333.388	7.976.393	10.745.887	11.827.276	10.826.594
TOPLAM		6.342.922	7.985.408	10.764.085	11.844.308	10.845.622

Kaynak: www.trademap.org

1.3. HİNDİSTAN'IN ÜRÜN BAZINDA İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ İTHALATI

Hindistan'ın iklimlendirme sektörü ithalatında ilk beş ürün sırasıyla Birden fazla dış kapılı kombine haldeki soğutucudondurucular; Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazlar; Plastikten diğer eşya; Demir/çelikten diğer inşaat-aksamı ve

Plastikten hortum, boru ve bağlantı elemanlarının diğerleri 'dir. İthal edilen ilk 10 ürün arasında Türkiye'nin en fazla paya sahip olduğu ürün %3,45 ile 391739 GTİP bazına sahip Plastikten hortum, boru ve bağlantı elemanlarının diğerleri'dir. (Tablo 2)

inceleme

Ürün Bazında Hindistan'ın İklimlendirme Sektörü İthalatı (Bin \$) (Tablo 2)							
GTİP	Ürün Tanımı	Türkiye'nin Hindistan'a İhracatı (Bin \$)			Hindistan'ın Dünyadan İthalatı (Bin \$)		Türkiye'nin 2013 yılı payı
		2012	2013	2014	2012	2013	
841810	Birden fazla dış kapılı kombine haldeki soğutucu-dondurucular	1.211	1.528	1.998	96.815	76.995	1,98%
848180	Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazlar	502	1.672	1.067	816.935	693.055	0,24%
392690	Plastikten diğer eşya	841	1.027	1.043	597.151	606.904	0,17%
730890	Demir/çelikten diğer inşaat-aksamı	224	432	1.013	440.765	341.361	0,13%
391739	Plastikten hortum, boru ve bağlantı elemanlarının diğerleri	736	975	723	29.117	28.288	3,45%
841490	Vakum pompaları, kompresörler, fanlar, hava üfleyicilerin aksam ve parçaları	484	448	690	544.195	438.451	0,10%
401693	Contalar, rondelalar ve diğer sızdırmazlık contaları	396	558	660	246.199	223.400	0,25%
841360	Diğer döner deplasmanlı pompalar	508	370	652	80.470	62.781	0,59%
391740	Plastikten tüp, boru ve hortum bağlantı elemanları	212	595	505	26.976	28.425	2,09%
841899	Soğutucu ve dondurucu cihazların aksam ve parçaları	168	405	485	71.971	69.923	0,58%
	Diğer	7.319	10.160	8.065	8.965.722	8.345.994	0,12%
Toplam		12.433	17.765	16.416	11.844.345	10.845.654	0,16%

Kaynak: www.trademap.org

GTİP	Ürün Tanımı	Türkiye'nin Hindistan'a İhracatı (Bin \$)		
		2012	2013	2014
392690	Plastikten diğer eşya	1.399	1.986	2.049
848180	Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazlar	790	1.777	726
401693	Contalar, rondelalar ve diğer sızdırmazlık contaları	708	508	579
902690	Sıvı ve gazların akış, seviye, basınç değerlerini ölçmeye mahsus aletlerin aksam ve parçaları	69	55	549
841360	Diğer döner deplasmanlı pompalar	565	429	495
841391	Pompalara ait aksam ve parçalar	1.112	2.329	476
391731	Esnek borular ve hortumlar (en az 27,6 Mpa basınca dayanabilenler)	394	312	467
841989	Diğer sıcaklık değişimi ile çalışan makine, tesis ve cihazların diğerleri	59	278	436
841939	Diğer kurutucular	25	73	436
391722	Propilen polimerlerinden sert borular ve hortumlar	0	254	415
841460	En büyük yatay kenarı 120 cm'yi geçmeyen davlumbazlar	87	466	400
841370	Diğer santrifüj pompalar	374	235	388
391739	Plastikten hortum, boru ve bağlantı elemanlarının diğerleri	163	70	349
840420	Buhar güç üniteleri için kondansörler	242	103	343
391740	Plastikten tüp, boru ve hortum bağlantı elemanları	56	386	272
730690	Demir/çelikten diğer ince ve kalın boru, içi boş profiller	334	307	245
392113	Gözenekli poliüretandan plakalar, levhalar, filmler	108	306	241
841810	Birden fazla dış kapılı kombine haldeki soğutucu-dondurucular	299	1.673	239
842139	Sıvıların ve gazların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus diğer makine ve cihazlar	219	302	238
841583	Soğutma tertibatı bulunmayan diğer klima cihazları	2	0	193
	Diğerleri	8.801	6.728	2.575
Toplam		15.806	18.577	12.111



klepsan

vana & ölçü aletleri

"suya değer katıyoruz"



Merkez: Arap Cami Mah. Hoca Hanım Sokak No:10/A Karaköy/İstanbul
Fabrika: Ömerli Mah. Adnan Kahveci Cad. No:28 Hadımköy-Arnavutköy / İstanbul
Tel: 0 212 798 37 44 - Fax: 0 212 798 37 49
www.klepsan.com info@klepsan.com

inceleme

GTİP	Ürün Tanımı	Hindistanın Dünyadan İthalatı (Bin \$)			Türkiye'nin 2014 yılı payı
		2012	2013	2014	
392690	Plastikten diğer eşya	597.151	606.904	680.878	0,30%
848180	Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazlar	816.935	693.055	712.180	0,10%
401693	Contalar, rondelalar ve diğer sızdırmazlık contaları	246.199	223.400	231.297	0,25%
902690	Sıvı ve gazların akış, seviye, basınç değerlerini ölçmeye mahsus aletlerin aksam ve parçaları	66.520	64.791	42.775	1,28%
841360	Diğer döner deplasmanlı pompalar	80.470	62.781	65.913	0,75%
841391	Pompalara ait aksam ve parçalar	289.839	263.214	260.729	0,18%
391731	Esnek borular ve hortumlar (en az 27,6 Mpa basınca dayanabilenler)	12.773	13.401	33.407	1,40%
841989	Diğer sıcaklık değişimi ile çalışan makine, tesis ve cihazların diğerleri	325.269	281.334	242.606	0,18%
841939	Diğer kurutucular	46.734	45.794	39.586	1,10%
391722	Propilen polimerlerinden sert borular ve hortumlar	1.090	1.539	2.104	19,72%
841460	En büyük yatay kenarı 120 cm'yi geçmeyen davlumbazlar	23.602	23.245	24.887	1,61%
841370	Diğer santrifüj pompalar	178.697	118.104	141.513	0,27%
391739	Plastikten hortum, boru ve bağlantı elemanlarının diğerleri	29.117	28.288	29.714	1,17%
840420	Buhar güç üniteleri için kondansörler	1.546	1.421	8.015	4,28%
391740	Plastikten tüp, boru ve hortum bağlantı elemanları	26.976	28.425	30.381	0,90%
730690	Demir/çelikten diğer ince ve kalın boru, içi boş profiller	94.433	82.782	98.494	0,25%
392113	Gözenekli poliüretandan plakalar, levhalar, filmler	15.349	18.694	20.271	1,19%
841810	Birden fazla dış kapılı kombine haldeki soğutucu-dondurucular	96.815	76.995	104.270	0,23%
842139	Sıvıların ve gazların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus diğer makine ve cihazlar	183.573	203.393	229.378	0,10%
841583	Soğutma tertibatı bulunmayan diğer klima cihazları	35.958	38.094	32.171	
	Diğerleri	7.798.540	7.242.784	8.211.113	0,03%
	Toplam	10.967.586	10.118.438	11.241.682	0,2%

1.5. İTHALATTA VERGİ ORANLARI

Türkiye ile Hindistan arasında 8 yıldan bu yana kesintiye uğrayan Karma Ekonomik Konseyi Toplantısı 7-8 Eylül 2009 tarihinde gerçekleştirilmiş ve KEK Protokolü imzalanmıştır. KEK Protokolü Türkiye-Hindistan arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması akdedilmesi görüşmelerine başlanmasını öngörmüştür. Buna göre oluşturulan Ortak Komite çalışmaları sonucunda hazırlanan raporda, bir STA yapılmasının her iki ülke ekonomisine olumlu etki yapacağı belirtilmektedir. Söz konusu rapor Hindistan tarafından henüz imzalanmamıştır.

Hindistan'ın diğer ülkeler ile Ticaret Anlaşmaları

- Nepal ile İzinsiz Ticareti Kontrol İşbirliği Anlaşması
- Finlandiya-Hindistan Ekonomik İşbirliği Anlaşması
- Güney Asya Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması (SAFTA)
- Asya Pasifik Ticaret Anlaşması (APTA)
- Hindistan-Singapur Geniş Kapsamlı Ekonomik İşbirliği Anlaşması (CECA)
- Hindistan-Malezya CECA
- Afrika-Hindistan Ticaret Anlaşması
- Hindistan-Şili Ayrıcalıklı Ticaret Anlaşması (PTA)

- Hindistan-Afganistan PTA
- Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) Ticaret Anlaşması
- Hindistan-Japonya Geniş Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması (CEPA)
- Hindistan-Kore CEPA
- Hindistan-Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR-Southern Common Market) PTA
- Hindistan-Nepal Ticaret Anlaşması
- Hindistan-Sri Lanka Serbest Ticaret Anlaşması (FTA)
- Güney Asya Bölgesel İşbirliği Teşkilatı (SAARC) Ticaret Anlaşması şeklinde sıralanabilir.

Hindistan İklimlendirme Sektörü ürünlerine %0-%30 arasında değişen oranlarda gümrük vergisi uygulamaktadır. Hindistan'ın heyete katılan firmaların ihraç ettiği ilk 20 ürüne uyguladığı vergi oranları ise %7,5 ile %10 arasında değişmektedir. (Tablo 4) Gümrük vergisi oranlarının 8'li GTİP bazında değişiklik göstermesi sebebiyle gönderilecek ürünlerin bu GTİP bazında kontrol edilmesi gerekmektedir. Daha detaylı bilgi <http://madb.europa.eu> adresinden elde edilebilir.





Global tecrübelerimizi, mükemmellik için birleştirdik!

Dünyanın dört bir yanında üretim yapıyor,
iyi yaptığımız her şeyi mükemmellik için birleştiriyoruz.
İhtiyacınızı karşılayacak esnek çözümleri,
yüksek kaliteli ürünlerle sunuyoruz.

Çünkü biz iyiyi değil, mükemmeli hedefliyoruz!



Merkez Ofis: Büyükdere Cad. No: 121 Ercan Han Kat: 3
Esentepe - Şişli - İstanbul Tel: +90 212 356 40 60
Fabrika/İstanbul Tel: +90 212 623 22 10
Ankara Bölge Müdürlüğü Tel: +90 312 472 50 01
Gaziantep Bölge Müdürlüğü Tel: +90 342 324 80 16
www.systemairhsk.com.tr • www.systemair.com.tr

inceleme

Hindistan'ın Uyguladığı Gümrük Vergisi Oranları (Tablo 4)		
GTİP	Ürün Tanımı	Vergi Oranı
841810	Birden fazla dış kapılı kombine haldeki soğutucu-dondurucular	%7,5-10
848180	Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazlar	%7,5
841490	Vakum pompaları, kompresörler, fanlar, hava üfleyicilerin aksam ve parçaları	%7,5-10
401693	Contalar, rondelalar ve diğer sızdırmazlık contaları	%10
841899	Soğutucu ve dondurucu cihazların aksam ve parçaları	%7,5
841370	Diğer santrifüj pompalar	%7,5
841950	Işı Değiştiriciler (Eşanjörler)	%7,5
841989	Diğer sıcaklık değişimi ile çalışan makine, tesis ve cihazların diğerleri	%7,5
841480	Diğer hava ve gaz kompresörleri	%7,5
841381	Diğer pompalar	%7,5
841869	Soğutucu ve dondurucu cihazların diğerleri	%7,5-10
841391	Pompalara ait aksam ve parçalar	%7,5-10
732219	Demir veya çelikten radyatörler ve aksam parçalarının diğerleri	%10
841919	Elektrikli olmayan anında veya depolu su ısıtıcılarının diğerleri	%7,5-10
841460	En büyük yatay kenarı 120 cm'yi geçmeyen davlumbazlar	%7,5
851610	Elektrikli anında veya depolu su ısıtıcılar ve daldırma tipi ısıtıcılar	%10
842121	Suyun filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus makine ve cihazlar	%7,5-10
848110	Basınç düşürme valfleri	%7,5
848140	Emniyet ve bırakma valfleri	%7,5
840310	Kazanlar	%7,5

2. HİNDİSTAN'IN HVAC-R SEKTÖRÜ İLE İLGİLİ FUAR TAKVİMİ

- ACREX India-International Exhibition on Air Conditioning, Refrigeration and Building Services / 26 Şubat-28 Şubat 2015 / New Delhi
- The Big 5 Construct India / 10-12 Eylül 2015 / Mumbai
- ACREX India-International Exhibition on Air Conditioning, Refrigeration and Building Services / 25-27 Şubat 2016 / Mumbai

3. GENEL DEĞERLENDİRME

Hindistan'la olan ticaretimiz ülkemiz aleyhine büyük oranlarda açık vermekte olup 2012'de dış ticaret açığımız 5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Ancak Hindistan, son yıllarda yakaladığı yüksek büyüme oranları ve giderek genişleyen bir pazar olmasıyla tüm dünyanın ilgisini çekmekte olup, bu anlamda ülkemizin de Uzak Doğu'da Çin ile birlikte önemli hedef pazarlarından biri haline gelmiştir. Müteahhitlik hizmetlerinin gelişmesi ile de çeşitli mal gruplarında özellikle de iklimlendirme sektöründe ihracat artışına yol açabileceği düşünülmektedir.

İklimlendirme Sektörüne baktığımızda ise Hindistan'ın ithalatında Türkiye %0,17'lik pay ile 36. sıradadır. 2013 yılında Türkiye'nin Hindistan'a iklimlendirme sektöründe ihracatı bir önceki yıla göre %11 oranında artışla 19 milyon \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. Hindistan'ın ithalatta uyguladığı vergi oranları, KEK Protokolü kapsamında STA'nın henüz iki ülke arasında imzalanmamış olması, Hindistan pazarına olan uzaklık Türkiye'ye için rakabet ettiği ülkeler açısından dezavantaj oluşturmaktadır. Ancak iklimlendirme sektörü verileri göz önünde bulundurulduğunda Hindistan'a olan ihracatımızın potansiyelimizin oldukça altında seyrettiği görülmektedir.

Yeni Delhi Büyük Elçiliği Ticaret Müşavirliği'nin 2013 Aralık'ta yayınladığı "Hindistan Ülke Raporu"na göre Hindistan ile ticarete karşılaşılan başlıca engeller aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- Başta karayolları olmak üzere temel altyapı yetersizlikleri ve pazarın dağınık olması,
- Ekonomide henüz yeterli liberalizasyonun gerçekleşmemiş olması. İthalat vergilerinin yüksek olması ve ithalatta yaygın lisans uygulamaları,
- Hindistan'da Türk banka şubelerinin bulunmaması,
- Hindistan'ın özellikle son dönemde artan genel dış ticaret açığı sebebiyle ithalatın kısıtlanmasına yönelik politikalara yoğunlaşması,
- Zaman zaman DTÖ kurallarına da uygun olmayan tarife dışı engeller uygulamaya konulması
- Hint firmalarının ödemelerini aksatmaları veya hiç yapmaması gibi şikayetlerin de çoğalmasıyla birlikte ihracatçılarımız arasında Hindistanla iş yapma bakımından güvensizliğin artması,

- Doğayla Dost
- Çözümde Sınırsız
- Teknolojide Önde

Yüksek enerji tasarrufu ve konfor için,
Hitachi Split ve Multi Çözümler.

Sessiz ve güçlü soğutma için,
Samurai Chiller Soğutma Grupları.

Yüksek COP'li ve full inverter,
Set Free VRF Sistemler.

FSXNQ ve FSN6Q Set Free VRF ile,
Esnek Çözümler.

Çok sessiz ve bütçeye
uygun VRF teknolojisi için,
Süper Mini VRF Sistemler.

İç ortama konulan özel tasarım dış ünitelerle,
Estetik bina görünüşü.

500% verimlilik için
Yutaki ısı pompaları

CS Net Web ile,
Binlerce iç ve dış üniteyi tek üniteden
kontrol edebilme imkanı.

İlk DC Inverter klimayı üreten Hitachi'den her projeye ve her ihtiyaca uygun yüksek
enerji verimli, ekonomik, ergonomik, sessiz ve çevre dostu ürünler;

Asal İklimlendirme Teknolojileri A.Ş. güvencesiyle hizmetinizde!





• Bürokrasinin çok yavaş işlemesi ve bankacılık işlemlerinin uzun sürmesi. Bu çerçevede, gümrük işlemlerinde çok sık sorunlarla karşılaşılması ve bunların çözümlerinin çok süre alabilmesi,

Yine aynı rapora göre Hindistan ile ticaretimizde avantajlı-dezavantajlı durumları özetleyen tablo şu şekildedir:

GÜÇLÜ YÖNLER

- Büyük bir pazar ve ekonomi olması
- 1,2 milyarlık nüfus
- Ticaret yaparken ülke genelinde İngilizce dilinin kullanılabilmesi
- İki ekonomi arasında çok sayıda sektörde işbirliği imkan ve potansiyelinin olması
- Olumsuz Türkiye imajının bulunmaması

ZAYIF YÖNLER

- Zayıf altyapı
- Dağınık pazar
- Türk malları bilinirliğinin azlığı
- Ekonomide liberalizasyonun henüz yeterince gerçekleşmemiş olması
- Yavaş bir bürokrasi
- Türk banka şubesinin yokluğu

FIRSATLAR

- Çok hızlı büyüyen ekonominin birçok sektöründe pazar payı elde etme
- Gelecek 5 yılda 1000 trilyon Dolar'a yakın altyapı yatırım ihtiyacı
- Hükümetin ekonomiyi canlandırma çabaları
- Haftanın her günü Yeni Delhi ve Mumbai'ye Türkiye'den ulaşım

TEHDİTLER

- Rakip tedarikçi ülkelere yakınlık
- Bazı bölgelerdeki istikarsızlıklar ve terör olayları
- Yoksulluk

KAYNAKLAR

1. <http://www.indembassy.org.tr/>
2. <http://www.musavirlikler.gov.tr/index.cfm?ulke=IND&dil=TR&Submit=Giri%C5%9F>
3. <http://www.trademap.org/>
4. <http://www.musavirlikler.gov.tr/altdetay.cfm?AltAlanID=368&dil=TR&ulke=IND>
5. <http://www.expodatabase.com/>





Hijyenik ortamlar için en güvenilir çözüm!



Hijyenik Paket Klima Cihazı

- Mahal sıcaklık ve nem kontrolü , mahaller arasındaki basınç farkları ve mahal - cihaz bilgilerinin bina yönetim sistemi ile entegre edilebilen mikroişlemci üzerinden kontrolü
- Çevre dostu R410A veya R407c soğutucu akışkan ve yüksek verimli, sessiz çalışan scroll kompresörlü kondenser üniteleri
- Yüksek verimli plug tip aspiratör ve vantilatör fanları ve IP55 koruma sınıfında elektrik motorları
- VDI 6022-1 , VDI 6022-3 , EN 1886 , DIN EN 1946-4 , EN 13053 standartlarına uygun imalat



Klas Isıtma Soğutma Klima San. ve Tic. Ltd. Şti.

Merkez / Fabrika
İ.A.O.S.B. 10008 Sk. No: 5 35620 Çiğli / İZMİR
Tel: (0232) 328 10 00 Fax: (0232) 328 10 80
satis.izmir@klsklima.com.tr
info@klsklima.com.tr
www.klsklima.com.tr

Ankara Bölge Müdürlüğü
Ehlibeyt Mahallesi Ceyhan Atuf Kansu Cad.
No:127/3 06520 Balgat / ANKARA
Tel: (0312) 478 08 37 Fax: (0312) 478 08 48
satis.ankara@klsklima.com.tr

İstanbul Bölge Müdürlüğü
Atatürk Mah. Girne Cad. No: 29
34758 Ataşehir / İSTANBUL
Tel: (0216) 580 91 56 Fax: (0216) 580 91 55
satis.istanbul@klsklima.com.tr

Daikin VRV Üniteleri artık Eurovent sertifikalı

Üretimini yaptığı pek çok cihaza Eurovent sertifikası almayı başaran Daikin, VRV sistemlerinin performansını da onaylattı. İklimlendirme sektöründe müşteri güvenini simgeleyen Eurovent sertifikası ile Daikin'in cihazlarında beyan ettiği performans dereceleri doğrulanmış oldu.



Daikin, mucidi olduğu ve sürekli geliştirdiği VRV sistemler için açıkladığı tüm değerleri Eurovent sertifikası olarak doğruladı. Tüm alanlarda tek bir dış üniteden ısıtma, soğutma ve havalandırma hizmeti verebilen VRV Sistemler'in mucidi olan Daikin, Eurovent sertifikası almaya hak kazanarak bu cihazların kalite ve güvenilirliğini onaylattı.

İklimlendirme ve soğutma ürünlerinin Avrupa ve uluslararası standartlara göre performans derecelendirmesini onaylayan Eurovent sertifikası, müşteri güveni açısından büyük önem taşıyor. Ticari projelerin bir numaralı tercihi olan VRV sistemler için açıklanan performans derecelendirmesi ve kalitesinin doğruluğunu sertifikalandıran Daikin, sektörünün öncü ve yenilikçi markası olarak Eurovent gibi güven tesis eden çalışmalara büyük önem veriyor. VRV sistemler, ISO 9001 kalite yönetim sistemi, ISO 14001 çevre yönetim sistemi ve OHSAS 18001 iş sağlığı ve güvenliği yönetim sistemi sertifikasına sahip olan Daikin üretim tesislerinde, modern teknoloji imkanlarını kullanan kalifiye personel tarafından üretiliyor ve kontrol ediliyor.

EUROVENT SERTİFİKASI NEDEN ÖNEMLİ?

Avrupa'da bağımsız bir kuruluş olarak görev yapan ve üretici firmalar tarafından yayımlanan teknik özellikler tablolarını sertifikalandıran Eurovent, iklimlendirme sektörü için büyük bir önem taşıyor. Oldukça detaylı ve zorlu bir sürecin sonunda alınabi-

len Eurovent sertifikası, ürün performansının Avrupa ve diğer standartlarla eş değerde olup olmadığını gözlemliyor. Bu sertifikayla birlikte firmalar, ürünleri için yayınladıkları teknik belgelerde yer alan bilgilerin (ses seviyesi, hava debisi vb.) doğru olduğunu onaylamış oluyorlar. Eurovent sertifikası alan firmalar, ürünlerinin bağımsız kontrol edilebileceğini kabul etmiş oluyor. Bağımsız örnekler alınarak yapılan testlerin sonucunda elde edilen sonuçlar, yayınlanan değerlerle aynı çıkmadığı takdirde Eurovent sertifikası verilmiyor, verildiyse bile iptal ediliyor. Eurovent logosu olan ürünler, üretici firmanın yayınladığı tüm özelliklerin doğru olduğunu garanti ediyor.



MCX Programlanabilir Kontrol Cihazları

Danfoss

Soğutma •

Isıtma •

İklimlendirme •

Bina Otomasyonu •

Hayal ettiğinizden daha iyi!



TECRÜBELİ
YAZILIM
DEPARTMANIMIZ
İLE
HİZMETİNİZDEYİZ.

Frigoduman®

İZMİR: 2818 Sok No:24 Mersinli / İZMİR Tel: 0 232 469 0 500

İSTANBUL : Irmak Cad. No:75 Dolapdere / İSTANBUL Tel: 0 212 237 9 777

www.frigoduman.com



Viessmann bayileri Frankfurt ISH Fuarı'nda

Viessmann'ın 11-14 Mart tarihleri arasında gerçekleşen ISH Fuarı sebebiyle Frankfurt'a düzenlediği gezide, katılımcılar ısıtma ve soğutma sektörlerindeki yenilikleri takip etme imkanı buldu.

Ağırlıklı olarak bayilerden oluşan 100 kişilik bir grupta 11-14 Mart tarihleri arasında gerçekleşen gezide, katılımcılar ısıtma sektörünün en önemli buluşma noktalarından biri olan ISH Fuarı'nı ziyaret etme fırsatı yakaladılar. 2.400'ün üzerinde firmanın katıldığı fuar, toplamda 200.000'in üzerinde ziyaretçiye kapılarını açtı.

İlk gün fuarı gezme imkanı bulan bayiler, ikinci gün fuar alanına geldiklerinde Viessmann Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Martin Viessmann tarafından karşılandı. Prof. Viessmann yaptığı karşılama konuşmasında,

sektörün en önemli konularına değinen bu sene ki fuar sloganları „Hybrid – Connect – Power“ı şu şekilde açıkladı: „Hybrid“ kavramı, ısı, elektrik ve yenilenebilir enerji kaynaklarının tek bir cihaz içerisinde akıllı bir biçimde kombine edilmesi anlamına gelmektedir. „Power“, kendi elektriğini üretmeyi ve kullanmayı temsil etmektedir. Son olarak „Connect“, bina içindeki teknik ekipmanın birbiriyle bağlanabilmesi anlamına gelmektedir. Akıllı evlerde tüm enerji yönetimini internet yardımıyla dünyanın her yerinden kontrol etmek mümkündür.”

Global ekonomik krizin halen atlatılamadığını ve Türkiye’de de ısıtma pazarının beklentilerin altında büyüdüğünü sözlerine ekleyen Prof. Martin Viessmann, diğer yandan yoğunlaşma ve yenilenebilir enerji sistemleri teknolojilerinin Türkiye’de her geçen gün daha da önem kazanmasını mutlulukla takip ettiklerini ve Viessmann’ın eksiksiz ürün programı, yerli üretici kimliği ve güçlü satış organizasyonu ile partnerlerine destek olmaya her zaman hazır olduğunu belirtti.

3. gün Allendorf’taki fabrikayı ziyaret eden katılımcılar, diğer günlerde fuarda ısıtma ve soğutma sektörlerindeki son gelişmeleri yakından takip etme imkanı buldular.





ENDÜSTRİYEL NEMLENDİRME UYGULAMALARINDA MÜKEMMELLİK



ADYABATİK NEMLENDİRİCİLER

- NEB serisi nemlendiriciler; soğuk odalar, seralar, mantar üretimi ve daha bir çok benzer uygulamalar için tasarlandı
- Kontrol panosu ve nem kontrol sensörü sayesinde, ihtiyaç duyulan nem oranını homojen olarak sabitleyebilme
- Kapalı konuma getirildiğinde aktif hale gelen özel temizleme sistemiyle, zararlı bakteri oluşumunu en aza indiren sağlıklı nemlendirme
- 100 W'lık bir enerji ile saatte 1 kg'lık atomize suyu nemlendirme yapabilen düşük enerji tüketimi ile çevre dostu
- Beraberinde standart gelen askı aparatlarıyla birlikte duvar ya da tavana basit montaj ve demontaj özelliği ile kolay bakım imkanı
- Şebeke suyunun veya istenirse damıtılmış suyun doğrudan cihaza bağlanabilme özelliği



Frigoduman®

İZMİR
2818 Sok. No: 24
Mersinli / İZMİR
Tel: 0 232 469 0 500

İSTANBUL
Irmak Cad. No: 75
Dolapdere / İSTANBUL
Tel: 0 212 237 9 777

42.
Yılı

www.frigoduman.com

Fondital Türkiye’de



Fondital ile Trend Isı A.Ş.’nin Türkiye’de ortaklık yapması “Fondital Türkiye’de, Yeniliğe Hazır mısınız?” sloganıyla duyuruldu. Türkiye pazarı için yenilenen ve farklı artı özellikler eklenen tüm cihazların da tanıtımını yaptı.

İtalya’nın ısıtma sistemleri alanında dev firmalarından biri olan Fondital ile uzun yıllardır doğal gazla ısıtma ve kombili ısıtma sistemleri üzerine faaliyet gösteren Trend Isı A.Ş.’nin Türkiye’de ortaklık yapması ve birlikte hareket etmesi ile başlayan süreç 26 Mart tarihinde “Fondital Türkiye’de, Yeniliğe Hazır mısınız?” lansmanı ile bayiler, servisler ve sektör temsilcilerinin hazır bulunduğu geniş bir katılımcı kitlesi ile tanıtıldı.

Crowne Plaza Asia otelinde gerçekleşen ve büyük coşku ve heyecanın yanında duygusal anlarında yaşandığı bu muhteşem lansman da Fondital’in yenilikçi tüm cihazları katılımcılara tanıtılırken dünyanın en büyük alüminyum döküm radyatör üreticisi olan ve son 15 yıldır kombi ve kazanda üretmeye başlayan Fondital’in özellikle dünyada ilk olan dokunmatik akıllı kombisi Formentera modeline büyük bir ilgi duyuldu.

Fondital Grup CEO’su Orlando Niboli babasının kurduğu aile firmasının bugün global bir şirkete dönüşme hikayesini anlatırken vizyonlarını temsil eden ve kendi değerleri ile örtüşen Trend Isı ile Türkiye pazarında ortaklık yapmaları üzerine bilgiler verdi. Fondital’in Alman üretim kalite standartlarını benimseyerek İtalyanlara has dizayn ve tasarım çizgisine sahip ısıtma cihazları üreten bir şirket olduğunu ve gelişen Türkiye ekonomisine duydukları güveni ve geleceğe yönelik programlarını anlatıp Türkiye’de üretim yapmayı da öngören konuşmasını firmalarıyla ilgili detaylı sunumlar yaparak bitirdi.

Trend Isı A.Ş. kurucu ortağı ve genel müdürü Gökhan Çelik açılış konuşmasında başarısının sırrını her zaman yenilikçi olmaya bağlayan Fondital’in ısıtma sektöründe hep ilkleri ve yenilikleri uygulayan Trend Isı A.Ş. ile uzun yıllar sürecek bir ortaklığa başlamasını ve Mayıs 2014 ile başlayan bu yolculuğun şu an yeni ve daha sürükleyici bir aşamaya geçtiğini belirtti. Fondital ile başlayan bu yolculuğun da ilk dönemlerini anlatırken, Türkiye pazarı için yenilenen ve farklı artı özellikler eklenen tüm cihazların da tanıtımını yaptı.

Fondital Türkiye Servis müdürü Emin Tığ’da Türkiye servis yapılanması ve Fondital servis teşkilatının organizasyonları ve ileriye dönük çalışmaları hakkında bilgilendirme yaparken Fondital Global Servisler Müdürü Marco Padovini ise Fondital’in genel servis kalite anlayışı ve %100 kalite güvencesi üzerine konuşmasını yaptı.

Tüm konuşmacıların son olarak “Konforun ve Tasarrufun İtalyan estetiğinde buluştuğu” güvenilir, modern ve teknolojik ısıtma cihazları ile herkesi yeniliğe davet ettiği Fondital Türkiye’de lansmanı görsel ve sahne şovları ile büyük bir coşku içinde tamamlandı.





BVN®

VENTILATION SYSTEMS & ELECTRICAL MOTORS

Dünyanın Havasını Değiştiren Marka
For a Breath of Fresh Air!

BAHÇIVAN®



www.bahcivanmotor.com.tr

Mitsubishi Electric'ten teknolojik keşif

Keşfetteam ile mekana en uygun klimayı ve en doğru montaj yerini belirlemeyi profesyonellere bırakın.



Geliştirdiği üstün teknolojisi ile yaşam alanlarına konforu en tasarruflu şekilde sunan Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri'nin hayata geçirdiği Keşfetteam, daha fazla konfor ve enerji tasarrufu sağlayan, katma değerli bir keşif hizmeti sunuyor. Klima seçimi ciddi bir iş ve klimanın doğru seçilmesi için detaylı bir mekan analizi yapılması gerekiyor. Bu amaçla Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, klima kapasitesinin daha doğru hesaplanmasını sağlayan ve klima seçimini standartlaştıran bir yazılım geliştirdi. Bu yazılım ile sadece keşfe giden kişinin uzmanlığı ve tecrübesine dayanan geleneksel keşif yöntemlerinin yerine, mekanın ısı ihtiyaçlarını göz önünde tutan daha detaylı bir hesaplama kullanılıyor ve sadece iç değil dış ortam koşulları da hesaplamaya dahil ediliyor.

TERMAL GÖRÜNTÜLEME İLE MEKÂNDAKİ ISI KAYIP NOKTALARI BELİRLENİYOR

Keşfetteam hizmetinde uzman Keşfetteam ekipleri, en son teknoloji ekipmanlarla termal görüntüleme yaparak keşif yapılan ortamdaki yalıtım sorunlarını,

ısı köprülerini, dış duvarlardaki ve kapılardaki ısı kayıp noktalarını tespit ediyor. Ayrıca uzman ekipler müşterileri yaşanabilecek konforsuz koşullar, daha az tüketim ve seçilen klimalardan tam verim alabilmek gibi konularda yönlendiriyor. Böylece bayilerin standart, güvenilir ve daha iyi keşif hizmeti vermesi sağlanıyor.

KLİMA SEÇİMİ KADAR MEKAN İÇİNDE KONUMLANDIRILMASI DA ÖNEMLİ

Keşfetteam, mekâna uygun klimanın yanı sıra seçilen klimanın konumlanması gereken ideal yeri de belirliyor. Gerçek dünya ile dijital dünya arasında bağlantı sağlayan ve yeni bir yazılım teknolojisi olan Artırılmış Gerçeklik uygulaması (Augmented Reality) sayesinde müşteriler, keşif sırasında ihtiyaçlarına uygun olan klimaların mekânlarında nasıl görüneceğini deneyimleyebiliyor.

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri sunduğu Keşfetteam hizmeti ile müşterilerine karşılıksız değer yaratıyor.

baca
sistemlerinde
çözüm
ortağınız...

**FRENCKE MONO ve DUAL Serisi
Paslanmaz Çelik Baca Sistemleri**

- Bina iç ve dış uygulamaları
- Kendi kendini taşıyabilen baca sistemleri
- Fuel-Oil / Gaz / Katı yakıtlarda
- Negatif basınçlı sistemlerde
- Jeneratör bacaları

**FRENCKE TECH Self Standing Baca Sistemi
FRENCKE SPIRO Sistem
FRENCKE LINEN Çamaşır Şutları
FRENCKE REFUSE Çöp Şutları**

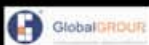
FRENCKE BACA TES. İNŞ. TİC. LTD. ŞTİ.

FAB: İstasyon Mh. 1456 Sk. No:100

E-5 üzeri Gebze / Kocaeli / TR

T: +90 262 656 15 57 (pbx)

F: +90 262 656 15 59 info@frencke.com.tr



www.frencke.com.tr

frencke
group

Türkiye'nin IDEAL Kombisi, 31/35 kW modelini duyurdu

Yaklaşık dört yıldır üstün özellikli kombi ve kazan serisini Türk tüketicisine sunan Termo Teknik, çok sevilen yoğuşmalı kombisi LOGIC 26/35'in, daha yüksek ısıtma kapasitesine sahip 31/35 kW modelini duyurdu.



İngiltere Isıtma Sektörünün önde gelen 100 yıllık kuruluşu IDEAL'in Türkiye'de iştiraki olan Termo Teknik, LOGIC 31/35 kW Premix Yoğuşmalı Kombi'yi Türk kullanıcısının beğenisine sunuyor. Avrupa'da yüksek kullanıcı sayısına sahip olan ve dört yıl önce Termo Teknik tarafından Türkiye'ye sunulan LOGIC 26/35 kW Premix Yoğuşmalı Kombi'nin daha yüksek ısıtma kapasitesine sahip modeli 31/35 kW, 31 kW ısıtma ve 35 kW sıcak su kapasitesi ile kalabalık aileler ve büyük konutların ısıtma ihtiyaçlarına yanıt verecek.

Türkiye'de Termo Teknik tarafından desteklenen, güven duyularak ve sevilerek kullanılan LOGIC 26/35 kompakt yapısı, mükemmel tasarımı, yüksek verimliliği ve sessiz çalışması ile tanınıyor.

Yüksek verimlilik çevreci ve ekonomik ısınma

Enerji tasarrufunun önem kazandığı günümüzde yoğuşmalı kombiler daha çevreci bir çözüm sunarken, uzun vadede sağladıkları tasarruf ile de tüketicilerin yüzünü güldürüyor. Gün geçtikçe artan doğal gaz faturaları nedeniyle, bireysel ısınma ve sıcak su kullanımında yoğuşmalı kombiler, yüksek verimlilik ve tasarruf özellikleriyle öne çıkıyor. Yanma sonucu oluşan atık gazların içerisinde bulunan su buharının özel dizayn edilen ısı eşanjörü vasıtası ile ısıyı alarak sisteme tekrar kazandıran yoğuşmalı kombiler, evinizin küçük ya da büyük olmasından bağımsız olarak, konvansiyonel kombilere göre her koşulda daha yüksek verimlilik ve daha düşük emisyon değerleri sunuyor.

Gelecek kuşakların ihtiyacı olan doğal kaynakların daha etkili kullanılması, çevreci ürün tasarımlarının önem kazandığı Avrupa'da ise verimliliğin maksimum seviyede tutulması en önemli kriterlerden. Bu nedenle Avrupa'nın bir çok ülkesinde kullanılan bireysel kombilerin yoğuşmalı olması kanun ile korunuyor.

Verimin iyisi faturada belli olur

LOGIC Premix Yoğuşmalı Kombi, yapılan araştırmalara göre, yılın aynı dönemlerinde, aynı izolasyon yapısına ve aynı metrekareye sahip, aynı ısıtma kapasitesi ihtiyaçlarında benzer yoğuşmalı kombilere göre daha az yakıt harcıyor. LOGIC 31/35 kW Premix Yoğuşmalı Kombi, yüksek kapasitesi ile büyük alanlarda ve daha yüksek ısıtma ihtiyaçlarına da etkili çözüm sunacak.

Yüksek sıcak su kapasitesi ve çevreci verimlilik

LOGIC Kombi, her iki kapasite seçeneğinde de sahip olduğu paslanmaz çelik plakalı eşanjör ile ısıtma ihtiyacını karşılarken, herhangi ilave bir ekipmana ihtiyaç duymadan dakikada yaklaşık 20 litre sıcak su verebiliyor. LOGIC kombiyi Türkiye'nin ideal kombisi yapan bu özellik ile çift banyolu büyük konutlarda dahi konfor sağlanabiliyor. Mutfakta ve iki banyoda aynı anda sorunsuz kullanıma yetecek kadar yüksek sıcak su kapasitesine sahip olan LOGIC, yüzde 109'a varan yüksek enerji verimliliği ile tüketiciye yüksek gaz tasarrufu sağlayan, en düşük atık gaz aralığına sahip NOx sınıfı ile çevreci de bir ürün. LOGIC, geniş modülasyon aralığına sahip gaz valfi ile kapasitesinin yüzde 24'üne kadar düşerek ihtiyaç duyulunun üzerinde ısınmayı engelliyor ve böylece kombinin ömrü uzuyor.

Kompakt ölçüler sayesinde her eve kolay montaj

LOGIC Premix Yoğuşmalı Kombi; 70 cm boyu, 39.5 cm eni ve sadece 27.8 cm'lik derinliği ile emsallerine kıyasla dar alanlarda bile yüksek ısıtma kapasitesi ihtiyaçlarında en doğru çözümü sağlıyor.

LOGIC, çalışırken sadece fısıltı düzeyinde ses çıkarıyor

Sessiz çalışma ve tasarruf, bireysel kombilerde tüketiciler tarafından en çok aranan özelliklerden. Elektronik ateşleme, soft start özelliği ve fabrika ön ayarlı gaz/hava karışım oranı sayesinde patlamasız kalkış ve sessiz çalışma özelliği LOGIC'i emsallerinin yanında bir adım daha öne çıkartıyor. Tam kapasitede çalıştığı zamanda ölçülen ses seviyesi ise 33.4 db gibi fısıltı düzeyinde. Ortalama bir buzdolabının bile çıkardığı sesin 50 dB olduğu düşünülürse, LOGIC bu özelliğiyle bile üstün nitelikli bir tasarıma sahip.



PİK BORU VE EK PARÇALARI

En zorlu ihtiyaçlar için test edilmiş kalite

Pik
Aydın
Global



- ✓ Sessizlik Garantisi
- ✓ Dayanıklılık
- ✓ Yangına Karşı Emsalsiz Dayanım
- ✓ %100 Geri Dönüşümlü Malzemeden



Avusturya orijinli FP PREIS CO. tarafından üretilen pik boru ve ek parçaları; yüksek kalitesi ve sertifika donanımıyla artık Türkiye’de stoklu olarak AYDIN GLOBAL tarafından satılmaktadır.

FP PREIS® SML Türkiye distribütörü

AYDIN GLOBAL

Aydın Avrasya Global Demir Çelik San. Ve Tic. Ltd.Şti.
İstanbul Anadolu Yakası O.S.B. Gazi Bul. 1.sok. No:4
T: +90 216 593 16 00(Pbx), F: +90 216 593 16 10
www.aydinglobal.com, sevketyavuz@aydinglobal.com
34953-Tuzla / İSTANBUL-TÜRKİYE

Wilo, Ankara'da Söndürme Sistemlerinin Tasarımı ve Uygulamaları konulu eğitim semineri düzenledi

Pompa sistemleri sektörünün lider markası Wilo'nun, Türkiye'nin farklı bölgelerinde düzenlediği, sektöre yön veren eğitim seminerleri hız kesmeden devam ediyor. Son olarak Wilo'nun Ankara'da gerçekleştirdiği seminerde, "Söndürme Sistemlerinin Tasarımı ve Uygulamaları" konusu masaya yatırıldı.



En son teknolojilerle geliştirdiği, enerji verimliliği yüksek ürünleri ve müşteri memnuniyeti odaklı satış sonrası hizmetiyle pompa sistemleri sektöründe fark yaratan Wilo, eğitim seminerlerine devam ediyor.

"Söndürme Sistemlerinin Tasarımı ve Uygulamaları Eğitim Semineri" 19 Şubat 2015 tarihinde Ankara'da Rixos Grand Hotel'de sektör profesyonellerinin katılımı ile gerçekleştirildi.

Wilo Pompa Sistemleri Proje Yöneticisi Volkan Güven tarafından Wilo teknolojisinin sahip olduğu yangın ve söndürme sistemlerinin katılımcılara anlatılmasıyla başladı. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi Öğretim Üyesi ve TÜYAK Onursal Başkanı Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç'ın "Ateş, Su ve Pompa - Pompa Dairelerinin Tasarımı" başlıklı konuşmasında teknik bilgilerin yanı sıra ateşin ve yangının tarihsel gelişimi de ele alındı. Seminerde konuşmacı olarak yer alan yangın söndürme sistemlerinde uzman Etik Mühendislik'ten Dr. Kazım Beceren ise katılımcılara "Söndürme Sistemleri Tasarım Esasları"nı aktardı.

Yaklaşık 130 kişilik bir katılımcı topluluğu tarafından ilgiyle takip edilen eğitim semineri, oldukça yoğun geçen soru-cevap bölümünün ardından sona erer-



ken, katılımcılar için akşam yemeği de düzenlendi. Wilo, yangınla mücadele uygulamaları için kaliteli, güvenli ve ön montajı yapılmış, kompakt sistemler sunuyor. Wilo'nun Yangınla Mücadele Pompa Sistemleri arasında; elektrik motor tahrikli yangın pompası, dizel motor tahrikli yangın pompası ve jokey pompa sistemi olmak üzere 3 farklı pompa grubu ve kontrol panoları yer alıyor. Türkiye'de ve dünyada kabul görmüş normlara göre üretilen yangın hidroforları, konut, işyeri ve endüstriyel binaların güvenliğini sağlıyor.



Panel Filtreler



Torba Filtreler



Kompakt Filtreler



NBC-Nuclear Filtreler



Hepa Filtreler



Karbon Filtreler



Daikin Türkiye Hoval ürünlerini tanıttı

İklimlendirme sektörünün Japon devi Daikin, Türkiye’de 10 yıldır distribütörlüğünü yaptığı Hoval ürünlerini Daikin Akademi’de sektöre tanıttı. Daikin ve Hoval yöneticileri, Hoval ürünlerinin özelliklerini mühendis ve yatırımcıların yoğun ilgi gösterdiği toplantıda katılımcılarla paylaştı.



Daikin, Türkiye’de soğutma sektöründe yakaladığı başarıyı Hoval kazanları ile merkezi ısıtma sektöründe de yakalayarak, Türkiye’deki ısıtma pazarında güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyor. Daikin Türkiye, enerji tasarrufu ve çevrenin korunmasını temel alarak, İngiltere, İtalya, Avusturya ve Slovakya’daki fabrikalarında ileri teknolojiyle üretim yapan Hoval ile 10 yıldır işbirliğini sürdürüyor.

Daikin Türkiye Akademi binasında 4 Mart’ta yapılan toplantı, sektörden yatırımcılar, mimarlar ve mühendislerinin katılımıyla gerçekleşti. Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özen, Hoval Bölge Müdürü Marcel Lippuner ve Daikin Isıtma Bölüm Müdürü Ercan Uzundurugan’ın konuşmalarıyla başlayan toplantı, uygulamalı ürün salonunda ürünlerin tanıtımı ile devam etti. Hoval kazanlarıyla, toplam büyüklüğü 1.75 milyar euro dolayında olan Türkiye ısıtma pazarına iddialı giren Daikin Türkiye, merkezi ısıtma pazarında Hoval’in farklı teknolojileri ve sistem çözümleri ile önemli bir boşluğu doldurmayı amaçlıyor. Daikin Türkiye’de, Hoval’in duvar tipi yoğunlaşmalı kazanları, entegre brülörlü yer tipi yoğunlaşmalı kazanları, çelik kazanları, endüstriyel büyük kapasiteli sıcak su ve kızgın su kazanları, buhar kazanları, boylerleri, hava apareyleri, güneş enerjisi sistemleri ve ısı pompalarının satışını yapıyor.

DAIKIN BUCKINGHAM SARAYI’NIN KAZANLARI İLE İDDİALİ

Hoval kazanları, üstün özellikleri nedeniyle, başta dünyanın en önemli tarihi yapılarından Buckingham Sarayı olmak üzere, İngiltere’nin ünlü tiyatro ve sanat merkezi National Theatre ve Wembley Stadyumu gibi seçkin projelerinde tercih edildi. Daikin Türkiye, Türkiye’nin dışında, Kuzey Irak, Azerbaycan, Türkmenistan gibi farklı ülkelerde de Hoval ürünlerinin satışını yapıyor. Böylece Daikin, Hoval ile dünyanın farklı ülkelerinde de işbirliği yapıyor.

Hoval kazanları dünyada özellikle; farklı kazan teknolojileri, kompakt dizaynları, yüksek su hacimleri, uzun ömürlü olması, patentli alüfer eşanjör yapısı, yüksek verimleri, kazan kontrol sistemleri, düşük nitrik oksit (NOx) ve karbonmonoksit (CO) salınımları ve yeşil binalarda kullanılmaya uygun özellikleri ile tanınıyor. Hoval ürünleri, yüksek teknoloji ve uzun ömürlü olmasının yanında Hoval’in verdiği sistem mühendisliği hizmeti nedeniyle seçkin projelerde tercih ediliyor. Kazan satışının yanında, yaygın eğitim çalışmalarıyla uzmanlar yetiştiren Daikin Türkiye, geniş uzman kadrosuyla tesisatla ilgili mühendislik hizmeti de veriyor.

Yüksek verimli ve uzun ömürlü olmaları ve yaygın teknik destek nedeniyle Hoval ürünlerini hastane, otel, alışveriş merkezi, konut ve ofis projeleri tercih ediyor. Özellikle, “Yeşil Bina Sertifikasyon” sistemleri Leed ve Breeam gibi yeşil bina sertifikası almak isteyen projelerde Hoval ürünleri önemli avantajlar sunuyor. Daikin Türkiye, fabrika projelerinde hava apareyleri ile de öne çıkan Hoval ürünleriyle, özellikle buhar kazanı ihtiyaçlarında müşterilerine sunduğu komple sistem çözümü ile farklı avantajlar sağlıyor.



20.yılda,
80'e yakın Ülke,
30.000'in üzerinde Proje...



BU GURUR
HEPİMİZİN



IMEKSAN

Viessmann bayileri Antalya'da biraraya geldi

19-21 Şubat tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirilen Viessmann bayi toplantısında Viessmann'ın 2015 ürün programı ile yenilikleri tanıtıldı.



Viessmann A.Ş.'nin 19-21 Şubat tarihlerinde Antalya Belek'teki Cornelia Diamond Resort Hotel'de düzenlediği bayi toplantısı, sayıları 300'e yakın bayi ve Viessmann çalışanlarının katılımıyla gerçekleşti.

Viessmann A.Ş. Genel Müdürü Dr. Celalettin Çelik yaptığı açılış konuşmasında 2014 sektörel değerlendirmelerini katılımcılarla paylaşırken, sektördeki geleceğe yönelik teknolojiler ve yenilikler ile Viessmann'ın bu alanlardaki gelişimini misafirlere aktardı. Çelik ayrıca konuşmasında Viessmann'ın yerel üretici kimliğine ve satış destek projelerine değindi.

Export Müdürü Hans-Joachim Pez ise mevcut durum ve geleceğe bakış niteliğindeki konuşmasında, pazardaki temel değişimlerden ve zorlu pazar şartlarında geliştirilen yeni satış stratejilerinden bahsetti. Pez yerel ihtiyaçlar doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirme konusuna verdikleri önemi de vurgulayarak, Viessmann Türkiye ekibine ve bu başarıda katkısı olan bayilere teşekkürlerini bildirdi.

Viessmann Manisa Üretim Tesisi Genel Müdürü Joachim Schlichtig ise konuşmasında

"Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde 36.500 metrekare büyüklüğündeki bir araziye yapılmış olan fabrika binası 12.600 metrekare kapalı alana sahiptir. Manisa'daki bu üretim merkezinde uygulamaya geçirilen standartlar Viessmann Grubu'nun gelecekte inşa edeceği tüm binaları ve sürdürülebilir bina konseptleri için bir örnek niteliğindedir. İç ve dış pazar için yeni cihaz geliştirme projelerimiz üretime başla-

dığımız 2013 yılından bu yana sürmekte ve sürekli olarak yeni projeler geliştirilmektedir. İhracat oranı % 70 olan üretim tesisimizden toplam 21 ülkeye sevkiyat yapılmaktadır" dedi.

Açılış konuşmalarıyla başlayan program Viessmann'ın yeni montaj ödül sistemi "Viessmann Partner Plus" projesinin tanıtımıyla devam etti. Partnerlik kavramına her zaman önem vermiş olan Viessmann'ın kazandıran dünyasında güçlü bir argüman niteliğindeki bu proje katılımcılar tarafından büyük ilgiyle karşılandı.

Prof. Dr. Üstün Dökmen'in iletişim semineri sonrası bayiler Viessmann'ın ısıtma ve Vitoclima klima programındaki ürünlerine yönelik teknik eğitimlere katıldılar ve 2015 ürün programındaki yenilikler hakkında bilgilendirildiler.

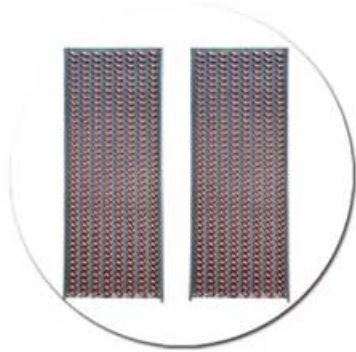
Programın son gecesinde gerçekleşen gala yemeği öncesi yaptığı teşekkür konuşmasının ardından Viessmann A.Ş. Genel Müdürü Dr. Celalettin Çelik 2014 yılında üstün başarı gösteren bayilere plakette-rini takdim etti. Gecenin devamında katılımcılar Betül Demir'in şarkılarıyla gönülleriince eğlenerek yoğun iş temposu arasında deşarj olma fırsatı buldular.





Sürdürülebilirlik için Enerji Tasarruflu Çözümler

Havadan Havaya Isı ve Toplam Enerji Geri Kazanım Eşanjörleri



Batarya Çifti ve Çoklu
Batarya Sistemi Eşanjörleri



Isı Borusu Geri
Kazanım Eşanjörü



Plakalı Isı Geri
Kazanım Eşanjörü



Döner Teker Tip Isı ve Nem
Geri Kazanım Eşanjörü

 KaryerHeatExchangers

 KaryerHeatExchangers

KARYER ISI TRANSFER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Topçular Mah. Tıkveşli Yolu No:8 Topçular - Eyüp / İstanbul / TÜRKİYE

Tel: +90 212 567 55 09 Fax: +90 212 576 23 45

www.karyergroup.com - info@karyergroup.com

Karyer
HEAT EXCHANGERS

teskon 2015 Kongre Programı » 8 Nisan 2015, Çarşamba

SAAT	ANADOLU SALONU	AKDENİZ SALONU	EGE SALONU	KARADENİZ SALONU	MARMARA SALONU	İMO KONFERANS SALONU
08.30-09.00	KAYIT					
09.00-10.30	ACILIŞ OTURUMU					
10.30-11.00			ARA			
11.00-12.30	OTURUM 1A ACILIŞ KONFERANSI (Simultane Tercüme Yapılacaktır) Oturum Başkanı: Güliden GÖKÇEN AKKURT					
11.00-11.45	"ASHRAE Bina Enerji Etiketleme Programı" (The ASHRAE Building Energy Labeling Program) William P. BAHNFLETH - ASHRAE"					
11.45-12.30	"Enerji Verimliliği ve İç Çevre Kalitesi" (Assessment of Energy Efficiency and Indoor Environmental Quality) Ulla HAVERINEN-SHAUGHNESSY - National Institute for Health and Welfare - Finlandiya (Visiting Professor, The University of Tulsa, Oklahoma, USA), The INSULATE Project Group"					
12.30-13.30	ÖĞLE YEMEĞİ	ÖĞLE YEMEĞİ	ÖĞLE YEMEĞİ	ÖĞLE YEMEĞİ	ÖĞLE YEMEĞİ	ÖĞLE YEMEĞİ
	İÇ ÇEVRE KALİTESİ SEMİNERLERİ Seminer Yöneticileri: Macit TOKSOY, Sait C. SOFULOĞLU, İbrahim ATMACA	OTURUM 2B SİMÜLASYON VE SİMÜLASYON TABANLI ÜRÜN GELİŞTİRME SEMPOZYUMU Sempozyum Yöneticisi: A. Alper ÖZALP Oturum Başkanı: A. Alper ÖZALP	OTURUM 2C SOĞUTMA TEKNOLOJİLERİ SEMPOZYUMU Sempozyum Yöneticisi: Ali GÜNGÖR - Y. Onur DEVRES Oturum Başkanı: Hakan SEMERCI	OTURUM 2D BİNALARDA ENERJİ PERFORMANSI SEMPOZYUMU Sempozyum Yöneticisi: Hasan HEPERKAN Oturum Başkanı: Hasan HEPERKAN	OTURUM 2E TERMODİNAMİK SEMPOZYUMU Sempozyum Yöneticisi: Ahmet CAN Oturum Başkanı: Ahmet CAN	OTURUM 2F JEOTERMAL ENERJİ SEMİNERİ Seminer Yöneticisti: Umran SERPEN Oturum Başkanı: Umran SERPEN
13.30-14.00	Avrupa ve ABD’de Kullanılan İç Çevre Kalitesi- Öğrenci Sağlığı ve Öğrenmeye Etkileri (Indoor Environmental Quality in Schools in Europe And The US - Effects On Students' Health And Learning) Ulla HAVERINEN-SHAUGHNESSY - National Institute for Health and Welfare - Finlandiya (Visiting Professor, The University of Tulsa, Oklahoma, USA)	Bir İki Geri Kazanım Çihazının Performans Karakteristiklerinin DeneySEL ve Sayısal Olarak Belirlenmesi Utku SENTÜRK - Ege Üniversitesi / Meltem ALTIN, Göknil AGAR, Sinan AKTAKKA, Macit TOKSOY - Eneko	Hijyenik Tasarım ile Gıda Üretim Tesislerindeki CIP Uygulamalarında Potansiyel Tasarım Fırsatları Knuth LORENZEN - EHDG Başkanı (Almanya)	Towards Nearly Zero Energy Building: Challenge of Mediterranean Region Stefano P. CORGNATI - University of Torino Verena Marie BARTHHELMES - University of Torino Christina BECCHIO - University of Torino Cecilia GUALA - University of Torino	Nemli Havalı Bir Klima Sürecinin Enerjisel ve Ekserjisel Analizi Antun GALOVIC - Zagreb Üniversitesi, Ahmet CAN - İstanbul Arslan Üniversitesi, Marija ZIVC - JJ Strossmayer Üniversitesi	Türkiye’de Enerji ve Jeotermalin Yeri Abdurrahman SATMAN - İstanbul Teknik Üniversitesi
14.00-14.30		Chili-Sim Doğal ve Evaporatif Soğutma Sistemli Çiller Gruplarının Performans ve Enerji Verimliliği Hesaplaması Simülasyon Yazılımı Hasan ACİL - RDWP Danışmanlık	EHDG Yaklaşımı ile Hijyenik Tasarım Kriterleri Y. Onur DEVRES - Devres Danışmanlık Ltd.			Tesisat Kongresi Jeotermal Enerji Seminerleri Niyazi AKSOY - Dokuz Eylül Üniversitesi
14.30-15.00	Okullarda İç Hava Kalitesi ve Yönetimi - Gündümlü Bilgi ve Pratiği Macit TOKSOY - Eneko	Havalandırma Çihazlarında Isı Geri Kazanım ve Toplam Enerji Verimliliğinin Simülasyonu Murat ÖZER, Erhan BUDAK - Ünites	Gıda Sanayindeki Hijyenik Öncelikler Barbaros ÖZER - Ankara Üniversitesi	Bina Enerji Verimliliği Düzeyinin Belirlenmesinde Referans Bina ve Referans Değerlerin Önemi A. Zerrin YILMAZ - İstanbul Teknik Üniversitesi	Güneş Altında Kurutma Prosesinde Biberin Konvektif Isı Transfer Katsayısının Belirlenmesi Kamil Neyfel CERCI - Osmangazi Korkut Ata Üniversitesi, Ebru KAVAK AKPINAR - Fırat Üniversitesi	ORC Jeotermal Enerji Santrali Doğasında Mevcut Olan Belirsizliklerle Nasıl Başa Çıkılır? (How to Cope with Inherent Uncertainties in an ORC Geothermal Power Plant) Reza AGAHI, Mustafa İNANLI - Atlas Copco
15.00-15.30	OTURUM 3A İÇ ÇEVRE KALİTESİ SEMİNERİ - İİA: Okullarda İç Hava Kalitesi Oturum Başkanı: Macit TOKSOY	OTURUM 3B SİMÜLASYON VE SİMÜLASYON TABANLI ÜRÜN GELİŞTİRME SEMPOZYUMU Oturum Başkanı: Selim SOLMAZ	OTURUM 3C SOĞUTMA TEKNOLOJİLERİ SEMPOZYUMU Oturum Başkanı: S. Akın KAYACAN	OTURUM 3D BİNALARDA ENERJİ PERFORMANSI SEMPOZYUMU Oturum Başkanı: M. Barış ÖZERDEM	OTURUM 3E TERMODİNAMİK SEMPOZYUMU Oturum Başkanı: Erhan BUYRUK	OTURUM 3F JEOTERMAL ENERJİ SEMİNERİ Oturum Başkanı: Niyazi AKSOY
15.30-16.00	İkiköğretim Okullarında İç Ortam Hava Kalitesi ve Sağlık Etkileşimi Gülen GÜLLÜ - Hacettepe Üniversitesi	Bir Dilim Transformator Radyatöründe Akis ve Isı Transferinin Farklı Yağ Tipleri Kullanılarak İncelenmesi Özben KAYMAZ, Gökhan KALKAN - Balıkesir Elektromekanik, Tahsin BAŞARAN - İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Ayhan EREK - Dokuz Eylül Üniversitesi	Ülkemizde Taze Ürün Depolayan Soğuk Muhafaza Tesislerinde Teknik ve Ekonomik Nitelikler Rahimi TÜRK - Somtad, Hakan KARACA - Cantek	Güneş Termal Enerjili ve Fotovoltaik Destekli “Neredeyse Sıfır Enerjili Binaların” Enerji ve Ekonomik Açılardan İncelenmesi Erdem ADIGÜZEL, Nader JAVANI - Yıldız Teknik Üniversitesi	Tesislerde Bulunulan Giderilmesi Alper YILMAZ - Çukurova Üniversitesi, Tuncay YILMAZ - Osmangazi Korkut Ata Üniversitesi, Mehmet Tahir ERDİNC - Çukurova Üniversitesi, Fatih Han AVCI - Tensa Global	Cove For Binary Santrali (Cove Fort - Binary Power Plant) Ariel SACERDOTI - Ormat
16.00-16.30	Kres ve Anaokullarda İç Ortam Hava Kalitesi Çalışmaları S. Sinan KESKİN - Marmara Üniversitesi	Kombideki Isı Değiştirici Kapasitesine Tasarım Parametrelerinin Etkisi Hasan AVCI - Türk Demirdöküm, Dilek KUMLU TAŞ - Dokuz Eylül Üniversitesi, Ahmet KAPAR, Mustafa DUTUÇU - Türk Demirdöküm	Mez ve Sebze Ürünlerinin Muhafazasında Soğuk Depoların Kalite ve Kantiteye Etkileri Rahimi TÜRK - Somtad, İslay YILDIRIM - Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü, Derya İKAT - Ege Üniversitesi	Sürdürülebilir Binalar / Türkiye’nin İlk Akıllı Binasının 21 Yıllık Geçmişi; Sabancı Center Eser ÇİZER - Sabancı Holding	Jeotermal Radyal Dış Akis Türbinli (The Geothermal Radial Outflow Turbine) Claudio SPADACINI, Luca XODO, Matteo QUATA, Anthony HINDE - Energy	
16.30-17.00	Okullarda İç Çevre Konfor Bileşeni Olarak Aydınlatma Z. Tugce KAZANMAZ - İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü	Örnek Bir Yapının Isıtma-Soğutma Uygulanmasında Güneş Enerjisi Kaynaklı Isı Pompası Sisteminin Simülasyon Tekniği ile İncelenmesi Bilal PASTAKKAYA, Kürsat ÜNLÜ, Recep YAMANKARADENİZ - Uludağ Üniversitesi	Gıda Proseslerinde Soğutma İşleminde Vurgulu Hava Jellerinin Kullanımı Ferruh ERDOĞDU - Ankara Üniversitesi	Avrupa Birliği Direktifi Doğrultusunda Binalarda Yaklaşık Sıfır Enerji Düzeyinin Akdeniz Ülkeleri Üzerinde Türkiye’de Konut Binaları İçin Belirlenmesine Yönelik Uygulama Örneği Nesre CANIC SAGLAM, A. Zerrin YILMAZ - İstanbul Teknik Üniversitesi	Bu Kantılamış Çözümün Türkiye Çerçeve Koşulları Altında Avantajları (Turbofan Geothermal References in Bavaria And Advantages of This Proven Solution Under Turkish Frame Conditions) Andrea DUVA, Joseph BONAFIN - Turboden	Baviera’da Turboden Jeotermal Referansları ve Bu Kantılamış Çözümün Türkiye Çerçeve Koşulları Altında Avantajları (Turbofan Geothermal References in Bavaria And Advantages of This Proven Solution Under Turkish Frame Conditions)
17.00-17.30		ARA	ARA		Bir Zeytinyağı Rafinasyon Tesisinin Enerji ve Ekserji Analizi Elif BOZDOĞAN - Ege Üniversitesi, Arif HEPBASLI - Yasar Üniversitesi, Hüseyin GÜNERHAN - Ege Üniversitesi	Jeotermal Kaynak Karakteristiklerine Uygun Teknoloji Seçenekleri (Technology Options to Match Geothermal Resource Characteristics) Gary BYAK, Greg GIBBES, Noriaki KITAGUCHI - Toshiba
17.30-19.00	OTURUM 4A PANEL Yükseköğretim Kurulunun Araştırma ile Mühendislik Mesleğinin Değiştirilmesi ve Dönüştürülmesi Panel Yöneticisi: Teyfik Peker - TMMOB Makina Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi Panelistler: Ali Ekber ÇAKAR - TMMOB Makina Mühendisleri Odası Eyalet Akademi, Yılmaz Teknik Üniversitesi, Mufit GÜLGEÇ - Çankaya Üniversitesi					
19.00						



Havalandırma Makina ve
Ekipmanlarında Bir Dünya Markası...

Bu Ülke İçin Çalışıyor, Dünyaya İhraç Ediyoruz...



www.sentemakina.com.tr | www.sentemarket.com

2003 yılına kadar çeşitli makina ve ekipmanlarının yanısıra sadece suni deri ve plastik boru makinaları üreten **SENTE MAKİNA**, 2005'te 2001 yılında üretimine karar verdiği havalandırma kanal makinaları üretimine "**kare kanal makinası**" ve "**kapatma makinası**" ile başladı. Bu sürecin devamında plazma kesim makinesi yapıldı ve SENTE MAKİNA ürettiği **kare ve dikdörtgen kanal üretim makinaları** ile havalandırma sektörünün ihtiyacının yarısını karşılamaya başlamasının ardından **yuvarlak kanal makinalarının** üretimine de başladı.

SENTE MAKİNA, şu anda Avrupa'da kare ve yuvarlak kanal üretim makinalarını aynı zamanda üretme kabiliyeti olan ve bunu yüksek kaliteden ödün vermeden yapan tek firmadır.

Asya ile Avrupa arasında bir köprü olan Türkiye'de faaliyet gösteren SENTE MAKİNA'nın sektöründeki konumu da Asya'nın fiyat avantajları ile Avrupa'nın kalitesinin buluştuğu noktadadır.

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE BİR İLK...

Full Otomatik Yuvarlak Boru Makinası...

Patentli ürünümüz... Tüm manuel ayarlar ortadan kaldırıldı. Çaptan çapa geçiş daha hızlı ve daha doğru. Mükemmel boru kalitesi...

Her gün yeni ürünler için çalışmaya devam ediyoruz. Hedefimiz müşterilerimizin memnuniyetini daha da artırmak.



Sente Makina İnşaat Sanayi ve Tic. Ltd. Şti.
Adnan Kahveci Mahallesi Gölboyu Caddesi No:20
Gürpınar - Beylikdüzü - İSTANBUL

Tel : 0 212 856 11 32 (pbx)
Faks : 0 212 856 11 31
www.sentemakina.com.tr
info@sentemakina.com.tr

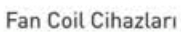


teskon 2015 Kongre Programı » 9 Nisan 2015, Perşembe

[illegible]

yüksek performans | yüksek kalite | yüksek konfor | yüksek verim

www.ventas.com.tr



Tel: 0412 251 51 45 Fax: 0412 251 51 45

teskon 2015 Kongre Programı » 10 Nisan 2015, Cuma

SAAT	ANADOLU SALONU		AKDENİZ SALONU		EGE SALONU		KARADENİZ SALONU		MARMARA SALONU		İMO KONFERANS SALONU	
	OTURUM 10B SİMULASYON VE SİMULASYON TABANLI ÜRÜN GELİŞTİRME SEMPOZYUMU	OTURUM 10A İÇ CEVRE KALİTESİ SEMİNERİ - IV Havalandırma Teknolojisi	OTURUM 10B SİMULASYON VE SİMULASYON TABANLI ÜRÜN GELİŞTİRME SEMPOZYUMU	OTURUM 10C SOĞUTMA TEKNOLOJİLERİ SEMPOZYUMU	OTURUM 10D BİNALARDA ENERJİ PERFORMANSI SEMPOZYUMU	OTURUM 10E TERMODİNAMİK SEMPOZYUMU	OTURUM 10F BİNA FİZİĞİ SEMPOZYUMU	OTURUM 10G İÇ CEVRE KALİTESİ SEMİNERİ - V Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Semineri	OTURUM 10H İÇ CEVRE KALİTESİ SEMİNERİ - IV Havalandırma Teknolojisi	OTURUM 10I İÇ CEVRE KALİTESİ SEMİNERİ - V Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Semineri	OTURUM 10J İÇ CEVRE KALİTESİ SEMİNERİ - IV Havalandırma Teknolojisi	OTURUM 10K İÇ CEVRE KALİTESİ SEMİNERİ - V Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Semineri
09.00-10.30	OTURUM BAŞKAN: Abdurrahman KILIÇ	OTURUM BAŞKAN: Tahir KARASU	OTURUM BAŞKAN: Arif Emre ÖZGÜR	OTURUM BAŞKAN: Arif Emre ÖZGÜR	OTURUM BAŞKAN: Ebru MAÇUHAN	OTURUM BAŞKAN: Arif HEPBAŞLI	OTURUM BAŞKAN: Mustafa Emre İLAİ	OTURUM BAŞKAN: Mustafa Emre İLAİ	OTURUM BAŞKAN: Mustafa Emre İLAİ	OTURUM BAŞKAN: Mustafa Emre İLAİ	OTURUM BAŞKAN: Mustafa Emre İLAİ	OTURUM BAŞKAN: Mustafa Emre İLAİ
09.00-09.30	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu	Elektrolik Çizimler ve Sıralama Sistemleri Farklı Türbülans Modelleri ve Durur Yaka Sistemleri ile CFD Simülasyonu
09.30-10.00	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği
10.00-10.30	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları	Konutlarda İç Hava Kalitesi ve Uygulamaları
10.30-11.00	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE
11.00-11.30	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi	Yeraltı Maden Ocaklarında İç Hava Kalitesi
11.30-12.00	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri	Yeraltı Maden Ocaklarında Havalandırma Kriterleri
12.00-12.30	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği	Havalandırma Enerji Gerektirimi ve Enerji Verimliliği
12.30-13.30	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE
13.30-15.00	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE
13.30-14.00	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka	Pazarlama Yönelimi ve Marka
14.00-14.30	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma	Kurumsallaşma
14.30-15.00	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri
15.00-15.30	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE
15.30-17.00	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma	Endüstriyel Havalandırma ve Soğutma
15.30-16.00	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel	Amacı Amacı Test ve Analiz Laboratuvarı Genel
16.00-16.30	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri	EHİS LAB Teknik Altyapısı ve Kurulum Kriterleri
16.30-17.00	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli	EHİS LAB Yönetim Modeli
17.00-17.30	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE
17.30-19.00	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE
19.00	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE	OTURUM BAŞKAN: Mustafa BİLGE

OTURUM 14A PANEL Bütünleşik Tasarım ve Uygulama Beklentileri Panel Yöneticisi: A. Zerrin YILMAZ - İstanbul Teknik Üniversitesi
Panelistler: Mimar Tasarım - Boğaçhan DÜNDARALP - ddp mimarlık, Mekanik Tasarım - Süleyman AKIN (TİMD), Statik Tasarım - Murat SENER - İnşaat Yüksek Mühendisi, Elektrik Tasarım ve Uygulama - Tuncer ÖZELİ (ETMD), Bütünleşik Uygulama ve Beklentiler - İrfan CELİMLİ (İTMD)

KOKTEYL - VIESSMANN (Manisa Üretim Tesisi)

Doğal olarak sıcak, doğal olarak güçlü



huzeyleadworks.com

www.e-gaz.com.tr

BRÜLÖRLER • INFRARED ISITICILAR • SICAK HAVA ÜRETEÇLERİ • GAZ FİLTRELERİ • GAZ REGÜLATÖRLERİ
E. KAPATMA VANALARI • TAHLİYE VANALARI • SOLENOID VANALAR • MANYETİK VENTİLLER • GAZ SAYAÇLARI
ÜÇ YOLLU VANALAR • İZOLASYON MAFSALARI • DOĞALGAZ VANALARI • GAZ EMNİYET CİHAZLARI
MANOMETRELER BRÜLÖR YEDEK PARÇALARI • FLEKS VE KOMPANSATÖR

Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:2 No:58 34384 Şişli İSTANBUL | 0212 320 34 00

e-Gaz

teskon 2015 Kongre Programı » 11 Nisan 2015, Cumartesi

SAAT	ANADOLU SALONU	AKDENİZ SALONU	EGE SALONU	KARADENİZ SALONU	MARMARA SALONU	İMO KONFERANS SALONU
09.00-10.30	OTURUM 15A BİLİMSEL/TEKNOLOJİK ÇALIŞMALAR OTURUM Başkan: Yaver TETİK	OTURUM 15B ISIL KONFOR SEMPOZYUMU Sempozyum Yöneticisi: Abdolvahap YİĞİT OTURUM Başkanı: Abdolvahap YİĞİT	OTURUM 15C ISIL KONFOR SEMPOZYUMU Sempozyum Yöneticisi: Abdolvahap YİĞİT OTURUM Başkanı: Abdolvahap YİĞİT	OTURUM 15D YALITIM SEMİNERİ Seminer Yöneticisi: Hasan HEPPERKAN OTURUM Başkanı: Faruk BİLAL	OTURUM 15E BACALAR SEMİNERİ Seminer Yöneticisi: Muammer AKGÜN OTURUM Başkanı: Atilla GEDİK	OTURUM 15F BİNA FİZİĞİ SEMPOZYUMU OTURUM Başkanı: Zeynep DURMUŞ ARSAN
09.00-09.30	Farklı Plaka Açılarına Sahip Plakalı Isı Eşanjörlerinde Isı Transferi ve Etkiğinin Deneysel Olarak İncelenmesi Bayram KILIÇ - Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Osman İPEK - Süleyman Demirel Üniversitesi	ODA Havalandırmasında Isıl Konforun Sayısal Simülasyonu Bahadır Erman YÜCE - Erhan PULLAT - Uludağ Üniversitesi	ODA Havalandırmasında Isıl Konforun Sayısal Simülasyonu Bahadır Erman YÜCE - Erhan PULLAT - Uludağ Üniversitesi		Yapı Malzemeleri Yönetmeliğinin Baca Sistemleri Üzerine Getirdiği Zorunluluklar Hakan GÜR - Mamara Teknik Üniversitesi	Yeşil Bina Değerlendirme Sistemleri/İle Sertifikalandırılmış Sürdürülebilir Yapılarda Cam Cephelelerin İrdelemesi Majide ALTIN, Ahmet Vefa ORHON - Dokuz Eylül Üniversitesi
09.30-10.00	Parçacık Görüntüleme Hız Ölçümü ve Süper Pozisyon Yöntemleri ile Bir Isırcı Kanalı Bileşenlerin Aktıca Etkilerinin İncelenmesi Özgün ÖZER, Dilek KUMLU TAŞ, Dokuz Eylül Üniversitesi Funda KURU - Vestel Bezar Eya	Farklı Membranlı Laminasyonlu Kumaşlarda Konfor Özellikleri Üzerine Bir Araştırma Fusun DOBA KADEM - Çukurova Üniversitesi, Aslıhan ERGEN - Kem Color			Baca Kaynaklı Karbonmonoksit Zehirlenmelerinin İstatistiksel Analizi Muammer AKGÜN - Baccader	Türkiye'den ve Dünyadan Örnekler Işığında Çift Cidarlı Cepheğin Gelişimi Pinar KUTLUAY, Tugba İNAN - İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Ufuk ERSOY - Clemson Üniversitesi, Tahsin BAŞARAN - İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü
10.00-10.30	Çok Fazlı Akıllara Performans Karakteristiklerinin Deneysel Olarak İncelenmesi Fuat TAN, İrfan KARAGÖZ, Atakan AYCI - Uludağ Üniversitesi	Asırı Nemli Ortamlarda Isıl Konfor ve İç Hava Kalitesi Proflelendirmeye Easaları Celalittin KIRBAŞ		Bölgesel Isıtma/Soğutma Sistemlerinde Ön Yalıtımlı Plastik Borular Jan Thijs Van WUINKOOP - Thermalex	Baca Yönetmeliği ve Detayları Ergün GÖK - RÖTEK, Muammer AKGÜN, Erkin CETİN - Baccader	Sıfır Karbon Binalara Ulaşmada Anahtar Bir Cephe Önerisi İlknur KÜKÜAMAR, Ayça TOKKUC - Dokuz Eylül Üniversitesi
10.30-11.00			ARA		ARA	
11.00-12.30	OTURUM 16A FORUM Bina Sertifikalandırma Sistemleri; Mevcut Durum, Sorunlar, Eksiklikler, Çözümler Forum Yöneticisi: Hrant KALATAŞ - Alarko Carrier	OTURUM 16B ISIL KONFOR SEMPOZYUMU OTURUM Başkanı: Nurdul ESKİN	Üç Evaporatörlü Bir Soğutma Sisteminin Deneysel Analizi Hikmet DOĞAN, Mustafa AKTAŞ - Gazi Üniversitesi, Şafak ATAŞ - Karabük Üniversitesi	OTURUM 16D YALITIM SEMİNERİ OTURUM Başkanı: Metin AKDAŞ	OTURUM 16E BACALAR SEMİNERİ OTURUM Başkanı: Ergün GÖK	OTURUM 16F BİNA FİZİĞİ SEMPOZYUMU OTURUM Başkanı: Ahmet Vefa ORHON
11.00-11.30		İnsan Vücudunun Isıl Taktili ile Oda Tipi Bir Operatif Sıcaklık Ölçerini Tasarımı, Prototip İmalatı ve Kalibrasyonu Fatih EVREN - Hefazet Enerji, Birol KILIKŞ - Başkent Üniversitesi	Çoklu Buharlaştırıcı Soğutma Sistemlerinde Enerji Verimliliğinin Artırılması Hikmet DOĞAN, Mustafa AKTAŞ - Gazi Üniversitesi, Şafak ATAŞ - Karabük Üniversitesi	Yüzeyde Yoğuşma Problemi Bengül BOKE - Ode Yalıtım	Atık Gazın Dış Cepheden Alınması ile Karşılaşılan Sorunlar Muammer AKGÜN - Baccader	Eskişehir İklim Koşullarında Farklı Yönere Bakan Ofis Binalarının Isıl Performanslarının İrdelemesi Hakan UNALAN, Emrah GÖKALTUN - Anadolu Üniversitesi
11.30-12.00		Magazalarla Spot Lambaların İnsan Isıl Konforuna Etkisinin Taguchi Yöntemiyle İncelenmesi Nurullah ARSLANOĞLU, Abdolvahap YİĞİT - Uludağ Üniversitesi	Çift Kademeli Absorpsiyonlu Soğutma Sisteminin Performans Analizi Fatih YİĞİT - Kahramanmaraş Sütcü İmam Üniversitesi, Ahmet KABUL - Süleyman Demirel Üniversitesi	Havalandırma ve İklimlendirme Sistemlerinde Güçlü Kontrolü Ayhan ÇAKIR - İzcom	Hava Atık Gaz Sistemlerinin Uygulama Yöntemleri Atilla GEDİK, Muammer AKGÜN - Baccader	İzmir, Kaynaklar'da Hava Kaynaklı Isı Pompası ile İklimlendirilen Müstakil Bir Konutun İzlemesi ve Modellemesi Rahsan AYDOL GÜLMEZ RAAFAF, Zeynep DURMUŞ ARSAN - İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü
12.00-12.30		Yerden Soğutma Sisteminin Deneysel İncelenmesi ve Isıl Konfora Sağladığı Avantajlar ile Dezavantajların Belirlenmesi Gülşirin SAHİN - Gentem Mühendislik, Abuzer ÖZSUNAR - Gazi Üniversitesi, Birol KILIKŞ - Başkent Üniversitesi	R-1234yf Soğutucu Akışkanının Akış ve Isıl Karakteristiklerinin Sayısal Olarak İncelenmesi Kamil ARSLAN, Mustafa KARAGÖZ, Emrah DENİZ - Karabük Üniversitesi, İsmail EKMEKÇİ - İstanbul Ticaret Üniversitesi	Tesisat ve Yangın Faruk BİLAL - Himerpa	Bir Eğitim Binasının Isıl Konfor ve Enerji Verimliliği Açısından İncelenmesi Gülben ÇALIŞ, Tarkan Gökşal ÖZBALTA, Merve KURU, Berna ALT - Ege Üniversitesi	
12.30-14.00			ÖĞLE YEMEĞİ			
14.00-15.30	OTURUM 17A KİŞİSEL GELİŞİM SEMİNERLERİ OTURUM Başkanı: Gülşen GÖKÇEN AKKURT	OTURUM 17B ISIL KONFOR SEMPOZYUMU OTURUM Başkanı: İbrahim ATMACA	OTURUM 17C BİLİMSEL/TEKNOLOJİK ÇALIŞMALAR OTURUM Başkanı: Ümit BÜYÜKŞEMELİ	OTURUM 17D BİLİMSEL/TEKNOLOJİK ÇALIŞMALAR OTURUM Başkanı: Ahmet ENİŞ	OTURUM 17E BİLİMSEL/TEKNOLOJİK ÇALIŞMALAR OTURUM Başkanı: Fikri DÜŞÜNCELİ	
14.00-14.30	Inovasyon Selçuk KARAAITA - Yasar Üniversitesi	Üniversite Dersliklerinin Isıl Konforunun Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma Cem Doğan SAHİN, Zeynep ATAŞ, Melih KILIÇ, Deniz DÖNER, Elif ÇELİK, Aykut GEMİK, Karadeniz ÖZCAN, Faruk ÖNER - Derinuzay Bilim ve Teknoloji Laboratuvarı	Sıcak Su ve Kızgın Su Sistemlerinde Genleşme ve Genleşmenin Alınması Veli DOĞAN, Sultan ŞİMŞEK - Vemeks Mühendislik	İç Hava Kalitesinin Sağlanmasında Sıcaklık ve Nem Dağılımının Modellemesi Seyhan UYGUR ONBA SÖĞÜLU, Eren DIKEÇ, Büşra UĞURLU, Orkun DOĞU - İstanbul Teknik Üniversitesi	Kontrol Vana larının Boyutlandırılması ve Enerji Tasarrufuna Etkisi Seçil Kızıllık İSKENDER - Honeywell	
14.30-15.00	Grişimcilik Hulusi BERİK - Berik Girişim	Bir Metro İstasyonunda Platform Ayrıcı Kapıların İç Ortam Şartlarına Etkisi Nurdul ESKİN, Mesut GÜR, Oğuz BÜYÜKSİRİN, Ünal ALTINTAŞ, Yıldray YEDİKARDES - İstanbul Teknik Üniversitesi	Hidrolik Dengesizlik (Balanslama) Veli DOĞAN - Vemeks Mühendislik, Burak KOLSUK - Danfoss	Kontrolü Bir HVAC Test Odasının Operatif Sıcaklık Temelini Deneysel Doğrulaması Fatih EVREN - Hefazet Enerji, Abuzer ÖZSUNAR - Gazi Üniversitesi, Birol KILIKŞ - Başkent Üniversitesi	Kapalı Yüzme Havuzlarında Enerji Yönetimi Mehmet Ziya SÖĞÜT - Orhangazi Üniversitesi, Mehmet ÖZCAN - TSK Spor Okul Komutanlığı, T.Hikmet KARAKOÇ - Anadolu Üniversitesi	
15.00-15.30		Metro İstasyonlarında İşletme Şartlarının Isıl Konfora Etkisi Nurdul ESKİN, Mesut GÜR, Oğuz BÜYÜKSİRİN, Ünal ALTINTAŞ - İstanbul Teknik Üniversitesi	Isıtma Sistemlerinde Sistemin Isırcı Su Sıcaklığının Belirlenmesi, Su Dağıtım ve Kolektör Bağlantıları Veli DOĞAN - Vemeks Mühendislik	Entegre Tasarımda Multi Service Chilled Beam Uygulamaları İbrahim KAYA - Trox Turkey	İl bazında Çift ve Üç Camlı Pencereler İçin Optimum Hava Tabakası Kalınlığı Analizi Hakan PUL, Mustafa ERTÜRK - Balıkesir Üniversitesi, Ali KECEBAŞ - Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Tayfun UYGUNOĞLU - Afyon Kocatepe Üniversitesi, Ali DAŞDEMİR - Köyceğiz Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi	
15.30-16.00			ARA		ARA	
16.00-17.00	OTURUM 18A KONGRENİN DEĞERLENDİRİLMESİ					

DAIWA®

KALORİFER SOBALARI

DAİMA ISITIR...



15.yıl

Kalorifer Sobaları
Alüminyum Panel Radyatör
Katı Yakıtlı Kat Kalorifer Kazanı

Teskon 2015 Kurs Programı

12. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi kapsamında bu yıl 21 kurs düzenlenme kararı alındı. Kursların yeterli katılım sağlanması durumunda açılacağı ve katılımcı sayısının salon kapasiteleri ölçeğinde sınırlı olduğu duyuruldu. Kurslar geçmiş yıllarda olduğu gibi katılımcılardan yoğun ilgi gördü ve tamamı yüksek katılım sayısına ulaştı.

Yürürlükteki Sığınak Yönetmeliği, İçeriği ve Havalandırma Hesapları

Kurs Yöneticisi: Ömer Köseli

Tarih: 8 Nisan 2015 Çarşamba // 13.30 Kurs Süresi: Yarım Gün

Binalarda Kojenerasyon/Trijenerasyon Sistemleri Uygulamaları

Kurs Yöneticisi: Ozay Kas

Kurs Eğitmeni: Cevher Pilpil

Tarih: 8 Nisan 2015 Çarşamba // 13.30 Kurs Süresi: Yarım Gün

VAV ve Laboratuvar Sistemlerinin Uygulaması, Seçimi ve Bina Otomasyon Sistemlerinde Kontrolü

Kurs Yöneticisi: Selçuk Bayer

Kurs Eğitmenleri: Osman Tunalı, Tamer Çetkin

Tarih: 8 Nisan 2015 Çarşamba // 13.30 Kurs Süresi: Yarım Gün

Soğutma-Klima Sistemlerinde Bakım ve Arıza Bulma Teknikleri

Kurs Yöneticisi: Hüseyin Bulgurcu

Kurs Eğitmenleri: Kadir İsa, Aydın Yörükoğlu

Tarih: 9 Nisan 2015 Perşembe // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Medikal Gaz Tesisatı

Kurs Yöneticisi: Ekrem Evren

Tarih: 9 Nisan 2015 Perşembe // 13.30 Kurs Süresi: Yarım Gün

Mutfak Havalandırması

Kurs Yöneticisi: Ş. Akın Kayacan

Kurs Eğitmeni: Bekir Cansevdi

Tarih: 9 Nisan 2015 Perşembe // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Su Şartlandırma

Kurs Yöneticisi: Enis Burkut

Kurs Eğitmenleri: Sever Can, Eren Kayhan, Oya Burkut, İrem Taşdelen

Tarih: 9 Nisan 2015 Perşembe // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

"İklimlerinde Sistemlerinde Gürültü Denetimi"

Teorisi ve Pratik Hesaplamaları

Kurs Yöneticisi: Numan Şahin

Kurs Eğitmenleri: Mehmet Çalışkan, Orhan Gürson

Tarih: 9 Nisan 2015 Perşembe // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Uygulamalı Psikrometri ve İklimlendirme

Kurs Yöneticisi: Dilek Kumlutaş

Kurs Eğitmeni: M. Haluk Sevel

Tarih: 9-10 Nisan 2015 Saat: Perşembe: 09.00 (Tam Gün)
-Cuma: 09.00(Yarım Gün) Kurs Süresi: 1,5 Gün

Endüstriyel Havalandırma Sistemleri

Kurs Yöneticisi: Hüseyin Bulgurcu

Kurs Eğitmenleri: Burç Gürsöz, Sait Gürsöz, Burak Olgun

Tarih: 10 Nisan 2015 Cuma // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Yenilenebilir Enerjiye Giriş

Kurs Yöneticisi: Mehmet Kanoğlu

Tarih: 10 Nisan 2015 Cuma // 13.30 Kurs Süresi: Yarım Gün

Yüzme Havuzları Filtrasyon Tesisatı Projelendirme Esasları

Kurs Yöneticisi: Üzeyir Uludağ

Tarih: 10 Nisan 2015 Cuma // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Hastane Hijyenik Alanlar Proje Hazırlama Esasları

Kurs Yöneticisi: Güniz Gacaner

Kurs Eğitmenleri: Ekrem Evren, Mutlu Nakipoğlu, Gamze Öz-
yoğutçu

Tarih: 10 Nisan 2015 Cuma // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Sistem Seçimi

Kurs Yöneticisi: Sarven Çilingiroğlu

Tarih: 10 Nisan 2015 Cuma // 13.30 Kurs Süresi: Yarım Gün

Soğuk Depo İşletmesi

Kurs Yöneticisi: Erol Ertaş

Kurs Eğitmenleri: Turhan Çoban, Turan Erkan, Mehmet Cem
Akbaçoğlu, Derya İkat, Umut Torbalı, Bentürk Özbek

Tarih: 10 Nisan 2015 Cuma // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Soğutma Sistemleri, Hesapları ve Modellemesi

Kurs Yöneticisi: Erol Ertaş

Kurs Eğitmeni: M. Turhan Çoban

Tarih: 11 Nisan 2015 Cumartesi // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Endüstriyel Tesislerde Seyreltme Havası Hesabı ve Tasarımı

Kurs Yöneticisi: Aydın Acemi

Tarih: 11 Nisan 2015 Cumartesi // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Sanayide Enerji Verimliliği ve Uygulamalar

Kurs Yöneticisi: Onur Ünlü

Tarih: 11 Nisan 2015 Cumartesi // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Sprinkler Sistemleri Projelendirme Esasları

Kurs Yöneticisi: Taner Kaboğlu

Tarih: 11 Nisan 2015 Cumartesi // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

Binaların Performansının Değerlendirilmesinde Ekserjetik Yaklaşımların Kullanılması ve Binalarda Ekserji Yönetimi

Kurs Yöneticisi: Arif Hepbaşlı

Kurs Eğitmenleri: Zafer Utlu, Mustafa Tolga Balta, Hakan Çalış-
kan, Nurdan Yıldırım Özcan, Cem Yücer

Tarih: 11 Nisan 2015 Cumartesi // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün

TAD (Test Ayar Dengeleme) ve Commissioning Çalışmaları

Kurs Yöneticisi: Hasan Heperkan

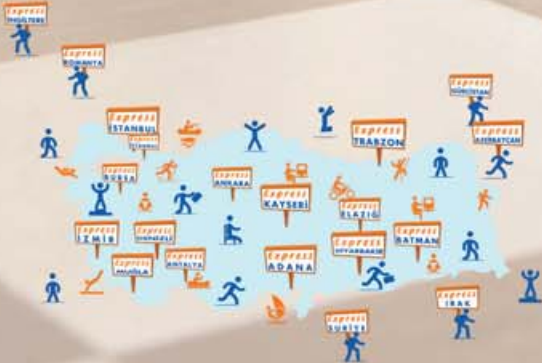
Kurs Eğitmenleri: Mustafa Bilge, Bülent Özince

Tarih: 11 Nisan 2015 Cumartesi // 09.00 Kurs Süresi: Tam Gün



MAKRO TEKNİK

Doğru zamanlama, doğru adres,
tek hamle!



A L O M K R
444 2 657

**MAKRO
TEKNİK**
Express

**MAKRO
TEKNİK**
Pro aktif

Tel: +90 216 313 08 08 Web: www.makroteknik.com.tr

...ve Stratejik Düşünmek



Erol KOÇ
www.northstar-bgs.com



Geçen yazımızda sistematik olmak meselesi üzerinde durmuştuk. Yazımızda özellikle de şu nokta üzerinde

durmuştuk: Sistematik ve planlı olmak esas itibarıyla bir formasyon ve kültür meselesidir.

Bu yazımızda ise, stratejik düşünmek meselesi üzerinde duracağız. Hemen belirtelim ki, sistematik ve planlı olmak stratejik düşünmek için bir önkoşul değildir. Diğer bir ifadeyle, sistematik olmayan bir insan stratejik düşünebilir.

Ancak stratejik düşünebilen bir insan, eğer sistematik ve planlı biri değilse, hedeflerine ulaşamaz!

Bu nokta, stratejik düşünmede en kritik noktadır. Çünkü stratejik düşünme, gelecekteki durumumuzu bugünden görebilme ve kavramak; dolayısıyla bu duruma ilişkin olarak öncelikleri belirlemek ve nihayet bu önceliklere göre faaliyetleri planlamak demek olduğuna göre, planlama, icra noktasında anahtar kriter haline gelmektedir.

Türkiye gibi ülkelerde, düşünme sürecine, bir kültür tarzı olarak, kaos, plansızlık ve rastgele'lik kültürü hakim olduğundan stratejik düşünme ve davranmanın, belli bir noktadan sonra çok anlamlı olmadığı ileri sürülebilir.

Bu görüşün çok da doğru olduğunu söyleyemeyiz. Eğer o görüşte biraz bir doğruluk payı varsa, o doğruluk payı da, ancak stratejik düşünme ve davranmanın Türkiye gibi ülkelerde bir takım zorluklarla karşılaşılıyor olmasıdır. Ancak bu durum, stratejik düşünme ve davranmanın niteliğinden ve değerinden hiçbir şeyi eksiltmez.

Çünkü uzun vadede her zaman, stratejik düşünen ve davrananlar kazanıyor olacaktır.

Başka bir şekilde söylersek, günü kurtarmak, uzun vadede battığınızın resmidir!

Eğer stratejik düşünme ve davranma konusunda geldiğimiz nokta yeteri kadar açıksa ve hemfikirsek, bu noktada soracağımız konu, öncelikleri nasıl belirleyeceğimiz meselesidir. Bunun anahtarı şudur: Hedefe ulaşmada en önemli noktaların, konuların, aşamaların, işlerin... vb. neler olduğunu belirleyin. Bunu yaparken asla ve asla, çok acildir vb. gibi kriterleri kullanmayın.

Önemli olan nedir; bunların önem derecesi nedir, bu sorunu çözmek için neler yapmalıyım ve onları nasıl yapmalıyım?

Eğer bu sorulara net cevaplar verebiliyor ve önceliklerinizi alt alta yazabiliyor iseniz, planlama işine en son noktadan bugüne doğru düşünerek bir yol çizmek metodunu izlemelisiniz.

Stratejinin, stratejik düşünmenin en önemli, en kritik noktası budur: Gelecekte bugüne doğru düşünmek ve yol haritasını bugüne doğru çizmek!

Bu sizi, herşeyden önce mazeret bulmaktan kurtarır ve gerçekten de, bugün, yarın ve daha sonraki bir zamanda doğru kararlar almaya yönlendirir. Mazeret, doğru karar almayı engeller; mazeret ise bugüne ait birşeydir; gelecekte bir durumun şimdiden hiçbir mazereti olamaz.

Dolayısıyla yol haritasına mazeretin olmadığı bir noktadan başlamanız; yani gelecekte...

Peki bugünün gelecek üzerinde hiç mi etkisi yoktur?

Olmaz olur mu...tabi ki bugünün gelecek üzerinde çok büyük bir etkisi vardır. Ama strateji bugünü mazur göstermek için yapılan bir şey değildir ki!

Stratejik düşünmek ve davranmak, bugüne rağmen, bugünün mazeret olarak gösterilecek sorunlarına rağmen, sizin "başarmanız gereken" denilen şeydir; onun hikayesidir.

Stratejik düşünmek, aynen sistematik ve planlı olmak gibi, bir kültür meselesidir. Aslında bir alışkanlıktır. Öğrenilir, zamanla kazanılır ve uygulanır. Burada dirayetli davranmanın, birçok şey de olduğu gibi, ne kadar önemli olduğunu vurgulamış oluyoruz. Zaten dirayetli davranmak ile bugünü kurtarmak arasında ispatlanması çok kolay olmasa da, bir paradoks olduğunu görebiliyoruz. Ancak bu sorun, bu yazının amaçları arasında yer almıyor.

Bir sonraki yazımda, satış, stratejik düşünmek arasındaki bağlantılara değineceğim. Soruyu şimdiden soralım ve okuyucularımız şimdiden düşünmeye başlasınlar:

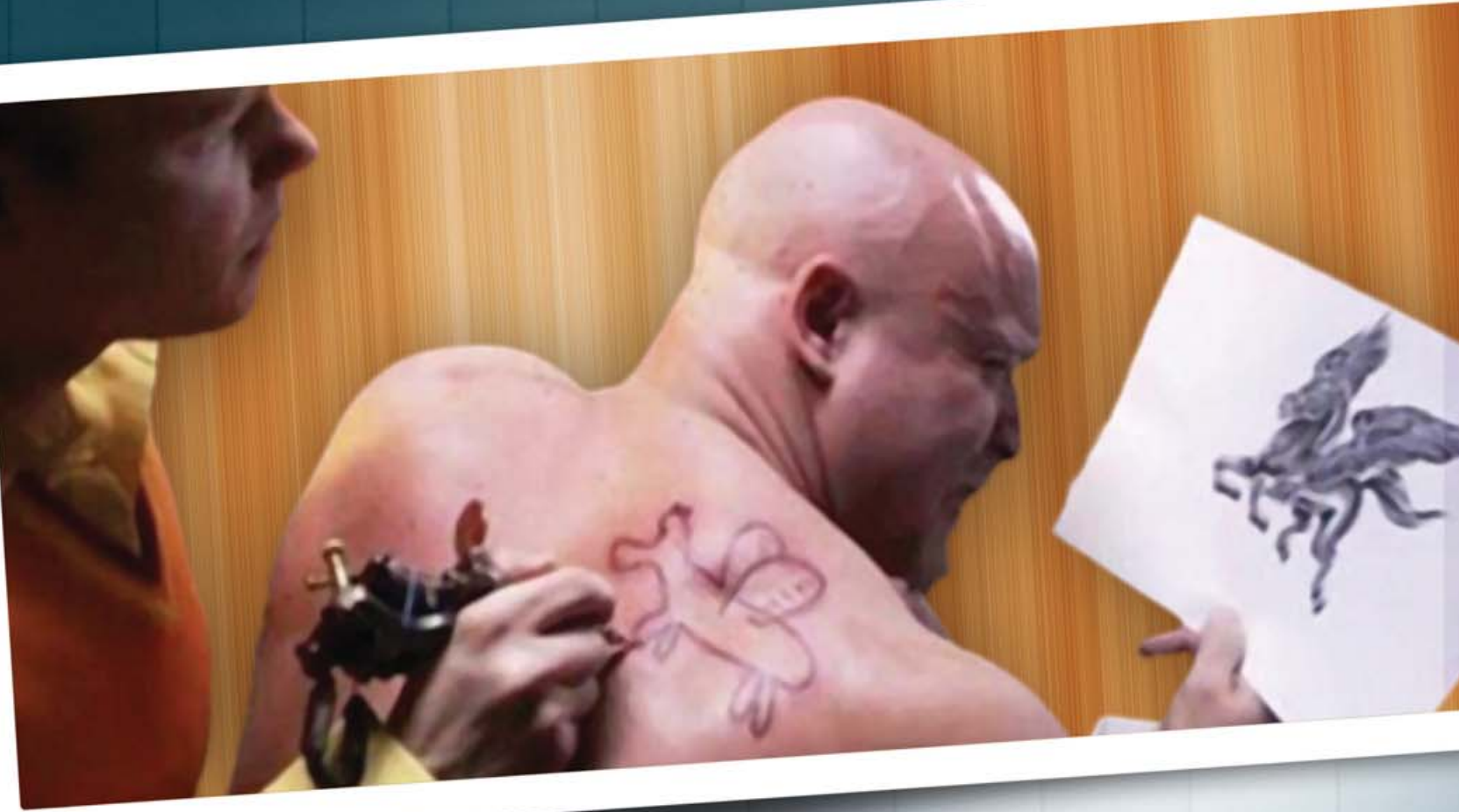
Stratejik düşünme ile, satış arasında bir bağlantı var mıdır? Satışta başarılı şirketler, nasıl bir strateji izlemektedirler ki, satışta başarıyı yakalayabilmektedirler?

Stratejik düşünmeyen ve davranmayan bir kuruluş, satışta başarılı olabilir mi?

Sorularınız için:

erolkoc@northstar-bgs.com ve
erol_fb@hotmail.com

Başarımızın Arkasındaki İtici Güç Kaliteye Verdiğimiz Değerdir.



Her zaman daha ucuzunu yapabilirim
diyen birileri olacak. **Ama ne pahasına?**



- KOMPANSATÖRLER
- SEVİYE GÖSTERGE CİHAZLARI
- FAN-COİL HORTUMLARI

- OMEGA LOOP (U&V FLEX)
- SPRİNKLER BAĞLANTI HORTUMLARI
- ÖRGÜLÜ HORTUMLAR

Paradigma Üzerine



Hasan Besim KORUR



Paradigma, günlük hayatımızda pek sıkça olmasa da duyduğumuz ve hatta kullandığımız bir kelimedir. Genelde içinden çıkılamayan bazı durumlarda insanlar birbirlerine paradigmamızı değiştirelim ve olayı bir de bu şekilde irdeliyelim derler. Pekala paradigma nedir?

Paradigma, kısaca herhangi bir alanda yerleşik yazılı ve yazılı olmayan tüm kurallar ve uygulamaların bütününe verilen bir isimdir.

Paradigma bir başka deyişle bir modelin, bir bakış açısının, kavrayış ve anlayışın adıdır.

İsterseniz konuyu örneklerle basite indirgeyelim. Bir sınıfta orta sıralarda oturan bir öğrencinin derste tuttuğu notlar eksik ve yanlışsa hemen herkesin aklına gelen tek şey, bu öğrencinin ilgisiz, dersi kaynatan, tembel bir öğrenci olduğudur. Aslında çocuk derslerine ilgili, efendi, terbiyeli bir öğrencidir. Pekiyi o zaman niçin tuttuğu ders notları eksik ve yanlıştır? Paradigma olarak isimlendirdiğimiz husus bu noktada devreye girmektedir. Şöyle ki, hiç kimsenin aklına gelmeyen şey... Öğrencinin gözlerinin bozuk olması nedeni ile tahtayı ve dolayısı ile tahtada yazılı olanları iyi görememesidir. Öğrencinin kulaklarının iyi işitmiyor olması da bir başka sebeptir. Ya da her iki nedende bir arada olabilir.

Baş rollerinde Şener Şen, Cem Yılmaz ve Çetin Tekindor'un oynamış olduğu Av Mevsimi isimli filmi hatırlayalım. Meydana gelmiş olan bir cinayeti namus meselesi nedeni ile maktulün ağabeylerinin işlediği yönünde film ilerlerken, bir anda dedektifler paradigmalarını değiştirerek olayı çözüyorlar. Cinayetin namus meselesi nedeni ile değil, organ hırsızlığı yüzünden işlendiği ortaya çıkıyor. Yani hiçbir olay takdir edersiniz ki, görüldüğü gibi değildir. Bizim gördüğümüz buz dağının üstüdür ama buz dağının suyun altında olan kısmı da vardır. İşte bütün sır ve gizem, suyun altında kalan görünmeyen kısımda saklıdır.

Sorunlarımızı dostlarımızla paylaşmamızın nedenini genel olarak herkes, içini dökme, deşarj olma şeklinde değerlendirmektedir. Aslında bu durum, demin sözünü etmiş oldu-

ğumuz buz dağının görünen kısmıdır. Bunun altında yatan nedenlerden bir tanesi yani buz dağının suyun altında kalan kısmı, farklı bir bakışın, bize farklı davranabilme kapısını açma ihtimali değil midir?

Yukarıda yer alan örneklerde görüldüğü gibi yanlış teşhis konulan konularda ve çözümsüz gibi görünen sorunlar konusunda da paradigma değiştirmenin önemi vardır. Aslında hayatımızı, başarıımızı, mutluluğumuzu belirleyen, bizim kendi davranışlarımızdır. Başımıza gelen her şeyle, onlara verdiğimiz tepki ve yanıt arasında geniş bir hareket alanı vardır.

Başkalarının düşünce ve davranışları hakkında hüküm verirken, elimizdeki veriler çoğu zaman yeterli olmamaktadır. Davranışların nedenini bilmeden çok yanlış yargılara varabilmekteyiz. Yani bir yerde yargısız infaz yapmış olmaktadır.

Herhangi bir olay karşısında ortaya çıkan yeni bir paradigma eskisini geçersiz kılacak şekilde tüm kalıpları yıkarak kendi kurallarını koyduğunda artık eskisi için başarılı olabilecek bir zemin kalmamıştır. Yani geçmişte doğru olan bir husus, meydana gelen yeni bir olay karşısında doğruluğunu kaybetmiştir. O ana kadar doğru olan bir şey, belki artık doğru değildir veya belki de sırf o olay için doğruluğunu kaybetmiştir.

Bir başka ifadeyle paradigma, olaylara bakış açısı olarak da adlandırılabilir. Olayı tek bir açıdan ele alırsak muhtemelen hatalı bir değerlendirme yapmış oluruz.

Bu nedenle, bir olay hakkında, tüm verileri toplamak, sonrasında bu verileri iyi bir şekilde incelemek, olası tüm ihtimalleri düşünüp, bir takım simülasyonlar (olayı farklı bakış açıları ile değerlendirmek yani klasik sıradan paradigmaları yıkarak) üzerinden hareket ederek doğru karara ulaşmak kuvvetle muhtemel olacaktır.

Kullanım Alanları

Mutfak egzost
Yangın tahliye
Duman tahliye
Diğer gerekli hatlar

Üretim ve Özellikleri

Siyah veya DKP sacdan 1.5,2 ve 3 mm kalınlığında Kendinden Flanşlı ve köşebent flanşlı olarak imal edilir. Kanalların iç ve dış yüzeyleri 250 °C ısıya dayanıklı özel çinko boya ile boyanmaktadır. Tüm kanallar robot teknolojisi ile gaz altı kaynak tekniği kullanılarak kaynakılmaktadır. Fittings malzemeler CNC Plazma kesme makinasında kesildiğinden en üst düzeyde kalite de üretilmektedir.

Avantajları

Kendinden Flanşlı olduğundan köşebent kaynaklı imalatlara göre %100 sızdırmazlık sağlamaktadır. Özel üretilmiş köşelerle montaj kolaylığı sağlar. Flanşlarda delik olmadığından G klips kullanılarak montaj yapılır. Buda hızlı ve kolay montaj yapılmasını sağlar. Kendinden flanşlı olduğundan kanal montajındaki delik kaşılama problemi oluşmaz. Üzeri özel çinko kaplı boya ile boyandığından yüksek sıcaklıklarda bile yanma oluşmaz.



BG

MÜHENDİSLİK

www.bgmuhendislik.com

Klima ve Havalandırma Sistemleri



Kendinden Flanşlı

**KAYNAKLI DKP - SİYAH SAC
HAVALANDIRMA KANALLAR**

Mutlaka Fiyat İsteyiniz !

0216 466 60 00

www.bgmuhendislik.com

BG MÜHENDİSLİK Mekanik Tesisat Taah.San.Tic.Ltd.Şti.

Merkez- Fabrika :

Tepeören Mah.Medeniyet Bulvarı

No:38/A 34959 Tuzla / İSTANBUL

Tel:+90216 466 60 00 Fax:+90216 304 06 67

info@bgmuhendislik.com - satis@bgmuhendislik.com - www.bgmuhendislik.com

Doğa tutkunları azalan su kaynaklarına dikkat çekmek için yürüdü

Pompa sistemleri sektörünün lider kuruluşu Wilo ile doğa tutkunu gezginlerin vazgeçilmezi Atlas Dergisi işbirliğiyle Dünya Su Günü kapsamında, İstanbul'da su yürüyüşü düzenlendi.



Hayatın kaynağı olan suya yön veren Wilo Pompa Sistemleri, suyun izinden giderek farkındalık yaratmayı amaçlayan etkinliklerine bir yenisini ekledi. İlki 2013'te yapılan "Su İçin Yürüyoruz" etkinliği, suyun verimli kullanılmasına ve azalan su kaynaklarına dikkat çekmek için bu yıl da düzenlendi.

"Su İçin Yürüyoruz" etkinliği, bu yıl Atlas Dergisi'nin ve okurlarının da katılımıyla farklı bir boyut kazandı. Dünya Su Günü kapsamında 21 Mart Cumartesi günü Ağva'da gerçekleştirilen etkinlikte, dünyanın giderek azalan doğal su kaynaklarına ve Afrika'da su kaynaklarına ulaşmak için kilometrelerce yürümek zorunda kalan çocukların yaşam koşullarına dikkat çekildi.



Wilo'nun, Atlas Dergisi'nin desteğiyle düzenlediği "Su İçin Yürüyoruz" etkinliği, doğa tutkunu okurlardan büyük ilgi gördü. Şehir karmaşasından uzak, muhteşem bir atmosferde yapılan yürüyüşün katılımcıları, rehber eşliğinde Ağva'nın doğa değerlerini inceleme olanağı buldu.

Katılımcılar, 5 kilometrelik Kilimli Parkuru'nda yapılan yürüyüşte, eşsiz güzellikteki koyları, kaya heykellerini, doğal köprüleri ve havuzları ile olağanüstü bir doğaya tanıklık etti. Ormanları ve su kaynaklarını yakından tanıma imkânına kavuşan doğa tutkunları, suyun önemine vurgu yapan yürüyüşte, doğa ile iç içe, unutulmaz bir gün geçirdi.

Yürüyüşe katılan Wilo Türkiye Genel Müdürü Ercüment Yalçın, "Wilo olarak ürettiğimiz pompalarla dünyanın dört bir yanında suyu bir noktadan başka bir noktaya taşıyoruz. Biz suyun değerini çok iyi biliyoruz. Bu bilincin Türkiye'de ve dünyada yerleşmesi için çaba sarf etmeye devam edeceğiz" dedi.

Dünyadaki su kaynaklarının her geçen gün tükenmeye yüz tuttuğunu ifade eden Yalçın, sözlerine şöyle devam etti: "Enerji tasarrufu ve suyun verimli kullanılması konuları, dünya gündeminin ilk sıralarında yer alıyor. Biz de Wilo olarak üzerimize düşen sorumlulukları yerine getirmeye çalışıyoruz. Suyun verimli kullanılması ve geleceğe taşınması konusunda şimdiye kadar pek çok farkındalık çalışması yaptık. 'Su İçin Yürüyoruz' etkinliği de, yaptığımız bu çalışmaların en önemli örneklerinden biri oldu. Sizlere de bugün etkinliğimize katılarak bize destek olduğunuz için çok teşekkür ediyorum" dedi.

Yüksek oranda enerji verimliliği sağlayan ürünleriyle pompa sektöründe lider konumda bulunan Wilo, sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştirmeye devam edecek.





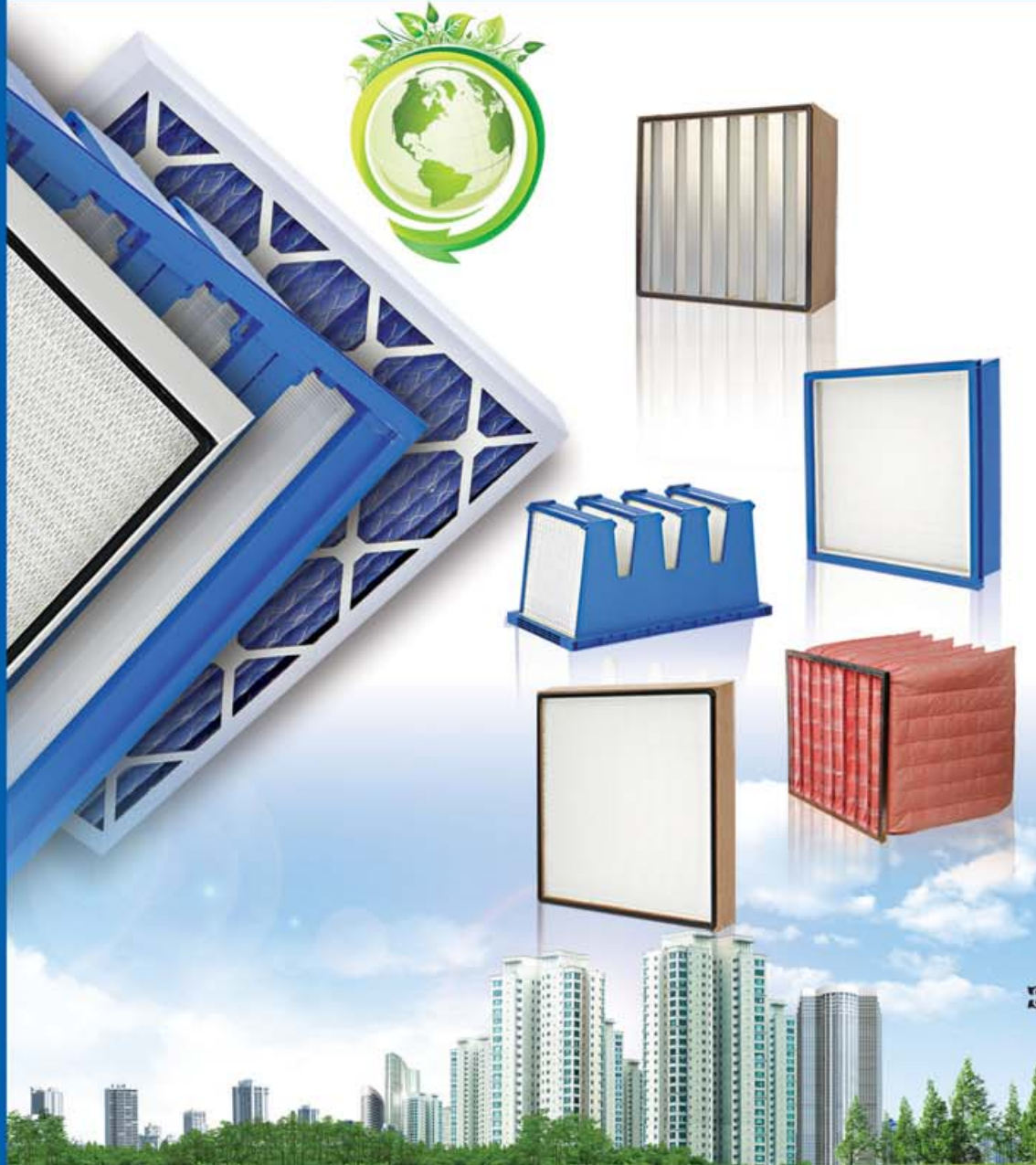
Tasarımı Bizden Onayı Eurovent'den



25 Yıldır Çözüm Ortağıyız

EN 779 - EN-1822 Standartlarında
FİLTRE ÜRÜN GRUPLARI

- Rulo Filtreler
- Panel Filtreler
- Torba Filtreler
- Kompakt Filtreler
- Hepa Filtreler
- Aktif Karbonlu Filtreler
- Filtre Sistem ve Aksesuarlar
- Endüstriyel Kartuş Filtreler



AFS'ye sosyal sorumluluk ödülü

AFS; sürdürülebilir, sağlıklı ve taze hava için gerçekleştirdiği “Bağpınarı Ağaçlandırma ve Rehabilitasyon Uygulama Projesi” ile ödüle layık görüldü



AFS'nin 2014 yılında Tekirdağ Hayrabolu İlçesi Cambazdere mevkinde gerçekleştirdiği “Bağpınarı Ağaçlandırma ve Rehabilitasyon Uygulama Projesi”, Tekirdağ Orman İşletme Müdürlüğü tarafından ödüle layık görüldü. 21-27 Mart “Dünya Ormanlık Haftası” kapsamında 26 Mart 2015 Perşembe günü Hacıköy Taşocakları mevkinde “Ağaç Bayramı ve Fidan Dikimi Töreni” düzenlendi. Törende ödülü AFS İstanbul Flexibil A.Ş. adına, İstanbul Anadolu Bölgesi Satış Müdürü Orkun Çalış aldı. Çalış'a ödülü Tekirdağ Valisi Enver Salihoğlu takdim etti.

Saygı duruşunda bulunulması ve İstiklal Marşı'nın okunması ile başlayan tören; Tekirdağ Valisi Enver Salihoğlu, Tekirdağ Belediye Başkanı Kadir Albayrak ve Tekirdağ Orman ve Su İşleri Müdürü Mehmet Uzun'un açılış konuşmaları ile devam etti. Konuşmaların ardından Tekirdağ Orman İşletme Müdürlüğü tarafından düzenlenen şiir ve resim yarışmasında dereceye giren öğrencilere hediyeleri, projeleri ile başarılı olan firmalara ise ödülleri verildi. Etkinlik, fidan dikilmesinin ardından katılımcılara ikram ile sona erdi. AFS; sosyal sorumluluk projesi ile taze havanın tek üreticisi olan ormanların yenilenmesi, orman alanlarının genişletilmesi ve yangınlarla yok olan alanların tekrar ağaçlandırılmasını amaçlıyor. “Yaşanabilir

bir dünya ve sürdürülebilir bir yaşam” ilkesiyle hem kaynakların gereksiz kullanımını engelleyip hem de yarınlara birlikte yatırım yapmayı kendine sorumluluk edinen AFS, çevreye ve insan sağlığına duyarlı, güvnlü kesen, iç hava kalitesini yükselten Greenguard sertifikalı flexible hava kanallarıyla öne çıkıyor. Yeşile ve ormana yönelik toplumsal farkındalık kazandırmaya önem veren AFS, taze hava için orman şarttır mesajını verdi. “Sürdürülebilir, sağlıklı ve taze hava için Fidan Dikim” söylemiyle Hatıra Ormanı Ağaçlandırmaları kapsamında 2000 adet fidan dikti. AFS, gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleri ile Türkiye'nin ve Dünya'nın havasını tazelemeye devam ediyor.



Gıda Muhafaza ve Şoklama Sistemlerinde Paslanmaz Borulu Amonyak ve Glikol Soğutucuları



- Paslanmaz Borulu
- Sıcak Galvanizli Uygulamaya Göre Hafiftir ve Az Yer Kaplar
- Yüksek Enerji Verimliliği
- Doğal Soğutucu Akışkan
- Endüstriyel Kaset Yapısı

NH₃

FRITERM®

1979'dan beri



İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ VE ankara

RAKAMLARLA ANKARA İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ

İklimlendirme sektörü Türkiye’de ağırlıklı olarak belli merkezlerde toplanmış durumda, Ankara bu merkezlerden bir tanesi, bunu ihracat verilerinden rahatlıkla çıkarabiliyoruz. Ankara’da iklimlendirme ürünleri üreticisi ve ihracatçısı firmalara bakıldığında iklimlendirme ürünlerden 2014 yılında 1 Dolar da olsa ihracat yapan 1110 firma var ama 10.000 Dolar’ın üstünde yapan 500 firma bulunuyor. İhracat rakamlarına bakıldığında İstanbul, Kocaeli, Manisa, İzmir ve Bursa’dan sonra Ankara 6. sırada yer alıyor. 2013 yılında 200,8 milyon dolar olan iklimlendirme sek-

tör ihracatı, 2014 yılında 207,2 milyon dolara yükselmiş durumda. Ankara’da belirli bir ürün grubunda firmalar toplanmış diyemeyiz. İklimlendirme Sektörünün tüm ürün gruplarının imali gerçekleştiriliyor. Kümelenme mantığı olmadığı için sektör firmaları tek bir yerde toplanmamış. Zaten OSB’lerin de şehir merkezine yakın olması firmaların dağınık şekilde yerleşmesine sebep olmuş.



İklimlendirme sektörü 3. kez Ankara'da

Sodex Ankara Fuarı iklimlendirme-tesisat ve soğutma sektörünü kamu kurumları ile bütünleştirecek.



07 – 10 Mayıs 2015 tarihleri arasında Congressium Ankara ATO Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda 3. kez düzenlenecek olan Sodex Ankara Fuarı iklimlendirme-tesisat ve soğutma sektörünü kamu kurumları ile bütünleştirecek. Ankara'da gerçekleştirilecek olan Sodex Ankara Doğal Gaz, Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım, Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma, Jeotermal ve Güneş Enerjisi Sistemleri Fuarı'nın Ankara ve çevre illerden gelecek

profesyonel ziyaretçilerden de büyük ilgi görmesi bekleniyor.

SODEX ANKARA FUARI İKİNCİ FUARDA YÜZDE %40'DAN FAZLA BÜYÜDÜ

2011 yılı Mart ayında düzenlenen ve büyük ilgi gören, katılımcı firmaların büyük memnuniyetiyle son bulmuş, ilk fuarın başarısının ardından 2013'te katılımcı firma sayısına göre yüzde %40'dan fazla bir büyüme göstermişti. 2013'te temsilciliklerle birlikte toplam 230 katılımcı firmaya ürünlerini tanıtmaya olanığı sağlayan Sodex Ankara Fuarı'na 2015'e daha fazla firmanın katılım sağlaması bekleniyor.



Ankara'nın sektör için stratejik bir önemi var

İSİB Başkanı Zeki Poyraz: "Türk müteahhitlik firmaları, Çin'den sonra dünya çapında en çok iş yapan firmalar ve bunların büyük çoğunluğunun merkezi Ankara'da. Bütün kamu kurumlarının ve uluslararası müteahhitlik firmalarının burada yerleşik olması Ankara'yı stratejik açıdan önemli hale getiriyor."



Konu Ankara olunca, kendi firması da Ankara merkezli olan İSİB Başkanı Zeki Poyraz Bey'i dinlemeden olmaz. İklimlendirme sektörünün özellikle kamu kurumları nezdinde daha bilinmesi için büyük çabalar sarf eden İSİB Başkanı Zeki Poyraz'la iklimlendirme sektörünün sorunlarını konuştuk.

İklimlendirme sektörü için Ankara ve Ankaralı iklimlendirme firmalarının önemi nedir?

İklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren Türkiye'de farkı vilayetlerde az sayıda firmalar olmasına rağmen sektörünün asıl kümelendiği şehirler İstanbul, Ankara ve İzmir. Fakat bu şehirleri çevrelerindeki şehirlerle birlikte değerlendirmek gerekir. Mesela, Manisa çok önemli bir noktada... İstanbul'un ilk sırada olmasının sebebi; bütün sanayi, pazar, ticaret burada olduğu için sektör burada daha çok gelişmiş durumda. İstanbul'u da Kocaeli ile Bursa ile birlikte anmak gerekiyor. Marmara Bölgesi, İç Anadolu Bölgesi ve Ege Bölgesi dersek daha doğru bir sıralama olabilir çünkü artık şehirler birbirine girmiş durumda. Şu an İstanbul'daki birçok firma üretim merkezi olarak Gebze veya Tekirdağ'ı seçmiş durumda.

ULUSLARARASI MÜTEAHHİTLİK FİRMALARININ MERKEZİ ANKARA

Ankara'nın stratejik önemi tabi ki var, başkent oluşu, bütün kamu kurumlarının burada olması ve ulusal ve uluslararası müteahhitlik firmalarının Ankara'da yerleşik olması, burayı stratejik açıdan önemli bir nokta haline getiriyor. Biliyorsunuz dünyada müteahhit firmaları arasında Çin'den sonra en çok iş yapan firmalar Türk firmaları ve bunların hemen hepsinin de merkezi Ankara'da. Kamu kurumlarıyla ilişkilerin yürütülmesi açısından Ankara dışındaki firmalar burada ofis açıyorlar.

Ankara'da üretilen bir ürünün limanlara götürülmesi epeyce bir sıkıntı, Ankaralı bir firma bu sıkıntıyı nasıl çözüyor, devletten bir destek var mı?

Bu sadece Ankara'nın sorunu değil, maalesef limanlara uzak sanayileşmiş tüm şehirlerin sorunu. Kayseri'nin de, Konya'nın da aynı sorunu var. Bu Türkiye'deki mevcut ulaşım imkânlarının maalesef çok gelişmemiş olmasından kaynaklanıyor. Son 10 senede duble yollar, hızlı trenler gibi yatırımlar yapıldı, inşallah özellikle konteynır taşımacılığında bunlar daha çok gelişirse çok daha iyi olur. Biz bu konuda Devlet Demiryolları ile görüşmeler yaptık. Devlet Demiryolları'nın konteynır taşıyabilen vagon sayısı sıfır iken şu an binlerce konteynır taşıma kapasitesine sahip oldu. Biz bu görüşmeleri yapmadan önce Devlet Demiryolları "ben birkaç ton malzeme taşıyorum" yaklaşımıyla çalışan bir kurumdu. Onlar taşıdıkları cevherleri, tonajları görüyorlar. Biz de dedik ki; "Milyon ton cevher taşımayı bırakın, kaç adet konteynır taşıyorsunuz." deyince, "Bizim ufkumuzu genişlettiniz, hakikaten böyle bir ihtiyaç varmış." dediler.

DEVLET DEMİRYOLLARI KONTEYNİR TAŞIMAYA BAŞLADI

Ancak Devlet Demiryolları'nın haklı olduğu taraflar var, şu anda bizim demiryollarımızın hepsi çıkmaz sokak. Bir tanesi gelip boğaza dayanıyor, bir tanesi gidip Van Gölü'ne dayanıyor, en uzununu Suriye'ye kadar gidiyor. Artık Devlet Demiryolları konteynır taşımaya başladı, konteynırlar için yeni vagonlar yaptırıldılar, yaptırmaya da devam ediyorlar ama şimdi Marmaray ile yollar yapılıyor.

ca Avrupa'ya bağlantı açıldı. Artık gemiyle vagon nakline ihtiyaç kalmayacak. Aynı şekilde Van Gölü için de farklı bir çözüm söz konusu. Van Gölü'nün kapasitesi günde 150, boğazın kapasitesi günde 300 vagon. Bunların hızlı olması lazım veya Türkiye'den çıkan bir konteynır vagonu Avrupa'da herhangi bir yere ulaşmıyor. Ülkeler arası anlaşmalardan dolayı maliyet hesaplayamıyorsunuz. Her bir ülke ayrı hesap yapıyor. Boğaz açılırsa oralar canlanacak.

LOJİSTİK, İHRACATLA PARALEL GELİŞMİYOR

Lojistik alanı maalesef ihracatla paralel olarak gelişmiyor. Deniz taşımacılığı da benzer durumda, irili ufaklı birçok liman yapıldı ama Barselona veya Dubai Limanı gibi bir limanımız yok. Bütün imkânların kullanılabileceği ciddi bir lojistik merkezimizin olması lazım, fakat ülkenin boğaz gibi geçilmesi çok da kolay olmayan bir sıkıntısı var. Oysa Türkiye'nin coğrafi konumu itibarıyla malın diğer ülkelere çok daha hızlı bir şekilde müşteriye ulaşma imkânı var. Bu aynı zamanda fiyat ve zaman avantajı da sağlayacak. Günlük ürünlerde zaman çok önemli bir etken. 2 ayda taşıdığınız bir mal gideceği yere ulaştığında hiç kıymeti kalmayabiliyor. İç bölgelerin limanlara yakın olması lazım. Biz şu anda iç bölgelerdeki taşımayı tırlarla sağlıyoruz. Ben bugün İstanbul'dan Barselona veya Marsilya'ya 800 Euro'ya konteynır yüklerken, aşağı yukarı aynı fiyata Ankara'dan İstanbul'a malın sevkini yaptırıyorum dolayısıyla maliyetim iki katına çıkıyor. Dolayısıyla devletin iç taşımaya destek vermesi lazım.

Bu destek nasıl olmalı?

Bir üretici olarak benim malımı alsın, limana götürsün, gemiye versin. Eğer Anadolu'da sanayinin gelişmesi isteniyorsa, bu yapılmalı. Ben şimdi bu kadar maliyeti neden yükleneyim? 2000 konteynır mal gönderen bir firmayı düşünsenize, Ankara-İstanbul arası nakliye için konteynır başına 1000-1500 lira vererek bu işle nasıl baş edilebilir?

Bir de İzmir'de kurulan laboratuvar konusu var. Bu laboratuvar sektör için neden önemli?

Laboratuvar çalışmaları uzun bir süredir devam ediyor. TOBB İklimlendirme Meclisi'nin ana faaliyetlerinden birisi olarak ele aldık. Bu konuda TOBB'un ve İSİB'in ciddi manada desteği olmuştur ve destek devam etmektedir. Firmalarımız da çok ilgi gösterdi desteklerini esirgemiyorlar. Çünkü bu, tüm sektörümüzü ilgilendiren çok önemli bir oluşum ticari olarak da kârlı bir iş. Böyle bir test laboratuvarı ülkemizde yok. Ürünlerimizin test edilebilmesi, Eurovent sertifikası alınması için yurtdışına gönderilmesi gerekiyor. Bunların hepsi ayrı birer masraf... Eurovent de laboratuvarın çok önemli olduğunu biliyor ve gelişmesi için destekte bulunuyor. AHRI ile bizzat ben konuştum. AHRI bu işi çok ciddiye alıyor. AHRI, "Kore ve Amerika'nın dışında, ortada bir yerde benim bu işleri yaptıracak yerimiz yok, Türkiye gibi bir yerde böyle bir la-



boratuvar olursa biz her türlü desteği veririz ve bu laboratuvarın da müşterisi oluruz." diyor. Dolayısıyla dünyada söz sahibi olan AHRI ve Eurovent bu laboratuvara önem veriyorlar, biz de önem vermek durumundayız.

Sizin Ankara'da iklimlendirme fuarı yapılmasında önemli katkılarınızın olduğunu biliyoruz. Neden Ankara Sodex?

2006 yılında İklimlendirme Meclisi kurulduğunda, iklimlendirme dediğimiz zaman biz, "Bugün havalar nasıl, havayı nasıl tespit ediyorsunuz" gibi sorularla karşılaştık. İklimlendirme sektörü başlarda, hava durumuyla karıştırılan bir sektördü. Bugün artık vatandaş, iklimlendirme denildiğinde; ısıtma-soğutma, havalandırma ve kendi iç hava konforunun sağlanması olarak anlamaya başladı. Ankara Sodex'in amacı da kamu kurumlarının, "Böyle bir sektör varmış, bizimle muhatap olsun" demesinin sağlanmasıydı. Fuarlara çeşitli bakanlar, müsteşarlar, genel müdürler geldiler. Burada biraz daha tanıtımlar, paneller düzenleyip, sektörün kamu kurumları nezdinde tanınması için Ankara Sodex'in gerçekleştirilmesine katkı sağladık. Kamu kurumları artık sektörümüzü tanıyan, bilen, iklimlendirme denildiğinde aklına doğru şeyler gelen bir hal aldı. İSİB'in varlığı kamu kurumlarının sektörü tanımasını sağladı.

Teşekkür ediyorum.

Ankara'yı geliştirmekten ziyade Türkiye'yi nasıl geliştiririz sorusuna yönelmeliyiz

Üntes Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal: "Üretim tesislerimiz memleketim olan Kazan'da. Üretime yönelik yatırımlarımızın tamamını Kazan'da yapıyoruz. Şu an firmayı yeniden kurma imkânım olsa Ankara'yı düşünür müyüm? Her şeye rağmen düşünürüm."



Üntes'in tüm üretim tesisleri Ankara'da, bu nedenle Ankara ve iklimlendirme sektörü için önemli bir ağırlığı var. Her ne kadar bir takım dezavantajları olsa da Ankara'yı vazgeçilmezleri arasına alan birisi Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, sektörün gelişimi için sivil toplum kuruluşlarında, birliklerde önemli görevler ifa ediyor. Ankara'yı ve iklimlendirme sektörünü sorduk, o daha çok geniş bir perspektifle tüm sektörün gelişmesi gerektiğine özellikle vurgu yaptı...

Üntes'in Ankara'da kurulmasının özel bir sebebi var mı? Ankara'da olmak Üntes için bir avantaj mı?

Ben Üntes'te ikinci kuşağım. Birinci kuşak olan babam ve amcam Ankaralılar, Kazan ilçesinde büyümüşler. Üntes'in Ankara'da kurulmasının sebebi bu. Şu an Ankara'da olmamızın avantajı da var, dezavantajı da var. Üretim tesislerimiz memleketim olan Kazan'da. Üretime yönelik yatırımlarımızın tamamını Kazan'da yapıyoruz. Şu an firmayı yeniden kurma imkânım olsa Ankara'yı düşünür müyüm? Her şeye rağmen düşünürüm. Bu biraz da duygusal bağlar ve milliyetçilikle alakalı. Lojistik açıdan bazı sıkıntılı periyotlar yaşasak da, hammadde tedarikinde de sıkıntılar olmasına rağmen Türkiye'nin tam merkezinde olmanın nihai ürün dağıtım noktasında birtakım avantajları var. İklimlendirme sektörünün kalbi İstanbul ama Ankara'da da sektör geliyor. Yine de bunun eksikliğini kısmen yaşıyoruz fakat dönem dönem mesaimizi İstanbul'da geçirmek için çabalar sarf ediyoruz. Birçok büyük firmanın merkezi İstanbul'da ama biz hala merkezimizi İstanbul'a taşımama konusunda direnmiyoruz çünkü artık bizim hedefimiz yurtdışındaki pazarlarda çok daha ciddi seviyelere ulaşmak. Ancak Ankara'dan yurtdışına çıkmak için ekstradan bir günümüzü yolda harcıyoruz. Bunun gibi dezavantajlar var. Ürettiğimiz ürünler hacimli ürünler olduğu için nakliye ve lojistikte özellikle ihracat noktasında bazı handikaplar yaşıyoruz.

Devlet Anadolu'da yatırım yapanları çeşitli bölgelere ayırarak birtakım avantajlar sağlamaya çalışıyor. Özellikle bu işin lojistik kısmının çok sıkıntılı olduğunu görüyoruz. Sonuçta Ankara limanlara uzak bir şehir. Bu konuda nasıl destekler sağlanabilir?

Bir defa tren yollarını kullanmayı bilmiyoruz. Bu konuda son dönemde yeni yeni gelişmeler yapılıyor. Belki önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte demiryolu ağları geliştiği zaman böyle bir planlama yapmak lazım çünkü maliyetleri bir hayli düşük. Bu durumda Anadolu'daki şehirler avantajlı konuma gelir.

Yanlış bilmiyorsam lojistik merkezleri de var, bu bir alternatif olabilir mi?

Lojistik merkezler kurulmaya başlandı. Ankara'da lojistik üssü kuruldu, tüm nakliye işlemleri oradan sürdürülüyor. Bizim fabrikamıza da çok yakın, o da

Kazan bölgesinde fakat bizim ihracatımıza yönelik ekstra bir katkısı olmadı. Sadece şehir merkezindeki tır yoğunluğu şehir dışına taşınmış oldu. İhracatçıya destek anlamında ekstra bir katkısı olmadı çünkü yurtiçi taşıma girdileri bizim ürünlerimizde çok yüksek maliyetler oluşturuyor.

Taşıma giderlerinin maliyeti bu kadar yüksek mi? Bu konudaki bir gelişme ürün fiyatına vs. etki eder mi?

Ürün çeşidine göre değişiyor. Örneğin; klima santallerinde taşıma maliyetleri ciddi bir oran tutuyor ama Türkiye içerisine baktığımızda biz coğrafik açıdan Türkiye'nin merkezinde bulunduğumuz için her noktaya aynı uzaklıktayız, bu bir avantaj.

Kamu kurumlarına yakın olmanız da bir avantaj olarak söyleniyor. Türkiye'de hala devlet en iyi alıcı, bu durum bizim sektörümüzde de böyle mi? İklimlendirme sektöründe üretici olan firmalarla devlet kurumlarının arası ne durumda?

Sektör olarak biz kamuyla yakından ilgileniyoruz. İlişkilerimizi de her zaman için iyi tutmaya çalışıyoruz. En son düzenlemede de mal alımı işlerinde %15'lik bir fiyat avantajı uygulanacak. Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız bu konuları sürekli deklare ediyorlar fakat iklimlendirme sektörünün ana faaliyet konusu, hedef kitlesi, yapım işleri noktasında inşaat sektörüne bağımlıyız. İnşaat sektörü de yapım işleri ihalesi şartnamesi kapsamında yapıldığından dolayı mal alımları noktasında bizim sektörümüzün hiçbir avantajı yok. Sebebi de şu; devlet bir soğutma grubu da alsa, bir klima santrali de alsa bunun montajının yapılması lazım. Bu işlerde revizyon işleri olabilir. Ancak bu alımlarda illa ki yapım işleri şartnamesi şeklinde devlet tarafından ihaleye çıkılır. Bu şekilde çıktığı için de sektörümüzde biz dâhil hiçbir firma %15 yerli malına avantaj uygulamasından faydalanamaz. Mal alımı işleri kapsamında bu uygulamadan örneğin bir iş makinesi veya sabit dekorasyon malzemeleri ya da birtakım ekipmanlar üreten firmalar faydalanabilir ama şu anki düzenlemenin iklimlendirme sektörüne hiçbir faydası yoktur. Düzeltmesi için ne yapılması lazım? Yapım işleri ihale şartnamesinde yerli mallarını empoze edecek şekilde yeniden bir düzenlemeye ihtiyaç var çünkü sektörün satışlarının %80'i yapım işleri ihaleleri kapsamında dolaylı olarak müteahhitler veya mekanik tesisat müteahhitleri üzerinden devlete satılan ürünlerdir.

O zaman sıkıntı müteahhitlerde mi?

Sıkıntı müteahhitlerde değil. Yapılan düzenleme yetersiz. İnşaat sektörü biz dâhil olmak üzere birçok sektörün lokomotif sektörüdür. Yapım işleri şartnamesinde devlet ihaleye çıkarken, proje aşamasında teknik şartnamelerde yerli malının kullanılmasına yönelik birtakım yaptırımlar ve düzenlemeler yapmadığı sürece de iklimlendirme sektöründe yerli malı kullanımının avantajlı hale gelmesi söz konusu değil.

Bildiğim kadarıyla; sivil toplum kuruluşlarında da aktıfsınız. TOBB ile de bağlantınız var, oralarda bunlar dile getirilmiyor mu? Ya da bunlar farklı kamu mekanizmalarına iletilmiyor mu? Ya da cevap mı verilmiyor?

Ben bu konuyu basında da, birçok bakanlıkta da, odalarda da gündeme getirdim fakat düzenlemesi oldukça zaman isteyen bir konu. Hatta bu sabah Ekonomi Bakanı ile de bir toplantı yaptık, orada da bu konuyu gündeme getirdim. Bu konuda Çevre Bakanlığı'nın, TOKİ'nin, Kamu İhale Kurumu'nun ortak bir çalışma yapması lazım. Proje dizaynı yapıldığı esnada yerli mallarını empoze edilecek şekilde yapılırsa bu konu düzelir. Bu konunun da önemi çok büyük çünkü bu konuyu çözdüğümüzde yerli üreticilerimiz içeride güçlü olacaklar, içeride ne kadar güçlü olurlarsa ihracatta da, dış pazarda da o kadar güçlü oluruz.

Ortada bir tezatlık var; biz üretim merkezi olmak-tan, üreticilerimizin iyiliğinden vs. övünüyoruz fakat kendi yaptığımız binalarda kendi ürünlerimizi kullanmıyoruz. Bu çok tuhaf bir durum, bu yüzden özellikle sormak istedim.

İklimlendirme sektörü bu durumda olan tek sektör değil, asansör sektörü, cephe kaplamaları vs. aynı durumdadır. Devletin bu konuyu proje ihalesi esnasında çözmesi lazım, bu işe proje ihalesinden başlamak lazım.

Anladığım kadarıyla çok başlılıktan, çok fazla bürokratik işlemlerden kaynaklanan bir sorun.

Aslında çok başlılıktan ziyade konuyu doğru şekilde ele almak lazım. Belki de şuna bakmak lazım; kamunun mal alımı ne kadardır, hizmet alımı ne kadardır, inşaat işlerinde yapmış olduğu ihalelerin toplamı ne kadardır? Bunu ayırarak yola çıkarsak bu sorunu çözeriz ama konunun proje ihalesinden, daha sonra da yapım işleri ihalesinden çözülmesi lazım.

Bir sektörün belli bir noktaya gelmesi için yan sanayi de çok önemli. Sizin temin ettiğiniz birçok yarı mamul ürün var. Bu yüzden yarı mamul üreten firmaların da olması lazım. Ankara bu yönden avantajlı bir yer mi?

Ankara, bu yönden çok avantajlı bir yer değil. İklimlendirme sektörü açısından baktığımızda, spesifik ürünler üreten yan sanayimiz çok gelişmemiştir ama Ankara'da birçok sektöre hitap eden yan sanayici üreticiler gelişmiş durumda. Ankara'nın sanayisine baktığımızda; özellikle son 20 yılda çok geliştiğini görebiliriz. 1990'ların başında OSTİM'de 2-3 bin işletme varken, şimdi bu sayı 10 binlerin üzerinde. Hakeza İstanbul organize sanayi bölgelerine de baktığımızda yan sanayinin ciddi bir gelişimi olduğunu söyleyebiliriz fakat iklimlendirme sektörüne yönelik yan sanayide üretim yapan firma sayımız az.



Devlette, sektördeki firmalarda veya bir araya geldiğiniz birliklerde bu konu üzerine yapılan bir çalışma var mı? Özellikle yurtdışından birçok konuda sürekli yarı mamul alıyorsunuz.

Yarı mamul açısından baktığımızda; Ankara'yı geliştirmekten ziyade Türkiye'yi nasıl geliştiririz sorusuna yönelmemiz lazım. Bu işlere bölgeci politikalarla yaklaşsak hiçbir sonuca varamayız. Biz Anadolu'dayız, Başkent'teyiz, üretim yapıyoruz ama bizim sektörün güzel bir yönü şu; bölgemiz ne olursa olsun ortak çıkarlar doğrultusunda ortak hareket etmeyi çok iyi biliriz. Bu doğrultuda biz Türkiye'de üretim yapan, yan sanayi konusunda kaliteli ürün üreten her firmaya da destek olmaya da hazırız, oluyoruz da. Örnek veriyorum; biz 2012 yılında Rhoss firmasıyla yeni kurduğumuz şu an Türkiye'deki en büyük soğutma grubu üretim fabrikasında birçok ürünü de millileştirmeye başladık. Türkiye'de üretilen ürün belirli standartların üzerindeyse biz her zaman yan sanayide üretim yapan firmalara destek oluyoruz, olmaya da devam edeceğiz.

Ankara'da firmalar temsilcilik açıyorlar. Bunun nedeni sizce nedir, tümüyle kamu mu? Az önce söylediklerimiz gibi; eğer kamudan ihale alamıyorsak, neden birçok firma Ankara'da temsilcilik açıyor?

Biz, kamunun hiçbir ihalesine direkt olarak girmeyiz, arada bayilerimiz vardır, onlar üzerinden gireriz. Genel konseptte de bakıldığı zaman; sektörde Üntes, cirosunun büyük bir kısmını kamuya yaptığı satışlarla elde eder şeklinde bir algı vardır ama bizim şu anki ciromuzun içerisinde dolaylı olarak kamuya yaptığımız satışların oranı %50'nin altındadır. Aslında müteahhitlik sektörünün merkezi Ankara'dır. Özel sektör işleri olsun, kamu ihaleleri olsun Ankara'da müteahhit yoğunluğu sayısal olarak çok fazladır, Ankara bu konuda İstanbul'un önündedir.

Dünyada Çin'den sonra ikinci olan sektörden bahsediyoruz, değil mi?

Tabi. Uluslararası arenada iş yapan birçok büyük müteahhit firmanın merkezi de Ankara'dır. Bu yüzden, sektörde belli bir noktaya gelen her firmanın Ankara'da bir şubesi vardır. Mesela; bizim İstanbul'da şubemiz, bölge müdürlüğümüz ve 15 çalışmamız var. İzmir'de de, Adana'da da bölge müdürlüklerimiz var. Artık bu bölgelerde olmak zorundayız. Dolayısıyla bu firmaların Ankara'da şube açmalarının sebebi kamu değil. Kamuyla hiç iş yapmayan birçok firmanın da artık Ankara'da şubesi var. İstanbul'dan bakıldığı zaman; Ankara kamu şehridir, memur şehridir algısı 1980'li yılların düşüncesidir, algıları değiştirmek lazım.

Sodex Ankara Fuarı üçüncü kez düzenleniyor ve üçüncü kez katılıyorsunuz. Neden katılıyorsunuz ve Sodex Ankara'nın daha iyi hale gelmesi için neler yapılmalı?

Sodex Ankara'nın bu sene üçüncüsü düzenlenecek. Öncelikle ilk fuarda, fuar alanımız çok yetersizdi, Ankara'nın eksiklerinden bir tanesi de fuar alanı. İkinci fuar ATO Congresium merkezinde düzenlendi, daha güzel ama yine yetersiz bir alandı. Şehrin merkezinde, ideal bir yer fakat biliyorsunuz; bizim sektörel fuarlarımız çok geniş alanlara hitap eder. Bu yüzden istediğimiz alanları alamıyoruz, istediğimiz şekilde tanıtımlar yapamıyoruz. İstanbul'a ulaşamayan, İstanbul'da o yoğunluk içerisinde ilgi gösteremediğimiz Anadolu'daki birçok firmaya veya üniversitelere Ankara'da daha iyi ortamlarda, daha rahat zamanlarda sektörümüzü tanıtmamız lazım. Bununla birlikte yine devletin kurumlarına da kendimizi tanıtmak adına biz Ankara Sodex Fuarı'na önemsiyoruz ve bu konuda da her türlü desteği de veriyoruz, vermeye de devam edeceğiz. Ayrıca, yine bizim sektörümüz için çok önemli olan enerji verimliliği konusunu kamuya deklare etmek, anlatmak için de bu tür fuarların, sempozyumların Ankara'da düzenlenmesi lazım. Ankara'daki fuarı sadece Ankara'ya yönelik olarak değil tüm Türkiye genelinde farklı lobbiler oluşturmak gayesiyle bakıp sektörün sahiplenmesi lazım. Bu konuda da Ankara orijinli firmalardan daha ziyade farklı illerdeki, Ege'deki, Marmara'daki firmaların da bu fuara katılımları son derece faydalı olacaktır. Genel konseptte baktığımızda, bizim Üntes ceketiyile baktığımızda; Ankara'daki fuarda reklam yapmamıza ihtiyaç yok ama böyle bir organizasyonda illa ki bulunmamız lazım, zaman içerisinde bu fuar da gelişecektir. Diğer bir yandan, biz bu fuara Ankara'ya yakın mesafede, direk uçuşu olan, yurtdışındaki ülkelere yönelik bir takım özel nokta atışları yaparsak buradaki fuarı geliştirebiliriz çünkü Sodex İstanbul'da o kadar yoğun görüşmeler oluyor ki detaylara inemiyoruz. Buraya hedef ülkeleri getirecek şekilde çalışmalar yapmamız lazım.

Teşekkür ediyorum.

SATIŞLARINIZI ARTTIRMAK İÇİN HANGİ SORUNLARI ÇÖZMELİSİNİZ ?



[Hangi sorunu çözerseniz, satışlarınız % kaç artar ?]
[O sorunu & sorunları nasıl çözeceksiniz ?]



NorthStar Satış AUDİT & STRATEJİSİ

BÜYÜMELİ Mİ YOKSA KARLILIĞINIZI MI ARTTIRMALISINIZ ?

[Stratejinizi gerçekleştirmek için hangi problemleri çözmelisiniz?]
[Stratejik yol haritanız nasıl olmalı ?]



NorthStar Management AUDİT & STRATEJİSİ

Daha detaylı bilgi için;

www.northstar-bgs.com . info@northstar-bgs.com

NorthStar Management ve Satış Kitapları



Kitapçılarda



Kasım ayında kitapçılarda

Nereye gideceğini bilmeyenler için
TÜM YOLLAR AYNIDIR...

Ankara'nın soğutma sektör potansiyeli oldukça iyi

Erdemler Soğutma Yönetim Kurulu Başkanı Metin Erdem: "Soğutma konusunda İstanbul merkez durumundadır ama Ankara'da da büyük gelişmeler yaşandığını rahatlıkla söyleyebilirim."



Soğutma sektörü birçok sektörde olduğu gibi İstanbul'un ağırlığında ama Erdemler Soğutma Yönetim Kurulu Başkanı Metin Erdem, Erdemler Soğutma olarak sektörde önemli firmalar arasında girdiklerini, Ankara'nın bu alanda önemli bir gelişme kaydettiğini söyledi.

Erdemler Soğutma neden Ankara'yı kendine merkez yaptı?

Ankara'da soğutma sektöründe faaliyet gösteren çok fazla firma olmadığı için, soğutma sektöründe bu açığı gördüğümüz için bu firmayı Ankara'da

kurduk. Ankara'nın soğutma sektör potansiyeli oldukça iyi fakat biz sadece Ankara ile yetinmiyoruz, Türkiye'nin bütün bölgelerine hizmet vermeye çalışıyoruz. Ayrıca yurtdışına ve özellikle Türk cumhuriyetlerine, Afrika ülkelerine, hatta Almanya ve Fransa'ya ürün satıyoruz. Fakat Ankara'da özellikle endüstriyel soğutma dolabı imalatı oldukça iyi durumda, biz de onlara ürünler veriyoruz. Soğutma konusunda İstanbul merkez durumundadır ama Ankara'da da büyük gelişmeler yaşandığını rahatlıkla söyleyebilirim.

Ankara'da yerleşik bir firma olmanın ne gibi avantaj ve dezavantajları var?

Öncelikle başkent olması nedeniyle buradaki firmalar çok sık bir şekilde denetime tabii tutulur. Bizim bütün işlerimiz resmi prosedürlere uygun olmak zorundadır. Bu elbette yapmamız gereken bir şey ama pazarda yarıştığımız, rekabet içerisinde olduğumuz firmalar çok daha rahat oldukları için rekabette sıkıntı yaşayabiliyoruz. Özellikle teşvik kapsamında olan firmalar, verilen teşviklerin üzerine başta personel giderleri olmak, elektrik, sigorta gibi birçok avantaja sahipler. Biz de ancak daha kaliteli ve daha üst segment ürün grupları ortaya koyarak bu farkı kapatmaya çalışıyoruz.

EN FAZLA KALİFİYE PERSONEL SIKINTISI ÇEKİYORUZ

Bizim en fazla sıkıntı çektiğimiz konu kalifiye personel sıkıntısı... Bu sadece bize özgü ya da bizim sektöre özgü bir sıkıntı değil birçok sektör kalifiye personel sıkıntısı çekiyor. İş arama sitelerine, gazetelere sürekli olarak ilanlar veriyoruz ama işçi bulmakta zorlanıyoruz. Vasıfsız eleman bulamıyoruz ki teknik eleman nasıl bulalım. Staj için öğrenciler alıyoruz, onları yetiştirip çalıştıralım istiyoruz onlar da staj bitiminde gidiyorlar.

Devletten ne gibi beklentileriniz var?

Ülkemizde istikrarlı bir yönetimin olması, bürokrasinin azaltılmaya çalışılması olumlu gelişmelerdir. Ülkemizdeki bu olumlu gelişmelerin devam etmesi bizlerin en büyük beklentisidir.



HTK
Klima Havalandırma Sistemleri

Soluduğunuz havanın kalitesini arttırmak sizin elinizde...

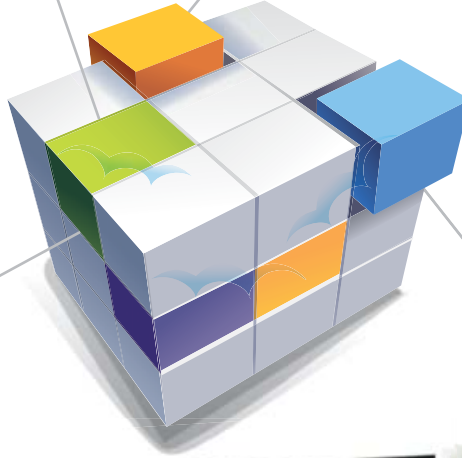
HTK, doğru iklimlendirme çözümleri ve geniş ürün yelpazesi ile HVAC sektörüne optimum sistemler ve ürünler sunmaktadır. Havalandırma ekipmanları üzerindeki uzmanlığımızı diğer ürün modellerinde de kullanarak en modern sistemlere uyumlu hava koşullandırma ürünlerini sizlerle buluşturmaktayız.



**Yuvarlak
Tavan
Anemostadı**

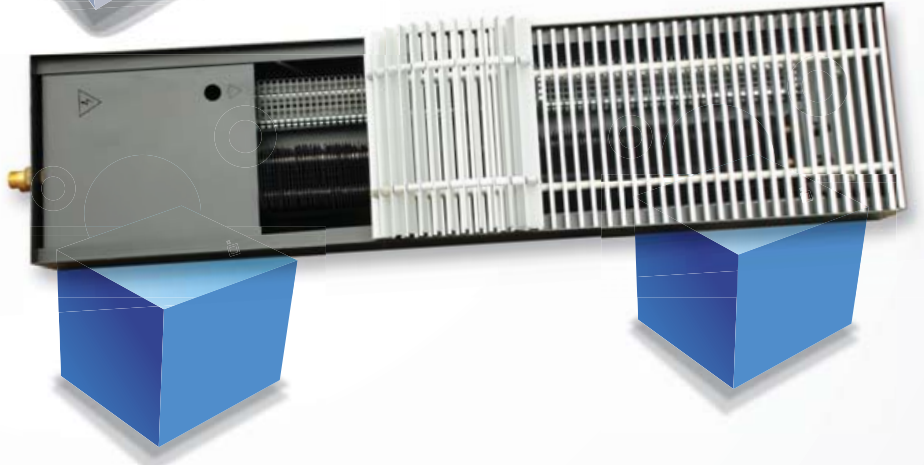


Jet Nozul



**Kare Tavan
Anemostadı**

Yer Konvektörü



Ankara'nın avantajları halen devam ediyor

GMD Genel Mekanik Dizayn Serhan Mumcu: "Son dönemde özel yatırımcıların sayılarının hızla artması sektör açısından İstanbul'a doğal bir kayma yaratsa da bugün ilk akla gelen büyük projelerin devlet yatırımı olduğunu düşünürsek Ankara'nın avantajı halen devam ediyor diyebiliriz."



İklimlendirme sektörü açısından Ankara ve çevre illerinin potansiyeli hakkındaki düşünceleriniz?

Öncelikle Ankara benim doğduğum büyüdüğüm okuduğum ve halen yaşadığım şehir. Dolayısı ile benim için özel bir anlamı var. Günümüz şartlarında çoğu kişinin doğduğu şehir ile 'doğduğu' şehir birbirinden farklı. Hatta rahatlıkla diyebiliriz ki; pek çoğumuzun 'doğduğu' şehir İstanbul. Bu açıdan iklimlendirme ve daha genel anlamıyla inşaat sektörü için; İstanbul'da olmak zorunda olmadığınız çok az sektörden biri diyebiliriz. Bu durum, bizim gibi İstanbul'da doğmamış ve sonradan İstanbul'a taşınmayı cazip görmeyenler için büyük bir şans. Bunun en büyük sebebi kuşkusuz Ankara'nın başkent, yani devletin bulunduğu şehir oluşu. Yakın zamana kadar en önemli ve büyük bütçeli yatırımların devlet tarafından yapıyor oluşu önemli müteahhitlik fir-

malarının ve bu firmalara hizmet üreten mühendislik şirketlerinin Ankara merkezli olmalarını sağlamış. Son dönemde özel yatırımcıların sayılarının hızla artması sektör açısından İstanbul'a doğal bir kayma yaratsa da bugün ilk akla gelen büyük projelerin (şehir hastaneleri, 3. havalimanı, 3. köprü, hızlı tren hatları vb.) devlet yatırımı olduğunu düşünürsek Ankara'nın avantajı halen devam ediyor diyebiliriz. Özellikle mühendislik alanında önemli bir yere sahip ODTÜ, Gazi gibi Üniversitelerin de Ankara'da oluşu, yetişmiş personele sahip olma açısından önemli bir avantaj. Ankara ve çevre illerdeki öğrencilerin ilk tercihi genellikle kimi zaman kozmopolitliği ve büyüklüğü ile göz korkutan İstanbul yerine ekonomik olarak da daha avantajlı ve kendi şehirlerine daha yakın olan Ankara'daki üniversiteler oluyor. Bu okullardan mezun olan gençler de doğal olarak iş hayatı için öncelikle Ankara'yı tercih ediyorlar. Kuşkusuz yukarıda saydıklarımızı özellikle hizmet ağırlıklı sektörler için söylemek çok zor ama Ankara'nın başkent oluşu sebebiyle kendi iş kolumuzun böyle bir avantajı var.

Bir proje firması olarak Ankara'da olmanın avantaj ve dezavantajları hakkındaki görüşleriniz?

Proje firmaları, daha doğrusu mühendislik hizmeti özelinde yukarıda saydığımız avantajların hepsi geçerli doğal olarak. Belirttiğimiz avantajlara ek olarak günümüzdeki iletişimin ve proje teslimlerinin büyük bölümünün internet üzerinden sağlanıyor oluşu şehir ve hatta ülke dışındaki işverenler ile çalışmamızı büyük oranda kolaylaştırdı. Bunun olumlu bir sonucu olarak yaptığımız işlerin geneline baktığımızda görüyoruz ki iş hacmimizin büyük bir kısmını yurt dışında yapılan projeler oluşturuyor. Proje hizmeti, doğası gereği iş stresi ve zaman baskısı fazla olan bir iş kolu... Bence Ankara gibi şehir içi ulaşımı kolay ve nispeten stressiz bir şehirde olmanın en büyük avantajlarından bir tanesi de işe gelir giderken zaman kaybı ve trafik stresi yaşamamak. Bu sayede hem zamanımızı hem de sabrımızı yaptığımız işe daha verimli bir şekilde aktarabiliyoruz. Ankara'da olmanın en önemli dezavantajı, sektörel toplantı, tanıtım, eğitim gibi etkinliklerin çok büyük bölümünün doğal olarak İstanbul'da yapılıyor olması. Bu etkinliklere erişimimizin kısıtlı ve katılım oranımızın düşük olması sektördeki gelişmeleri takip etmemizi bir miktar da olsa güçleştirir.



yor. Aslında biraz önemsiz bir detay gibi görünse de Ankara'dan İstanbul Atatürk Havalimanı'na ulaşımın çok pahalı olması da bence önemli bir dezavantaj. Neden olduğunu tam anlayamadığım bir şekilde Ankara İstanbul uçak bilet ücreti, İstanbul'dan dünyanın pek çok yerine olan bilet ücretinden daha fazla. Bu durum ister istemez İstanbullu işverenlerimiz ile yürüttüğümüz projelerde bize rekabet gücünü yaratıyor. Umarım bu durum yakın zamanda THY'nin fiyat politikalarında değişiklik yapması ya da diğer havayollarının da Ankara-Atatürk Havalimanı uçuşlarına başlaması ile düzelir.

İklimlendirme sektörünün kamu kurumlarıyla olan diyalogunu nasıl buluyorsunuz? Bu diyalog nasıl geliştirilebilir?

Belirttiğimiz gibi Kamu yada devlet merkezinin Ankara'da olması, Ankara'da yerleşik firmaların kamu ile iletişimi açısından çok büyük avantaj. Aynı şehirde yaşıyor olmanın getirdiği ortak kültür açısından da başka şehirlerdeki meslektaşlarımıza göre Kamu çalışanı meslektaşlarımızla nispeten daha rahat ve sık iletişim içinde olmamız kamu kurumları ile olan ilişkilerimizin daha olumlu ve sağlıklı olmasını sağlıyor. Yine herhangi bir ihtiyaç durumunda isteyen kurum ile hemen bir araya gelebilme, toplantı yapabilme ve fikir alışverişinde bulunabilme imkânı da proje süreçlerine olumlu yansıyan bir kolaylık. Günümüzde kamu tarafından yapılan yatırımların İstanbul ve Marmara bölgesinden ziyade ülkenin hemen her bölge-

sine yayılmış olması Ankara ve çevre illerdeki sektör firmaları ile kamu kurumlarının iletişimini son derece olumlu olarak etkiliyor. Kamu tarafından yapılan yerel yatırımların artırılması, bunun yanında kamu çalışanlarının yakından kolaylıkla takip edebileceği eğitim, tanıtım ve fuarların İstanbul yanında Ankara ve diğer illerde de yapılması ve var olanların geliştirilmesi sektör ile Kamu kurumlarının ilişkisini olumlu yönde etkileyecektir diye düşünüyorum.

Sodex Ankara Fuarı sektöre hangi katkıları sağlayabilir?

Sodex Ankara Fuarı tabi olarak İstanbul fuarının yanında hem katılımcı sayısı hem de fiziksel imkânlar açısından son derece kısıtlı. Fuarın, katılımcı firmaların ilgisini daha fazla çekmesi için daha geniş bir alana ve çok daha fazla ziyaretçiye ihtiyacı var ama bu çok gerçekçi bir hedef olmaz. Bunun yerine eğitim ağırlıklı seminer ve konferansların artırılması, özel sektör ya da kamu alanlarında proje, tedarik ve uygulama kurum ve kuruluşlarında çalışan meslektaşlarımızın bir araya gelerek kendi tecrübe ve deneyimlerini diğer meslektaşlarımıza aktarma şansı bulacağı atölye çalışmaları ve panellerin artırılması gerek firmaların gerekse ziyaretçilerin Sodex'e olan ilgisini arttıracaktır diye düşünüyorum. Sodex Ankara'nın geliştirilmesi ve büyütülmesi mutlaka yukarıda da değindiğimiz gibi kamu kurumlarının sektörümüzle olan ilişkisine de son derece önemli katkılar sağlayacaktır.

Ankara'da olmak Türkiye'nin her yerine nakliye avantajı sağlıyor

Gönka Klima Genel Koordinatörü Ali Can Göncü: “Fabrikamızın Ankara'da olması, stratejik olarak Türkiye'nin her yerine nakliye avantajı sağlıyor. Çoğu Kurum ve idarelerinin, kontrol mercilerinin Ankara'da yer alması sebebiyle mantıklı bir seçim.”



Gönka'neden Ankara'da kuruldu?

Gönka'nın Ankara'da kurulma sebebi kurucularının Ankara'da olması. Tabi kuruluş yıllarında ticaret bu kadar uluslararası değildi. Ankara'nın merkez olması, devlet idarelerinin, kontrol mercilerinin Ankara'da yer alması ve tüm illere ulaşımın kolaylığı sebebi ile de mantıklı bir seçim olarak görülmüş. Fabrikamızın Ankara'da olması, stratejik olarak Türkiye'nin her yerine nakliye avantajı sağlıyor. Yurtdışına ara nakliyesiz limanlar üzerinden sevkiyat yapılamaması bir dezavantaj ancak lojistik olarak tüm bölgelere yakın. Bunun yanı sıra pazarlama faaliyetlerinde resmi kurumlara daha iyi tanıtım yapabilme şansımız var, ülke çapında servis ağımız olsa dahi fabrikamızdan çıkan servisin illere yakınlıktan dolayı ulaşım kolaylığı verimliliğimizi arttırmakta. Bu yüzden Ankara'da olmaktan her-

hangi bir şikâyetimiz yok, sadece ihracatımızı biraz kötü etkiliyor. Limanlara yakın bir yerde olsak belki ihracat anlamında daha avantajlı olabilirdik.

Devlet birçok konuda teşvikler veriyor ama limanlara ulaşım ve sevkiyat konusunda bildiğim kadarıyla bir teşvik yok. Sizce bu konuda ne yapılabilir?

Bu konu yurtdışındaki rekabetimizi oldukça etkilemekte, Uzakdoğu ürünleri ile ciddi bir fiyat rekabeti içerisindeyiz. Yurtiçinde olduğu gibi aynı rekabet yurtdışı pazarında da geçerli, bu noktada iç nakliye oldukça etkileyici bir rol oynamakta. Devletin ihracat için verdiği teşvikler arasına, ihracatı yapmış olan ürünlerin nakliyesi katılabilir. Bu hususta, yapılan ihracatı teşvik etmek amaçlı devlet ülke içi navlun bedellerinin belirli bir yüzdesini teşvik kapsamında firmalara geri ödeyebilir.

Limana yakın bir yerde olsaydınız bu size ne kadar avantaj sağlardı?

İklimlendirme sektöründe, nakliye yoğunluğuyla kapladığı hacimlerden dolayı yüksek nakliye ücretleri oluşturan kalem klima santralleri. Zaten bununla ilgili firmamız bir önlem almış durumda. İhracat ağırlıklı çalıştığımız için, demonte halde klima santrali gönderebiliyoruz. Bunu Türkiye’de birkaç firma daha yapıyor. Rapidbox serisi klima santrallerimiz bu problemin önüne geçmek adına attığımız bir adımdır. Belki ileride aynı kalitedeki ürünleri daha az maliyetle üretebilirsek ve nakliye bu avantajımızı kullanabilirsek Uzakdoğu veya Amerika’da da satışlarımızın olmaması için bir neden yok. Nakliyenin bize kötü bir etkisi olsa da bunu bir şekilde tolere edebilmiş durumdayız.

Az önce devlet kurumlarının Ankara’da olmasını fabrikanızın burada olması açısından bir avantaj olarak saydınız ama ben bunu görüştüğüm birçok firmada bunu bir şikâyet olarak duyuyorum. Üstüne üstlük %15 fazla olsa da yerli tercih edilir ibaresine rağmen bizim sektördeki firmaların devlet kurumlarına çok fazla girmediklerini görüyorum. Sizin böyle düşünmenizın sebebi nedir?

Aslında bu bizim de şikâyet ettiğimiz konulardan bir tanesi. Netice itibari ile bugün birçok sektördeki birçok yerli üreticimiz gibi Gönka Klima olarak bizlerde ithal ürünlere kıyasla çok daha kaliteli ve teknolojik olarak üstün ürünler üretebiliyoruz. Her ürün grubu için olmasa da birçok ürün grubunda bir yabancı marka eğilimi var. Kendine güveni olmayan insan ülkesine de güvenmez ve bir başkasından medet umar. Bizim görevimiz olabildiğince firma ve kurumları bu konuda teknik olarak bilgilendirmek.

Siz ne kadar içlerindesiniz bilmiyorum ama iklimlendirme sektörünün oldukça fazla sivil toplum kuruluşu var, bunlar da bu konuları çok iyi biliyorlar ve bu konuları konuştuklarını da biliyorum. Siz bunlardan bir sonuç çıkabileceğini düşünüyor musunuz? Bu %15 uygulanabilir bir şey mi?

Zannetmiyorum çünkü zaten piyasanın çoğunluğunu yabancı markaları buraya getirip satan firmalar oluşturuyor. Dolayısıyla kendi gelirlerine bir dezavantajı olacak bir durumu kimse desteklemeyecektir. Bu kuruluşların şu gibi avantajları tabi ki olmakta; mesela ülkemizde bir test laboratuvarı yapıldı. Bu Türkiye’de çok uzun yıllarca yapılamamış bir uygulama ve ben başarılı olacağını düşünüyorum. Buna vesile olduğu için de bu sivil toplum kuruluşları tebrik ediyoruz. Ancak bunun haricinde yerli üretimin teşvik edilmesine şu anki sivil toplum kuruluşlarının çok katkısı olacağını düşünmüyorum.

“Ankara’da savunma sanayi ağırlıkta. Bu yüzden ODTÜ’de okuyan makine mühendislerinin ilk hedefi, devlete yakın yerlerde daha yüksek beklentilerle çalışmak oluyor. Özel sektörü çok fazla tercih etmiyorlar.”

Peki, bir sektörün daha iyi bir düzeye gelmesi için yan sanayi çok önemli. Siz kendi alanınızda yeterince yan sanayi firmasının olduğunu düşünüyor musunuz?

Bilindik ve çoğu rakip gördüğümüz üreticilerinde kullandığı markaları kullanıyoruz tabi ki bunların çoğu maalesef ithal. Onaylı tedarikçi listemiz ile ilgili memnun olmadığımız bir durum söz konusu değil. Bizim kullanmış olduğumuz markalardan bazıları Türkiye’de yatırımlar da yaptı. Tabi ki de gönlümüz ister ki; sertifikalı, profesyonel, tamamen yerli fan-kompresör- evaporatör üreticimiz olsun ki biz de onlardan ürün alalım. Motor konusunda bunu aşmış durumdayız, yerli üretim motorlar kullanıyoruz. Bataryalarda zaten Türkiye’de çok büyük markalar var, onlarla çalışıyoruz. Fakat bizim konumuzla alakalı, özellikle soğutma grubu konusunda Türkiye çok geride kalmış. Biz bu cihazı 17 senedir üretiyoruz, Türkiye’de şu anda bunu üreten 3-4 tane firma var, tek sertifikalı üretim yapan firma da biziz. Sertifikadan kastım da; devlet ihalelerinde belirtilen şartnameye uygun sertifikalara sahibiz (örnek Eurovent). Dolayısıyla diğer üreticiler sadece endüstriyel proses cihazları üretirken, biz yabancı firmalara rakip olarak ürün ortaya koyabilen, onlarla rekabet edebilen tek firmayız. Ancak cihazın ana komponentlerine baktığımız zaman; kompresörler, evaporatör, kondansörler ithal olarak geliyor, Biz burada çok büyük bir mühendislik örneği ile üretiyoruz, konuyla ilgili çok ciddi yatırımlar yapıyoruz fakat bütün dünya bunu bu şekilde yapıyor. Artık hiç kimse her şeyi kendi envanterinde üretmiyor. Herkes belirli üreticileri kullanıyor. Türkiye’den böyle bir üretici çıkmamış. Bunun sebebi araştırılıp bazı teşvikler uygulanmalı diye düşünüyorum. Bir firmanın devlet teşvikleriyle, bir şekilde bu sektöre getirilmesi gerekiyor. Türkiye’de neden vidalı soğutma kompresörü üretilmesin? Keşke böyle bir şey olsa çünkü bu konu hakikaten çok önemli... Artık Türkiye yavaş yavaş üretimde ciddi anlamda söz sahibi oldu. Avrupa’nın gözü de buraya çevrildi. Birçok



firma Türkiye’de yatırımlarını yaptı çünkü Türklerin bu kapasiteye sahip olduklarını biliyorlar. Artık mühendislik anlamında ciddi yerlere geldiğimiz için bunların desteklenmesi gerekiyor.

Bursalı bir firma son Chillventa Fuarı’nda soğutma üzerine bir kompresör sergiledi.

Ne kadar güzel... Devletin de sektörel olarak destaya inip bir açıklama yapması gerekiyor. İthal edilen kalemlerin ithalat-ihracat açıklarındaki oranının ne olduğunu gözler önüne sermesi gerekiyor. Daha sonrasında da bu konuda çalışmalar yapması gerekiyor. Sektörde bu işe yatkın olan firmaları bir araya getirip ya da birkaç tane firma arasından seçimler yaparak belirli teşvikler çıkartması gerekir diye düşünüyorum. Bu sadece ilk yatırım teşviki olmamalı, devlet bu ürünlerin satışı, pazarlanması, dünyaya dağıtılması noktasında da destek vermeli. Çin’deki birçok firma bu şekilde, devlet desteğiyle büyüyor. Bu konuda belli bir aşama kaydedilmek isteniyorsa bu şekilde çalışmalar yapılmalı çünkü şu anda kimse bir kompresörü aynı fiyata bir Alman firmasından almak varken Türkiye’de kompresör üreten bir firmadan almak istemez.

Yabancı ortaklık konusuna nasıl bakıyorsunuz?

Açıkçası biz şu an o aşamalara çok sıcak bakmıyoruz çünkü biz GÖNKA olarak gelebileceğimiz son noktayı zorladığımız anda bu tip tekliflere açık hale geliriz. Her firmanın belirli bir büyüme eğrisi vardır, GÖNKA hala o büyüme eğrisinde stabil olarak yoluna devam ediyor. Önümüzde büyüyeceğimiz daha çok alan var. Ne zaman kendi başımıza büyüme noktasında minimal seviyelere ineriz, o zaman global bir firmayla ortaklık düşünüp daha fazla büyümeye çalışırız. Ancak dediğiniz gibi; tabi ki de bazı görüşmelerimiz oluyor.

İnsan kaynağı konusunda Ankara’da durum nasıl?

Bu son dönemlerde açıkçası ülkede çok büyük oranda işsizliklerden bahsediliyor fakat biz kalifiye personel bulma konusunda sıkıntı yaşıyoruz. Özellikle fabrikada çalışacak elektrik, mekanik, soğutma çevirimi konusunda ciddi anlamda geçmiş olan kişileri bulmakta biraz zorlanıyoruz ki bu anlamda birçok profesyonel insan kaynakları firmasıyla da çalışıyoruz. Bu açıdan Ankara çok verimli bir şehir değil. Bu noktada devlet kurumlarının burada olması bu sefer dezavantaj olarak karşımıza çıkıyor çünkü Ankara denilince akla bir memur şehri geliyor.

Peki, bu aşılabılır mı? Ya da aşılması için neler yapılabilir?

Yönlendirmelerin yapılması lazım, meslek okullarının daha fazla açılması gerekiyor. Mesela organize sanayi bölgesine bir meslek lisesi açıldı, oranın bize çok faydası olacağını düşünüyoruz çünkü oradan buraya uygun, burada çalışabilecek elektrik teknisyenler, soğutma teknisyenler olacaktır.

Ankara’da bir fuar yapılıyor, daha önce de katıldınız, Ankaralı bir firma olarak Ankara’da bir fuar olması sizin için ne ifade ediyor?

Daha önceden katılma amacımız, özellikle Ankara’da olan müteahhit firmalara ve kurumlara cihazlarımızı sergilemekti. Fuar, yaptığımız yenilikleri göstererek kalite farklılıklarını anlatmamıza yarayan, daha da önemlisi idare içerisindeki kontrolörlere bu bilgileri daha görsel bir şekilde aktarmamızı sağlayan bir organizasyon. Pazarlama faaliyetleri olarak ziyaretler yapılıyor fakat maalesef her zaman bir fabrika ziyareti yaptırılmıyor. Bu sene yoğunluğumuzdan ötürü katılmıyoruz ama bundan sonrakine katılabiliriz. Alan olarak da, katılımcı sayısı olarak Ankara’da gerçekleştirilen bu fuarın daha çok geliştirilmesi gerektiğini ve şehir dışı katılımcılarına yönelik daha iyi tanıtımlar yapılması gerektiğini düşünüyoruz.

Teşekkür ediyorum.

THE GREENPARK HOTELS

ANKARA'NIN HAVASINI DEĞİŞTİRECEK!

THE GREENPARK HOTELS / ANKARA İLE **DOĞUŞTEKNİK** OLARAK BİZ DE BAŞKENTİMİZDE OLMAKTAN GURUR DUYACAĞIZ.



The Greenpark Hotels/Ankara - Çankaya Çukurambar mevkiinde yer alan, çok yakında hizmete açılacak olan 300 oda ve 600 yatak kapasiteli The Greenpark otelleri zincirine en anlamlı halka olarak ilave edildi.

Bu görkemli otelde misafirlerinin konforlu bir şekilde rahat edebilmesi için hiçbir şeyden kaçınmayan turizm sektörünün önde gelen firmalarından ve duayenlerinden ADİL ÜSTÜNDAĞ ve çalışma arkadaşları, önceki tüm projelerinde olduğu gibi gene **DOĞUŞTEKNİK** markasını tercih ederek bizi onurlandırdı.

Böyle yatırımcılarımız sayesinde sağlanan istihdam ve katma değere ihtiyacımızın olduğu bilinciyle **THE GREENPARK HOTELS/ANKARA'** nın ülkemize hayırlı olması dileriz.



DOĞUŞ TEKNİK
KLİMA HAVALANDIRMA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Doğuş Teknik Klima Havalandırma San. ve Tic. Ltd. Şti.
Merkez Ofis: Oruç Reis Mahallesi Vadi Caddesi Giyimkent
Sitesi A3 Bl.No:10A (106) Esenler / İstanbul
Telefon: (0212) 332 12 16 (Pbx) • Faks: (0212) 289 59 73
Fabrika Telefon: (0282) 437 72 12
mail: info@dogusteknik.com • teklif@dogusteknik.com
www.dogusteknik.com

Ankara'da üretici olmanın çok fazla dezavantajı var

Kodsan İş Analizi ve Geliştirme Yöneticisi Can Kodaman: “Ne kadar hızlı ürün teslim ettiğiniz, ne kadar kaliteli üretim yaptığınız çok daha büyük önem taşıyor. Bu açıdan ulaşımı büyük bir sıkıntı olarak görmüyorum.



Sürekli olarak yeni ürünleriyle uluslararası fuarlarda yer alan Kodsan, iklimlendirme sektöründe Ankara'nın önemli firmalarından birisi. İklimlendirme sektöründe dünyanın önemli markalarından Caleffi ile yaptığı işbirliğiyle üretimini geliştiren Kodsan'ın İş Analizi ve Geliştirme Yöneticisi Can Kodaman'la Ankara ve iklimlendirme sektörü üzerine konuştuk.

Ankara'da üretici bir firma olmanın avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirebilir misiniz?

Ankara'da üretici olmanın çok fazla dezavantajı var. Belki en önemlisi, devlet direkt olarak size bakıyor. Başka illerde faaliyet gösteren firmalara uygulanamayan yaptırımlar, Ankaralı firmalara anında uygulanıyor. Biz bütün kurallara uygun hareket ediyoruz ama Ankara'nın 30-40 km dışındaki firmalar hemen hemen hiçbir kanuni yükümlülüğünü yerine getirmeden üretim yapabiliyorlar. Netice olarak bizim pazarda o firmalarla yarışmamız bekleniyor. Devletin bize yüklediği sorumluluklar bizim boyutlarımızdaki üretici firmalar için çok cid-

di külfetler getiriyor. Bu noktada, devletin yüklediği sorumlulukları yerine getiren firmalara bir takım kolaylıklar göstermesi gerektiğine inanıyorum.

Sizin ürün gruplarınız göz önünde tutulduğunda yan sanayi açısından Ankara'nın durumu nasıl?

Bizim ürün grubumuzda yan sanayi açısından bir gelişmişlik söz konusu olduğunu söyleyebilirim. Zaten Aselsan, Roketsan gibi devlet kurumları Ankara'nın yan sanayisini oldukça geliştirdi. Örneğin Ostim'deki küçük atölyelerin iş çıkarma kabiliyetleri çok arttı. Bu gelişmişlikten bizde oldukça faydalaniyoruz. Kalifiye eleman konusunda sıkıntı çekmiyoruz. Elbette İstanbul kadar olmasa da Türkiye'nin diğer illerine göre çok ilerideyiz. Kısa hem insan kaynağı hem de malzeme tedariki açısından Türkiye'nin geneline göre çok daha iyi durumdayız.

Türkiye'de devlet hala en iyi alıcı, bu anlamda Ankara'da olmak bir avantaj mı?

Biz devlet ihalelerine firma prensibi (satış kanalları yönetimi) gereği girmiyoruz. Fakat yine de bayilerimiz bu ihalelere giriyorlar ve dolaylı olarak devlet kurumlarına ürün verebiliyoruz.

Birçok ülkeye ihracat gerçekleştiriyorsunuz ve ürünleriniz daha çok havaleli ürünlerden oluşuyor. Büyük ihtimale deniz yolunu kullanıyorsunuz ve Ankara bu anlamda denize uzak. Nasıl bir yol izliyorsunuz?

Biz Kodsan olarak 25'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. 2016 sonuna kadar bu sayının 40'ın üstüne çıkacağını ön görüyoruz. Türkiye'de nakliye rekabet şartları nedeniyle birçok ülkeye nazaran oldukça ucuz. Zaten çevre ülkelere de daha çok karayolunu kullanarak nakliye yapıyoruz. Avrupa'da İspanya, Fransa gibi nispeten uzak ülkelere yaptığımız ticarete deniz yolunu kullanıyoruz. Zaten ürün bir kere denize açıldığında, Avustralya'ya gitmesi ile İtalya'ya gitmesi arasında çok büyük fark oluşmuyor. Dolayısıyla farklı ülkelerdeki rakiplerimiz içinde aynı maliyetler söz konusu olduğu için nakliye maliyeti çok büyük önem arz etmiyor. Bu aşamada sizin ne kadar hızlı ürün teslim edebildiğiniz, ne kadar kaliteli

üretim yapabildiğiniz daha büyük önem taşıyor. Bu açıdan ulaşımı büyük bir sıkıntı olarak görmüyorum. Havaleli ürünlere sahip olduğumuz için, ürünleri taşıdığımız konteynırın hacimlerine göre ürünlerimizi tasarlıyoruz. Bu da son kullanıcı açısından % 5 ila 10 daha uygun fiyat anlamına geliyor. Lojistiğini bile çok ince hesaplarla yapıyoruz.

Organize sanayi bölgelerinde olmanızın ne gibi avantajları var?

Çok ciddi avantajları var. Öncelikle doğal gaz, elektrik ve su giderleri normal tüketicilere göre daha uygun fiyatlara kullanılır. Ankara gelişmişlik açısından 1. Bölge olarak geçer ama OSB'de olduğunuzda 2. Bölge olarak işlem yürütülür. Bu da teşvik alma imkânlarında ek faydalar demektir. Özellikle gelişmekte olan illerde teşvik kapsamı OSB içinde ve dışında çok büyük değişiklikler gösterebiliyor. Birçok firma bir arada olduğu için tedarik açısından da avantajlar oluyor. Neticede her firma kendine yakın bir firmadan tedarik etmek ister. Yine bizim açımızdan önemli bir proje olan, kalifiye eleman yetiştirmek adına burada 3000 öğrenci kapasiteli bir meslek lisesi açıldı. Burada yer alan firmaların taleplerine uygun kaliteli bir eğitim programı hazırlandı. Seneler içerisinde kalifiye eleman problemi çözülmüş olacaktır. Artık dünyanın gerçeği, eğitilmiş elemanlarla çalışmak... OSB'lerde bir arada bulunduğu zaman ortak sorunlara, ortak çözüm üretmek daha kolay oluyor.

Yabancı ortaklı bir yapı, üretim için ne kadar önemli?

Bilindiği gibi Caleffi ile ortaklığımız var. Caleffi ile üretim konusunda görüşmeler yapıyoruz. Bu görüşmelere Ar-Ge müdürleri katıldılar. Onların sisteme bakış açılarıyla bizim bakış açılarımız çok farklı, onlar tümüyle sürdürülebilirlik ve esnek üretim açısından bakıyorlar. Bu da bize önemli katkılar sağladı. Örneğin bize bizim düşünmediğimiz brüt marjları bırakmaya razılar. Çünkü Türkiye'de eğer elektronik bir ürün yapmıyorsanız net yüzde 15'lik marjlara razısınız. Üretimde sağladığınız kaliteli üretim ve sunduğunuz hizmetle ne kadar katma değer sağlıyorsanız, alabildiğiniz marjınız da ona göre artıyor.

Sodex Ankara Fuarı'na katılıyorsunuz. Bu fuar sizin için neden önemli?

ISK-Sodex İstanbul Fuarı'nda ticaret daha çok firmalar arasında gerçekleşiyor. Bizim Kodsan Caleffi'deki ürünlerimiz, daha çok son kullanıcıya, küçük işletme sahibi olan tesisatçılara yönelik ürünlerden oluşuyor. Bu anlamda yerel fuarlar çok daha büyük önem kazanıyor. Bölgesel faaliyetlerde bulunan firmalara ulaşma imkânını daha çok Sodex Ankara türündeki fuarlar sağlıyor. Sodex Ankara Fuarı'nın bir diğer önemi de, devlet kurumlarından ziyaretçilerin geliyor olması. Bu sayede markanızı devlet kurumlarına tanıtmaya şansınız da oluyor. Her ne kadar biz firma olarak devlet ihalelerine girmiyor olsak da, bayilerimiz bu ihalelere giriyorlar ve dolaylı olarak bizde devlet kurumlarına ürün veriyoruz.



ISH 2015 Fuarı yeni bir ziyaretçi rekoru kırdı

İklimlendirme sektöründeki en son ürün, teknoloji ve sektöre dair çözümlerin paylaşıldığı ISH 2015 Fuarı'na, dünyanın 50 ülkesinden 2 bin 400 firma, Türkiye'den ise 98 firma ile katıldı.



Dünyanın En Büyük Banyo, Yapı, Enerji, İklimlendirme Teknolojisi ve Yenilenebilir Enerji Sektörlerindeki Ticari Fuarı ISH, uluslararası ziyaret bakımından ciddi bir artış göstererek 198,000 ziyaretçi ile yeni bir rekoru kırdı.

1960 yılından bu yana, iki yılda bir düzenlenen ISH Frankfurt Fuarı, dünya pazarındaki en son ürün, teknoloji ve sektöre dair çözümlerin paylaşıldığı, alanında, dünyanın en önde gelen fuarı olma özelliğine sahip. ISH Fuarı'na katılan firmalar; yenilikçi banyo tasarımlarından, verimli enerji kullanımına, ısıtma ve klima teknolojilerinden, yenilebilir enerjiye kadar, dünyanın en büyük vitrininde ürünlerini

sergileme ve gözlemleme şansına sahip oluyorlar. Çok geniş bir ziyaretçi profiline sahip fuarda konferans ve tartışma programı yapıldı. Sektördeki en son ürün, teknoloji ve sektöre dair çözümlerin paylaşıldığı fuara, dünyanın 50 ülkesinden 2 bin 400 firma, Türkiye'den ise 98 firma ile katıldı. Dünya radyatör üretiminin yüzde 25'ini üreten ve bu rakamla dünya birinci olan Türkiye, fuarda ısıtma, soğutma, havalandırma sistemleri ile ürünlerini dünya ile paylaştı. 260,000 m²'ye yakın bir alanda 2,465 üretici firmanın en yenilikçi ürünlerini dünya pazarına tanıtmaya imkânı bulunduğu ISH Fuarı, 198,000 civarında ziyaretçi sayısını bir önceki fuara kıyasla %5 artırdı. ISH Fuarı ziyaretçilerinin %37'si Almanya dışından geliyor. ISH'nin uluslararası ziyaretçi sayısını %16 arttırması ve bu ziyaretçilerin bir çoğunun İtalya, Fransa, Hollanda, İsviçre ve Çin'den geliyor olması fuarın uluslararası olma düzeyi ile ilgili haklı tezini bir kez daha onayladı. Amerika, İngiltere ve İrlanda'dan ziyaretçi sayısının olumlu yükselişi önemli bir gelişmeydi. Bütün bunlara ek olarak ISH 2015'in 618 yeni katılımcısı sektörün iyiye gittiği yönündeki tezlerini doğruladılar. Messe Frankfurt GmbH Başkanı ve CEO'su Wolfgang Marzin; "Isıtma, havalandırma ve iklimlendirme sektörleri en son ürün ve hizmetlerini sergilemek için yılın ilk etkinliği olan ISH Fuarı'nda buluşur. Konusunda ve ürün grubunun genişliği ile dünyanın en büyük fuarındır. Buna bağlı olarak da yurt dışından gelen ziyaretçilerin sayısındaki artıştan çok büyük mutluluk duyuyoruz. ISH 2015 Fuarı'nın olağanüstü başarısı ve sektörün pozitif havasını yansıtan önemli rakamlarından son derece memnunuz, artan katılımcı ve ziyaretçi sayısı





ile fuar bir kez daha lider uluslararası rolünü kanıtlamış oldu. dedi.

Fuarın açılışını Alman Federal Çevre, Doğa Koruma, Yapı ve Nükleer Güvenlik Bakanı Barbara Hendricks ve Hesse Bölgesi Başkanı Volker Bouffier'ın yapması, ISH Fuarı'nın önemli sosyal konular ile ilgili öneminin bir kez daha altını çizdi. ISH, sürdürülebilir sanitasyon çözümleri, yenilikçi banyo dizaynları ve enerji verimli ısı teknolojilerinin yenilenebilir enerjiler ve çevre dostu iklimlendirme, soğutma ve havalandırma teknolojilerinin kombinasyonu olan dünyanın en büyük fuarı... ISH bu yılda sektörün en önemli paydaşlarını tek bir çatı altında bir araya getirdi. Sektör firmalarının sunduğu ürün ve hizmetlerin ilgilileriyle buluşmasını sağladı. ISH Fuarı'nda ayrıca birçok seminer gerçekleştirildi. Bir sonraki ISH Fuarı, 14-18 Mart 2017 tarihleri arasında Frankfurt Am Main'de gerçekleşecek.

PARTNER ÜLKE POLONYA

ISH 2015 Fuarı'nda ilk kez partner ülke konsepti bu yıl ilk kez uygulandı. 80'e yakın firma ile fuara katılan Polonya ISH'nin partner ülkesiydi. Partner ülke konsepti ile birlikte Almanya ve Polonya arasında birçok iş bağlantısı gerçekleştirildi ve iki ülke arasındaki ticari ilişkiler kuvvetlendi. İSİB 2017 yılında düzenlenecek fuarda Türkiye'nin Partner ülke olması için çalışmalar yürütüyor.



İSİB'İN 2017 YILIN İÇİN "PARTNER ÜLKE TÜRKİYE" ÇALIŞMALARI

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) birçok yurt dışı fuarda olduğu gibi ISH 2015 Fuarı'nda da Türk ihracatçıların yanında. Fuara özel çalışmalar gerçekleştiren İSİB, fuar alanında ihracatçılarına ve ziyaretçilerine özel lonca organize etti. İSİB Frankfurt şehir merkezinde ve fuar alanında birçok mecrada Türk iklimlendirme sektörünü tanıtıcı reklamlarla donattı. İSİB Uzmanı Şeref Canlı, Türkiye'nin 2014 ihracat rakamlarından ısıtma, havalandırma ve tesisat konusunda 4,6 milyar dolarlık ihracat yaptıklarını ve 2023 hedeflerinde sektörün 25 milyar ihracatı yakalamak için çalıştıklarını söyledi. Canlı, iki yılda bir yapılan dünyanın en büyük fuarı ISH'nin 2017 yılının için "Partner Ülke" çalışmalarının olduğunu belirtti.

TERMO KLİMA ÖZEL STANDIYLA FUARDAYDI

7 yıldır Türk iklimlendirme sektörünün nabzını tutan, sektörel yayıncılığa farklı bir perspektif sunan Termo Klima bu yıl da ISH Fuarı'ndaydı. Termo Klima yurt dışı fuarlarda sektör firmalarına destek olmak amacıyla fuarda özel standıyla yerini aldı.



ISH 2015
Fuarı'na katılan
Türk firmalarının
standlarından
görüntüler



AEON



AFS



ALBAKSAN



ANT KALIP



ARANGÜL



ASTERM



ATC - AIR TRADE CENTRE



AYVAZ



BAHÇIVAN - BVN



BES YAPI



BORPAN



CARISA



COŞKUNÖZ - COPA



CVSAIR



ÇELİKPAN



ÇETİK ISI



DAIKIN



DOĞU İKLİMLENDİRME



DUYAR VANA



E.C.A.



E.C.A. SEREL



ECOSTAR



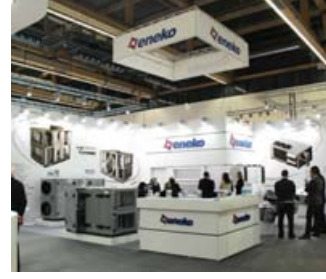
EKOVAL



EMİN TEKNİK



EMT CONTROLS



ENeko



ENPİ ELEKTRONİK



ERASLAN



EREN VANA - EVS



ERKU DIŞ TİCARET



ERTA ELEKTRONİK



ESKA VANA



EZİNÇ



FAF VANA



FIRAT



FORMÜL



FRİTERM



GASSERO



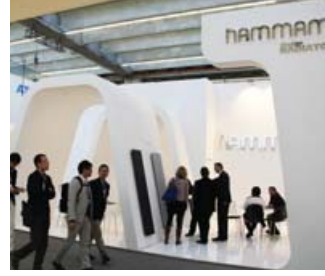
GF+ - HAKAN PLASTİK



GOLDSUN



GÜÇTAY



HAMMAM



IMPELAIR



INTERMETALFLEX



ISIDEM



IŞIL - FLEXIVA



JAPAR



KALDE



KARYER



KAS



KLEPSAN



KODSAN



KONVEYOR



KUZUFLEX



MGT



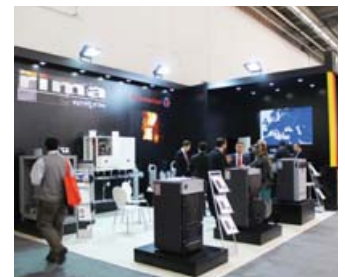
MITANOX



**NORM BAĞLANTI VE
TESBİT ELEMANLARI**



ODE



ÖNMETAL - RIMA



PAKTERMO



PEKSA



PENTA



PLATINFLEX



SOLİMPEKS



SPK



TDS - TEKNECİLER



TEBA



TEKSAN



TERMODİNAMİK



TERMOPAN



THERMOKOZ



TORUN METAL



ULPATEK



ÜNMAK



ÜNTES



ÜNVEREN



ÜRET



VENTAS



YMS - YILDIZ İNŞAAT

AFS, ISH Fuarı'na flexible hava kanallarıyla damga vurdu

AFS; 10-14 Mart tarihleri arasında Almanya'da düzenlenen Banyo, Yapı, Enerji, Klima Teknolojileri ve Yenilenebilir Enerji Teknolojileri Fuarı ISH'da alüminyum flexible hava kanalları, endüstriyel flexible hava kanalları, konnektör ve Conair ürün yelpazesi ile ziyaretçilerinden tam not aldı.

Ürünlerini uluslararası platformlarda sergilemeye önem veren AFS, ziyaretçilerin yoğun ilgi gösterdiği fuarda, üretimini yaptığı alüminyum ve endüstriyel flexible hava kanallarının yanı sıra konnektörlerini ve Conair markalı menfez, panjur ve anemostadlarını tanıttı. Uluslararası fuar organizasyonlarının ihracat pazarlarını zenginleştirmede bir fırsat olduğunu dile getiren AFS Genel Koordinatörü Zahid Poyraz, "ISH sektörümüz için önem taşıyan ve yoğun katılımın gerçekleştiği bir fuar organizasyonu. Üretimini yaptığımız flexible hava kanallarımız ile fuara katıldık. Ürünlerimize gösterilen ilgiden son derece memnunuz." dedi.

Fuarda çevre dostu Greenguard sertifikalı ISOAFS, SONOAFS ALU, UL Listed Amerika ve Kanada sertifikalı ALUAFS. UL ile öne çıkan AFS; PU endüstriyel hortum ve CLIP endüstriyel flexible hava kanallarının yanı sıra Conair markalı menfez, panjur ve anemostadlarını sergiledi.

AFS'nin dünyanın greenguard sertifikalı önemli firmalarından biri olarak fuarlarda çevre dostu ürünleriyle öne çıktığını dile getiren Poyraz "Greenguard sertifikalı ürünlerimiz, EPA, Germany's Blue Angel Program, State of California & Reputable Public Health Agencies tarafından belirlenen emisyon kriterleri baz alınarak, 10 binden fazla kimyasal emisyon kriter testlerinden geçer. Bu ürünler, içerdikleri kritik öneme sahip kimyasal maddeler baz alınarak her üç ayda bir olmak üzere yılda dört defa incelemenden geçer ve her yıl yeniden test edilir. Dolayısıyla Greenguard sertifikası bir ürünün düşük emisyonu sahip olduğunu belgeler." dedi.

Bu yıl içerisinde Dubai Big 5, AHR Expo, Climatizacion fuarlarında ürün yelpazesini tanıtan AFS, ISH'ın ardından 2015 yılı içerisinde China Ref ve Interclima fuarlarına katılacak.



30 yıldır Çelik, Paslanmaz çelik ve Alüminyum radyatör ve havlupan üretmekte ve basta Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok yabancı ülkeye ürünlerini ihraç eden Carisa her iki yıl-

Carisa 8. Kez ISH Fuar'ında

da bir düzenlenen ISH Fuar'ına 8. kez katılım sağladı.

Carisa Dizayn Radyatörleri, 2015 yılbaşında pazara sunduğu yeni modellerini tanıtmak, hem mevcut müşterileriyle ilişkilerini tazelemek, hem de yeni müşteriler edinmek amacıyla her iki yılda bir olduğu gibi, bu yıl da fuardaki yerini aldı. Bu yılki fuar, 2013 yılında gerçekleşen bir önceki fuara göre daha hareketli ve verimli olduğunu belirten Carisa Satış Müdürü Burcu Uyar; "Standımıza gelen ziyaretçi sayısı, bir önceki fuara göre %50 oranında artış gösterdi. Genel olarak bakıldığında, sektörel bazda bir durgunluk yaşanırken, fuara katılım sayısı buna ters orantılı olarak daha artmıştır. Carisa, 2015 yılında ürün gamını yenileyerek dekoratif ürünlere ağırlık verdi. Firmamızın en çok ilgi çeken ürünü, döküm radyatörlere muadil olarak piyasa sürdüğü, üstün performans gösteren yeni ürünleri oldu. Firmamız, bu ürünlerle pazar payını arttırmayı hedeflemektedir." bilgisini verdi.

Copa yeni ürünleri ile göz doldurdu

Copa'nın sürekli katılımcı olarak yer aldığı; Isıtma, soğutma, izolasyon, banyo-sihhi tesisat ve havalandırma sektörleri için dünya çapında önemli bir yeri olan ISH 2015 Fuarı'nda Copa, standı kadar yeni ürünleriyle de fuara damgasını vuran marka oldu. Fuarda ilk kez görücüye çıkan 12 litre kapasiteli hermetik şofben ve oda termostatlar beklenenin üstünde beğeni topladı. Copa, 2 kattan oluşan 160 m²'lik özel tasarımı standında bine yakın ziyaretçi ağırladı. Fuar süresince 209 toplantı yapan Copa, 27 farklı ülkenin distribütörleri ile görüşerek, önemli iş bağlantıları kurdu. Copa standına Almanya'da faaliyet gösteren COPA Heizung GmbH bayilerinin de ilgisi büyüktü. Fuar sonrası yapılan değerlendirmelerde bu yılki ISH Fuarı'nın, öncekilere kıyasla en yoğun ziyaretçi alan ve en verimli geçen fuar olduğu gözlemlendi.



Çukurova Isı Almanya'da 2 fuara birden katılım gerçekleştirdi



Çukurova Isı Almanya'da düzenlenen 2 fuara birden katılım gerçekleştirdi. İlki 24-28 Şubat tarihlerinde ve üç senede bir düzenlenen R+T 2015, ikincisi ise 10-14 Mart tarihlerinde ve iki senede bir düzenlenen dünyanın en büyük HVAC fuarlarından olan ISH 2015 fuarlarına katıldı. Kendi markaları olan Goldsun, Goldsun CC ve Silversun ürünlerini sergileyen Çukurova Isı'ya ilgi çok yoğunlu. Yüksek yoğunluklu elektrikli ısıtıcılar, seramik plakalı radyant ve borulu radyant ürünlerini sergileyen Çukurova Isı'ya Kolombiya'dan Avustralya'ya kadar dünyanın dört bir tarafından ziyaretçi geldi. Hali hazırda Belçika, Hollanda, Danimarka, Lüksemburg gibi ülkelerde distribütörü bulunan Çukurova Isı bu fuarlar vasıtasıyla distribütör ağını genişleteceğine inancı tamdır ve 2023 hedefleri için çalışmanın gururunu yaşamaktadır.

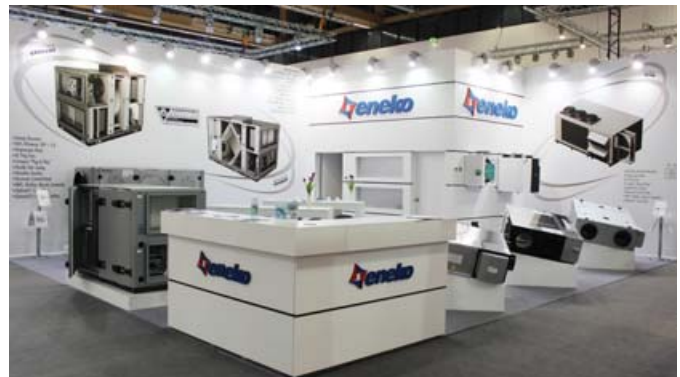
ENEKO ISH Frankfurt Fuarında, teknik çözümler yaratan yüksek verimli yeni cihazları ile ilgi odağı oldu

HVAC sektörünün önde gelen firmalarından ENEKO, ISH Fuarı'nda dünyanın dört bir yanından gelen misafirlerini ileri teknoloji ürünleriyle buluşturdu.

ISH fuarına altı yıldan bu yana aralıksız katılım sağlayan ve üretiminin yaklaşık %50'sini Avrupa pazarına ihraç eden ENEKO, önceki yıllarda olduğu gibi 2015 ISH Fuarı'nda da AR&GE mühendisleri tarafından geliştirilen yüksek enerji verimliliğine sahip ürünleri ve kalitesiyle ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekti. Fuar ziyaretçileri; keyifli bir ortamda ENEKO'nun ürünlerini ve yeniliklerini görme şansına sahip oldular.

Sektöründe, her zaman AR&GE' si ve verimliliği yüksek yenilikçi dizaynları ile bilinen ENEKO yine otomasyonu üzerinde olan, paket tip, yüksek verimli, yeni teknoloji cihazlarını sergiledi. Avrupa Pazarının beklentilerine cevap veren yüksek enerji verimliliğine sahip, konut ve tavan tipi ısı geri kazanım cihazlarının yanı sıra, rotorlu ve plakalı ısı geri kazanımlı havalandırma santralleri, Dx Havalandırma Santralleri ve Rotorlu ısı geri kazanımlı rooftop cihazları özellikle ilgi gören ürünler arasındaydı. ENEKO'nun ISH 2015 Fuarında Bilgi Aktardığı Ana Ürün Grupları

- Konut Tipi Isı Geri Kazanımlı Havalandırma Cihazları
- Tavan Tipi Isı Geri Kazanımlı Havalandırma Cihazları
- Havalandırma Santralleri
- Dx Paket Havalandırma Sistemleri
- Mutfak Havalandırma Sistemleri
- Havuz Havalandırma Sistemleri
- Yüksek Verimli Isı Geri Kazanımlı Havalandırma Sistemleri



Eska Valve, ISH 2015 Fuar'ında büyük ilgi gördü



Kurulduğu günden bu yana, adı sürekli olarak ilkler ve yeniliklerle anılan Eska Valve, ISH 2015'de gaz regülatörlerini, gaz filtrelerini, gaz valflerini, mekanik deprem valflerini, gaz alarm cihazlarını, solenoid valflerini ve bunun gibi birçok endüstriyel ve evsel kullanım alanlarında kullanılan otomatik akış kontrol, güvenlik ve ayar ürünlerini sergileme fırsatı buldu.

Fuarda dünyanın birçok farklı yerinden gelen ziyaretçiler ile çok önemli bağlantılar yapan Eska Valve, mevcut müşterileri ile de kurduğu ilişkileri güçlendirdi. Eska Valve, ISH Fuarı'nda ziyaretçilerine; yeni ürünlerini ve mevcut ürünlerinin üstün yanlarını, teknolojik alt yapısındaki gelişmeleri, ülkesel bazda yaptığı pazarlama çalışmalarını anlatma fırsatı buldu.

FriTerm ilk kez ISH 2015 Frankfurt Fuarı'na katıldı

FriTerm 10- 14 Mart 2015 tarihlerinde Messe Frankfurt Fuar Merkezi'ndeki ISH 2015 fuarına katıldı.

ISH fuarı özellikle, bina, enerji, iklimlendirme teknolojileri, yenilenebilir enerji sistemleri ürünlerinin sunulduğu bir show görevindeydi. 5 Günlük fuarda FriTerm 21 m²'lik stand alanında ziyaretçilerini ağırladı.

Fuarda standart kuru soğutucu yanında ziyaretçiler özellikle inline ve şaşırtmalı boru dizilimlerindeki yüksek verimli ısı geri kazanım bataryalarına ilgi gösterdi. Bu sırada kendilerine ürün çeşitliğimiz hakkında bilgiler verilmiştir.

FriTerm olarak fuarda kurduğumuz kontaklardan memnunuz. İnanıyoruz ki bu Fuar FriTerm'in pazardaki pozisyonunu daha da geliştirecek ve ileriye dönük değerlendirildiğinde yeni pazarlar ve müşteriler anlamında oldukça pozitif bir etki yapacaktır.



Karyer ISH 2015 Fuarı'na enerji tasarrufu sağlayan ürünleri ile katıldı



İklimlendirme sektöründe ve uluslararası piyasalarda, Türkiye'nin öncü markalarından Karyer, 10-14 Mart 2015 tarihinde Frankfurt şehrinde düzenlenen ISH 2015 Fuarı'nda tüm dünyadan gelen ziyaretçilere ürünlerini tanıtmaya fırsatı buldu. Karyer, standında ısı geri kazanım eşanjörleri, ısı borusu (heat pipe), ısı pompası (heat pump), konvektör bataryaları, su bataryaları ve klima sektörüne yönelik benzeri ürünler sergiledi.

Karyer'in klima santrallerinde enerji tasarrufu sağlayan ürünleri Döner Teker Tip Isı ve Nem Geri Kazanım eşanjörleri ve Plakalı Isı Geri Kazanım eşanjörleri ziyaretçilerin ilgisini ve beğenisini topladı. Rekabetçi, uluslararası kalite standartlarına uygun, enerji verimliliğini ön plana çıkaran ürünler ile fuardan oldukça olumlu geri dönüşler alındı. Karyer hedeflerini daha da büyötmeye, sektörün ihtiyaçlarına cevap verebilmek için yeni yatırım çalışmaları yapmaya ve ihracatını arttırmaya devam etmektedir.

Kodsan 6. kez Katıldığı ISH 2015 Fuarı'nda ürünleriyle büyük ilgi topladı

Dünyanın en önemli sektörel fuarlarından olan ISH Frankfurt Fuarı'nda yüzlerce kişiyi ağırlayan Kodsan, bir kez daha fuarlardaki başarısını ispatladı. Yoğun Ar-Ge çalışmaları sonucunda birçok yeni ürün geliştiren Kodsan, Frankfurt Fuarı'nda tiz çalışmalarının meyvesi olan ürünlerinin

lansmanını gerçekleştirdi. 30'dan fazla ülkeye ürünlerini ihraç eden Kodsan, bünyesindeki ihracat ekibinin oldukça fazla ziyaretçi ile tanıştığını, müşterileri ile yeni bağlantılar kurarak yeni pazarlara ulaştığını belirterek fuardan memnun kaldıklarını ilettiler. Kodsan ekibi dünyadaki gelişmeleri



her zaman yakından takip edeceklerini vurgulayarak fuar maratonunun devam edeceğini belirtti.

MGT artık yurt dışı pazarda daha fazla söz sahibi



25 yıldır HVAC sistemleri konularında faaliyet gösteren, sektörün önde gelen kuruluşlarından MGT Filtre yurt dışı fuarlara katılarak ülkemizi temsil etme geleneğini sürdürüyor. Filtrasyon konularında kalite standartları çerçevesinde ürün ve yenilikçi çözümler üreterek faaliyetlerini devam eden MGT Filtre, Frankfurt'ta gerçekleştirilen ISH Fuarı'nda kaliteli filtrasyon için ülkemizde ürettiği ürünleri ile birçok ülkeden gelen ziyaretçileri gösterişli standında ağırladı. İklimlendirme sektörünün kalbinin attığı organizasyonların başında gelen ve yüze yakın Türk firmasının yer aldığı, ISH Fuarı'nda yenilikçi ürünleriyle dikkatleri üzerine çeken MGT Filtre Genel Müdür Yardımcısı Onur Töngüt, MGT Filtre'nin sektörümüzün öncü firmalarıyla beraber uluslararası pazarda daha çok

yer alabilmek amaçlarının devam ettiğini, mümkün olduğunca ihracat payını arttırmak istediklerini belirtti.

MGT 2014'TE 52 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ

Sektörün önemli fuar organizasyonlarında mutlaka yer aldıklarını, bu organizasyonların MGT Filtre'nin 2014 yılında 52 ülkeye ihracat gerçekleştirmesinde büyük payı olduğunu belirten Töngüt, ISH Fuarı'nın da MGT Filtre ve Türk iklimlendirme sektörü açısından çok olumlu geçtiğini belirtti. Töngüt, "ISH Fuarı, ziyaretçiler hatta diğer katılımcıların gözünde MGT Filtre'ye karşı oluşan güvenle birlikte fuar her geçen yıl daha da verimli sonuçlanıyor. Bu güven 2014 yılında 52 ülkeye ihracat gerçekleştirmemizi sağladı." bilgisini verdi. ISH Fuarı'nda ürün gamında bulunan tüm ürün gruplarının fuarda sergilendiğini belirten Töngüt, ziyaretçilerin daha çok, klima santrallerinde kullanılan filtreler, hijyenik alanlar ve temiz odalarda kullanılan hepa ve ulpa filtreler, koku tutma sistemlerinde kullanılan karbon filtreler ve enerji santrallerinde kullanılan filtrelerle ayrı bir ilgi gösterdiklerini, fakat en çok ilgiyi yeni üretim kapasitesi artırımı sonucunda ürün gamına giren, rigid bag kompakt filtrenin gördüğünü söyledi. Töngüt açıklamasının devamında, "Tek vardiyada 500 adet kompakt filtre üretim yaptığımızı öğrenen tüm ziyaretçiler üretim gücümüzü takdir ediyorlar. Dış pazarda uzun yıllardır Türk ürünlerinin kalitesini tüm dünyada gösterdiğimiz ve uluslararası pazarda yer edindikçe, kalitemizin, teknolojinin, gücümüzün daha da artacağına inanıyorum." açıklamasında bulundu.

Pekpan geniş ürün yelpazesi ile ISH Fuarı'ndaydı

Panel radyatör sektörünün en ileri üretim teknolojisine sahip markası Pekpan Panel Radyatör ile 10 - 14 Mart tarihleri arasında ISH Fuarı'na katılarak yeni ürünlerini de sergilemek fırsatı buldu. Bu yılın başında Ege Bölgesinde Sektöründe ihracatta 3. Ödülü alan pekpan panel radyatör, 45'in üzerinde ülkeye ihracat yapıyor.

Peksa Profil Yönetim Kurul Başkanı Bilal Pekgüzel, gördükleri yoğun ilgiden memnun olduklarını, geniş ürün çeşidi, sürekli gelişen teknolojisi, uzman kadrosu ve yakın müşteri ilişkileriyle en iyi hizmeti sunarak yurtiçi ve yurtdışı pazarda

güven ve beğeni kazandıklarını, 6 farklı tipte üretim seçeneği, 300 - 400 - 500 - 600 - 700 ve 900 mm yüksekliklerde ve 400 mm' den 3000' mm'ye kadar istenilen uzunluklarda üretim seçeneği ile müşterilerine geniş bir ürün yelpazesi sunduklarını dile getirdi.

Firma sürekli iyileştirme ve yatırım programı çerçevesinde sektörde dünyaca tanınmış tam otomatik modern makine ve teçhizatları ile ürettiği ürünleri katılımcılarla paylaşmış ve Panel Radyatörde kalitesini bir kez daha göz önüne sunarak müşteri profilini artırmaya devam ediyor.



Ulpatek, ISH Frankfurt'ta yerini aldı

Kurulduğu günden bu yana ISH Frankfurt Fuarı'na katılan Ulpatek, bu yıl da geleneğini bozmadı. Gösterişli standıyla yerli ve yabancı tüm ziyaretçilerin uğrak noktası olan Ulpatek, uzman mühendisleriyle filtrasyon konusunda müşterilerinin çözüm ortayı olmaya devam ediyor.

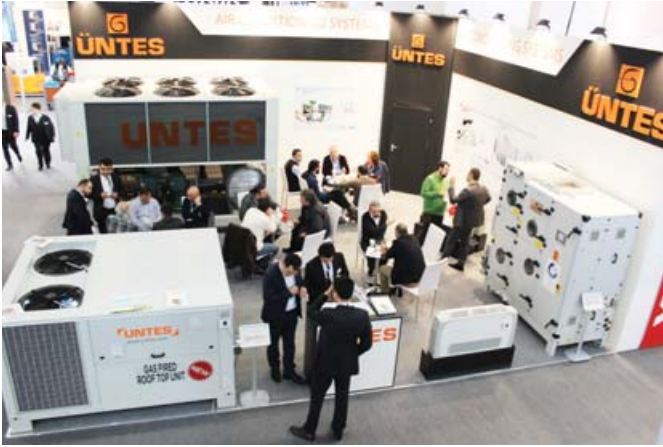
"Advanced filtration for a better future" sloganıyla yola çıkan Ulpatek, her zaman ki gibi daha iyi bir gelecek için kaliteli filtrasyonun olmazsa olmaz olduğunu vurguluyor. Tüm ziyaretçilerine mühendislik çözümlerinin ne kadar önemli olduğunu hatırlatıyor.

Ulpatek, arge çalışmaları sonucu geliştirdiği yeni modeli jel dolgu contalı, değiştirilebilir filtreli, davlumbazlı terminal modeliyle, yeniliklerin öncüsü olmaya devam ettiğini bir kez daha gösterdi. Türkiye'den katılımcı olan tüm firmalar gibi



Ulpatek de Türkiye'yi böyle büyük bir pazarda hem temsil ediyor hem de tanıtıyor.

ÜNTES, ISH 2015 Fuar'ında ileri teknoloji yeni ürünü gaz yakmalı rooftop ünitesini sergiledi



HVAC sektörünün en büyük fuarlarından biri olarak kabul edilen ISH 2015 Frankfurt Fuarı 10-14 Mart tarihleri arasında "Konfor Teknoloji ile Buluşuyor" sloganı ile 250.000 metrekare üzerine kurulu Messe Frankfurt Fuar alanında gerçekleştirildi. İklimlendir-

me ve soğutma sektörünün öncü kuruluşlarından olan ÜNTES, yıllardır olduğu gibi bu yılda Türkiye'de ürettiği ürünleri ziyaretçilerine tanıtmaya imkanı buldu. ÜNTES, ilk defa sergilediği Gaz Yakmalı Rooftop Ünite'sinin (URTP 090) yanı sıra Soğutma Grupları, Paket Klima Santralleri ve Fan Coil Üniteleri ile fuara geniş bir ürün grubu ile katıldı. Sektöre hakim pek çok profesyonel tarafından ziyaret edilen ÜNTES standı ziyaretçiler tarafından büyük ilgi görürken, mevcut müşterileri ile olan ilişkilerini pekiştirme ve yeni müşteriler ile bağlantı kurma şansı yakalamanın yanı sıra ISH 2015 Fuarı'nda sektörün durumu, geleceği, rakipleri ve potansiyel müşteriler hakkında edindiği bilgiler doğrultusunda test ve araştırma merkezlerinde arge çalışmaları için kaynak sağlama fırsatı yakaladı. "Her 1 kW" tan Emin Olun" sloganı ile yola çıkan ÜNTES, ürettiği her bir ürünü test ve araştırma merkezlerinde test ederek müşterilerin hizmetine sunmaya ve geleceğin teknolojilerini takip ederek, yeni yatırımlar doğrultusunda yeni ürünler üretmeye devam edecek. ÜNTES, Dış Ticaret Departmanı'nın çalışmaları ve en yeni ürünleri ile 2-6 Kasım 2015 Fransa İnterklima Fuarı'nda da yerini alacak.

Ventas, yüksek kalite ve yüksek verim standartlarını hedefliyor

Ventas ISH-2015 Fuarı'nda büyük ilgi gördü. Havalandırma pazarının ihtiyaç duyduğu ürün portföyünün tamamını, Türkiye'de Türk mühendis ve işçilerin emekleri ile üreten Ventas, yüksek kalite ve yüksek verim standartlarını hedefliyor. Yoğun Ar-Ge çalışmaları sonucu ortaya çıkan yenilikçi ürünlerinin ziyaretçilerce büyük bir takdir ile karşılanması kendilerini çok gururlandırdığını belirten Ventas yetkilisi İsmail İmre; "Ziyaretçilerin yoğun ilgisi ile Ventas ISH-2015 Fuarı'nı büyük bir başarı ile tamamladı. Fuar süresince yakaladığımız yakın iş ilişkilerini, kurumsal anlamda her türlü projeye çözüm sunan bir iş ortağı olmak ve sahip olduğumuz dinamik vizyonu sürekli olarak paylaşarak pekiştirmek amacıyla çalışmalarımıza devam edeceğiz. Hedefimiz, VENTAS'



İ bir dünya markası yapma yolunda sizlerle beraber emin adımlarla yürümektedir." açıklamasında bulundu.

FRIGO[®] BLOCK

ULTRASONİK
NEMLENDİRİCİ



CHILLER GRUPLARI



ETİLEN
ALMA



KLİMA
SANTRAL
DIŞ ÜNİTESİ



HEAT PUMP
DIŞ ÜNİTESİ



MERKEZİ
SOĞUTMA
SİSTEMLERİ



ENDÜSTRİYEL
SOĞUTMA
SİSTEMLERİ



MONOBLOK TİP
SOĞUTMA SİSTEMLERİ



SPLIT TİP
SOĞUTMA
SİSTEMLERİ



ENERJİNİ GÜCE ÇEVİR
360°
FRIGOBLOCK
GÜCÜ
UZMAN PERSONEL
İNÖVATİF TASARIM
ÇEVRE DOSTU
30 YILLIK DENeyİM

www.frigoblock.com.tr

Kat: A
Stand: 345
8 - 11 Nisan 2015
teknik SODEX
FUARINDAYIZ



PANEL SİSTEM SOĞUTMA SAN. VE TİC. A.Ş.
Sanayi Mahallesi Isıso Sanayi Sitesi 12 Yol Sokak Y Blok No:4-10 34517 Esenyurt - İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 212 623 20 34 (4 hat/lines) - 623 21 73 (8 hat/lines) Fax: +90 212 623 21 70
www.frigoblock.com.tr info@frigoblock.com.tr



AE Arma-Elektropanç ile suyu akıllı kullanan binalar mümkün

Türkiye'nin en güçlü teknik müteahhitlik şirketi AE Arma-Elektropanç, ülkenin Breeam sertifikasına sahip ilk eğitim kurumu olan Piri Reis Denizcilik Üniversitesi'nin projesinde kullandığı etkin çözümler ile tatlı su kaynaklarının sürdürülebilir yönetiminin mümkün olduğuna dikkat çekiyor.



Sürdürülebilir bir çevre yaklaşımı ile çalışmalarına yön veren AE Arma-Elektropanç, Uluslararası Dünya Su Günü'nde tatlı su kaynaklarının sürdürülebilir yönetimine dikkat çekiyor. Tüm şirketlerin ve bireylerin, tatlı su kaynaklarının sürdürülebilir yönetimine katkısı olması gerektiğini anlatan AE Arma-Elektropanç Proje Müdürü Gürkan Şenbak, özellikle şirketlerin iş yapma biçimlerinde teknolojiyi kullanarak bu durumun mümkün kılınabileceğini belirtiyor.

BİR SU VERİMLİLİK PROJESİ ÖRNEĞİ: PİRİ REİS DENİZCİLİK ÜNİVERSİTESİ

Bu konuda Türkiye'de ve dünyada yapılan en büyük projelerden biri olarak AE Arma-Elektropanç'ın mekanik taahhütünü yaptığı ve başarı ile tamamladığı ülkenin Bream sertifikasına sahip ilk eğitim kurumu olan Piri Reis Denizcilik Üniversitesi'nin projesini örnek gösteren Gürkan Şenbak, projenin detaylarını şöyle anlattı: "Projenin tüm kullanım suyu deniz suyundan elde edilirken, denizden alınan su 'reverse ozmos' olarak adlandırılan bir sistemde arıtılıp saf su haline getiriliyor. Arıtılan saf su 'remineralizasyon' sisteminden geçirilip suda bulunması gereken mineraller ile doyuruluyor. Bu sistem ile su arıtma temel olarak iki aşamadan oluşuyor. İlk aşamada arıtılacak su, bir takım ön temizleme işleminden geçiriliyor. Bu işlem sırasında katı parçalar olabildiğince sudan ayıklanıyor. İkinci aşamada su, pompalanarak yüksek basınçlara ulaştırılıyor ve sonra ayrıştırıcı zarlardan geçiriliyor. Ayrıştırıcı zarlar sayesinde suda bulunan tuzun çok büyük bir bölümü temizleniyor. Artık kullanım için hazır olan su sisteme gönderilerek, üniversitenin tüm kullanım suyu ihtiyacı karşılanmış oluyor. Projeden ayrıca kullanım suyunun tasarrufu için sensörlü lavabo bataryaları ve sensörlü rezervuar sistemleri kullanıldı."

Üniversiteye ait tüm blokların çatılarından sifonik yağmur suyu toplama sistemi ile toplanan yağmur suyunun otomatik çok katmanlı kum filtresi ile filtrasyondan sonra depolanıp bir hidrofor sistemi ile bahçe sulama sistemine yönlendirildiğini anlatan Gürkan Şenbak, böylelikle bahçe sulama için doğal kaynaklar kullanılmış olup su sarfiyatında ciddi miktarda tasarruf edildiğini söyledi.

SU TÜM DÜNYA İÇİN KRİTİK ÖNEME SAHİP

Piri Reis Denizcilik Üniversitesi gibi projelerin Türkiye ve dünya için çok önemli olduğuna dikkat çeken Gürkan Şenbak, "Yaşamsal kaynaklarımızın en başında gelen su, artan nüfus, iklim değişiklikleri, kuraklık, çevre kirliliği ve bilinçsiz kullanım gibi sebeplerle azalmakta; ülkeleri su sıkıntısı tehdidiyle başa bırakmakta" diye konuştu.

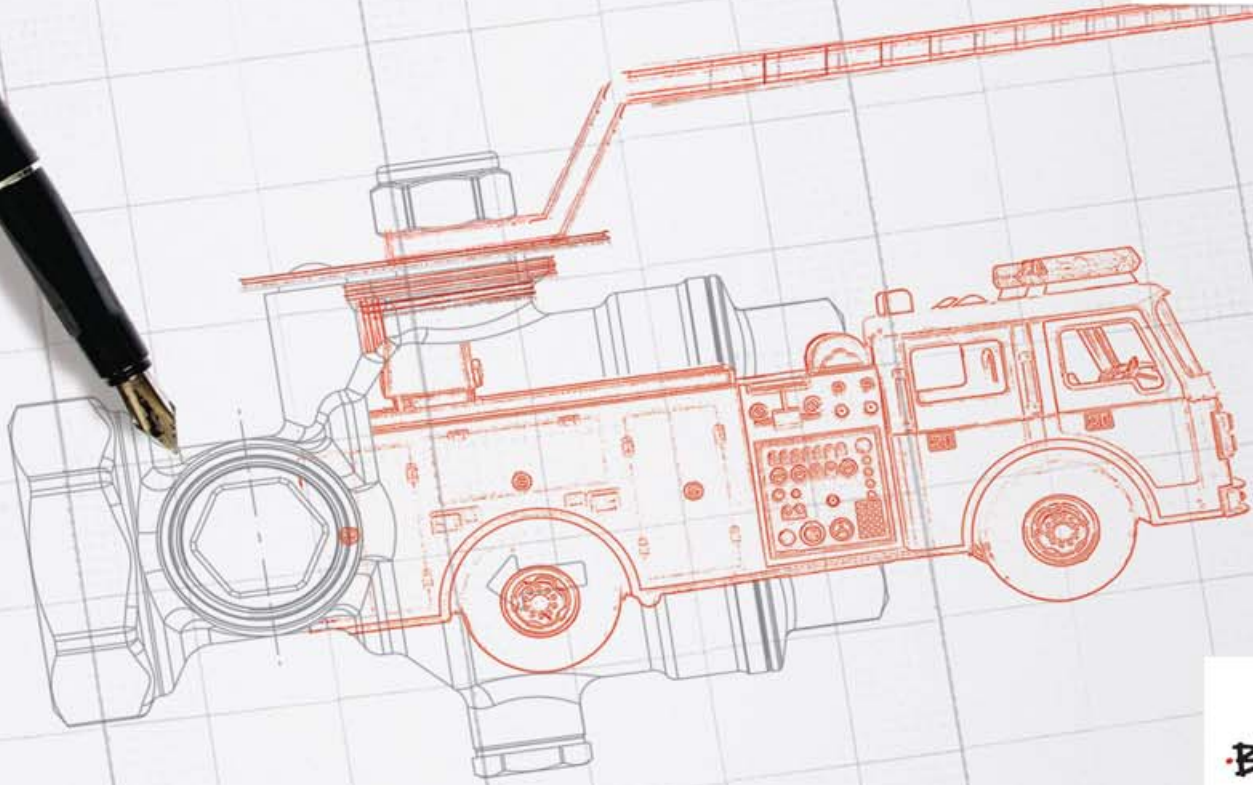


Bilimsel araştırmaların, dünyada kişi başına su tüketiminin yılda 800 metreküp olduğunu ve bu durumun, dünya nüfusunun yüzde 20'sine karşılık gelen 1,4 insanı yeterli içme suyundan mahrum bıraktığına dikkat çeken Gürkan Şenbak, ayrıca 2,3 milyar insanın sağlıklı suya hasret yaşadığına, buna ek olarak, 2050 yılında su sıkıntısı çeken ülkelerin sayısının 54'e, bu şartlarda yaşamak zorunda kalan insanların sayısının 3,76 milyara yükseleceğini söyledi. 2050'de 9,4 milyar olması beklenen dünya nüfusunun yüzde 40'ının su sıkıntısı çekeceği ve bu sebeple kullanılan her damla suyun değerinin her geçen gün daha da arttığını anlatan Gürkan Şenbak, "Suyumuzu verimli kullanmanın en basit ve en etkili yolu, evlerimizde kullandığımız suları içme suyu ve içme suyu kalitesinde olmayan sular diye sınıflandırmaktır. Bu sayede içme suyu kalitesinde olmasına gerek olmayan suları geri kazanılmış sulardan kullanarak içme suyu tüketim oranımızı yarı yarıya azaltabiliriz. İçme suyu kalitesinde olmayan sulara örnek olarak tuvalet rezervuarları, çamaşır yıkama, bahçe sulama ve araba yıkama gibi kaba temizlik işlerini gösterebiliriz. Bu alanlarda kullandığımız suları geri kazanılmış sulardan elde edersek doğal su kaynaklarımızı korumuş oluruz" diyor.

Yangından korunmada dünya standartlarını belirliyoruz

Giacomini; yangından korunma ürünlerindeki uzmanlığı ve uzun ömür garantisiyle güvenliğinizi sağlıyor. Yangından korunma teknolojilerinde dünyaya yön veren Giacomini, dünyanın en büyük pirinç vana üretim tesisi ve patentli ürünleri ile her zaman bir adım önde.

Patentli
Ürünler



•Bütün Ölçüler
•32 Orifis



A 61



A 105



A 156



A 201

Giacomini Unival Tesisat Armatürleri San. Tic. Ltd. Şti.
İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi
Aydınlı Mahallesi Mercimerler Caddesi
No:10 34953 Tuzla İstanbul
Tel: 0216 593 38 38
www.unival.com.tr
info@unival.com.tr

GIACOMINI 
Technology in Comfort

**uni
val**

Yeşil müzeye yeşil iklimlendirme

Günümüz müzecilik anlayışına farklı bir bakış açısı getiren Kaman Arkeoloji Müzesi, iklimlendirme tercihini çevreci çözümlerden yana yaptı. “En İyi Yeşil Müze” ödüllü Kaman Arkeoloji Müzesi, ürettiği ısının yüzde 80’ini yenilenebilir kaynaktan (hava) sağlayan ve düşük karbondioksit (CO2) emisyonu ile çevreci bir çözüm sunan Ecolabel ödülünün sahibi Daikin Altherma’yı tercih etti.



İklimlendirme sektörünün en geniş ürün gamına sahip markası Daikin, Türkiye’nin önemli projelerine iklimlendirme çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Kırşehir’in Kaman ilçesine bağlı Çağırkan beldesindeki Kalehöyük Arkeolojik Kazıları’nda çıkan eserlerin sergilendiği Kaman Arkeoloji Müzesi, iklimlendirme tercihini Daikin’den yana yaptı. Türk-Japon dostluk ve işbirliğinin simgelerinden biri olan Kaman Arkeoloji Müzesi, kendisi gibi yeşil ödül sahibi olan Daikin Altherma’yı tercih etti.

Gerek mimari gerekse teknolojik açıdan birçok alanda ülkemiz müzecilik anlayışına farklı bir bakış açısı kazandıran, enstitü ve kazı alanıyla birlikte bir bütün oluşturarak bu alanda bir ilke imza atan Kaman Arkeoloji Müzesi, ısıtma, soğutma ve sıcak su ihtiyacını Daikin Altherma Isı Pompası ile karşılayacak. Daikin’in mucidi olduğu havadan suya ısı pompalarının Avrupa’da en çok satılan modeli olan Altherma, fosil yakıtlara veya elektriğe dayalı klasik ısıtma sistemlerine göre 5 kat daha verimli çalışıyor.

ABD’de verilen “En İyi Yeşil Müze” ödülünün sahibi Kaman Arkeoloji Müzesi’nin tercihi olan, Daikin Altherma Isı Pompası’nın da çevre performansı yüksek olan ürün ve hizmetlere verilen Ecolabel ödülü bulunuyor. Dış havadaki ısıyı kullanarak daha az enerji ile çalışan Daikin Altherma, kullandığı her 1 kilowattlık enerjiye karşılık en az 5 kilowattlık ısı üretiyor. Kurulum ve bakım ihtiyacı düşük olan Daikin Altherma, inverter kompresör teknolojisiyle yüksek enerji tasarrufu sağlıyor.

TARİH İLE TEKNOLOJİNİN BULUŞMASI

Japon ekipler tarafından Kalehöyük’ten çıkarılan yaklaşık 3 bin eserin sergilendiği Kaman Arkeoloji Müzesi, 830 metrekare açık, 470 metrekare kapalı alan olmak üzere toplam 1.500

metrekarelik alanı kapsıyor. Japon Hükümeti’nin “Kültürel Mirası Koruma Projesi” çerçevesinde hibe olarak yaptığı müzede, Hitit dönemi ve Demir Çağı 3 boyutlu animasyon ile canlandırılırken, müzede bulunan mühürler de 3 boyutlu olarak ekranlarda incelenebiliyor.

Höyük şeklindeki mimarisi Kalehöyük’ten esinlenilerek yapılan müzede, arkeolojik eserlerin zamana ve ortam koşullarına karşı korunması, buradaki kültür mirasının gelecek nesillere en iyi şekilde aktarılması amacıyla iklimlendirmeye özel bir önem veriliyor. Bu doğrultuda Kaman Arkeoloji Müzesi’nin iklimlendirmesinde Daikin Altherma hava kaynaklı ısı pompası, sıcak su boyleri ve Daikin güneş kolektörleri olmak üzere 3 farklı tip cihaza yer verildi. Müzede 2 adet 16 kW HT cihaz, sıcak su ihtiyacını karşılamak için 3 adet EKHVP500 Boyler ve 15 adet Daikin güneş kolektörü kullanıldı. Kaman Arkeoloji Müzesi’nde kullanılan Altherma HT yüksek sıcaklıklı ısı pompası, özellikle düşük dış hava sıcaklıklarında kapasite kaybı olmadan ısıtma yapabiliyor.

Havadaki doğal enerjiyi çekerek yerden ısıtma, fancoil veya radyatörler ile iç ortama aktaran ısı pompaları, fueloil, LPG gibi fosil yakıtlar kullanılmadığı için düşük CO2 emisyonu ile çalışıyor. Isınma ve sıcak su ihtiyacının yanı sıra, aynı çalışma prensibi ile sıcak yaz günlerinde de soğutma yapabilen Daikin Altherma, 4 mevsim kesintisiz konfor olanağı sunuyor.



S SUMAK®

"Suyun kalbi,"



DALGIÇ

&

HİDROFOR

&

SANTRİFÜJ

Elektromanyetik Pompalar
4"-5" Dalgıç Pompalar
Temiz Su Dalgıç Pompalar
Drenaj Dalgıç Pompalar
Foseptik Dalgıç Pompalar
Bıçaklı Dalgıç Pompalar

Paket Hidroforlar
Düşey Milli Hidroforlar
Paslanmaz Hidroforlar
Grup Hidroforlar
Yangın Hidroforları
Sürücülü Hidroforlar

Preferikal Pompalar
Salyangoz Pompalar
Jet Pompalar
Paslanmaz Pompalar
Çok Kademeli Pompalar
Sulama Pompaları
Benzinli&Dizel Motopomplar



Durukan Şekerleme, Bosch UM-B Buhar Kazanını, Buderus GB162 Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazan Kaskad ve LG Multi V VRF Sistemlerini tercih etti



Bosch Termoteknik, tesisat, proje ve uygulama alanında 37 yıllık deneyimi ve zengin bilgi birikimiyle önde gelen projelere imzasını atmaktadır. Şirket, ısıtmadan, soğutma ve havalandırma ürünlerine kadar tam bir sistem çözümü sunmaktadır. Müşterisine sunmuş olduğu geniş ürün yelpazesinin yanı sıra yüksek kaliteli ve profesyonel mühendislik desteğiyle de sektörde tercih edilir konumdadır.

1976 yılında gıda sektörüne adım atan Durukan, 1993 yılından itibaren çalışmalarını şekerleme sektöründe yoğunlaştırmıştır. 30 yıldır yüksek kalite ve hijyen prensiplerinden ödün vermeksizin pek çok yeniliğe imza atan Durukan, ürünlerini dünyada her noktaya ihraç ederek ülke ekonomisine katkıda bulunurken; Frito Lay Gıda San. ve Tic. A.Ş. ile yapılan anlaşma sonucu Rocco markasıyla da ülkemize ürün sunmaktadır.

Durukan için gerçekleştirilen projede; şekerleme prosesi için 2000 kg/h 16 barlık buhar kazanı, Dreizler Brülör, 2000 kg'lık 12 barlık su servis ünitesi (WSM-V) ve 16 adet Buderus GB162/100, soğutma sistemi için 218 HP LG Multi V VRF dış ünite, 44 adet iç ünite kullanılmıştır.

UNIVERSAL buhar kazanı U-MB, üç geçişli bir alev duman borulu kazan olarak tasarlanmıştır. Üç geçişli yapıdaki ısı üretici bölüm, bu bölümün üzerindeki buhar hacmi ve bir entegre ekonomizör de dahil olmak üzere çok sayıda modülden oluşur. Özel tasarımı bir üç geçişli kazan olduğu için, duman borularında türbülansla gerek yoktur.

U-MB'nin ısı üretici bölümü, kalitesini onlarca yıldır ve uygulamada binlerce kez kanıtlamış olan UNIMAT kazan tasarımı model alınarak tasarlanmıştır. Optimum boyutlandırılmış yanma odası, verimli bir yanma işlemi gerçekleştirilmesine imkan sağlar.

Buhar hacminin boyutlandırılması, buhar kalitesi üzerinde son derece önemli bir etkiye sahiptir. Doğru boyutlandırmanın, buharın nemliliği üzerinde çok olumlu bir etkisi vardır.

Entegre ekonomizör, enerji verimliliğini doğrudan etkiler. Baca gazlarında tutulan ısı, kazan besleme suyu ön ısıtma işlemi için kullanılır ve bu nedenle bu ısının büyük ölçüde geri kazanımı sağlanır; böylelikle yakıt tüketimi ve emisyonlar azalır.

Buhar kazanı, tip incelemesi için teste tabi tutulur ve Basıncılı Ekipmanlar Yönetmeliği'nin Modül D Kalite Güvence Sistemi'nin değişmez talimatları doğrultusunda üretilir.

UNIVERSAL buhar kazanı U-MB, tam donanımlı bir ünite olarak temin edilir. Bu donanım, montajı yapılmış ekipmanlar ve gövde yalıtımı yapılmış kazan, kazan kontrol paneli dahildir. Sensörler ve aktüatörlerin entegre devre bağlantı panosu kablo bağlantısı önceden yapılmıştır.

Montajı önceden gerçekleştirilmiş, fişli ve kodlanmış kablo grubu, kazan kontrol panosu ile devre bağlantı kutusu arasındaki kablo kurulumunu basitleştirir. Serbest duran veya duvara monte edilen kumanda panosu, çalışma alanındaki ihtiyaçlarınıza en uygun şekilde ayarlanabilir.

Su servis modülü (WSM-V), buhar kazanlarına gazdan arındırılmış ve kimyasal olarak şartlandırılmış besleme suyu sağlar. Su servis ünitesi, buhar ile ısınan besi suyu tankı, kimyasal dozaj cihazı, blöf ve genleşme hacmi, bir su numunesi soğutucusu, ilgili bağlantı elemanları ve kontrol kabininden oluşur. Opsiyonel olarak, alkaliler için bir ısı geri kazanım cihazı, ikinci bir kimyasal dozaj modülü ve bir besi suyu pompası modülü gibi ekipmanlar edinilebilir. Projede kullanılan su servis modülü (WSM-V), besi suyu tankına entegre bir sprayli degazyon ünitesidir.

Su servis modülünün (WSM-V) bütün parçaların boru bağlantısı, ısı yalıtımı ve elektrik kablo tesisatı, çok fonksiyonlu bir montaj ünitesi için olabilecek en yüksek ekipman kalitesi ile gerçekleştirilmiştir. Montajı için özel bir konstrüksiyona gerek yoktur. Kompakt modül, sabit bir yapı elemanı üzerine monte edilir ve zemin seviyesinde konumlandırılmak üzere tasarlanmıştır. Bütün fonksiyonlar bilgisayar desteklidir ve dokunmatik panelli programlanabilir bir kumanda aygıtı olan kontrol ünitesi ile otomatik olarak kontrol edilir.

Dreizler Brülörler Klasik oransal brülörlerden en önemli farkı, pnömatik kontroldür. Kapasite kontrolü fan tarafından üflen



ASTEKNIK

VANA



ASTEKNIK MAKİNE SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Merkez: İzmir Yolu, Nilüfer Ticaret Merkezi, 64.Sk. No:3-5 16149 Nilüfer-BURSA

Tel: +90.224. 443 33 88 (pbx) Faks: +90.224. 441 07 19 - 20

e-mail: asteknik@asteknikvana.com

Fabrika: Mustafakemalpaşa Org.San.Bölg., 3.Cd. No:3 16500 Mustafakemalpaşa-BURSA

Tel: +90.224. 632 62 60 (7 hat) Faks: +90.224. 632 62 67

www.asteknikvana.com

proje

havanın önünde bulunan bir hava klapesi ve gaz yakıt ventilinin, pnömatik olarak beraber çalışmasıyla gerçekleştirilir. Bu sayede uzun çalışma süreleri boyunca, yeniden ayar gerekmez. Kapasite, kademesiz biçimde oransal olarak kontrol edilir. Pnömatik sistem basit, güvenli, servis ve ayar gerektirmeyen bir sistemdir.

Modülasyon aralığı %10 ila %100 arasında olabilmektedir. Geniş modülasyon aralığı sayesinde yüksek verim sağlanır. Brülör, dur-kalk çalışmaz, bu avantaj yakıt tasarrufu sağlar ve tüm ekipmanların ömrünü arttırır.

Pnömatik hava yakıt karışımı Dreizler Brülörler, kazandaki karşı basıncı ölçerek modülasyon yaptıklarından, hava sıcaklığı değişiminden kaynaklanan baca çekişini hissederler ve buna göre çalışırlar. Böylelikle verimin düşmesine ve kurum oluşmasına izin vermezler. Servis ve bakım ihtiyacı çok azdır.

10 kW - 6500 kW arası tüm modellerde ses yutucu kapak standarttır.

Buderus, kullanıcılara her şeyi bir arada sunar. Teknolojimiz; kazandan güneş kolektörüne, boylerden radyatöre, tüm aksesuarlara kadar her şeyi kapsar. Akıllı ve kalıcı kontrol sistemlerimiz, bütünsel bir kullanım konseptine sahiptir ve ekonomik, çevre dostu bir ısınma şeklini mümkün kılar. Tüm ürünlerimiz birbirine uyumludur. Bu durum, planlama ve montajı da kolaylaştırır. Logamax Plus GB162'nin özel olarak tasarlanan alüminyum eşanjörü, ALU Plus teknolojisi ile üretilmiştir. Bu, ideal bir akış ve yüzey teknolojisini mükemmel şekilde bir araya getiren yenilik anlamına gelir. Benzersiz kaskad tasarımı, kullanıcılara daha yüksek bir kapasite sunar.

LG VRF sistemlerinde kullanılan tümü inverter kompresörler, inverter kondenser fan motorları, aşırı soğutma devresi ve yüksek basınçlı yağ geri dönüşü sistemleri ile toplam verim artırılmıştır. Uzun borulama mesafeleri ve iç-dış ünite kot farkları sayesinde optimum sistem çözümü sağlanmıştır.

Abdel Hamid İbn Badis Cami, AFS fanları ile havalandırıldı

Cezayir'in sayılı camilerinden biri olarak planlanan Abdel Hamid İbn Badis Cami'nin havalandırma sistemleri AFS ürünleri ile dizayn edildi.



AFS, Cezayir'in Oran şehrinde hayata geçirilen Abdel Hamid İbn Badis Cami'sinin tüm fan ihtiyacını karşıladı. Adını Cezayir'in milli kahramanı ve dini önderlerinden Abdülhamid Bin Badis'ten alan camide, AFS'nin Türkiye distribütörlüğünü yaptığı Soler&Palau'nun aksiyal, duman tahliye, kanal ve duvar tipi fanları ile jet fan sistemi kullanıldı. Külliye kısmı ile birlikte 63 bin 400 metrekare toplam inşaat alanına sahip olan cami, 8 bin kişiyi alabilecek kapasitededir. Caminin içerisinde konferans salonları, etütler ve araştırma salonuyla yeraltı ve açık otopark alanları bulunacaktır.

43 bin 900 metrekare alan üzerinde inşa edilecek olan Abdel Hamid İbn Badis Cami, içeride 10 bin 335 ve dışarıda 7 bin 50 kişiye yer sağlayacak.

Müşteri memnuniyeti ve güven ilkelerini en üst düzeyde tuttuklarını belirten AFS Genel Müdür Yardımcısı Bahadırhan Tari, tüm ürün, hizmet ve markalarında güvenin öncelikli olduğunu söyledi. Tari, bugüne kadar yer aldıkları bütün projelerde marka güvenilirliği, ileri teknoloji ve dinamik insan kaynağı ile sektörün güvenilir bir partneri olmak için çalıştıklarını vurguladı. Kaliteden ödün vermeden, sürdürülebilirlik ilkesiyle yeni projelere imza atmayı hedeflediklerini kaydetti.



Yüksek nem probleminin giderilmesinde doğru çözümler!

DİPAZ

Kurutuculu Nem Alma Cihazları



KULLANIM ALANLARI

- Nem düzeyi yüksek bölümler
- İlaç üretim ve depolama tesisleri
- Gıda ve şekerleme sanayi
- Kapalı yüzme havuzları
- Gemi ve uçak endüstrisi
- Metal boyama tesisleri
- Askeri teçhizat depolamada
- İnşaat-tadilat işlerinin kurutulmasında
- Yangın söndürme sonrası kurutmada
- Kozmetik endüstrisi
- Soğuk oda uygulamalarında
- Depolama alanları
- Arşiv odaları
- Kütüphaneler
- Müzeler



ÖZELLİKLERİ

- Sorpsiyon tipi
- Zeolit + Silikajel rotoru
- Paslanmaz çelik konstrüksiyon
- Her sıcaklıkta çalışabilir
- Rotoru yıkanabilir
- Rotoru basınçlı hava ile temizlenebilir
- Uzun ömürlü
- Bol yedek parça

DİPAZ

MAKİNE SANAYİ VE TİCARETİ A.Ş.
İstanbul Caddesi Çelik Sokak No: 4
Gürpınar-Büyükcemece 34528 İstanbul
Tel: +90 212 855 95 80 Pbx
Fax: +90 212 855 95 84
dipaz@dipaz.com.tr • www.dipaz.com.tr



Galataport'un tercihi Etna oldu



İstanbul'un en büyük ve prestijli projelerinden biri olma niteliğini taşıyan Galataport, Etna Mobil Yangın Söndürme ve Su Baskını Boşaltma Pompası Hızır 90/65'i tercih etti.

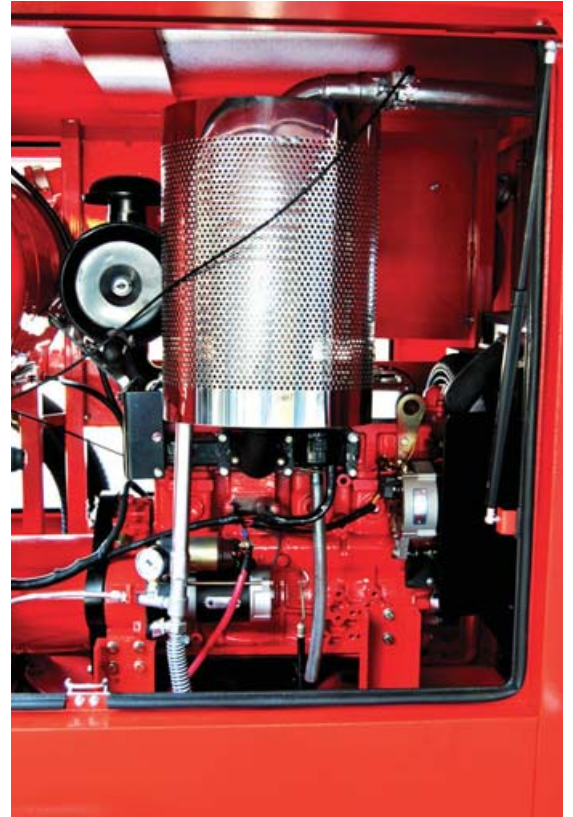
Galataport, İstanbul Salı Pazarı Kruvaziyer Limanı Projesi, Karaköy Rıhtımı'ndan Fındıklı'ya kadar uzanan 1.2 kilometrelik sahil şeridindeki 112 bin 147 metrekarelik alanı kapsıyor. Sahil şeridinde yapılacak olan otel, restoran ve diğer ticari işletmeler ile bölgenin sahil şeridinin turistik bir cazibe merkezi haline getirilmesi hedefleniyor.

Etna Hızır 90/65; iki lastikli treyler üzerine monte edilmiş uygun kapasitede dizel motora direkt elastiki kaplin ile bağlanmış yüksek performanslı pompası ile, egzoz gazının emiş hattı ile bağlantısı bulunan ventüri mekanizmasına(kendinden emiş mekanizması) yönlendirilmesi sonucu pompanın emiş borusuna su doldurmadan ilk çalıştırılmanın yapılması ve suyun basınçlandırılmasını gerçekleştirmektedir.

Galataport'a tesis edilen ürün; 90 ton/saat-90 mSS hidrolik değerlerine sahip olup, sızdırmazlık mekanik salmastra ile sağlanmıştır. Emme çapı DN80, basma

çapı DN65, pompa gövdesi GG25 pik döküm, çark çapı 268 mm bronz olup, ürün 65 kW-2900 d/dk iki zamanlı, marşlı, dört silindirli dizel motora sahiptir. Ürünün standart aksesuarları arasında pompa ile birlikte emme hortumu, basma hortumu, su püskürtme lansı, yakıt tankı, kontrol panosu ve aküler bulunmaktadır. Köpük basılması istendiğinde ise opsiyonel olarak köpük mikseri verilmektedir.

Hızır Mobil endüstriyel tesislerde, tersanelerde, marinalarda, askeri tesislerde, yakıt depolama tesislerinde, afet işleri ile uğraşan kurumlarda, yangın söndürme veya su boşaltma ihtiyacının olduğu tüm yerlerde bir su tankerinin arkasına bağlanılarak yangına müdahale veya herhangi bir aracın arkasına takılarak su baskını ile mücadelede kolayca kullanılabilir.





İKLİMLENDİRME SİSTEMİNİZ PLANLANAN PERFORMANSA SAHİP Mİ?



Makro Test herhangi bir yaşam alanı veya iklimlendirme tesisi için tasarımı ve gerçekleştiren sonuçları proje tasarımcısına, uygulamacısına ve yatırımcısına rapor ederek, istenildiğinde sistem verimliliğini arttırmaya dönük, dengeleme ve ayarlama işlerini teknik gereklilikler doğrultusunda yapmaktadır.

MAKROTEST İKLİMLENDİRME SİSTEMLERİ AYAR DENGELEME DEVREYE ALMA VE SERVİS HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ

Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 3. Cadde No: 12 Ümraniye / İstanbul

Tel: 0216 313 08 08 Faks: 0216 313 27 47

www.makrotest.com.tr info@makrotest.com.tr

II. İstanbul Karbon Zirvesi yapıldı

Türkiye'nin ikinci kez ev sahipliği yaptığı Karbon Zirvesi, yerli ve yabancı çok sayıda firmanın yönetici ve temsilcilerinin yanı sıra BM ve IETA başta olmak üzere birbirinden önemli firmalardan katılımlarla gerçekleştirildi.



Çevre ve Şehircilik, Enerji ve Tabii Kaynaklar, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı gibi bakanlıkların yanı sıra çok sayıda kamu kurum ve kuruluşunun desteğiyle Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Derneği (SÜT-D) ve Enerji Verimliliği Derneği (ENVER) tarafından düzenlenen II. İstanbul Karbon Zirvesi gerçekleştirildi.

Enerji ve iklim değişikliği alanında ulusal ve uluslararası düzeyde tanınmış olan üst düzey devlet yetkilileri, akademisyenler ve özel sektör temsilcilerini aynı çatı altında buluşturan zirvenin açılış konuşmasını Zirve Başkanı Prof. Dr. Etem Karakaya gerçekleştirdi. Zirvenin ana temasının, son yıllarda büyük önem arz eden iklim değişikliğine neden olan sera gazı emisyonları ve bunların azaltılması olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Karakaya, şöyle devam etti: "Bu kapsamda emisyon ticareti, karbon piyasaları, karbon yönetimi, temiz enerji teknolojileri ve uluslararası müzakereleri tartışacak bir platform oluşturmak zirvemizin başlıca amaçlarındandır. Bilim insanları, yerküredeki ısınmanın uluslararası camia tarafından 2 derece ile sınırlandırılmadığı takdirde dünya üzerinde çok ciddi felaketlere yol açabileceği uyarısında bulunuyorlar. Bizler, bu sıkıntıya çözümün neler olabileceği konusunda tartışmak için bir araya geldik."

"HERKES ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYMALI"

Sera gazı emisyonu azaltmada sadece gelişmiş ülkelerin değil gelişmekte olan ülkelerin de ciddi

sorumluluk sahibi olduğuna dikkati çeken Prof. Dr. Karakaya, "Ortada, herkesin taşın altına elini koyması gerektiği gibi bir gerçek var. Dünya tarihinde, iklim değişikliğini önleme bağlamında uluslararası müzakerelerin bu yıl çok önemli bir dönüm noktasına geldiğini söyleyebiliriz. Paris İklim Zirvesi'nde bir anlaşmaya varılacağı konusunda umutların arttığı bir dönemdeyiz. Burada, Paris Zirvesi'nin de detaylı bir değerlendirmesini yapacağız. Ülkeler bağlamında hangi ülkelerin ne kadar azaltım yapabileceği, bir uzlaşma noktasına gelindiğinde gelişmiş ülkelerin ve gelişmekte olan ülkelerin neler yapabileceği konusunu tartışacağız. Daha sonra, çözüm anlamında temiz enerjiye geçiş noktasında alanında uzman uluslararası düzeyde akademisyenler, iş dünyası temsilcileri ve sivil toplum kuruluşlarından konuşmacılarla neler yapılabileceği konusunu tartışacağız" dedi.

Prof. Dr. Etem Karakaya ayrıca, bu yılki zirvede Türkiye'de ilk kez 'Düşük Karbon Kahraman Ödülleri'nin de verileceğini söyleyerek, II. İstanbul Karbon Zirvesi'nin başarıyla tamamlanması temennisinde bulundu.

"İSTANBUL BİR KESİŞME NOKTASI"

Uluslararası Emisyon Ticareti Derneği (IETA) Başkanı Dirk Forrister da İstanbul'da düzenlenen zirvenin çok farklı kesimleri bir araya getiren önemli zirve olduğunun altını çizerek, IETA olarak dünya genelinde 130 kurumu bünyelerinde barındırdık-



larını söyledi. Kaynakları doğru kullanma ve etkin çözümler konusunda tecrübeli bir dernek olduklarına işaret eden Forrister, "Sadece bunlar yeterli değil. Doğru kural ve doğru politikalara da ihtiyacımız var" dedi.

"Emisyon oranlarını iyi ayarlamalı, emisyon bütçemizi çok iyi kullanmalıyız diyen" Forrister, "Paris Zirvesi öncesi çok iyi bir hava var. Ben, İstanbul'u Paris İklim Zirvesi öncesinde karbon emisyonu konusunda daha iyiye gitmek isteyen herkesin yollarının keştiği bir nokta olarak görüyorum. Umarım İstanbul, kentin simgesi olan köprü gibi Paris'e ve diğer zirvelere köprü olur. Şu an temel yaklaşım; daha az enerji üretimi ve daha çok üretim. Bunun için de hem BM düzeyinde hem uluslararası ölçekte hem de ulusal ve ulus altı düzeyde bilinç ve teşvik gerekli" şeklinde konuştu.

"YENİ ANLAŞMANIN EN ÖNEMLİ UNSURU FİNANSMAN"

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Sebahattin Dökmeci ise Türkiye'nin iklim değişikliği müzakerelerinde temel istikametinin gelişmiş ülkelerin liderlik rolü üstlenmesi ve iklim değişikliğine sebep olmayan, sonuçlarından etkilenen ülkelere finansman sağlanması olduğunu belirtti.

"Bu anlamda, yeni anlaşmanın en önemli unsurlarından biri finansmandır" diyen Dökmeci, "Gelişmiş ülkelerin azaltım ve uyum alanlarında, geliştirmekte olan ülkelere finansman sağlamaları büyük önem arz etmektedir" dedi.

"İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ EYLEM PLANIMIZ HAZIR"

İklim değişikliği ile mücadele kapsamında Türkiye'nin iklim değişikliği strateji belgesini ve iklim değişikliği eylem planını hazırladığına ve ilgili faaliyetlerin yürütüldüğüne işaret eden Dökmeci, şöyle devam etti: "Bu çerçevede, iklim değişikliği



ile mücadelede önemli bir iktisadi araç olan karbon piyasaları ile ilgili ülkemizdeki çalışmalarda ivme yakalanmıştır. Gönüllü karbon piyasasında, hidroelektrik, rüzgâr ve jeotermal gibi yenilenebilir enerji alanında 300'ün üzerinde proje geliştirilmiş, Bakanlığımızca bu projelerin kayıt altına alınmasına ilişkin karbon sicili oluşturulmuştur. Projelerden sağlanan karbondioksit azaltımı yılda 20 milyon ton civarındadır. Gönüllü Karbon Piyasasını hal-i hazırda etkili biçimde kullanmakta olan Türkiye için bu deneyim ileri dönemde karbon piyasalarına katılım açısından da bir fırsat sunmaktadır."

"TEMEL AMACIMIZ FARKINDALIK YARATMAK"

Açılış programında söz alan bir diğer isim Enerji Verimliliği Derneği (ENVER) Genel Sekreteri Yeşim Beyla ise enerjinin etkin ve verimli kullanılabilmesi için farkındalık yaratmanın temel hedefleri olduğunu kaydederek, "Ayrıca bilimsel ve teknik araştırmalar yapıyor, araştırmalarımızın sonuçlarını ilgili bakanlıklar ve vatandaşlarımızla paylaşıyoruz. Büyüyen ekonomiye sahip bir ülke olarak iklim değişikliği ile mücadelede alacağımız dersler olduğunun farkındayız. Ülke olarak kendimize uygun ve sürdürülebilir politikalar üretmeli ve bunun uygulanmasını sağlamalıyız" şeklinde konuştu.

ENVER olarak 'enerji takımı' kurduklarını da ifade eden Beyla, bu sayede ev içi tüketimden sanayiye ulaşımdan çocuklara varana kadar 7'den 70'e her kesime ulaştıklarını ve kurdukları takımın aktif bir üyesi olmaları adına çalıştıklarını anlattı.

Konuşmaların ardından 'Paris İklim Zirvesi'ne Giden Yol' oturumuna geçilen zirvede alanında uzman kişiler birbirinden farklı konularda tecrübelerini, birikimlerini ve planlamalarını çeşitli oturumlarla anlattılar.



Türkiye İMSAD: “2015 kolay geçmeyecek ancak karamsar değiliz”

2014 yılında Türkiye ekonomisinin yüzde 2.9 büyümesine karşılık, inşaat sektörünün 2.2 ve inşaat malzemeleri iç pazarının reel olarak yüzde 4.8 büyüdüğünü belirten Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar, “2015 yılında ise ekonomide 3.5, inşaat sektöründe 4.5 ve inşaat malzemeleri iç pazarında yüzde 4.5-5.0 reel büyüme öngörüyoruz” dedi.



Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (Türkiye İMSAD) yılda 4 kez düzenlediği 'Gündem Buluşmaları' toplantısının ilki gerçekleştirildi. '2015-2016 Türkiye Ekonomisi İçin Zorlu Dönem: AB İlişkileri ve Transatlantik Yatırım Ortaklığı Anlaşması' konusunun gündeme taşındığı toplantıda, Türkiye İMSAD'ın her ay periyodik olarak yayımladığı Aylık Sektörel Raporu'nun Mart 2015 verileri ışığında ekonomi ve inşaat sektörüne yönelik ilk çeyrek sonuçların değerlendirildi. Toplantıya, ekonomi ve inşaat sanayinin önde gelen temsilcileri katıldı.

Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar'ın açılış konuşması ile başlayan 'Gündem

Buluşmaları' toplantısında, Avrupa Birliği ve Küresel Araştırmalar Derneği Başkan Yardımcısı Can Baydarol, AB İlişkileri ve Transatlantik Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nın Türkiye ekonomisi için önemini anlattı. Türkiye İMSAD Ekonomi Danışmanları Prof. Dr. Kerem Alkin ve Dr. Can Gürlesel de, Türkiye ve dünya ekonomisi ve inşaat sektörüne ilişkin beklenti ve öngörülerini paylaştılar.

Fethi Hinginar: “2015 yılı kolay geçmeyecek ancak karamsar değiliz.”

Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar konuşmasında, dünya ve Türkiye ekonomisine ilişkin son göstergelerin 2014 yılında olduğu gibi 2015 yı-

linin da kolay geçmeyeceğini işaret ettiğini söyledi. 2014 yılında Türkiye ekonomisinin yüzde 2.9, inşaat sektörünün 2.2, inşaat malzemeleri sanayi iç pazarının da reel olarak yüzde 4.8 büyüdüğünü belirten Fethi Hinginar, “2015 yılında ise ekonomide 3.5, inşaat sektöründe 4.5 ve inşaat malzemeleri iç pazarında yüzde 4.5-5.0 reel büyüme öngörüyoruz” dedi.

Ekonomide ve inşaat sektöründe durgunluğun yanı sıra ihracat pazarlarında yaşanan sıkıntıların inşaat malzemesi sanayinde üretimin küçülmesine neden olduğunu, ancak karamsarlığa kapılmaya gerek olmadığını ifade eden Hinginar, nedenlerini şöyle açıkladı: “Haziran ayında yapılacak genel seçimler nedeniyle ekonomide bekle-gör dönemine girildi. Döviz kurlarındaki artıstan kaynaklanan kayıplar ile ekonomi politikalarına yönelik tartışmalar ekonomide güven kaybına neden oldu. Unutmayalım ki, siyaset ve özellikle seçimler ekonomiyi doğrudan etkiliyor. Son iki yılda yaşadığımız seçimlerin öncesinde de ekonomi geçici olarak olumsuz etkilendi. Bu kez bu etkiyi daha fazla görüyoruz. İnşaat mevsiminin bahar aylarında başladığını dikkate aldığımızda, sektörün daralmasında mevsimselliğin de önemli bir etkisi olduğunu belirtmek gerekir.”

Sektöre ilişkin önemli pozitif veriler var

İnşaat sektörüne ilişkin önemli bazı pozitif verilere dikkati çeken Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar, bu verileri şöyle açıkladı: “Alınan konut ve konut dışı bina yapı ruhsatları, bir dönem sonraki inşaat harcamaları için önemli bir göstergedir. 2014 yılında alınan toplam yapı ruhsatları yüzde 24.3 artmıştır.

Bu artış bize yeni inşaatların başlayacağını göstermektedir. Konut satışlarının da geçtiğimiz Şubat ayında yüzde 15 oranında arttığını görüyoruz. Mart ayı itibarıyla, konut kredileri hacmindeki yıllık büyüme yüzde 15,8 düzeyine ulaştı. Euro bölgesinde geçen yıl durgunluğun yaşanan inşaat sektörü harcamaları da bu yılın ilk aylarında yüzde 3 büyümüştür.”

İnşaat malzemesi sanayicilerinin Kamerun çıkarması

Fethi Hinginar, Türkiye İMSAD çatısı altındaki 81 sanayi firması ve 29 sektörel dernek ile birlikte, ihracat pazarlarını çeşitlendirerek sektördeki daralmayı aşmaya çalıştıklarını söyledi. 2014 yılında inşaat malzemeleri ihracatının 21,3 milyar dolar olarak gerçekleştiğini, 2015 Ocak ayında ise yıllık bazda 20,8 milyar dolara gerilediğini kaydeden Fethi Hinginar, 2015 yıl sonu itibarıyla inşaat malzemelerinde ihracat hedeflerinin ise 23 milyar dolar oldu-



ğunu kaydetti. Hinginar, sözlerini şöyle tamamladı: “Başta Afrika ülkeleri olmak üzere yeni pazarlar kazanmayı ve bu pazarlarda kalıcı olmayı istiyoruz. Bu doğrultuda gündemimizde olan ülkelerden birisi de Kamerun’dur. Türkiye İMSAD üyelerinden oluşan heyet olarak Mayıs ayında Kamerun’a gideceğiz. Hedefimiz, bir yandan katma değerli ürün hacmimizi artırmak öte yandan ‘üretim ve ihracat odaklı’ büyümeye devam etmektir.”

İnşaat sektörü özel sektör yatırımları ile büyüdü

Türkiye İMSAD Danışmanı Dr. Can Gürlesel de konuşmasında, 2014 yılında inşaat harcamalarında kamu payının 10,8 küçüldüğünü, özel sektör harcamalarının ise yüzde 9,4 büyüdüğüne dikkati çekti. Dr. Gürlesel’in Mart 2015 Aylık Sektörel Raporu verilerini baz alarak verdiği bilgiye göre, 2014 yılında Türkiye’nin toplam inşaat harcamaları 162.297 milyon TL oldu. Bu toplam içinde kamunun payı cari fiyatlarla 61.192 milyon TL, özel sektörün payı ise 101.105 milyon TL olarak gerçekleşti. Bu sonuç da inşaat sektörünün, özel sektör yatırımları ile büyüdüğünü gösterdi.

İnşaat malzemesi üretimi yüzde 12, ihracatı yüzde 19 düştü

Rapor verilerine göre, inşaat malzemesi sanayi üretimi 2015 Ocak ayında yüzde 12,1 düştü. 26 alt sektörden 18’inde üretim gerilerken, 22 alt sektör yüzde 10’un üzerinde azaldı. Çimento, düz cam,



hazır beton, taş ve mermerler ile plastik inşaat malzemeleri üretimindeki gerileme de yüzde 20'nin üzerinde gerçekleşti. Ocak 2015'te inşaat malzemesi ihracatı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 19,6 oranında geriledi ve yıllık ihracat 20,8 milyar dolar oldu. Türkiye 2014'te 21,3 milyar dolar ihracat gerçekleştirmişti. Ocak 2015'te Türkiye'nin inşaat malzemesi ithalatı ise 7,2 oranında geriledi ve 666 milyon dolar oldu, yıllık ithalatı 9,24 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Konut satışları yüzde 15 arttı

2015 yılı Şubat ayında konut satışları 95.021 adet ile, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15 arttı. Bu artış, büyük ölçüde ikinci el satışlarından kaynaklandı. Yılın ilk 2 ayında, ikinci el konut satışları ise yüzde 11,1 artarak 102.555 adet oldu. Yeni konut başlangıçları için önemli bir gösterge olan birinci el konut satışları da aynı dönemde yüzde 0,5 oranında arttı.

2015'in ilk 2 ayında yeni konut fiyat artışları ise durağan seyrini sürdürdü. Yıllık fiyat artışı yüzde 6,9 ile enflasyonun altında gerçekleşti. Son bir yılda yeni konut fiyatlarında en yüksek artış, yüzde 7.0 ile, 3+1 tipi konutlarda görüldü. Konut kredileri büyüklüğü de Mart 2015'te 130 milyar TL'ye ulaştı ve yıllık büyüme yüzde 15,8 olarak gerçekleşti. Alınan yeni inşaat işleri 2015'in ilk 2 ayında 1,4 puan arttıktan sonra, Mart'ta 0,9 puan

geriledi. Buna karşın yeni alınan işler seviyesi Mart ayında geçen yılın aynı ayına göre 3 puan yukarıda gerçekleşti.

TÜRKİYE İMSAD Mart 2015 Aylık Sektör Raporu Verileri

- Alınan toplam yapı ruhsatları yüzde 24.3 arttı / 2014
- Alınan konut dışı bina yapı ruhsatları yüzde 24.2 arttı / 2014
- İnşaat sektöründe istihdam 1,83 milyon kişi oldu / 2014 Aralık
- İnşaat sektöründe güven endeksi 16.4 puan arttı / 2015 Ocak-Mart
- Konut satışları yüzde 15 arttı / 2015 Şubat
- Birinci el konut satışları yüzde 6.8 arttı / 2015 Şubat
- Yeni konut fiyatları yıllık artışı yüzde 6.4 oldu / 2015 Şubat
- Konut kredilerinde yıllık büyüme yüzde 15.8 oldu / 2015 Mart
- Konut kredisi aylık ortalama faiz oranı yüzde 0.90 oranında / 2015 Mart
- İnşaat malzemesi sanayi üretimi yüzde 12.1 küçüldü / 2015 Ocak
- İnşaat malzemesi ihracatı yüzde 19,6 geriledi ve 1.39 milyar dolar oldu / 2015 Ocak
- İnşaat malzemesi ithalatı yüzde 7.2 gerileyerek 666 milyon dolar oldu / 2015 Ocak



VANA VE TESİSAT ELEMANLARI



İnsan hedefleri doğrultusunda yaşamalı

DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna: “Ortaokul yıllarında arkadaşlarımızla en büyük isteğimiz Amerika’ya gidip bir NBA maçı izlemektir. Bu nedenle Amerika’ya nasıl gidebileceğimizi hesaplardık. İlk sorumuz: Amerika’ya gitmek ve bir NBA maçı izlemek için ne kadar para lazım? olup, ikinci sorumuz; bu parayı ne kadar zaman da ve nasıl kazanacağız olup, o yaşlarda neleri gerçekleştirmeyi istediğimizi bir NBA maçı izleme hayaliyle birlikte kurmaya başladık.”

Dolu dolu yaşanmış bir hayat şeklinde de özetlenebilir ama bu söyleşi sonunda DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna’yı en güzel ifade edecek paragrafın “İnsanların hedefleri varsa, yol hedeflerle beraber ilerliyor ama her şeyi Allah’a bırakıp hiçbir şey yapmazsanız da hayat sizi bir yere götürüyor. İnsanların yaşı, imkânları ne olursa olsun hedeflerini belirleyip o hedeflerinin peşinden aktivitelerini, aksiyonlarını ve kararlarını vermeleri çok önemli, böyle yapıldığı takdirde hayat dolu dolu yaşanmış olacaktır.” cümleleri olduğunu düşünüyorum.

Ailenizden, çocukluğunuzdan, memleketinizden, geçmişinizden başlayalım.

1971 yılında İstanbul, Kartal’da doğdum. Kökenlerimiz baba tarafından Romanya’ya dayanıyor. Büyük dedelerimiz Balkan Harbi sırasında, mübadele zamanlarında kısa bir dönem Kırklareli’nde göçmen olarak kalmışlar, daha sonra İstanbul’a yerleşmişler. Anne tarafı da çok eskiden Kırım’dan gelmişler, yine onlar da İstanbul’a yerleşmişler. Dolayısıyla bizim bütün aile İstanbul’un çeşitli semtlerine yayılı durumda. Annem ve babam her ikisi de Tapu Sicil

Müdürlüğü’nden emekliydiler. 1969 yılında evlenmişler, biz iki kardeşiz. 1970 yılında ablam dünyaya gelmiş, 1971’de de ben. Bir memur ailesiydik. Hem annem hem babam okumak istemelerine rağmen okuyamamış insanlardı. O günkü imkânlarla liseye dahi devam edememişler. Dolayısıyla ablam ve ben okumaya istekli oldukça onlar da ellerindeki bütün imkânları bizim eğitimimiz için harcadılar. Çok hüznü şeyler anlatmak istemiyorum ama bizim ihtiyaçlarımızı karşılamak için kendilerinin birçok ihtiyacından vazgeçtikleri günleri çok iyi bilirim ki hepimizin ailesi de aşağı yukarı aynı özverilerde bulunmuşlardır diye düşünüyorum.

Nasıl bir çocukluk geçirdiniz?

Kartal o zamanlar mesire yeri, yazlıklar vardı insanlar denize girmek için gelirlerdi. Bütün sahilde bostanlar vardı dolayısıyla biz bostanlarda, sahilde büyüdük. Beton, asfalt çok fazla bilmezdik, apartmanlar sayılıydı, bütün yollarımız topraktı. Çocukluğumuzda çok şanslıydık, pek araba görmedik, toprakta misket oynadığımız, tel arabalar koşturduğumuz, sokakta yakar toplar, futbol maçları oynadığımız bir çocukluk geçirdik. Bu söylediklerimi bugünle karşılaştığınızda yokluk gibi görülebilir ama bize göre de bugünkü çocuklara nazaran çok daha sosyal, çok daha doğayla iç içe yaşadığımız bir çocukluk geçirdik. Ben hala Kartal’ın biraz daha iç tarafında Sancaktepe’de yaşıyorum.

Okul hayatınızdan bahsedebilir misiniz?

Ben ilkokula gitmeden okumayı sökmüşüm, ablama okuma öğretilirken ben ondan önce öğrenmişim. Okumayı her zaman çok sevdim. Etrafta bulduğum ansiklopediler, ilaç prospektüsleri vs. ne varsa okuyan bir çocuktum. Kartal Merkez Eczacıbaşı İlkokulu mezunuyum. İlkokulda da çok sosyal bir çocuktum. Hem basketbol oynuyordum, hem de folklor ekibinde, bando da ve okul korosunda da yer alıyordum. Basketbolda Türkiye ikincisiydik, folklorlarda Türkiye şampiyonuyduk, bandomuz çok sevilen, özel bir bandoydu. Fakat koroda neden yer aldığımı ben de bilmiyorum çünkü sesim güzel değildir. O zamanlar mandolin çalardım. Kısacası nerede bir aktivite varsa hepsinde yer alarak bana göre çok dolu dolu bir çocukluk geçirdim. Belki maddi imkânlarımız kısıtlıydı ama o günlerde maddi imkân bu kadar önemli değildi. Böyle yoğun ve dolu dolu bir çocukluk hayatından sonra Kadıköy Anadolu Lisesi’ne geçtim.

Böyle bir çocukluk hayatının sonrasında okumayı tercih etmek de önemli bir seçim diye düşünüyorsunuz. Eminim okumayan arkadaşlarınız vardır.

Herkes kendi jenerasyonunu farklı görür ya, biz de bizim jenerasyonu farklı görüyoruz. O yoklukların içerisinde okuma imkânı bulamayan arkadaşımın sayısı çok azdır. Çevremizdeki insanlar bütün yokluklara rağmen okuma isteği olan ya da çocuklarına bir şekilde akademik kariyer yaptırmak isteyen ebeveynlerdi. Arkadaşlarımın pek çoğu başarılı bir eğitim hayatı geçirdi ve şimdi kimisi serbest meslek sahibi oldu, kimisi de benim gibi profesyonel hayatın içerisinde yer aldı.

Peki, ortaokul ve lise yılları?

Benim öğrencilik yıllarımda ilkokul 5. sınıfta ve 5. yılın sonunda Anadolu Liseleri sınavları vardı. Sınavda Kadıköy Anadolu Lisesi’ni (Kadıköy Maarif) kazandım ve böylece benim için Moda macerası başladı.

Ablam da Kızıltoprak’taki Kadıköy Kız Lisesi’nde okuyordu, bizim öğrencilik yıllarımızda okul servisleri yoktu. Biz tren istasyonuna çok yakın otururduk. Annem bizi trene bindirirdi, Kızıltoprak’ta inerdik. Ben ablamı okula bırakırdım ve Yoğurtçu Parkı’nın yanından, yokuştan Kadıköy Anadolu Lisesi’ne yürürdüm. Büyüdükçe toplu taşımayla gitmeye başladık. Şimdiki çocuklar için çok zor görülebilir bunlar ama biz çok keyif alırdık, zaten ablamla arka-





daş gibiyizdir. Kadıköy Anadolu Lisesi bana göre Türkiye'deki önemli eğitim kurumlarından bir tanesidir. Dolayısıyla orada okumak benim için büyük bir avantajdı. Kadıköy Anadolu Lisesi son derece iyi bir eğitim vermesinin yanı sıra oldukça sosyal bir okuldur. Hem bulunduğu mekân itibarıyla hem de kültürü itibarıyla çok sosyaldi. Sporculuk hayatım lisede de devam etti ama lisede çok fazla basketbol oynamadım, daha çok hentbola yöneldim. O zamanlar hem okulun hentbol takımındaydık hem de Simtel takımındaydık. Biz altyapıydık ama Simtel 1.ligde önemli takımlardan bir tanesiydi. Sporculuk ve okul hayatıma devam ettim ama artık korolar, folklorlar vs. kalmadı.

Annenizin babanızın veya herhangi birinin meslek seçiminiz üzerinde bir yönlendirmesi var mıydı?

Aslında hiç olmadı. Özellikle bir meslek konusunda bana herhangi bir yönlendirme yapmadılar. Ben Vaillant Group'a girinceye kadar lisanslı basketbolcuydum. Amatör kümedeydik ama düzenli maçlarla, antrenmanlarla hayata devam ediyordum. Ortaokul yıllarında Fenerbahçe altyapısında oynamaya başlamıştım. Yıldız takımdan Fenerbahçe'ye geçmemi teklif etmişlerdi. O zaman rahmetli annemin yanına gittim, bunu anlattım. Annem; "Sen bu işi çok seviyorsun ama bu topçulukta gelecek yok" dedi. O dönemlerde gerçekten yoktu, hele basketbolda hiç yoktu. Basketbolcular o yıllarda sadece beraber eğlenen üniversite mezunları modundaydılar. Annem "Sen basketbola gidersen her şeyi unutursun, para da kazanamazsın, gel sen bu işten vazgeç." dedi ve ben o gün profesyonel basketbolculuktan vazgeçtim. Yönlendirme olarak sadece bunu söyleyebilirim ama hiçbir zaman da bundan pişman olmadım.

Peki, o yıllarda kendinize örnek aldığınız insanlar var mıydı?

O zamanlar spor ve basketbol hayatımda büyük bir yer kapladığı için bizim örnek aldığımız kişiler Türkiye'deki basketbolcular, spor insanları, NBA'deki sporcular ve antrenörlerdi.

Zannediyorum Beyaz Gölge dönemleri.

Biz aslında Beyaz Gölge Kuşağıyız, Beyaz Gölge montlarını giyip dolaşan ve o montlara sahip olmak için uğraşan kuşaktanız. Birçok arkadaşım da basketbolda kariyer yaptı. Biz o günlerden sonra basketbolu sadece eğlence için oynadık. Sporda başarılı olan ve sporcu disiplini alan, takım içindeki oyunu iyi öğrenen, kendini zihinsel ve fiziksel olarak geliştirme disiplini alan insanların doğal olarak iş hayatında avantajları çok fazla oluyor ki ben bunları çok yaşa-



dım. Ben herkese fiziği ve sağlığı el verdiği müddetçe spor yapmasını öneriyorum. Şimdi siz yapıyor musunuz diye sorarsanız şu anda çok az yapabiliyorum. Düzenli spor yaptığımız günler biraz daha geride kaldı. İhtiyacım olmasına rağmen o konuda biraz tembellik yapıyorum.

Kavgaların yoğun olduğu dönemlerde zannediyorum. O dönemler sizi etkiledi mi?

1982 yılında ilkokuldan mezun oldum. Liseye geçtiğimiz yıllar, Türkiye'nin değişmeye başladığı bir dönemdi. Turgut Özal ile beraber Türkiye'nin dışa açıldığı, çok daha sakın geçen yıllardı. Dolayısıyla biz lise ve üniversite yıllarında bu tip politik rahatsızlıkları yaşamadık. Bu nedenle bizim jenerasyonda çok fazla bu tip hatıralar yoktur sadece ufak tefek münferit olaylar olmuştur. Yavaş yavaş üniversitenin çok fazla önem kazandığı yıllara gelmeye başlamıştık. Bugün artık Türkiye'de üniversite olmazsa olmaz noktasına geldik. O zamanlarda da üniversite sayısı da az olduğu için herkes bir şekilde üniversiteye gitme telaşı içerisindeydi. Biz eğitim kalitesi nedeniyle Kadıköy Anadolu Lisesi'nde biraz daha rahatlık.

Derslerde nasıldınız?

İyiydim. Üniversitede de lisede de derslerde bir yarışım olmadı. Bir şekilde hiç bütünlemeye kalmadan okul hayatımı tamamladım. Ancak hiç takdir de alamadım çünkü hiçbir zaman öyle bir hedefim olmadı. Ailem de, ben de mutluyduk. Bir yandan okul devam ederken, bir yandan da spor hayatıma devam ediyordum ki sporculuğun lisede getirdiği büyük avantajları var, gerek arkadaşlarınızla olan ilişkilerinizde gerek yeni çevreler açısından. Şimdiki gibi spor bursları yoktu ama hocaların toleransları oluyordu. Okul takımlarında yer alan öğrenciler tanınırdı, bazı izinler konusunda, gecikmeler konusunda, giyim kuşam konusunda bize daha rahat davranırlardı.

Özel olarak ilgi gösterdiğiniz bir ders var mıydı?

Benim her zaman sayısal derslerim iyi olmuştur. Hiç bütünlemeye kalmadım ama mesela edebiyattan her dönem 4,5'tan 5 ile geçtim ama kimyadan veya matematikten 8 aldığım zamanlar evde de olay olurdu, öğretmenlerimiz de şaşırırdı. Tabi bu ayrım tamamen ilgiyle ve nereye doğru gitmek istediğinizle alakalı bir şey, mesela lisede dilbilgisi notum 10'du ama edebiyat dersinde ucu ucuna geçiyordum. Öğretmenimiz beni sözlüye kaldırdı, cümle çözümleme yaptırarak. Doğru bir şekilde yaptım, öğretmenimiz; "Senin zaten problemin edebiyatta, şimdi de edebiyattan soracağım" dedi. "Fuzuli kimdir" diye sordu. Bilmediğimi söyledim. Abdülhak Hamid'i sordu, bilmiyorum dedim. Divan edebiyatı hakkında sordu, bilmiyorum dedim. Arkadaşlarım bana cevapları söylüyorlardı, hatta öğretmenimiz de; "Arkadaşların söylüyorlar, versene cevabı" dedi. "Söylemeyeceğim cevabı" dedim ve ekledim; "Çünkü siz orada soru sordunuz, ben cevapladım, kimseye bu şekilde yapmadınız, bana neden böyle yapıyorsunuz?" "Bırakacağım seni" dedi, ben de; "Bırakın, ben zaten

aramızdaki profesyoneller



mühendislik okuyacağım. İlgilendiğim konularda kitap okumak dışında edebiyatla bir ilgim olmayacak” dedim. Öğretmenimiz o gün çok sinirlenmişti. Lise son sınıfta son dönemdeyim ve bütünlemeye kalma riskim varken böyle davranınca arkadaşlarım da çok endişelendiler. Karneleri aldı ve edebiyat öğretmenimiz Yıldız Hoca beni geçirmişti. Ben de gidip teşekkür ettim ama “Neden böyle bir şey yaptınız” diye de sordum. Biz sınıfta 46 kişiydik ve Yıldız Öğretmenimiz şu cevabı verdi; “Sınıfta 46 kişinin 46’sı da aynı şeyi düşünüyordu, ama sen düşündüklerini söyledin, kızmış olabilirim ama söylediklerin de yanlış değildi.” Böyle çok hoş bir anım vardır. Doğal olarak hep mühendislik okumak istedim. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi mezunuyum ama bu özel bir seçim değil. Hedefim her zaman mühendislik altyapı eğitimini almak, daha sonra işletmede yönetim üzerine çalışmaktı.

Bu hedefiniz liseden beri var mıydı?

Ortaokul sonu lise yıllarının başından itibaren vardı.

O yaşlarda böyle bir hedef için birinin sizi yönlendirmesi veya bu fikri size empoze etmesi lazım değil mi?

Empoze eden birisi yoktu, aslında şöyle oldu; çocukken mahallede basketbol oynuyorduk. Sabahdan dışarı çıkar, gece hava kararınca eve dönerdik. Arada bir de mola verip çay içerdik ve o zamanlar elimizde hiç imkân yoktu. O imkânsızlıklarla yaşarken bir yandan da bu işleri nasıl yapabileceğimizi düşünüyorduk. Derken NBA maçlarını keşfettik, onları izlemeye başladık ve doğal olarak o ortaokul yıllarında en büyük isteklerinizden birisi Amerika’ya gidip bir NBA maçı izlemek oluyor. Bir arkadaşımınla beraber oturduk ve Amerika’ya nasıl gidebileceğimizi hesaplamaya başladık. İlk soru şu; Amerika’ya gitmek ve bir NBA maçı izlemek için ne kadar para lazım? Daha sonra da bu parayı ne zaman ve nasıl kazanırız sorusuna yöneldik. Dolayısıyla daha o yaşlarda neleri başarmak istediğimizi düşünmeye ve bir NBA maçı izleme hayali kurmaya başladık. Sonra yavaş yavaş kendimizi ve nelerde iyi olduğumuzu keşfettikçe de o yönde ilerledik. Arkadaşım basketbolda devam etti, ben sayısal bilimlere yöneldim. Fizikte çok iyiydim, eskiden bir hayalim de NASA’ya gidip orada çalışmaktı ama tabi ki o zamanlar bugünkü imkânlar yoktu. Benim ortaokul yıllarımdan beri neler yapmak istediğim ve neleri hedeflediğim hep bir yerlerde vardı. İnsanların hedefleri varsa, yol o hedefler ile beraber ilerliyor ama her şeyi Allah’a bırakıp hiçbir şey yapmazsanız da hayat sizi bir yere götürüyor. İnsanların yaşı, imkânları ne olursa olsun hedeflerini belirleyip o hedeflerinin peşinden aktivitelerini, aksiyonlarını almaları ve kararlarını vermeleri çok önemli, böyle yapıldığı takdirde hayat dolu dolu yaşanmış olacaktır. Bunu bütün arkadaşlarıma, eğitim verdiğim herkese tek tek aktarıyorum. 44 senelik hayatımda şunu tecrübe ettim; eğer gerçekten kendinize ait net, yazılı hedefleriniz varsa ve vazgeçmeden o hedefleriniz uğruna savaşıyorsanız bir şekilde Allah da size yardımcı oluyor ve hedeflerinize mutlaka ve hatta daha erken ulaşabiliyorsunuz.

Üniversiteden devam edelim isterseniz.

Üniversiteye girerken ben fen bilimleri istediğim için o zamanlar tercihlerime en revaçta ve puanı en yüksek olan Bilgisayar mühendisliği’nden başladım.

Başka tercihleriniz de oldu yani.

Tabi ama tamamen mantık çerçevesinde oldu. O zamanlar en başta bilgisayar mühendisliği geliyordu. Çok az üniversitede vardı, çok yüksek puanlar gerekiyordu. Bilgisayar mühendisliğinin arkasından makine, endüstri geliyordu. Zaten çok da fazla mühendislik yoktu, metalürji vs. vardı ama benim Boğaziçi,

İTÜ, Yıldız Teknik, ODTÜ gibi hedeflerim olduğu için o bölümleri yazmıştım. İstanbul Teknik Üniversitesi’ni kazandım ve iyi ki kazandım çünkü burası Türkiye’nin önemli okullarından bir tanesidir. İTÜ’de aldığımız eğitim bambaşkadır. Bugün Türkiye’de önemli noktalarda olan birçok kişi İTÜ’de yetişmiş insanlar. Hatta üniversitenin ilk senesinde bizim stajlarımız okulda, kendi atölyelerimizdeydi. Tanıdığınız birçok insanın yaptığı gibi talashi makinalarda biz de talashi imalatlar yaptık. Üniversitenin ikinci yılında çalışmaya başladım ama okulu hiç bırakmadım. Memur çocuğuyuz, imkânlarımız kısıtlı ve hedeflerim vardı. Dolayısıyla nasıl para kazanırım diye düşünürken 1992 yılında kendimi iş hayatının içerisinde buldum. O tarihten itibaren üniversite hayatı benim için hep teknik bir mevzu olarak kaldı.

Üniversitede sosyal miydiniz?

Lisedeyken çok sosyal bir hayat yaşadım ama üniversite sadece gelecek için okuduğum bir okul oldu. Makine mühendisliğinden 1997 yılında mezun oldum, üniversite hayatım 7,5 sene sürdü. Bu 7,5 senenin 6,5 senesinde de bana göre ciddi bir şekilde iş ürettim.

İlk olarak nerede çalışmaya başladınız?

İlk profesyonel iş tecrübem bir Amerikan şirketinin Türkiye’deki temsilcisinin ofisinde oldu. Rainbow markalı bir temizlik cihazı vardır, ben Rainbow’un İstanbul’daki ilk satış temsilcilerinden bir tanesi olarak iş hayatına başladım. Biz başladığımız zaman firma Caddebostan’da küçük bir ofisteydi, şimdi Altunizade’dedir. Bir pazar günü evdeyim, o gün de Fenerbahçe’nin Sakaryaspor ile maçı vardı. Rainbow’un daha yeni başladığı yıllardı annem; bugün amcanın bir komşusu gelecek ,bir şey varmış, Amerika’dan gelmiş, çok güzelmiş, tanıtım yapacak” vs. dedi. Neyse, geldiler, anlattılar. Tabi, bizim satın alma imkânımız yoktu. O zamanlar 1800-2000 dolar civarındaydı. Sunumunun sonunda enteresan bir şekilde “Bizimle çalışır mısınız?” diye sordular, ki bu daha sonradan öğrendiğimiz şirketin süreçleri içerisinde vardı. Maç zaten bitmiş, ürün de hoşuma gitmişti ama tamamen bilinçsiz bir şekilde nasıl çalışabileceğimi sordum. “Seni mutlu edecek parayı kazanırsın” diyerek işin detaylarından bahsettiler. Aslında satışla alakası olan biri değilim. Neyse, ilk defa çalışacağım ofise giderken ,yanlış yerde, 10 km ötede inmişim, ilk toplantıya giderken yağmur altında 10 km yürümek zorunda kaldım. O toplantıda o şirketin sahibi şöyle söyledi; “Belli bir miktar satış yaparsan, belli sayıda r adam bulursan, bu noktaya ulaştığın zaman Amerika’da bir seminere katılmaya hak kazanacaksın.” Ortaokulda Amerika’ya gitmek ve bir NBA maçı seyretmek için yaptığımız hesap beni 40’lı yaşların ortalarına götürüyordu. Seminerin nerede olacağını sordum, “Detroit, Michigan” dediler. O dönem de Detroit Pistons son 3 senenin NBA şampiyonu. Ben de şu soruyu sordum; “Oraya gitmeyi başarırsak NBA maçına da gidebilir miyiz?” “Gideriz” dediler, ben de “Tamam, ben varım” dedim. Benim satışa geçiş hikâyem bu. Dedim ya; insanın hedefleri varsa, o hedeflerle bağlantılı şeyleri bir şekilde fark ediyorsunuz. Belki NBA maçına gitme hayalim olmasaydı, bunları yaşamayacaktım. Daha sonra kapı kapı dolaşarak cihazları kâh satarak kâh satamamıştım iş hayatına başladım.

Peki, hedefinizdeki NBA maçı izleme hayaliniz gerçekleşti mi?

1992 yılının Mayıs ayında çalışmaya başladım, 1993 yılının Şubat ayında Michigan’daydım, Detroit Pistons – Philadelphia 76’ers maçını seyrettim.

Yalnız mı gittiniz?

Orada şirketin pazarlama konferansı olduğu için şirketteki arkadaşlarla beraberdik, diğer arkadaşlarım yoktu. Maçtan ne hatırlıyorsunuz diye soracak olursanız, ben hiçbir şey hatırlamıyorum. Geriye kalan resimler. Çünkü o kadar büyük bir hayali o kadar erken gerçekleştirdiğinizde onun tadını o anda çıkartamıyorsunuz. Bir rüyanın içine giriyorsunuz ve oradan geriye yaşadığınız büyük mutluluk ve heyecanın dışında hiçbir şey kalmıyor. Sadece orada olduğunuzu hatırlıyorsunuz, o yetiyor. Orada olduğum zamandaki aldığım keyfi hâlâ hatırlarım ama maçı hatırlamam. Önemli olan maç değil, orada olmaktı. 45 yaşında hedeflediğiniz bir şeyi 22 yaşında gerçekleştirmiş olmak, hayattan 23 yıl almak gibi bir şey. Herkese nasip olmaz, bunun için şans da lazım, sizin çok başarılı olmanız yetmiyor ama hedeflemek ve çalışmak da önemli. Ben Amerika’ya gidene kadar 3 ay boyunca her gün üniversiteye giderken akşamları da iki tane müşteriye gidiyordum ve bunu bazen toplu taşımayla bazen de yürüyerek yapmak zorundaydım. Yaklaşık 10-15 kiloluk cihazları taşıyarak çok yol yürüdüm. 3 ay boyunca 60 tane eve girip çıktım, bir tane mal satamadım, maas da yok, satarsanız para kazanıyorsunuz. Arkadaşlarım dediler ki;

“Sen yapamayacaksın bu işi.” Sonra satmaya başladım çünkü Amerika hayali için zaman daralmıştı, bir şeyler yapmam gerekiyordu. Motivasyon hayatta çok önemli bir faktör. Benim bu sene satış hayatımdaki 22. yılım. Geçen bu 22 sene de dolu dolu geçti. Ben kendime mühendis diyemem. Mühendislik mezunuyum ama ben satışçıyım.

Kaç yıl bu işle uğraştınız?

2001 yılında Vaillant'ta çalışmaya başlayana kadar bu işte çalıştım. Rainbow'dan sonra; bir Alman cihazı getirdik. Alman cihazını satarken aynı zamanda evlerde çeşitli sağlık ürünleri, temizlik ürünleri sattık. Şirketlere danışmanlıklar verdik. Türkiye'de bilinen bazı markaların ilk kuruluşlarında danışman olarak yer aldık. Biz bu işe başladığımızda Türkiye'de kayıtlı olarak aktif satışta 4 şirket vardı. Biz sistematik çalışan ve düzgün işleyen bu 4 şirketten biriydik. Dolayısıyla bunun avantajlarını da daha sonra danışmanlıklar vererek de kullandık. 2001 yılına kadar, 9 yıl boyunca aynı şirkette, aynı ekiple aynı işyerinde çalıştım. 1992 yılının Mayıs ayında başladım, 1993 yılının ortalarında eğitim müdürü oldum. Aynı yılın sonlarına doğru bir ofisin yöneticisi olarak çalışmaya başladım. Daha sonra İstanbul'un pazarlama müdürü olarak çalışmaya başladım. Ardından 1998 yılında şirketin Dubai'de var olan bir yapılandırması için kısa bir dönem Dubai'ye yerleştim. Bu kısa sürdü maalesef çünkü 1999 yılında annemi kaybettik.

Orada fuarlara katıldık, yabancı bir ülkede aktif satış yaptık, personeller yetiştirdik. Türkiye'de satış ve pazarlama direktörü olarak görevime devam ediyordum. İşte bu yüzden üniversite hayatım 1989 yılında başlayıp 1997 yılında bitti. Bütün bu işlerin arasında okula dönüp sınavlara girip, derslerden geçiyordum. Her dönem aradan dersleri seçiyordum, bu sene bu dersleri vereceğim, bir dahaki dönem şunları vs. şeklinde. Okulu bitirebilmek için verilen maksimum süreyi kullandım. Bu süreç profesyonel kariyerim devam ettiği için bana bir kayıp olarak gelmedi.

Bu söyleşileri biraz da gençlere örnek olması için yapıyoruz, gençlerin sizin gibi, okurken çalışmalarını tavsiye edenlerden misiniz?

Bazı insanlar çalışmak zorunda kalıyorlar, ben derslere giremiyorum diye hocalarımla sorunlar yaşıdım ama onlara da söyledim; ben de arkadaşlarımla gece gündüz gezip eğlenmek isterdim ama bazen hayat onu o gün vermiyor ve çalışmak zorunda kalıyorsunuz. Çalışmak zorunda olmasanız bile bir yerlerde bir tecrübe elde etmeniz lazım. Bunun insanın içinde de olması lazım. Mesela; biz mahallede top oynarken, o zamanlar 56 model Chevrolet yedek parçacısı olan rahmetli Recep amcamız vardı, o yemeğe gitsin de biz dükkanda duralım diye gözünün içine bakardık. Gelen müşterilerle sohbet etmek, dükkandaki malları tanımak istiyorduk. Kartal'da büyüdüğüm için, sahilde sandallar vardı, birileri iş versin de sandalları boyayalım, uğraşalım diye bakardık. İşin maddi kısmı çok önemli değil. Ben herkese öneririm, özellikle üniversitedeyken öğrencilerin bir şekilde yolunu belirlemiş olması lazım. Buraya gelen birçok arkadaşla iş görüşmesi yapıyoruz, ben de bizzat birçoğuna katılıyorum. Buraya kadar geliyorlar ama hayatlarında ne yapmak istediklerinin belirlemediğini olmuyorlar. Bu hayatta çok büyük bir kayıp. İnsanın ne yapmak istediğini bilmesi lazım, bunun için de denemesi gerekiyor. Siz, bir şeyleri denemeden gerçekten ne istediğinizi bilmeniz çok zor. O yüzden de imkânları varsa, ufak tefek de olsa, parası önemli değil, tecrübe kazanmak için, yeni bir şeyler öğrenmek için çalışmalarında fayda var. Bir de daha da önemlisi yazılı bir hedeflerinin olması ve onu takip etmeleri çok önemli, geri kalanı teknik detaylar. Bugün Türkiye'de okuduğu işi yapan kişi sayısı çok az ama hayatı öğrenmek, ne istediğinin farkına varabilmek ve istediğin şeyi yapmak hayatta seni mutlu kılıyor.

Vaillant'a nasıl girdiniz? Bu sektörü biliyor muydunuz?

Vaillant, Türkiye'de 1992 yılında kurulmuş bir şirket. O seneler, benim üniversiteye gidip geldiğim zamanlar. Tabi Vaillant'ta çalışmaya başladıktan sonra insanların hepsini tanımaya başladım ama biz Kadıköy'de Beşiktaş vapurundan inerdik, orada Vaillant'ın tavşanlı kamyonu dururdu ve halka tanıtım yapılırdı. (O zamanlar daha doğal gaz çok yeni, benim hayatımda yok, Kartal tarafına çok sonradan geldi. Okulda o zamanlar doğal gaz veya iklimlendirmeyle ilgili dersler yok, otomotiv, malzeme gibi derslerimiz vardı.) Vaillant'ı ilk o Kadıköy'deki infomobil kamyonundan hatırlıyorum. Ondan sonra hayatıma nasıl girdi? 1999 yılında annemin vefatının ardından, Gölçük depremi, kriz dönemleri vs. derken sıkıntılar oluştu. Ben de o zaman şirketin yönetimindeyim. Anlaşmazlık oldu, anlaşmazlığın sonucunda da ben oradan ayrıldım ama dedim ki; “Başka bir iş buluncaya kadar buraya gelirim, satıcı olarak

ürün satarım, müşteriye giderim ama bundan sonra beni yönetimden azat edin.” dedim. O gün, yönetimden ayrıldım. Bazı şeylerden kaçamıyorsunuz ama şans da önemli dedim ya, ancak o şansın farkında olmak lazım. Hayatımda CV gönderdiğim iki ya da üç şirket var, bunlardan biri de Vaillant. Şans mı beni seviyor, ben mi doğru zamanda doğru yerdeyim, doğru zamanda doğru işler mi yapıyorum bilmiyorum ama herkesin işini kaybettiği 2001 krizinin ortasında, Mayıs ayında eski şirketimden ayrıldıktan 15 gün sonra, daha ürün satma imkânım olmadan, Vaillant'tan bana telefon geldi. 2001 yılının Haziran ayında görüşmelere başladık ve o ay çalışmaya başladım.

Neden bu sektör? Neden Vaillant?

Bu sorular önemli sorular. Öncelikle; her ne kadar o alanda bir şey yapmasam da makine mühendisliğim, mühendislik bilgimi de kullanabileceğim bir şirket olması benim için önemliydi. O zamanlar daha yeni mezun sayılıyım, bilgilerim çok yok, pratiğim çok yok ama teorik bilgilere sahibim, onların körelmesini istemiyordum. O yüzden çok az şirkete CV gönderdim. İkincisi; hedefim her zaman uluslararası bir şirkette, uluslararası bir pozisyonda çalışmaktı. Vaillant bir Alman şirketi idi ve dolayısıyla hedefimle uyuyordu. 18 Haziran 2001 tarihinde de Vaillant'ta çalışmaya başladım.

İşe başladığınız günü hatırlıyor musunuz?

Unutamam ki, unutma şansım yok, ilk görüşmemi de unutma şansım yok. Ben ilk görüşmemde şirketten gece saat 11.30'da çıktım. Saat 2 ya da 3'te gelip o saatte çıktım, çünkü genel müdür yardımcımızla görüşecektim, kendisinin bir görüşmesi varmış, o uzadı. Öyle olunca ben orada oturdum. Hem başka işim yoktu hem de şirketi sevmiştim, saatlerce orada oturdum. Ortam sıcaktı, insanlar gelip gidiyordu, kim olduklarını anlamaya çalışıyordum, tabi hepsi şimdi arkadaşım. En sonunda Genel Müdür Yardımcısı Levent Bey'in toplantısı bitmeyince sizi genel müdürle görüştülerim dediler. Genel Müdür Alman olduğu için “Eyvah; lisan bilgim de test edilecek diye düşündüm O zamanki genel müdürümüz Chris Bey ile görüşmemizi gerçekleştirdik ardından da akşam saatlerinde Levent Bey'in toplantısı bitti ve onunla da bir görüşme yaptık. Tabi telefona bakamıyorum, herkes beni merak etmiş. O zaman sözlü olduğumuz eşim ayrı merak etmiş, rahmetli babam ayrı merak da çalışmaya başladım. İşe ilk başladığım gün şirkette periyodik olarak yılda bir yapılan bir aktivite vardı ve bu benim ilk günüme denk gelmişti. Vaillant Group'ta toplam kalite yönetimi esas olup, bütün arkadaşlarımız bu süreçlerin eğitimini alırlar. Eğitimin periyoduna göre katıldıktan 3 ay sonra da alabilirsiniz, 4 ay sonra da alabilirsiniz. Ben işe başladığım gün o eğitimi aldım. Bu eğitimde yöneticiler, bizler ve bayilerimiz vardı yani, benim kendimi anlatabilmem, kendimi gösterebilmem için çok iyi fırsattı.

İLK GÜN VE SES YOK...

Sabah kalktım, minibüse bindim, bina o zamanlar Erenköy'deydi. Minibüs şöförüne parayı uzattım, Erenköy diyeceğim, sesim çıkmadı. O kadar enteresan bir durumdu ki ne yapacağımı bilemedim. İşe gittim ses yok, ilkökul zamanlarımda ses tellerimden felç geçirmiştim, o zamanlardan kalan bir rahatsızlık, sesim gider gelirdi. İşyerinden minibüse binip eğitime gittik ama benim sesim hâlâ yok. Kendimi ifade etmeye çalışıyorum, edemiyorum. Grubun içerisinde sözcü istiyorlar, ortaya çıkamıyorum, sesimi duyuramıyorum. Bu da bir şans, eğitimde görevli olan yönetici arkadaşımız bana bakıyor ama ben sesimi duyuramıyorum. Böyle enteresan bir ilk gün yaşadım. Allah'tan 3 günlük bir eğitimdi de 2. ve 3. gün sesim düzeldi ama ilk gün büyük panik yaşamıştım.

“PROTERM'İN TÜRKİYE'DEKİ OPERASYONEL ÇALIŞMALARINI YÖNETMEYE BAŞLADIM”

Daha sonra İstanbul Avrupa bölgesinde bayi sorumlusu olarak çalışmaya başladım. Aynı dönemde Vaillant Group, İngiltere'den Hepworth Grup'u satın almış ve Almanya'daki fabrikaların ve Vaillant markasının yanında Hepworth



aramızdaki profesyoneller

de Avrupa çapında bir grup, Avrupa'nın değişik yerlerinde birçok fabrika ve 7- 8 değişik marka olan bir holding haline gelmiş. Bizim yöneticilerimiz de Türkiye'de ikinci bir markayı getirip onu da pazara lanse etmek istemişler. Sağ olsunlar bu görevi de bana verdiler. 2002 yılının Ocak ayından itibaren Protherm'in Türkiye'deki kuruluşunu, yapılanmasını, A'dan Z'ye bütün marka çalışmalarını ve operasyonel çalışmaları proje yöneticisi olarak yönetmeye başladım. Hiç tanınmayan bir markanın sıfırdan dağıtım kanalını, satış sonrası hizmetlerini kurmak, marka çalışmalarını yapmak benim için de ayrı bir tecrübe oldu. Daha önce hiç böyle bir çalışma yapmamıştım, bayilerle çalışmayı bilmiyordum. Peki, Vaillant'a neden geldin dersiniz; diğer şirkette insanların evine girip onlara bir şey satmayı öğrenmiştim ama dağıtım kanalını bilmiyordum ve dağıtım kanalını öğrenmek istiyordum. Sağ olsunlar, bana inandılar. Hem şansın yardımı, hem yönetici ve çalışanların desteği ile ve kendi öğrendiklerimi de ortaya koyunca başarılı oldum. O zamanlar sektörde kombi pazarına baktığınız zaman hatırlarsınız; Türkiye'de 100.000 civarında kombi satılırdı, şimdi ise neredeyse 1 milyona yakın kombi satılıyor. 2002 yılında başladım, 2003-2004 yılında EPDK'nın kuruluşu, doğal gazın yaygınlaşması, Türkiye'ye yerli yabancı birçok markanın girmesi derken o dalgalarla beraber de yürüdük. Siz onu görüyorsunuz veya görmüyorsunuz ama bu da büyük bir şans. 1997 yılında bu sektörde çalışmaya başlasaydım, bu kadar kolay olmazdı. Tabi, Protherm'in, Vaillant Group markası olması insanlarda büyük bir güven duygusu oluşturuyor, her ne kadar marka bilinmiyor olsa da ana şirketin güvenine yansıyor. Sektörü çok yeni öğreniyordum ama hem pazarın hızlı büyümesi hem de Vaillant'a olan güven, bana yeterli zamanı kazandırmıştı. Kendi yaptığımız katkılar ve oluşturduğumuz stratejiler ile beraber 2006 yılına kadar bu şekilde çalıştık.

ROMANYA 2006, ATA DİYARINA GİDİŞ

2006 yılında Vaillant Group'taki yapılanmalardan dolayı Romanya ve Bulgaristan bize bağlıydı. Romanya'da Vaillant Group, Saunier Duval markamızın ithalatçılığını yapan bir şirketi satın aldı. Hemen akabinde Vaillant ithalatçımız vefat etti, ailesi de bu işi yapmayacağını belirtince o günlerdeki Ülkü Müdürü'müz Chris Bey ile ne yapacağımızı düşünürken Chris Bey (ben de Romanyalı olduğum için) Romanya'da bana yardım eder misin diye sordu, ben de kabul ettim ve 2006 yılının ortalarında bu maceraya atıldık. Daha sonra iki sene Romanya'da Vaillant Group markaları, şirketlerin yeniden yapılanması, ekiplerin oluşturulması vs. derken orada kaldım. 2007 yılında DemirDöküm Vaillant Group'un bünyesine katılınca, eşim de Bükreş'te yaşayamam deyince, ben de orada kalamam dedim ve Türkiye'ye döndüm. 2008 yılının Ağustos ayında da DemirDöküm'de göreve başladım. Satışla başladım, sonra pazarlama, ihracat derken bugünkü pozisyona geldim.

İlk şirketinizde daha üst bir konumdasınız, Vaillant'da tekrar satıştan başladınız?

Ben diğer şirkette Türkiye satış pazarlama direktörüydüm. Vaillant'a giriş seviyesinden satış personeli olarak başladım. Eşim o zaman bana deli misin sen demmişti. Ben de bir şeyleri başardysak tekrar başarınız demıştim. Protherm'de proje müdürüydüm. Romanya'ya pazarlama müdürü olarak gittim, ülke müdür yardımcısı olarak çalıştım. Türkiye'ye dönünce de satış direktörü olarak çalışmaya başladım. Vaillant Group'da bir şekilde hep ilerleyerek çalıştım, ilk başta başka bir hayatı tanımak ve kendimi geliştirmek için böyle bir fedakarlıkla başladım, iyi ki de böyle yapmışım.

DemirDöküm ya da Vaillant size ne kattı? Sizin için ne gibi bir anlam ifade ediyor?

Bir kere Vaillant Türkiye, bana kurumsal hayatın ne olduğunu gösterdi çünkü ben iş hayatımın 9 yılında kurumsal olmayan bir yapıda çalıştım. Kurumsallığın yanında planlama ve analiz mantığıyla çalışmayı da çok fazla bilmiyordum. Onların da bir planlaması vardı ama kurumsal bir yapı, kurumsal yönetim, kurumsal bir iletişim yoktu, ben bunları Vaillant Group'ta öğrendim.



Burası bana bambaşka bir hayat verdi. Uluslararası alanlarda çalıştım. Tabi hiç bilmediğiniz bir ülkede, bilmediğiniz bir kültürde, bilmediğiniz çalışma arkadaşları ile bir şeyi yeni baştan organize etmek kolay değil, ciddi bir mücadele. Orada da başka bir coğrafyada bu işin yapılıp yapılamayacağını test ettim. Aklımda olan ve daha önce öğrendiğim kendi felsefemle şans mıydı yoksa gerçekten başarı mıydı, Romanya'da bunu test etme şansını buldum. Vaillant Group'un bana kattığı değerler çok fazla, insanların dışarıdaki bakışları da dahil. Sonuçta dünya çapında bilinen bir şirketin bir parçasısınız ve o gömleği giyiyor olmak sizi kişisel özelliklerinizin dışında zaten bir yere oturtuyor. Bu da benim için önemli bir katma değer.

DEMİRDÖKÜM'DE İKİ FARKLI KÜLTÜRÜN ENTEGRASYONUNU YAŞADIK

DemirDöküm'e geldiğimizde ise DemirDöküm biraz daha farklı. Bir Alman şirketi olan Vaillant'tan sonra bir Türk şirketi olan DemirDöküm'e geçtik. DemirDöküm, Koç Grubu'nun kültürüyle bezenmiş bir şirket. Beraber bu iki farklı kültürün entegrasyonunu yaşadık. Böyle büyük bir entegrasyonu yaşamak da her insana nasip olmaz. Kolay mıydı diye soracak olursanız; "dış sizi içi beni yakar" derler ya işte öyle bir tecrübeydi. Özellikle ilk iki sene gerçekten sıkıntılı günler geçirdik. Sabahlara kadar çok sayıda toplantılar yaptık, masalarda uyuduk ama herkes için çok büyük bir kazanım oldu. DemirDöküm'ün marka değerini inkâr edebilmek mümkün değil. Türkiye'deki, sektörümüzdeki yeri, markanın tüketici önündeki gücü bambaşka bir şey... Bunu dışardan çok hissedemeyebilirsiniz ama içinde olduğunuzda bunu son derece kuvvetli olarak hissedebiliyorsunuz. Değişim esnasında hatalar oluyor, her şey tam oturmuyor. Acaba tüketici de kaybediyor muyuz, pazarda kaybediyor muyuz, pozisyon kaybediyor muyuz, dağıtım kanalında bir şeyler kayboluyor mu diye bakıyoruz ama Türkiye'de öyle bir marka oluşmuş ki; taş gibi sağlam bir şekilde yerinde duruyor, geriye gitmiyor, sadece ileri gidiyor. Dolayısıyla onun keyfini yaşadık, DemirDöküm markası gerçekten özel bir marka. Herkes; kimindi, kime ait vs. hep karıştırıyor ama insanlar DemirDöküm'ü biliyor ve bu çok önemli çünkü ben hangi markayla ve nerde çalışırsam çalışayım şirketi değil hep markayı ön plana çıkartmayı sevdim. Esas mesajı veren markadır, şirket biraz daha baba gibi arkada durmalıdır. Tabi Vaillant'ta iken Protherm'de ilk yıllarım olmasından dolayı sonra da Romanya'da geçirdiğim yıllarda sektörün içine çok katılamamıştım, sizlerle ve diğer sektör temsilcileri ile DemirDöküm'e başladıktan sonra, tanıştık. Dolayısıyla benim sektörü ve diğer firmaları çok daha yakından tanımama, sizleri tanımama DemirDöküm yardımcı oldu. Bu anlamda da DemirDöküm'ün yeri benim için bir başkadır.

Peki, siz Demirdöküm'e ne kattığınızı düşünüyorsunuz?

Vaillant Group'tan almış olduğum kültürden gelen özellikler, satıscı olmanın özelliği, bunları direk benimle bağdaştıramam, bunlar bütün tecrübelerimle beraber geliyorlar ama önemli gördüğüm şeylerden bir tanesi şu; biz bayi dağıtım kanalımızla, yetkili satıcılarımızla şu anda geçmişe göre çok daha yakın ilişkilerde olduğumuzu düşünüyorum. Beraber oturup tartışabiliyoruz, stratejiler üretebiliyoruz, hepimizin faydası için fikir üretebiliyoruz. Bu, sektörün çoğunda olan bir özellik değil. Siz daha çok bir tedarikçisinizdir ve firmalar sizden ürünlerini alırlar, o ürünleri tüketiciye veya bayilerine ulaştırırlar. Benim anlayışımdaya bu yoktur, bir ürünün iki sahibi vardır; biri fabrikadır, üretir, diğeri tüketicidir, kullanır. Arada olan bizler bu ürünün emanetçisiyiz. Dolayısıyla her birimiz bir bütünün parçalarıyız ve birbirimizi tamamlıyoruz. Ne kadar bir araya geliyorsak, ne kadar tartışıyorsak, ne kadar hepimizin faydası için çözümler üretiyorsak o kadar başarılı oluyoruz. Bununla çok uğraştık, geldiğimiz noktada, burada ciddi farklılıklar meydana getirdiğimizi düşünebilirim. Bunları yaparken de tabi sahip olduğum en önemli avantaj daha önceki satış işimden kazanmış olduğum insanları anlayabilmek, onları konuşturabilmek, fikirlerini almak, o fikirlere göre çözümler üretmek konusundaki yeteneklerim oldu. Geçmişten günümüze de hâlâ arkadaşlarımıza ve bayilerimizin personeline sahada satış eğitimlerini, müşteri ilişkileri eğitimlerini şahsen vermeye devam ediyorum. Bunlar çok akademik şeyler değil, ben tamamen satıscılık hayatımdan birebir yaşadığım örnekleri vererek bu eğitimleri yapıyorum. Ben bu sektöre girdiğimden bayideki arkadaşlarla keşiflere gittim. Onların ustalarıyla beraber montajlara katıldım, servisteki arkadaşlarla bakımlara, montajlara, arıza gidermelere gittim yani sektörde yapılan ne varsa hepsini yapmaya çalıştım ki onlara göre çözümler üretebileyim. Buraya da kattığım en önemli şey o açık iletişim olmuştur diyebiliriz; geri kalanını da beraber çalıştığımız arkadaşlarıma sormak lazım diye düşünüyorum.

Bu sektöre ilk girdiğiniz zamanlarla şu anı kıyasladığınızda sektörde markalar açısından, rakipler açısından, genel toplam değer açısından ne gibi farklılıklar var?

O zamanlar Türkiye'nin doğal gaz tüketimi, doğal gaz yayılımı şu andakinin yanına bile yaklaşamaz. Ben bu sektörde çalışmaya başladığımda doğal gaz olan 5 tane il vardı. Bu illerde de belli bölümlerde gaz kullanılıyordu. Bugün internette gezinirken hangi ilde hava kirliliği ne düzeyde olduğunu gösteren raporları gördüm.. O gün bizim İstanbul'da, Ankara'da yaşadığımız, soluduğumuz havayla bugünkü hava çok farklı. Bizim sektörümüz o anlamda çok büyük yollar kat etti. Ürünlerimiz daha teknik ürünler ve sistemler haline geldi. Her geçen gün daha da gelişmiş sistemler halinde devam edecek. Eskiden sadece bir kombi vardı, şimdi kaskad sistemleri konuşuyoruz, soğutma-ısıtma, güneş enerjisi entegre sistemleri, yenilenebilir enerjiyi konuşuyoruz. Dolayısıyla sistemler de büyüyor ve yetişmiş teknik personel çok daha ön plana çıkıyor. Az önce söylediğim gibi bırakın bölümü üniversitelerde iklimlendirme diye bir ders bile yoktu. Yavaş yavaş üniversitelerimizde iklimlendirme bölümlerimiz olmaya başlıyor. O zamanlar sektörümüzün ihracatı 700 milyon USD'nin altındaydı ama bugün ise iklimlendirme ihracatı olarak Türkiye'de 4,5 milyar USD gibi çok ciddi boyutlara ulaştık. Git gide de artırarak devam ediyoruz. Sektör çok ciddi manada gelişiyor. Sadece biraz daha standardizasyona, biraz daha kuralların uygulanmasına dikkat edilmesi gerekiyor diye düşünüyorum ki kaliteyi daha da yukarı çıkarabilelim.

Özellikle bizim sektörümüze girecek öğrencilere vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Öncelikle bu alanı seçmeleri açısından bir mesajım olur. Türkiye çok yüksek büyüme potansiyeli olan bir ülke. Biliyorsunuz; dünyada en büyük ikinci güneşlenme pazarıyız. Bunun dışında Akdeniz ikliminde olduğumuz için soğutma pazarı anlamında da büyük bir potansiyelimiz var. Klima penetrasyonları birçok ülkeye göre çok alt düzeylerde, hala Avrupa'nın yakınında değiliz. Diğer taraftan doğal gaz çok yayıldı diyoruz ama sadece birkaç ilçeyle beraber şehir merkezlerini konuşabiliyoruz ki hala tüm şehirlerimizde doğal gaz yok. Belki İstanbul'da doğal gaz çok yaygın gözüküyor ama Anadolu'nun birçok yerinde doğal gazın gelişimi için daha çok yol var. Diğer tarafa baktığınızda; ısıtma cihazlarında cihazların yenilenme süreleri daha yeni yeni gelmeye başladı. Pazarımızın daha çok kısıtlı bir bölümü yenileme pazarı, yarısı bile değil. Dolayısıyla gelecekte burada büyük bir pazar var. Türkiye ekonomisinin vazgeçilmez bir gerçeği var; inşaat sektörü Türkiye'nin en önemli ekonomik ayaklarından bir tanesi. Bu, önümüzdeki dönemlerde de böyle olmaya devam edecek. İnşaat Sektörü ile beraber iklimlendirme Sektörü de önümüzdeki yıllarda da birçok gelişmeden bağımsız olarak gelişmesine ve büyümesine devam edecek. Neden iklimlendirme bölümünü seçmelisiniz sorusunun cevabı bu. Eğer kendini geliştirecek, bildiklerini ortaya koyabilecek ve geleceğini garantiye alabilecek bir iş alanı arıyorlarsa iklimlendirme sektörü önemli bir sektördür.

Bir de bizim sektörümüzün önemli bir özelliği var; bunu İSİB Başkanımız Sayın Zeki Poyraz da hep söyler; bizim sektörümüz aslında birçok sektöre göre çok organize bir sektör, yani rekabetimiz var ama biz o rekabetin içerisinde bir araya gelip fikir de üretebiliyoruz. Yoğun rekabetin olduğu ama kişiler ve firmalar arasında da bağlantıların olduğu, hep beraber sektörü geliştirmek adına çalışmaların olduğu bir sektör. Dünyadaki sektörün önemli firmalarının hemen hemen hepsi zaten Türkiye'de. Dolayısıyla gelecekte de iş imkânları oldukça fazla olacaktır. Hem kendi işinizi kurmak hem de profesyonel olarak çalışabilmek için çok iyi bir sektördür.

Bütün bunlardan bağımsız olarak gençlerimize bir de şunu söyleyebilirim; ne yapmak istediğinize iyi karar verin. Ne kadar erken karar verebiliyorsanız, o kadar hızlı yol alacaksınız. Ne yaparsanız yapın yol her zaman güzel değil, bazen zor olacak. Neyi hedefliyorsanız vazgeçmeden, yılmadan o hedefinizin peşinde koşmanız gerekecek. Bir de okumanız lazım, sadece ders kitabı değil, hayatı başka yönleriyle de tanımak için okumanız lazım.

Biraz daha özel sorulara gelmek istiyorum. Eşinizle nasıl tanıştınız?

Eşimin adı Derya Güneş Ertuna, kendisiyle 1997 yılında işyerinde tanıştık. 2003 yılında evlendik. O günden beri hayatı beraber yaşıyoruz. Çocuğumuz yok çünkü o gıda ve catering üzerine perakende sektöründe çalışıyor, ben de Vaillant ve DemirDöküm'de yoğun çalıştığım için henüz zamanı olmadığına kanaat getirdik. Bir köpeğimiz var, onunla beraber yaşıyoruz. Tabi bizim profesyonel hayatımızda sürekli beraber olma şansımız yok. O yüzden beraber geçirdiğimiz süreleri kaliteli geçirmek için çaba sarf ediyoruz.



Neler yapıyorsunuz mesela?

Biz her şeyden önce iyi birer arkadaşız. Dolayısıyla eğer yurtiçindeyse arkadaşlarımızla beraber dışarda yemek yemeyi severiz. Beraber dönem dönem tiyatroya gideriz. Sinemayı daha çok evden takip ediyoruz ama en azından ayda bir kere tiyatroya gitmeye çalışırız. Bir de fırsat buldukça İstanbul'dan uzaklaşmayı seviyoruz. Bazen iki gün, bazen üç gün, yurtiçi, yurtdışı, yakın veya uzak bölgelere seyahate çıkıyoruz. Mümkün olduğunca yeni, görmediğimiz yerlere gitmeye çalışıyoruz.

Bu geziler kültürel geziler mi yoksa eğlenmek için mi gidiyorsunuz?

Eğlenmeyi seviyoruz ama gittiğimiz yerde oranın kültürüyle de ilgileniyoruz. Bu kadar yoğun çalıştığınızda aralarda bir iki günlük kaçamaklar, bulunduğu ortamı değiştirmek, döndüğünüzde gerçekten yeni bir zihinle, dinlenmiş olarak gelmenizi sağlıyor. Bu yüzden bunu çok sık, senede 4-5 kere yapıyoruz.

Hobileriniz nelerdir? Özel bir hobiniz var mı?

Dediğim gibi sporla çok ilgiliydim ama artık Fenerbahçe'nin maçlarını seyretmek dışında sporla ilgili bir hobim kalmadı. Bir dönem eşimle dans ediyorduk. Onu da yoğunluktan dolayı sürekli yapamaz hale geldik. Fırsat buldukça farklı yerleri gezmek, İstanbul'da köpeğimizle ilgilenmek hoşumuza gidiyor. Ben hala ne bulursam okumaya devam ediyorum.

Ne bulursam okuyorum dediniz ama bir ilgi alanınız vardır herhalde.

Tabi ki var. Doğal olarak iş hayatıyla ilgili kitapları okumak durumundayız. Makaleler, sektör dergileri, ekonomi dergileri, yeni çıkan yayınları takip etmek zorundayız. Bunların dışında spor hayatından, iş hayatından biyografi ve otobiyografileri okumayı severim. Bir de uzun süreli tatillere gittiğimde yanıma iki tane roman alırım, o romanları okurum. Onlarda da genelde bilim-kurgu romanlarını tercih ediyorum. Yurtdışında veya yurtiçinde gittiğimiz yerlere has şeyleri evde toplarız. Eskiden fotoğrafları arşivlerdim, şimdi dijital çıktığı için onların hepsini de dijital aldım, şimdi dijital makineyle çektiğimiz fotoğrafları arşivliyoruz.

Peki, son olarak bundan sonrası için hedefleriniz nelerdir?

15 yaşındayken olduğu gibi şimdi de hedeflerim var; 44 yaşındayım, bu yüzden yavaş yavaş hedefler daha sakin oluyor, ne zaman emekli olurum, emeklilikte ne yaparım şekline giriyor. Daha genciz ama ben 70 yaşına kadar bu yoğun hayatta çalışmayı düşünen bir yönetici değilim. Hedef olarak; enerjimin yoğun olduğu yıllarda bu şekildeki bir profesyonel hayattan ayrılıp, birikimlerimi paylaşabileceğim başka projeleri gerçekleştirmeyi düşünüyorum. Tabi profesyonel hayatta da en önemli hedeflerden biri de ; bizim yerimize hem sektörde hem şirkette gelecekte görev alacak arkadaşlarımızı eğitebilmek ve onlara mentorluk yapabilmek.Bütün bunları gerçekleştirirken de kişisel olarak benim için huzurlu ve sağlıklı kalabilmek de önemli bir hedef.



Mükemmeliyetçi misiniz?



- ✓ Çalışanlarınızın verimliliğinin, iç hava kalitenizden kaynaklanan sıkıntılar sebebiyle %40'lara kadar düşebileceğini biliyor musunuz?
- ✓ Müşteri memnuniyeti amacıyla yapılan anketlerden en çok sıkıntı yaşanan durumlardan birisinin iç hava kalitesi sorunu olduğunu biliyor musunuz?
- ✓ Tasarım ve Uygulama arasındaki farkların giderilmesi için en etkili çözümün **TEST-AYAR-DENGELEME (TAD)** olduğunu biliyor musunuz?
- ✓ ISKAV sadece çalışanlarınızı ve müşterilerinizi düşünmüyor! Aldığınız **TAD** hizmeti sayesinde projeye uygun çalışması sağlanan mekanik tesisatınız **daha az enerji tüketerek çevre dostu oluyor, hem de maliyetlerinizi düşürerek faturalarınıza yansıtıyor!**

*Bağımsız, tarafsız ve sektörün öncü kuruluşu olan ISKAV, deneyimli ve uzman **TAD** Ekibi ile iç hava kalitesi konusunda çözüm ortağınız. ISKAV **TAD** ekibinin sunduğu hizmet sayesinde iklimlendirme sisteminizin enerjisini en iyi kullanan, çevreye ve faturalarınıza dost sistemlere dönüştürebilirsiniz.*



Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı
Yıldız Teknik Üniversitesi Meslek Yüksekokulu
Büyükdere Cad. No: 69, 34398 Maslak - İstanbul
Tel : +90 212 285 00 40 • Fax: +90 212 285 00 29



TAD Nedir?

TAD hizmeti; başta endüstriyel sanayi sistemleri, hastahaneler, ilaç fabrikaları, üretim tesisleri, temiz odalar ve yönetim binaları olmak üzere mekanik tesisat sistemlerinin projelerine ve şartnamelerine uygunluğunun test edilmesini, ayarlarının yapılmasını, balanslanmasını, işletmeye alınmasını ve tüm bu işlemlerin uluslararası standartlara göre raporlanmasını içerir.

teknik

Oventrop Isıtma Sistemleri Kolektörleri

Türkiye gibi soğutma ihtiyacının yanında ısıtma ihtiyacının da önemli olduğu bir ülkede ısıtma sistemleriyle alakalı farklı alternatifler ortaya çıkmaya başlamıştır. Türkiye’de genel olarak kullanılan radyatörlü sistemlerin yanında yerden ısıtma sistemleri de gün geçtikçe ön plana çıkmaktadır. Yerden ısıtma sistemleri, eğer doğru projelendirme yapılır, doğru malzeme seçilir ise doğru uygulama ile sorunsuz bir ısıtma sistemidir. Kolektörler ise bu sistemin önemli ekipmanlarından birisidir. Isı kaynağında sıcaklığı artırılmış akışkan kolektörlerden geçerek mahallere ortam sıcaklığını arttırmak üzere gönderilir.

Oventrop markası ise, alan ısıtma ve soğutma sistemleri için özel olarak paslanmaz çelikten üretilmiş kolektörler kullanılmaktadır. Bu kolektörlere, M30 x 1.5 bağlantı dişli termostat takılabilecek vanalar ve entegre edilmiş debi ölçüm ve ayar elemanları montajı yapılmıştır.



KULLANIM ALANLARI

Oventrop kolektörleri, sirkülasyon pompalı, sıcak sulu ısıtma sistemlerinde kullanılmak üzere tasarlanmıştır. Bunlar hem tek borulu hem de çift borulu sistemler için uygundur. Gidiş ve dönüş borularının küresel vanaya bağlantısı, isteğe göre, soldan veya sağdan yapılabilir. Kolektör askıları, kolektörlerin bir dolap içine veya doğrudan duvara tutturulmasını mümkün kılarlar. Eğer bir ısı sayacı kullanılacaksa, bunun ölçüleri, dolap seçiminde dikkate alınmalıdır. Dolabın derinliğini büyütebilmek için çerçeve ve kapı öne çekilmelidir. Oventrop ürün programında tüm boru malzemeleri için uygun yükseklikli rakor somun bağlantı elemanları mevcuttur. (örn. “Copipe” çok katmanlı bileşik borular, “Copex” PE-Xc borular ve bakır borular için)

KOLEKTÖR VE EKİPMANLARININ İŞLEVİ

Kolektörler ile ısıtma suyu, her bir konut biriminde bulunan değişik radyatörlere veya değişik akış devrelerine, merkezi dağıtılır.

Kolektörlerin küresel vanalar ile donatılması önerilir. Bu küresel vanaların yararıyla ilgili ilk aklımıza gelen örnek bakımdır. Gidiş ve dönüş hatları kapatılarak bakım çalışması kolay ve sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilir.

Hava purjörleri ise ısıtma sistemi doldurulurken ve gerektiğinde ısıtma sistemi işletimde iken, sistemdeki havanın alınmasına yarar.

Isıtma devrelerinin doldurulması ve yıkanması için kolektör, doldurma ve boşaltma vanaları ile donatılmıştır.

Hidrolik dengeleme, dönüş kolektöründe entegre edilmiş çekirdekler vasıtası ile yapılır. Model 140 41 ve 140 42 kolektörlerde, hesaplanan hacimsel debinin ayarı, debi ölçüm ve ayar elemanının volanı üzerinden yapılır. Ölçekli bir cam tüp üzerinden, ayarlanan değer doğrudan okunabilir. (Model 140 41: 1

ile 4 lt/dak arası ve Model 140 42: 0.6 - 2.4 lt/dak arası) Bir mühür kapağı, ayarın, emniyet altına alınmasını sağlar. Model 140 40 kolektörlerde, ayar, yan sütunda verilen diyagram üzerinden yapılır. Hesap edilen hacimsel debi, ayar çekirdeğinin gizli mili üzerinden yapılır. Tekrar üretilebilir bir ön ayar mümkündür.



Gidiş kolektörü üzerinde yer alan ve termostat ile donatılabilen M 30 x 1.5 bağlantı dişli vana çekirdekleri ile münferit mahal sıcaklık kontrolü mümkündür. Bunun için, ilave donanım olarak temin edilebilen, Oventrop elektro-termik servo tahrikler ve oda termostatları veya uzaktan ayarlı termostatlar kullanılmalıdır.



AVANTAJLARI

- Gerekli tüm armatürler tek bir üreticiden,
- Kolektör parçalarının birleştirilmiş olmasından dolayı montaj zamanından tasarruf, sızdırmazlık işlemlerine gerek yok,
- Hidrolik dengeleme ve yerden ısıtma sisteminin kontrolü yekpare, merkezi konumlu kolektör üzerinden yapılabilir,
- Değeri yüksek, uzun ömürlü paslanmaz çelikten kolektörler,
- Korozyona dayanaklılık,
- Dyi hidrolik değerleri,
- Düşük montaj derinliği, (elektro-termik servo tahrikler kullanılsa dahi)
- Isı sayacı bağlama imkanı (merkezi ısı kullanım kontrolü)
- “Copipe” çok katmanlı bileşik borularını, “Cofit P” pres bağlantı elemanlarını ve “Cofit S” yüksüklü rakor somun bağlantı elemanlarını içeren Oventrop “Combi-System” ürün alanı, çıkış hatları ve yerden ısıtma devreleri tarafında, kolektörün, çabuk ve emniyetli bağlanmasını mümkün kılar.
- Oventrop ürün programı; “Copex” PE-X ve “Copipe” çok katmanlı bileşik PE-X borularını ve yerden ısıtma devrelerinin boru bağlantılarını içerir.
- Standartlara uygun diğer üreticilerin boruları da Oventrop boru bağlantı elemanları ile bağlanabilir.



Baykan®

K O M B İ

TÜRKİYE'DE TEK AKILLI KOMBİ

Sun Smart



7 yıl garanti



HERMETİK VEYA BACALI

EVE GİTMEK GÜZELDİR!

Sevdiklerinizle olmak,
en sevdiğiniz kanepeye uzanmak,
hayatın tüm yorgunluğunu unutmak...
Evde olmak güzeldir.

Eve gitmenin güzelliğini tüm sıcaklığıyla
yaşamamız için,
sizi evde bekleyen bir konfor var artık.



Baykan Kombi,
İster ofiste, ister dışarda; siz nerede olursanız olun,
uzaktan erişim sistemiyle dilediğiniz zaman açılıyor,
evinizin dilediğiniz kadar ısınmasını,
tüm sıcaklığıyla sizi karşılamasını sağlıyor.

Baykan Kombi'nizi günlük yada haftalık
olarak dilediğiniz zaman dilimi için
dilediğiniz sıcaklığa programlayabilirsiniz.
Üstelik %40'a varan enerji tasarrufu
sağlarsınız.



Baykan Kombi'nizin olası bir arızası durumunda çağrı merkezimiz
sizi arar ve arızaya zamanında müdahale etmenizi sağlar.
Arıza durumunu çağrı merkezimizdeki teknisyenlerimiz izler ve
gereksiz servis hizmetlerini ortadan kaldırır. Evinizdeki konfor
kesintiye uğramaz.

Ultrasonik hassasiyet; Yeni ısı sayacı Q heat 5 US



Ultrasonik ısı sayaçları özellikle hassas ve uzun süre sağlıklı ölçümlerin her zaman gerekli olduğu noktalarda kullanılmaktadır. Çoğunlukla geniş bir ölçüm aralığı kapsanmalıdır ve en düşük tüketimler dahi ilgili ölçüm aralığında tam belirlenebilmelidir.

Yeni geliştirilen Q heat 5 US, ürünümüz için bu gereklilikler artık bir sorun yaratmamaktadır. Patentli ve yenilikçi ölçme yöntemi sayesinde ölçüm hassasiyeti tüm ürün kullanım süresince garanti edilmektedir. Özellikle de yerleşik, yüksek kaliteli malzemeler ile ölçüm cihazında tortu oluşumu engellenir ve kirli madde de aşındırma yaratmaz.

Q heat 5 US ürününde, çarklı ısı sayaçlarına göre daha kısa tarama hızı gerçekleştirilebilmiştir, ölçüm cihazı sıcak su ayırma için de olağanüstü uygundur. Bu, Q heat 5 US ürününün kompakt tasarımının en önemli avantajlarından birisi.. Yüksek olmadığı için dar alanlara da yerleştirilebilir. Ölçüm cihazının montaj konumu da istenildiği gibi seçilebilir ve yüksek noktalara sorunsuz montaj gerçekleştirilmesini sağlayabilir. Bu sayede mevcut montaj noktasında esnek hareket edilebilir. Cihaz, seri olarak portatif bir bilgisayar ünitesine sahiptir.

Tabii ki Q heat 5 US tüm mevcut ısı sayaç iletişim modülleriyle donatılabilir. Komple Q M-Bus, Q AMR ve Q walk-by sistem grubu kullanılabilir.

Q heat 5 US - Ana özellikleri

Yüksek güvenilirlik

- Dinamik ölçme yöntemleriyle kıyaslandığında
- patentli, kire karşı dayanıklı yüksek değerli aynalar ile ölçme yöntemimizin kullanılmasıyla
- cihazın yüksek koruma derecesi ile (IP 65) yüksek güvenilirlik sağlanmaktadır

Montaj

- Rakiplerine göre en düşük yüksekliğe sahiptir ve bununla da dar mekâna da monte edilme imkânı sağlanmaktadır (pazardaki en küçük ultrasonik ısı sayaçlarından birisi)

- ısı sayacının istenilen montaj konumu - boyu aşan konumlar dahil

Sistem bağlantısı

- QUNDIS - sistem grubuna entegrasyon (M-Bus, AMR, walk-by)

Ölçüm döngüsü

- hızlı ölçüm döngüsü: Q heat 5 US'nin hızlı ölçüm döngüsü 12* saniyelik zaman aralığına düşürülmüştür (Q heat 5 basic 36 saniye)

- sıcak su ayırma sisteminde kullanmak için ideal bir özellik

Montaj yüksekliği

- Qp 1,5110 mm montaj uzunluğu ile Qp 2,5, 130 mm montaj uzunluğu ile

Isı Sensörü PT100

- 5,0 mm; 5,2 mm ve de 1,5 m & 3,0 m kablo uzunluğu ile

Başlangıç akışı: 31/sa

Dinamik aralık: 1:100

Hassasiyet sınıfı: 3

10 yıl pil ömrü



Seçilmiş ana rakiplerle karşılaştırıldığında yeri

9 POMPA VANA KOMPRESÖR KONGRESİ

5-7 Kasım 2015
İstanbul Fuar Merkezi



ANA KONULAR

- Pompa, Vana, Kompresör ve Fan Tasarım ve Seçimi
- Sistem Verimi ve Enerji Tasarrufu
- Boru Sistemleri ve Şebekeler
- Pompa ve Vanalarda Kaviteasyon
- Kompresörlerde ve Fanlarda Kararsızlık
- Ölçme ve Kontrol
- Nano Teknoloji, Malzeme ile İlgili Sorunlar
- Tasarım ve Geliştirme HAD
- Pompa, Vana, Kompresör ve Fan Karakteristikleri
- Vanalar, Borular ve Ek Teçhizat
- Mini ve Mikro Santraller
- Sızdırmazlık Problemleri
- İşletme ve Bakım
- İç ve Dış Pazarlama
- AB Kuralları ve Standartlar

DÜZENLEYİCİ KURULUŞLAR



İTÜ Makina Fakültesi



Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği



ODTÜ Makina Mühendisliği Bölümü

DESTEKLEYİCİ KURULUŞLAR



BAĞLANTILI ETKİNLİK



PAWEX-COMP 2015
Pompa, Vana, Kompresör ve Vakum Teknolojileri Fuarı
5-7 Kasım 2015
İstanbul Fuar Merkezi / SALON 9 - 10

KONGRENİN AMACI

Pompalar, Vanalar, Kompresörler, Fanlar ve bunlara ilişkin tesisler üzerinde araştırma, tasarım, imalat, işletme ve pazarlama faaliyetlerinde bulunan kişileri ve ayrıca sektöre katkı yapan diğer kuruluş temsilcilerini bir araya getirip sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlamak bu kongrenin amacını oluşturmaktadır.

KONGRENİN TEMASI

Eko-Tasarım ve Eko-Sistemler

DÜZENLEME KURULU

Kutlu Karavelioğlu (SMS)
Bülent Haciraifoğlu (Doğuş)
İbrahim Akdemir (Asteknik)
Prof. Dr. Kahraman Albayrak (ODTÜ)
Prof. Dr. Erkan Ayder (İTÜ)
Ercan Çelebi (Standart)
İsmail Gökhan Çıtak (Göksan)
Murat Çopur (Alarko)
Adnan Dalgakıran (Dalgakıran)
Can Dirin (Lupamat)
Özden Ertöz (Vansan)
Prof. Dr. Haluk Karadoğan (İTÜ)
Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç (İTÜ)
Prof. Dr. Ali Pınarbaşı (YTÜ)
Ahmet Saraoğlu (Vastaş)
Prof. Dr. Mete Şen (İTÜ)
Sevda Kayhan Yılmaz (Kayhanlar)
Vahdettin Yırtmacı (Mas-DaF)
Nurdan Yücel (Layne Bowler)

KONGREYE BİLDİRİ İLE KATILIM

Kongreye teknik ve bilimsel bildiri sunumu, kongre konularında belirtilen konularda çalışan tüm kişi ve kuruluşlara açıktır. Bildiri sunmak isteyenlerin **13 Nisan 2015** tarihine kadar bildiri özetlerini Kongre Sekreteryası'na ulaştırmaları gerekmektedir.

Düzenleme kurulu tarafından değerlendirilecek bildiri özetleri **www.pawex.net** web sitesinde sunulan formata uygun biçimde en az 250 kelime, en fazla 400 kelime olarak hazırlanmalıdır.

Bildiri gönderim adresi: idile@etixtravel.com

BİLDİRİ ÖZETİ SON GÖNDERİM TARİHİ

13 Nisan 2015

BİLDİRİ ÖZETİ DEĞERLENDİRME SONUÇLARININ İLETİLMESİ

20 Nisan 2015

BİLDİRİ TAM METİNLERİNİN SON GÖNDERİM TARİHİ

21 Eylül 2015

BİLDİRİ DEĞERLENDİRME SONUÇLARININ İLETİLMESİ

28 Eylül 2015

KONGRE SEKRETERYASI



İdil Erkiç
E-mail: idile@etixtravel.com
www.etixtravel.com

DERNEK

Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği
Batı Sitesi Mahallesi F.S.M.
Bulvan No: 546 06370
Yenimahalle / Ankara
Telefon: 0312 255 10 73
Faks: 0312 255 10 74
E-mail: pomsad@pomsad.org.tr

Çevre dostu ve sessiz tasarıma sahip Termo Teknik EVOMAX duvar tipi yoğuşmalı kazanlar

Termo Teknik tarafından 2013 yılından bu yana Türk tüketicisine sunulan, tasarımıyla çevreye ve tasarrufuyla bütçeye duyarlı duvar tipi yoğuşmalı kazan EVOMAX, gerek kamu kurumlarınca, gerek ekolojik, konforlu ve enerji tüketimini azaltan binalara önem veren proje sahipleri tarafından tercih ediliyor.

Yeni konut projelerinde artan merkezi ısıtma sistemleri tercihi, merkezi sistemlerin efektif ve uzun vadeli yatırımda önemine gün geçtikçe daha fazla dikkat çekiyor. Bu anlamda doğa temalı projeler tercih ettikleri ısıtma ürünlerinde de çevreci ürünlere öncelik tanıyor.

Tasarımda ve Kullanımda Doğa Dostu Ürün İhtiyacı

Doğa temalı konut projeleri, tükenen doğa kaynaklarının her gün daha fazla gündeme geldiği ve hızla kentleşen yaşam alanlarımızda, tüketicinin doğa ve yeşil arayışını karşılamak üzere birbirinden farklı proje konseptleri sunuyor. Peyzaj tasarımı kadar iç mimariye kadar doğaya yakın konseptlerde tasarlanmış konutlarda yaşama isteğimiz kadar; doğa sevgimizi kullandığımız ürünlerde de göstermek önem kazanıyor. Gerçekten çevreci tasarım anlayışına sahip proje sahipleri, seçtikleri tesisat ve dekorasyon malzemelerinde de seçici davranıyor.

100 yılı aşkın süredir İngiltere Isıtma Sektörünün, en önde giden kuruluşlarının arasında yer alan Ideal Stelrad Group (ISG)'un İngiltere'deki fabrikalarında üretilen kombi ve kazan serisi tasarlanırken; yüksek verim ve performans sağlayan, düşük enerji tüketimine sahip, karbon-dioksit ve atık gaz seviyesi (NOx) az, yenilenebilir enerji kullanımına olanak sağlayan, kolay kullanımlı ve sessiz çalışan, çevre dostu olmaları en önemli kriterler olarak belirleniyor.

Ekolojik, Konforlu, Sessiz ve Verimli Çözüm

2013 yılından bu yana ISG'nin Türkiye işbirliği Termo Teknik tarafından Türk tüketicisine sunulan ve küresel ısınmanın etki-

lerini azaltmayı amaçlayarak tasarımıyla çevreye ve tasarrufuyla bütçeye duyarlı duvar tipi yoğuşmalı kazan EVOMAX, gerek kamu kurumlarınca, gerek ekolojik, konforlu ve enerji tüketimini azaltan binalara önem veren proje sahipleri tarafından tercih ediliyor. Sınıf 5 değerinde, 40mg/kWh değerinin altında düşük NOx emisyonu sağlayan EVOMAX, kullandığı kontrol paneli ile başka bir kontrol paneline ihtiyaç duymadan güneş kolektörünün kazanlarla uyumlu çalışmasını sağlayan yeşile saygılı bir ürün.

Alüminyum silisyum alaşımlı döküm eşanjörü ile kazanın termal şoklara, ısı gerilmelere ve korozyona dayanıklılığı artırılan EVOMAX, işletme maliyetlerini düşük tutmak için yüzde 110 verim oranına kadar kısmi yükte çalışabiliyor.

30 kW'tan 3,5 Megavat (MW)'a Kadar Isıtma İhtiyaçlarında, Bireysel ve Endüstriyel Binalara Sistem Çözümü

Avrupa'da çevreyi korumaya yönelik uygulanan bir çok yönetmeliğe bağlı olarak ürettiği doğa dostu ısıtma ürünlerini aynı grubun Türkiye'deki iştiraki olan Termo Teknik ile Türk tüketicisine ve inşaat sektörüne sunuyor. Geniş bir merkezi ısıtma sistemi ürün yelpazesi sunan Termo Teknik, 30 kW'tan 3,5 megavat (MW)'a kadar ısıtma kapasitesi ihtiyaçlarında, bireysel konut projelerden endüstriyel tesislere varıncaya kadar çok geniş bir alanda sayısı 500'e ulaşan satış noktası ve 140'ı aşan servis noktası ile sunuyor.

Farklı Isıtma Kapasitesi İhtiyaçlarına Uygun, Esnek Sistem Tasarımları

42, 65, 90, 105, 125 ve 160 kW kapasite seçenekleriyle farklı kapasite ihtiyaçlarına bile sorunsuz yanıt verebilen EVOMAX,

kurulum, bakım ve kullanım kolaylığı sağlayan tasarım özelliklerine de sahip.

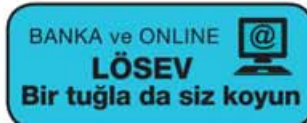
Isı talebine bağlı olarak kaskad kontrol paneli 15 adete kadar kazanı (toplam 2400 Kw = 2.000.000 kcal/h) kaskad bağlantı ile kontrol edilebiliyor ve kompakt boyutlarıyla bu ısıtma kapasitesini dar alanlarda bile sağlayabiliyor. En yüksek ses seviyesi 56 dB olan (ortalama bir buzdolabının çalışırken çıkardığı ses kadar), 3 yıllık standart garanti ile sunuluyor.



Ha gayret Türkiye! **Tuğla koymaya devam...**

LÖSEV, koyduğunuz milyonlarca tuğlayla Avrupa'nın ilk, ülkemizin en donanımlı Onkoloji Kenti ve Hastanesi LÖSANTE'yi inşa etti. Şimdi sıra, binlerce insanın hayatını kurtaracak cihaz ve donanımları tamamlayıp hastanemizi yaşatmakta...

Sizlerin, duyarlı şirketlerin ve iş adamlarının desteğine, daha çok ve daha büyük tuğlalara ihtiyacımız var. Çocuklarımızı yaşatmak ve kanseri yenmek için!



Wilo Enerji Çözümleri ile yüksek verimlilik ve düşük maliyeti bir arada sunuyor

Pompa sistemleri sektörünün öncü markası Wilo, sürekli artan enerji maliyetlerini en aza indirmeyi hedefleyen yüksek verimli teknoloji ürünleri ile fark yaratıyor. Sabit devirli pompaların yüksek verimli pompalarla değiştirilmesi kapsayan “Wilo-Enerji Çözümleri”, bina ve tesisatlarda yer alan pompaların işletme maliyetlerinin %90'a varan oranlarda düşürülmesini sağlıyor.



Hayatın kaynağı olan suyu yaşamın her alanında sirküle eden pompa sistemleri sektörünün lider şirketi Wilo, hem maliyetleri azaltarak tasarruf sağlayan hem de çevreyi koruyan çözümler sunuyor. “Wilo-Enerji Çözümleri” ile sabit devirli pompalar, yüksek verimli teknolojik pompalarla değiştiriliyor. Böylece, enerji kaynaklarının kullanımında tasarruf sağlanırken bina ve tesisatlarda yer alan pompaların işletme maliyetleri ise kayda değer oranlarda azaltılıyor.

Yüksek verimli teknolojiye geçiş için kapsamlı bir destek sunan Wilo-Enerji Çözümleri, potansiyel tasarrufların değerlendirilmesi de dâhil olmak üzere, tavsiyeler ve analizler sunuyor. Duruma özel belgelendirmeler ve incelemeler yaparak kurulum safhasında kılavuzluk ediyor. Böylece daha ilk işletme gününden itibaren Wilo'nun yüksek verimli pompalarının sunduğu avantajların tümünden faydalanmak mümkün oluyor. Wilo enerji çözümleri kapsamında 2014 yılında endüstriyel tesislerde tamamlanan çalışma raporlarında pompalarının amortisman sürelerinin 6 ay-1 yıl arasında değiştiği ve işletmelerin yenileme sonrasında enerji sarfiyatında %70'e varan tasarruf sağlandığı raporlanmıştır. Amortisman süreleri ve enerji tasarrufu oranları her işletme için özel olarak hesaplanmakta ve rapor halinde sunulmaktadır.

Wilo, yarının standartlarını daha bugünden yakalamış olan pompa teknolojisini müşterileriyle buluşturuyor. Wilo-Stratos GIGA pompası, endüstride ve binalarda kullanılan ısıtma, soğuk su ve soğutma sistemlerinin maliyetlerini optimize edecek çözümler sunuyor. İlk yüksek verimli (>IE4) kuru rotorlu pompa olma özelliğini taşıyan Stratos GIGA, minimum enerjiyle güvenli bir şekilde çalışıyor. Stratos GIGA, motordan hidrolik akışa kadar en yüksek verimle çalışılabilecek şekilde tasarlandı. Verimlilik özelliği ürünün kendini amorti etmesini sağlıyor. Stratos GIGA, yıllık 6.000 saatlik çalışma süresi ve kW başına harcadığı enerjiyle sadece bir yıl sonra kendini amorti etmeye başlıyor. Stratos GIGA örneğinde olduğu gibi bina ve sistem



* Hesaplamaya temel alınan örnek proje, DIN V 18599 standartlarına uygun bir "Ofis ve yönetim binası"dır.

mühendisliği, su kaynağı ve endüstri alanlarında önemli tecrübeye sahip Wilo'nun yüksek verimli pompaları, kendilerini kısa sürede amorti ediyor.

Tüm ekonomik faydalarına ek olarak Wilo yüksek verimli pompalar, çevre üzerindeki zorlanmayı hafifletiyor ve CO₂ emisyonunun belirgin şekilde azaltılmasına yardımcı oluyor. “ErP-Çevreye Duyarlı Tasarım Gereklileri Yönetmeliği”ni şimdiden süreçlerinde uygulamaya başlayan Wilo-Enerji Çözümleri, yönetmelikte aranan değerlerin de ötesinde enerji tasarrufu sağlıyor.

Stratejisini, sürdürülebilirlik ve kaynakların sorumlulukla kullanılması konularında yoğunlaştıran Wilo, enerji çözümleri geliştirmeye devam edecek.



sonsuz çözümler



AstralPool sonsuz deneyimi, sonsuz ürünleri, sonsuz teknik ve proje desteği, sonsuz çözümleriyle havuz ve wellness dünyasına yeni bir boyut kazandırmaktadır. Birlikte sonsuz ilerlemeler, faydalar, ortaklıklar yaşayacağız. Bütün bunları kaybetmeyi göze alabilir misiniz?



Ön filtre sistemi
HYDROSPIN COMPACT



IGUAZU duş



Filtre PRAGA



Spalar



Atlama platformları



LED lamba



Tuz Elektroliz



CEPEX küresel vanalar



The infinite pool

www.astralhavuz.com.tr

FLUIDRA TR SU ve HAVUZ EKİPMANLARI SAN. ve TİC. A.Ş.
e.mail: info@fluidra.com.tr - tel: +902163870556-57-58

**İhracatınızı
arttırmak
istiyor
musunuz?**



**İKLİMLENDİRME SANAYİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ**

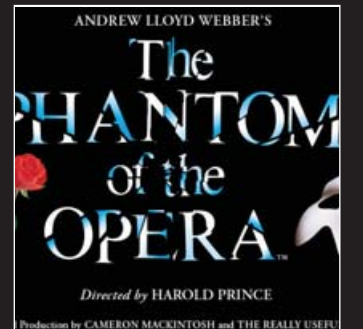
Ceyhun Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat - Ankara

Tel: +90 312 447 27 40 • Fax: +90 312 446 96 05

www.turkishhvacrindustry.com

kültür - sanat

Hazırlayan: Havva İrem Yıldız





Kategori: Sergi

Tarih: 02 Mayıs 2015 Cumartesi'ye kadar

Yer: Mine Sanat Galerisi

Adres: Teşvikiye Mah. Prof. Dr. Müfide Küley Sok. No:1/1 Yasemin Apt. D:5 Nişantaşı Şişli İstanbul

Mail: info@minesanat.com

Mine Sanat Galerisi "Çağdaş Sanat 1985" isimli 30. Yıl Sergisi ile Nişantaşı'nda Sanatseverlerle Buluşuyor.

Sanat hayatına 1985 yılında Kadıköy'de, var olan bakış açılarına, hem sanatsal hem de sergileme pratikleri yönünden farklı bir yorum getirme düşüncesiyle başlayan Mine Sanat Galerisi, faaliyetlerine bugün Nişantaşı ve Bodrum Yalıkavak'taki iki mekanında devam etmektedir.

1985 yılından bu yana Türk sanat ortamına görsel sanatlar alanında çeşitli etkinliklerle katkıda bulunan Mine Sanat Galerisi, küratörlüğünü Mine Gülener'in yaptığı ve 21 Mart 2015 Cumartesi günü açılışı gerçekleşecek "Çağdaş Sanat

Çağdaş Sanat 1985

1985" isimli sergiyi sanatseverlerle buluşturuyor.

'Çağdaş Sanat 1985' isimli sergide, Mine Sanat Galerisi'ni kuruluşundan günümüze yalnız bırakmamış 40 sanatçının 1985-1990 tarihleri arasında yaptıkları eserler ve galeri arşivinden seçilmiş malzemeler yer alacaktır. Bu sergi bir galerinin 30 yıl boyunca yaşadığı süreçleri sanatseverlerle paylaşmak açısından da önem taşımaktadır.

"Çağdaş Sanat 1985" isimli sergide, galerinin kuruluşundan bugüne çekilmiş fotoğraflar, videolar, performanslar, röportajlar vb. görsel malzemelerin kurgulanması ile oluşturulacak galeri belgeseli sergi boyunca galeri mekanında izleyicilerle paylaşılacaktır.

Sergi ve belgesel gösterimine ek olarak sergi süresince Nişantaşı mekanında Türk sanatının 30 yıl boyunca geçirdiği değişimleri, dönüşümleri konu alan bir dizi söyleşide gerçekleştirilecektir. Katılımcılar, galerinin ilk sergilerinde alınan video kayıtlarını da bu söyleşiler sırasında ilk defa izleme şansı bulacaklardır.

Mine Sanat Galerisi 30. yılını doldurması nedeniyle belgesel nitelikli bir galeri kitabı yayınlayacaktır. Kitap, otuz yıl boyunca galeride düzenlenen sergiler, paneller, sergi okumaları, sergi katalog metinleri ve görselleri, sergi bültenleri ve basında yer alan yazılar, fotoğraflar, videolar gibi birçok kaynağın taranması, bir araya getirilmesi ve derlenmesi ile ortaya çıkan arşivin bir bölümünü içermektedir.

Mine Sanat Galerisi'nin 30. Yılıni doldurması nedeniyle düzenlediği sergiyi 17 Mart – 2 Mayıs 2015 tarihleri arasında Mine Sanat Galerisi'nde izleyebilirsiniz. Diğer etkinliklerin duyurusu sosyal medya ortamlarından ve galerinin www.minesanat.com adresinden yapılacaktır.

Çizgi

Kategori: Sergi

Tarih: 26 Nisan 2015 Pazar'a kadar

Yer: Mixer Arts

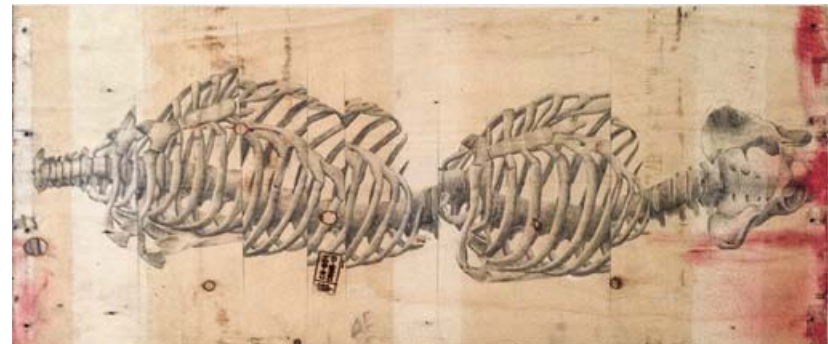
Adres: Boğazkesen Cad. No:45 Bodrum Kat Tophane Beyoğlu İstanbul

Sanatçılar: Eylül Ceren Ersöz, Güneş Bulut Yılmaz, Kaan Bağcı, Melike Kılıç

Uygarlık tarihinin en önemli buluşlarından biridir çizgi. Yazılı iletişimin ve sanatsal ifadenin temel yapıtaşıdır. Çizildiği yüzeyin karakteriyle bir ritim kazanır, farklı söylemlerde bulunur, farklı algılar yaratır.

Bir düzlem üzerindeki hareket eylemi olarak görebileceğimiz çizgi, çizen kişinin yüzeyle kurduğu ilişkiyle şekillenir, sınırları belirlenir ve bir forma evrilir. Bu bağlamda, çizginin gücü tarihsel süreç içerisinde hem kültürel ortama hem de çizen kişiye bağlı olarak görsel bir hafızaya dönüşür.

Mixer'in sadece desen çalışmalarına yer verdiği bu sergide yer alan sanatçılardan Melike Kılıç'ın kağıt yüzeylere yaptığı me-



kan ve insan figürleri, izleyiciye şiirsel öyküler anlatıyor. Eylül Ceren Ersöz'ün ahşap yüzeylere çizdiği portreler siyasal anlamda kırılmaların yaşandığı tarihsel dönemlere tanıklık ediyor. Kaan Bağcı'nın geometrik çizgilerle birleştirdiği hayvan figürleri yüzeyde değişim göstererek farklı birer metafora dönüşüyor. Güneş Bulut Yılmaz ise portre algımıza yeni bir bakış açısı katıyor. Teknik ve içerik bakımından birbirinden son derece farklı olan ve desen işleriyle bir araya gelen bu dört sanatçı, Mixer'in sergi alanında çizginin dilini ve yüzeylerdeki değişimin birlikteliğini ortaya koyuyor.

"Çizgi" 26 Nisan 2015'e kadar Pazartesi hariç her gün Mixer'de görülebilir

Beraber Yürüdük Biz Bu Yıllarda

Yazan: Yılmaz Özdil
Oyunlaştıran: Saygın Delibaş,
Fethi Kantarcı
Yöneten: Barış Taşkın
Süpervizör: Müjdat Gezen

14 Nisan 2015 20:30 / KKM Gönül Ülkü
ve Gazanfer Özcan Sahnesi, İstanbul

Yılmaz Özdil'in yazdığı "Beraber Yürüdük Biz Bu Yıllarda" kitabı, 14 Nisan'da Kozyatağı Kültür Merkezi'nde sahneleştiriliyor.

"Beş gazetenin arşivinden 460 bin sayfa taramış ve Beraber Yürüdük Biz Bu Yıllarda'yı yazmışım. 11 yıllık AKP iktidarının şeceresiydi. Hem 2013'ün hem 2014'ün en çok satan kitabı oldu. Ve şimdi, Beraber Yürüdük Biz Bu Yıllarda, değerli ağabeyim Müjdat Gezen tarafından ete kemiğe büründürüldü, tiyatro haline getirildi.

Birinci sınıf iki hergele, Saygın Delibaş ve Fethi Kantarcı tarafından oyunlaştırıldı. Yönetmen, Barış Taşkın. Dekor ve kostümler, Leyla Gezen. Müzikler, Seçil



Süpervizör
Müjdat GEZEN



Yazan
Yılmaz ÖZDİL

Akın. Süpervizör, Müjdat Gezen. Oyun, çok kalabalık bir kadroyla sahneleniyor, 34 sanatçı rol alıyor. Müjdat Gezen'in yanı sıra İlhan Daner gibi duayenler var. Nasıl yani diye sormayın, ben de varım!

Oyunda 122 karakter var. 122 farklı kostüm var. 248 parça aksesuar, 6 canlı manken, 14 cansız manken var, karanlık adamlar var. 22 çarpıcı fotoğraf, 3 film klibi, sırf bu oyun için bestelenen rap şarkı var, özel tiyatrolar ortalamasının çok üstünde bütçe harcandı, ışık ve du-man efektleri var.

Oyun, 3 Kasım 2002'de başlıyor, bu güne kadar kronolojik skeçler halinde anlatılıyor. Gezi Parkı'ndan Soma'ya, Ergenekon'dan Balyoz'a, yalaka gazetecilerden ayakkabı kutusuna, Açılım'dan şehitlere, AB macerasından Kıbrıs'a, bademlerden liboşlara kadar... Komedi var, dram var, trajedi var, siyah-beyaz hatıralar, rengârenk kahkahalar, 36 kısım tekmili birden... Çok emek harcanmış, sahne geçişleri çok süratli, akışkan, hakikaten, baş döndürücü, şaşırtıcı bir tempo var." - Yılmaz Özdil



Acı Tatlı – Ayrılık

11 Nisan - 21 Nisan / BO SAHNE

Aret Vartanyan ve Levent Özdilek'in bir araya geldiği gösteri
"Acı Tatlı - Ayrılık", Bo Sahne'de...

Ayrılık... Bazen senin gidişin, bazen senin geride bırakılışın... Bazen istenmeyen, bazen beklenmeyen son... Bazen tükeniş, bazen ölüm, bazen yok yere... Sebebi ne olursa olsun sonrasında yaşananlarıyla, geride bıraktıklarıyla son nefese taşınan... Ayrılık korkusu, ayrılık acısı, ayrılık sonrası yaşamın devam edeceği sahnede buluşuyor.

İki erkeğin gerçek yaşam kesitleriyle bezenmiş, 'ayrılık' olgusuna bambaşka bakış açıları getiren unutulmayacak bir gösteri.

Yazar ve danışman Aret Vartanyan ile usta oyuncu Levent Özdilek'in bir araya geldiği gösteride, izleyicilerle birlikte 'ayrılık' belki de her biriniz için bambaşka bir anlama dönüşecek.

Yerli Yersiz

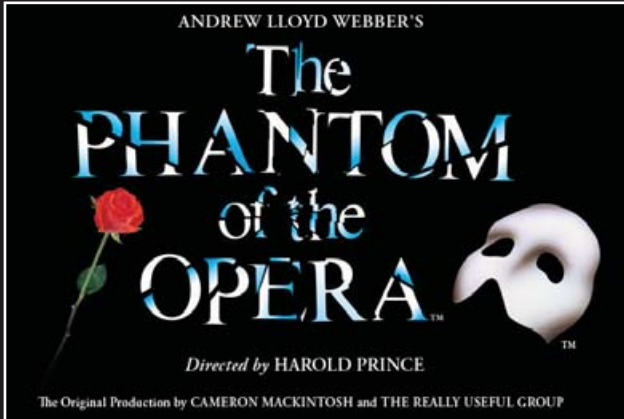
29 Nisan, 2015 / PSM ZORLU CENTER
Drama Sahnesi / Gösteri

O bir Kadın, O bir Avrupalı, O bir Türk,
O bir Dünyalı, O bir Komedyen.
Hollanda'nın Türk yıldızı, 30 sene sonra Türkiye'de.
Nilgün Yerli'nin güldüren aynalarında kendinize bakmaya hazır mısınız?
Nilgün Yerli: "Ortama duruma bakmadan, kimseyi yargılamadan, kafaya takmadan, gelin açık açık konuşalım; gelin düşüncelerimizi, duygularımızı paylaşalım".
'Bu kadın her şeyi olduğu gibi söylüyor, sözünü esirgemiyor'
Nilgün Yerli: "Şimdi ben ne dedim ki? Demek istediğim tek şey; 'Düşündüğünü söyle, söylediğini uygula; hissettiğini yaşa, yaşadığını hisset!'"



* Bu etkinlik 16 yaş ve üzeri için uygundur ve bilete tabidirler.
* 16 yaş altındakiler etkinliğe kabul edilmeyecektir.

The Phantom of the Opera



8 Nisan, 2015 - 26 Nisan, 2015 / PSM ZORLU CENTER
Ana Tiyatro / Broadway

"... BİR MÜZİKAL, BİR MELODRAM, BİR FENOMEN, VE EVET, BİR ŞAHESER!"
The Herald Sun

CATS gibi ünlü müzikallerin bestecisi Andrew Lloyd Webber'in ölümsüz eseri ilk kez İstanbul'da!

Artık İstanbul'un da bu efsane müzikale ev sahipliği yapabilecek kapasitede bir sahnesi var! 25 yılı aşan geçmişiyle Broadway'in en uzun soluklu ve en büyük prodüksiyona sahip müzikali Operadaki Hayalet, aynı zamanda dünya çapında 40 ülke, 110 şehirde, 65,000 performansla 80 milyonluk bir izleyici kitlesine sahip bir müzikal.
Paris Operası'nda hayalet olarak tanınan yüzü ileri derecede deforme olmuş bir müzik dahisinin, yetenekli ve güzel

Soprano Christine'e olan saplantılı aşkını konu alan Operadaki Hayalet, kıskançlık, çılgınlık ve ihtirasın keşiştiği büyüü bir hikaye...

Gerek 'The Music of the Night' gibi ölümsüz eserleri, gerekse hafızalardan uzun süre çıkmayacak sahneleriyle Zorlu'da sezonun en çarpıcı etkinliği olarak dikkat çeken Operadaki Hayalet, izleyicilere ömür boyu unutamayacakları anlar yaşatacak.

*Etkinlik süresi: 135 dk.
*Ara: 20 dk.

İndirimli Bilet Uygulaması:

1. 65 yaş üstü ve öğrenciler için "The Phantom of the Opera" etkinliğine özel %10 indirim uygulanacaktır.
2. İndirimli bilet uygulaması yalnızca Zorlu Performans Sanatları Merkezi gişelerinde geçerlidir. Sınırlı sayıda bilet üçüncü ve dördüncü kategoriler için geçerli olacaktır.
3. Gişede öğrenci kartı ve kimlik gösterilmesi zorunludur ve bir kişi 1 adet indirimli bilet satın alabilir.
4. İndirimli bilet uygulaması yalnızca Zorlu Performans Sanatları Merkezi tarafından düzenlenen etkinlikler için geçerli olup, "Misafir Etkinlikler" kategorisindeki etkinliklerde geçerli değildir.
5. Zorlu Performans Sanatları Merkezi, indirimli bilet satın alma koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

* Bu etkinlik 8 yaş ve üstü çocuklar için uygundur. 8 yaş altındaki çocuklar etkinliğe kabul edilmeyecektir.



"Termo Klima"
okuyun, sektörünüzde neler oluyor
haberiniz olsun

ABONE FORMU



Yılda 12 sayı yayınlanan
Termo Klima dergisine
abone olmak istiyorum.

ADI SOYADI:

ADRES:

POSTA KODU:

ŞEHİR:

TEL:

FAKS:

KREDİ KARTI İLE

Kredi kartı hesabıma 120 TL'yi borç kaydediniz.

☐ VISA ☐ MASTER CARD ☐ EURO CARD

Kredi Kartı No : []

Adı Soyadı : []

Geçerlilik Tarihi : [] [] [] [] Güvenlik Kodu : [] [] [] []

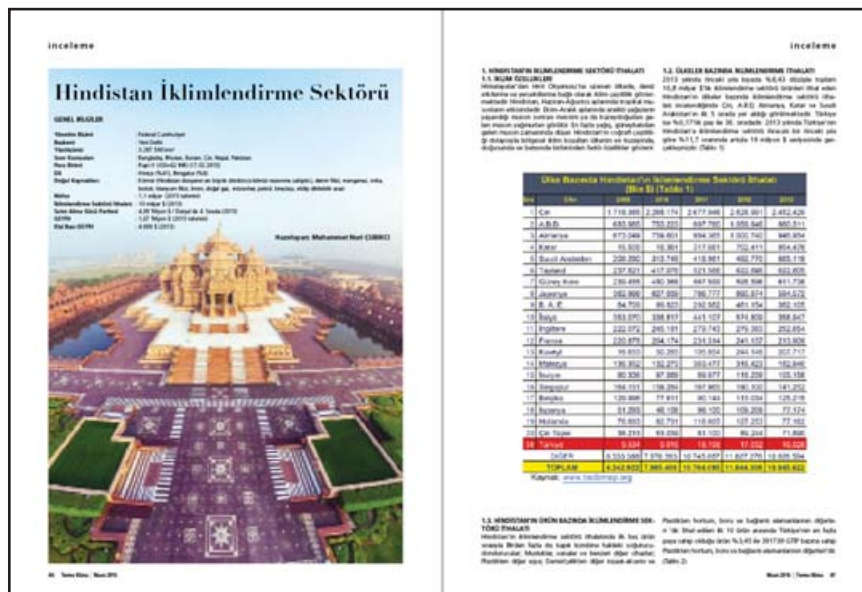
Şirket ise V.D.No'su:

HAVALE İLE

Abone bedeli olan 120 TL.'yi SAFRAN YAYINCILIK
VE AJANS HİZMETLERİ A.Ş.'nin Garanti Bankası
Maslak Şubesi: **342-6295854**

(IBAN: TR49 0006 2000 3420 0006 2958 54)
nolu TL. Hesabına yatırdım fotokopisi ektedir.

Indian Air Conditioning Sector

[illegible]

Air conditioning sector is in Ankara for the 3rd time

[illegible]

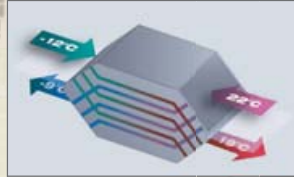


TÜRKİYE'DE ÜRETİYOR DÜNYA'YA SATIYORUZ



DuyarVana.com.tr
444 VANA (8262)

DOĞRU DİZAYN VERİMLİ BİNA



%80 'e varan
ısı geri
kazanımı



VDI 6022

BERROS Klima Mühendislik San. Tic. Ltd. Şti.

Küçükyalı İş Merkezi E5 Yanyol A Blok No:13 Maltepe / İstanbul Tel: 0216 417 50 10 Faks: 0216 417 22 55 E-posta: berros@berros.com.tr www.berros.com.tr

HAVA HAYATTIR



www.cvsair.com.tr

Cvs Havalandırma Sistemleri San.ve Tic.Aş.
Soğanlık Yeni Mah. Atatürk Cad. Else Apt.
No:6/1 Kat:8 Soğanlık/Kartal/İstanbul

Phone : +90 216 417 12 48
Fax : +90 216 417 34 48
sales@cvsaair.com.tr