



YEAR 5 YIL / NO 58 SAYI / AĞUSTOS 2013 AUGUST / 10 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

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

İKLİMLENDİRME ve TESİSAT SEKTÖRÜ ZİRVE KOŞUSUNU SÜRDÜRÜYOR

İSO ilk 500 listesinde iklimlendirme ve tesisat sektöründen 31 firma yer aldı

SEKTÖREL SÖYLEŞİ

Klima Plus Merkezi Sistemler
Satış Müdürü Mustafa Soyer:
"KlimaPlus'ın Türkiye
distribütörü olduğu
Climaveneta markası
çok başarılı bir yılı
geride bıraktı"



SEKTÖR GÜNDEMİ

ODE Yalıtım, European Business
Awards'ta Türkiye'yi temsil edecek
40 şirketten biri oldu

SEKTÖR GÜNDEMİ

Ezinç'e Avrupa İnovasyon Ödülü

SEKTÖREL SÖYLEŞİ

Baymak Pazarlama Müdürü
Umut Ertür: Baymak sektöründe
ilklerin markasıdır



VRV IV

Merkezî klima sistemlerinin merkezi:

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

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

Bütün uygulamalar, tek sistemde buluştu.

Isıtma & Soğutma



- VRV sistemine bağlanabilen sıkıç üniteler
- Verimlilik ve konfor standartlarını yeniden belirleyen yeni dairesel atışlıkaset tipi iç ünite

DAIKIN



VRV IV



Havalandırma



- Temiz hava ve iklimlendirme bir arada

Yüksek verimlilikli ısıtma için
düşük sıcaklıklı hydrobox

- Yerden ısıtma
- Düşük sıcaklıklı radyatör
- Isı pompası konvektörü
- 25°C'den 45°C'ye kadar sıcak su



Hava perdesi



- Kapılarda hava ayırma için yüksek verimlilikli çözüm



Akıllı kontrol sistemleri



- Çalışma maliyetlerini en aza indirmek için enerji yönetim araçları olan akıllı kontrol çözümlerine entegrasyon

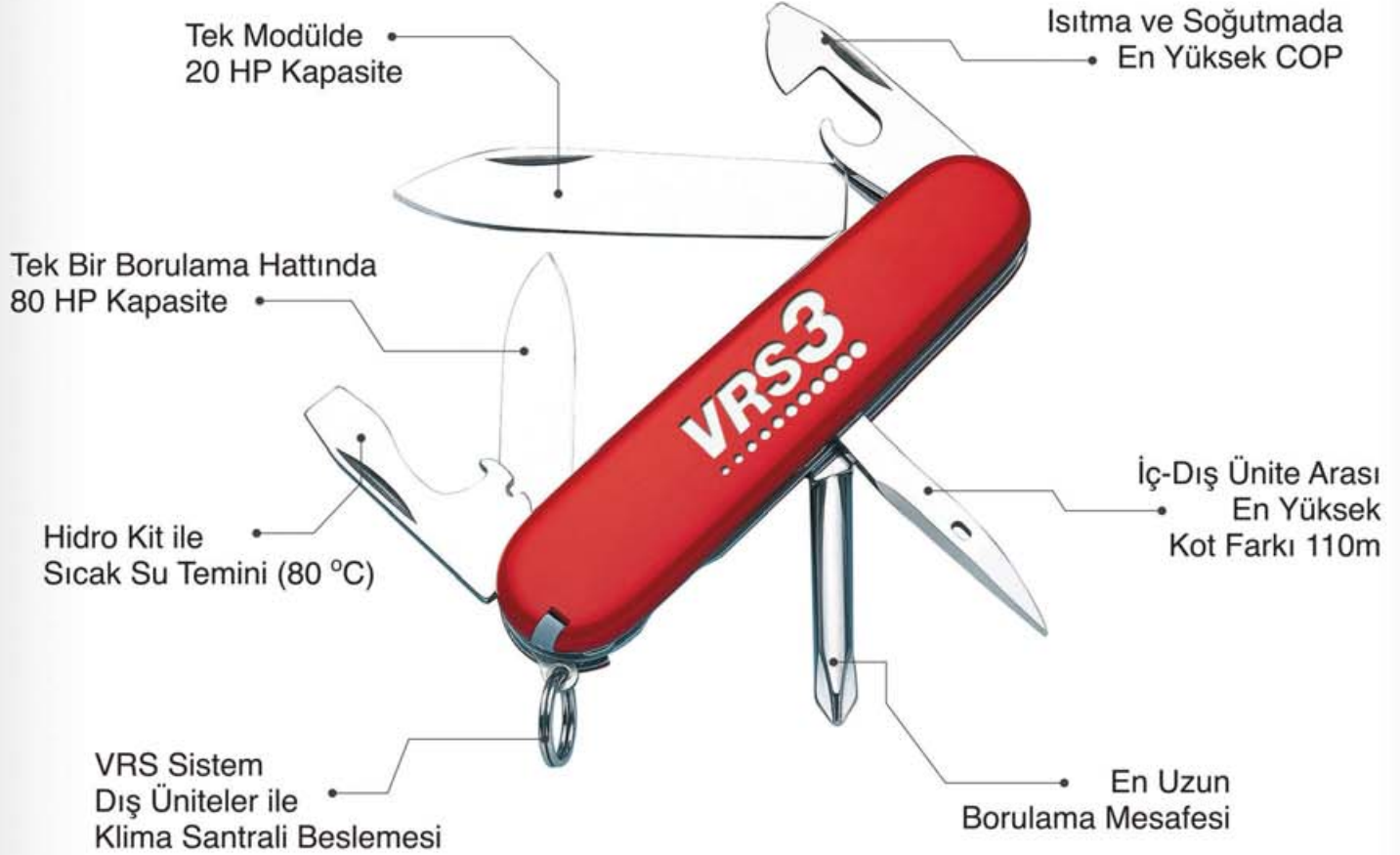


Tzerra 21/24 - 25/28 kW Yoğuşmalı Kombi



“REMEHA,
sıradan bir kombi
fikrini
değiştiriyor”...

Arçelik VRS3 Klima Sistemleri Fonksiyonel Çözümler Sunar...



Türkiye'nin dört bir yanındaki sayısız AVM, Okul, Hastane, Konut, Otel ve İş Merkezlerinde kullanılan Arçelik VRS3 Teknolojisi;

*Isıtma ve soğutmada en yüksek COP ile enerji tasarrufu
Su, toprak ve hava kaynaklarından enerji elde etme
Klima santral uygulamalarında tek expansion kit ile en yüksek kapasite kontrolü
Tek Modülde 20 HP kapasite ve Tek bir borulama hattında 80 HP kapasite ile lider
Duvar, kaset, kanallı, yer-tavan, yer tipi, frame tipi gibi geniş bir iç ünite gamı
En geniş otomasyon seçenekleri ile sektöründe lider.
Kolay kullanım ve uzaktan erişim imkanları.*





17dB*

TAM SESSİZ

İnsan kulağının ses algılama eşiği olan 22dB'in altındaki ses seviyesiyle tam sessizlik.



5,60 EER/COP**

TAM HESAPLI

Enerji verimliliği ve maliyeti açısından 5,6 EER/COP değeri ile A sınıfının da üzerinde tasarruf.



**%99.9
Filtreleme*****

TAM SAĞLIKLI

Plasmaster ve Honeycomb filtre sistemleri ile mikroplar, bakteriler ve virüslere karşı koruma.

*Uyku modundaki minimum ses seviyesidir. **Kapastelerde şu koşullar dikkate alınmıştır: Soğutma: İç Ortam Sıcaklığı 27 °C DB / 19 °C WB / Dış Ortam Sıcaklığı 35 °C DB / 24 °C WB Isıtma: İç Ortam Sıcaklığı 20 °C DB / 15 °C WB / Dış Ortam Sıcaklığı 7 °C DB / 6 °C WB *** KFDA (Kore Gıda ve İlaç Dairesi) ve Seul Ulusal Üniversitesi/G. Kore tarafından test edilmiş ve onaylanmıştır.

TAM ARADIĞINIZ GİBİ



Prestige **INVERTER V**

www.4mevsimLG.com

444 9 474

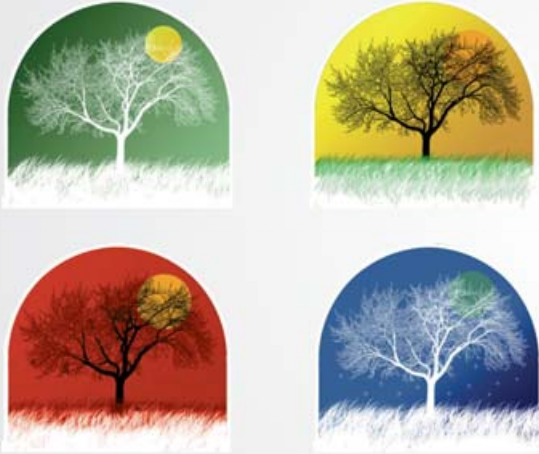
ISK-SODEX

İSTANBUL 2014

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

İstanbul Fuar Merkezi - Yeşilköy

7-10 MAYIS 2014



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover-Messe
Sodeks Fuarcılık A.Ş.

Tel : +90 212 290 33 33
Fax : +90 212 290 33 32
e-mail : info@sodex.com.tr

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.

ADIGAAEASO



CAREL Türkiye

CFM Soğutma ve Otomasyon San. Tic. LTD 1004 Sok.No: Z/11 İzmir, Turkey
tel. (+90) 232 4590888 - fax (+90) 232 4593435 - www.carel.com.tr - info@cfmsogutma.com

carel.com

Vitoclima.

Viessmann'dan her ihtiyaca uygun klima programı.



Vitoclima ürün programı:

Vitoclima 100-S / Vitoclima 200-S
Bireysel ve ticari tip split klimalar

Vitoclima 300-S
Free Joint çoklu sistem klimaları

Vitoclima 300-S
VRF Klima sistemleri



Efficiency Plus

Viessmann 2,8- 17 kW kapasite aralığında Vitoclima 100-S (on-off) ve 200-S (DC inverter) serisi bireysel ve ticari tip split klimalar, 5 iç üniteye kadar tek dış üniteye bağlanabilen Vitoclima 300-S Free Joint DC inverter çoklu sistem klimaları ve maksimum 180 kW (64 HP) dış ünite kapasitesine sahip Vitoclima 300-S VRF klima sistemleri ile eksiksiz bir klima ürün programı ve her ihtiyaca uygun çözümler sunmaktadır. www.viessmann.com.tr

VIESSMANN

climate of innovation

DÜNYA FUAR YAPIM LTD. ŞTİ.

ADINA SAHİBİ

EBRU DEMİRTAŞ

ebrudemirtas@termo-klima.net

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (SORUMLU)

MEHMET ÖREN

mehmetoren@termo-klima.net

GRAFİK TASARIM

ABDULLAH YANILMAZ

abdullahyanilmaz@termo-klima.net

MUHABİR

GÜL GÖZDE ORAL

gozdeoral@termo-klima.net

ULUSLARARASI İLİŞKİLER

EMRE ÇİÇEKÇİ

emrecicekci@termo-klima.net

ÖZGE DOĞANÇOŞKUN

ozgedogancoskun@termo-klima.net

MUHASEBE- FINANS

AYŞE ÇELİK

aysecelik@termo-klima.net

SİSTEM ANALİSTİ

HAKAN AKBULUT

hakanakbulut@termo-klima.net

DANIŞMAN

MURAT DEMİRTAŞ

muratdemirtas@termo-klima.net

BİLİM YAYIN KURULU

PROF. DR. HASAN HEPERKAN
YRD. DOÇ. DR. BURAK OLGUN

REKLAM SATIŞ

UFUK TURGUT

ufukturgut@termo-klima.net

DENİZ TERZİ

denizterzi@termo-klima.net

ENİS KURTCU

eniskurtcu@termo-klima.net

ABONE

info@termo-klima.net

BASKI

PORTAKAL BASKI**İTHALAT İHRACAT SAN. VE TİC. A.Ş.**

Huzur Mh. Tomurcuk Sk. No.5

K.1 4. Levent-İstanbul

Tel. : 0212 332 28 01 (pbx)

Fax : 0212 332 02 08

ADRES

Dereboyu Caddesi Meydan Sokak

Beybi Giz Plaza

No: 28 Kat: 2 Daire: 3-4

Maslak - İstanbul

0212 290 33 44

www.termo-klima.net**info@termo-klima.net**

YAYIN TÜRÜ

Yaygın, Süreli, Aylık

ISSN 1309-4599

Termo Klima'da yer alan makalelerde-
ki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan
ilanların sorumluluğu reklam verene ait-
tir. Termo Klima'nın bütün yayın hakları
Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti.'ne aittir. Yazı-
lar kaynak gösterilmeden yayımlanamaz.



Editör'den

mehmetoren@termo-klima.net



Yaz rehavet mevsimi, bir de Ağustos sıcağı ve bir de Ramazan...

Hemen hemen herkes tatilde, kimseleri bulamıyorsunuz yerinde. Günler öncesinden haber verdim Ağustos sayısında ele alacağımız konuları ilgili firma yetkililerine. Fakat ses seda yok. Şimdi oturup medyanın öneminden, reklamın gerekliliğinden, sektörel yayıncılığın gerekliliğinden mi bahsetsem. Anlamıyorum neden sunulan bir imkân kullanılmak istenmez. Konuştuğumda gerekçe hep aynı, yoğunluk... Peki, neden tanıtım faaliyetleri bir iş olarak kabul edilmez? 5 yıl öncesine nazaran yine de güzel gelişmeler var. Birçok firma artık bünyesinde bir basın halkla ilişkiler departmanı kuruyor. PR ve reklam ajanslarıyla çalışan firmalarımız çoğalmaya başladı. Atalar sözü burada da devreye giriyor işte; Türk'ün göçü gide gide düzelir. Yaz rehavet mevsimi, bir de Ağustos sıcağı ve bir de Ramazan kısa tutuyorum yazımı. Sıkmaşın...

İklimlendirme sektörü geliyor, firmalar çalışıyor, fabrikalar üretiyor, sivil toplum kuruluşları faaliyetlerini arttırarak hizmetlerini arttırıyor. İlerleyen sayfalarda daha çok detay bulabileceğiniz çok önemli duyuru ile tamamlayayım.

İSİB Tasarım ve Uygulama Yarışması

T.C. Ekonomi Bakanlığı koordinasyonu, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin izni ve iklimlendirme Sanayii İhracatçı Birliği (İSİB)'nin organizasyonunda; Geleceğin iklimlendirme pazarında söz sahibi olabilecek Katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesine öncü olmak, Endüstriyel tasarım etkinliklerini iklimlendirme sanayi ürünlerinde yaygınlaştırmak ve özendirmek, Tasarımın, Ar-Ge'nin ve inovasyonun iklimlendirme sektörü için önemini vurgulamak, İklimlendirme sektöründe enerji verimli ürün-sistem tasarımların ortaya çıkmasını sağlamak, İklimlendirme sistemlerinin performans simülasyonlarını yapmak ve optimizasyonu sağlayıcı çözümler yaratmak, İklimlendirme sektörü ihracatında rekabet sağlayıcı çözümler üretmek ve sektörün rekabet gücünü artırmak, sektörün gelişimine katkıda bulunmak amacıyla "Tasarım ve Uygulama Yarışması" düzenleniyor. Ulusal ölçekte sektörün bütün mühendislik/proje/araştırma/geliştirme alanlarına açık olarak gerçekleştirilecek olan söz konusu yarışma için son başvuru tarihi 21 Ekim 2013 Pazartesi günü.



İÇİNDEKİLER

39 SEKTÖR GÜNDEMİ

39- İklimlendirme Sektörü tasarım ve uygulama yarışması

46- İklimlendirme Sektörü zirve konuşunu sürdürüyor

48- Baymak iftar organizasyonları ile bayilerini bir araya getirdi

50- Bosch'tan yerel tedarikçilerine global ödül

52- DemirDöküm, Ar-Ge merkezi

58- Ezinç'e Avrupa İnovasyon Ödülü

60- Fronius çok sayıda yenilikle büyülüyor

64- Honeywell Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su "Yılın CEO'su" seçildi

66- ODE Yalıtım, European Business Awards'ta Türkiye'yi temsil edecek 40 şirketten biri oldu

68- Duvar tipi yoğuşmalı kazan Evomax, Termo Teknik güvencesi ile Türkiye'ye geliyor

74 SEKTÖREL DÖNÜŞÜM

Tunç Çelik:

Değişim yönetimi ve ikinci kuşağın değişimdeki önemli rolü

78 GÜNDEM

78- İMSAD: Özel sektör inşaat yatırımlarını özendircek önlemler alınmalı

94- EBRD, Türk iş dünyasında enerji verimliliğine yön veriyor

96 AKTÜEL

96- Türkiye'nin canları Daikin ile koruma altında

100-Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG)'un düzenlediği "DemirDöküm Genç Hafta" tüm Türkiye'de kutlandı

102 YENİ PAZARLAMA

Dr. Zeki Yüksekbilgili:

E-Posta; Doğru kullanıldığında en etkin online pazarlama aracı





“İklîmlendirme Uzmanı”ndan !

YARATICI ÇÖZÜMLER



1968

ÜNTES®

ISITMA KLİMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA

ISITMA KLİMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA

MERKEZ FABRİKA : İstanbul Yolu 37. Km. Kazan - ANKARA Tel: +90 (312) 818 63 00 (pbx) Faks: +90 (312) 818 61 50 E-mail: unes@unes.com.tr

Ankara Bölge Müdürlüğü
İstanbul Bölge Müdürlüğü
İzmir Bölge Müdürlüğü
Adana Bölge Müdürlüğü

• 53. Cd. 1450. Sk. Ulusoy Plaza No: 9/50 06520, Çukurambar - ANKARA
• Atatürk Mh. Atatürk Blv. Üntes İş Merkezi No: 11 34758, Küçükbakkalköy, Ataşehir - İSTANBUL
• Teknik Malzeme İş Merkezi 1348. Sk. No: 5 Gıda Çarşısı, 35110 Yenişehir - İZMİR
• Fuzuli Cd. Galeria İş Merkezi 2. Kat No: 212 01120, ADANA

Tel: +90 (312) 287 91 00
Tel: +90 (216) 456 04 10
Tel: +90 (232) 469 05 55
Tel: +90 (322) 459 00 40

Faks: +90 (312) 284 91 00
Faks: +90 (216) 455 12 90
Faks: +90 (232) 459 12 92
Faks: +90 (322) 459 01 80



www.utes.com



www.twitter.com/untesklima



www.facebook.com/UntesKlima



İÇİNDEKİLER

104 SEKTÖREL SÖYLEŞİ

104-Baymak Pazarlama Müdürü Umut Ertür:
Baymak sektöründe ilklerin markasıdır

108-Klima Plus Merkezi Sistemler Satış Müdürü Mustafa Soyer: KlimaPlus'ın Türkiye distribütörü olduğu Climaveneta markası çok başarılı bir yılı geride bıraktı

114 PROJE

114-Antalya'nın gözde bir projesi daha
Arçelik VRS sistemini kullanıyor

116-Paladyum Beytepe, Mini VRV sistemleri ile özel ısıtma-soğutma konforu sunacak

118-Küçükçekmece Arena'nın iklimlendirme de tercihi Form oldu

120 FABRİKA GEZİSİ

Doğuş Teknik Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Bal:
"Hayallerinin peşinden gittiğin sürece para kazanıyorsun, para kazanayım diye yaparsan para kazanamazsın"

129 AYIN ÜRÜNLERİ

Hava Kanalları, VAV-CAV Cihazları

135 TEKNİK

136- Makale

Yrd.Doç.Dr. Burak Olgun / Serkan Emin

Neden yeşil binalar? Yeşil binaların önündeki engeller ve fırsatlar

141-Bosch'dan serinleten en ince klima

142-Siemens split klimalar yenilikçi özellikleri ile yaza konfor, canlı ve temiz hava katıyor

145 KÜLTÜR - SANAT

Ayın sanat gündeminden sizin için seçtiklerimiz

152 GEZİ

Akdeniz'in tam ortasında son derece keyifli ve şahane bir seyir

Her şeyin bir orijinali var!

Carrier. Ne de olsa klimanın mucidi.
Bu fiyata, dünya yıldızı.



İyi bir klima mı almak istiyorsunuz?

Olmuşken orijinali olsun, bir dünya yıldızı mı olsun diyorsunuz?

O zaman tek bir seçeneğiniz var demektir: Carrier.

Hemen bir Alarko Carrier bayisine gidin, ne demek istediğimizi daha iyi anlayacaksınız.

MÜŞTERİ DANIŞMA HATTI

444 0 128

www.alarko-carrier.com.tr

CE ISO 9001



ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İSTANBUL
ANKARA
İZMİR
ADANA
ANTALYA

Gebze Organize Sanayi Bölgesi, Şahabettin Bilgisu Cad. 41480 Gebze - KOCAELİ
Sedat Simavi Sok. No: 48 06550 Çankaya - ANKARA
Şehit Fethibey Cad. No: 55 Kat: 13 35210 Pasaport - İZMİR
Ziyapaşa Bulvarı Çelik Apt. No: 25 / 5-6 01130 - ADANA
Mehmetçik Mahallesi, Aspendos Bulvarı No: 79/5 - ANTALYA

Tel: (0262) 648 60 00
Tel: (0312) 409 52 00
Tel: (0232) 483 25 60
Tel: (0322) 457 62 23
Tel: (0242) 322 00 29



Klima Uzmanı
1902'den beri



CONTENTS

39 INDUSTRY'S AGENDA

39-Air Conditioning Sector Design and Application Contest

46-Air Conditioning Sector Continues The Peak Run

50-Global Award from Bosch To Its Local Suppliers

58-Europe Innovation Award to Ezinç

60-Fronius Allures With Lots of Innovation

64-Honeywell Chairman of The Board of Directors and CEO is awarded as "CEO of The Year"

66-ODE Yatırım is one of 40 companies which will represent Turkey in Europe Business Awards

78 AGENDA

78-İMSAD: Precautions should be taken to encourage private sector building investment

94-EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) Routes The Energy Efficiency in Turkish Business World concern about drying in Burdur Lake

NEW MARKETING 102

Dr. Zeki Yüksek Bilgili:
E-mail; The Most Effective Online Marketing Tool If It Is Used Properly

SECTORAL INTERVIEW 104

Baymak Umut Ertür: -104
Baymak is the leader company in its sector

Klima Plus Mustafa Soyer: -104
Climaveneta brand has left behind a very successful year with Klima Plus which is the distributor of Climaveneta in Turkey

PROJECT 114

One more important project of Antalya is using Arçelik VRS System

FABRIC TOUR 120

Doğuş Teknik Chairman of The Board of Directors Cemal Bal: "You earn money if you follow your dreams, but you can not earn money if you only aim to earn money"

TRAVEL 152

An extremely pleasant and fantastic journey in the middle of the Mediterranean Sea

REKLAM İNDEKSİ

3 S NORM	75	CLIMAMED 2013	144	İSİB	113
AHR EXPO 2014	117	COŞKUNÖZ RADYATÖR	87	KLIMAPLUS	19
AKANTEL	21	CVS	103	MAKRO TEKNİK	73
ALARKO	11	ÇUKUROVA	33	MGT	71
ALFEN	61	DAIKIN KATLAMALI KAPAK-160	27	NOKTA GROUP	65
ARAL MAKİNA-DAIWA	63	DİNAMİK ISI	27	ÖN METAL	106-107
ARÇELİK	1	E-GAZ	95	ÖZFRİGOTEKNİK	23-25
ASAL	49	ERBAY	31	PINAR	67
ASTEKNIK	89	ESPA	17	RES ENERJİ	Ö.K.İ.
ASTRAL POOL	115	EZİNÇ	A.K.İ.	SİVAR	57
BAHÇIVAN MOTOR	85	FOR THERM 2013	119	ISK-SODEX 2014	4
BAYMAK	15	FRİTERM	35	STANDART POMPA	13
BERROS	37	GIACOMINI	91	SUMAK	77
BOSCH	2-3-A.K.	HAVAK	59	ÜNTES	9
BY ISITMA	55	ISKAV	128-134	VALFTEK	51
CENK ENDÜSTRİ	99	İKLİMSA	29	VENTEK	101
CFM SOĞUTMA	5	İMEKSAN	69	VISSMANN	6
				YAKACIK VALF	93

**SÜRDÜRÜLEBİLİR
YAŞAM İÇİN
ÖNCELİK
ENERJİ VERİMLİLİĞİ**

55 yıllık tecrübesi ve müşteri odaklı yaklaşımı ile Standart Pompa bina sistemlerinde enerji verimliliğini sağlamak için çevre dostu ve özel tasarımı NMT ve SNL Serisi pompalarını kullanımınıza sunuyor.



NMT Serisi
Islak Rotorlu
Frekans Kontrollü
Sirkülasyon Pompası



SNL Serisi
Kuru Rotorlu
Motor Üstü
Frekans Kontrollü
Sirkülasyon Pompası



Standart
POMPA ve MAKİNA SANAYİ TİC. AŞ.

Binalarda enerji performansı-Sıfır enerjili binalar



ünya iklim sisteminde değişikliklere neden olan küresel ısınmanın ve ekolojik sorunların yarattığı olumsuzluklarda, yapı sektörü de büyük oranda sorumludur. Bunun sonucu olarak,

konutlarda daha sağlıklı, doğa ile uyumlu ve yaşam kalitesinin üst düzeyde olduğu bir yaşam alanı arayışı başlamıştır. Avrupa Birliği tarafından kabul edilen Binaların Enerji Performansı yönergesi (EPBD, Energy Performance of Buildings Directive) 9 Temmuz 2010 da yürürlüğe girdi. Yönergeye göre, 31 Aralık 2020 ye kadar üye ülkelerde yeni binaların yaklaşık sıfır enerjili binalar olması, 31 Aralık 2018 de ise kamunun kullandığı ve sahip olduğu bütün binaların yaklaşık sıfır enerjili binalar olması gerekmektedir. Üye ülkeler bu hedefe ulaşmak için program hazırlamakla yükümlüdürler. Türkiye de Avrupa Birliği'ne girme sürecinde aday ülke olması bakımından hazırlıklı olmalıdır. Bu programlarda, yaklaşık sıfır enerjili binalar ile ilgili bazı önemli çalışmaların yapılması öngörülmektedir.

• Her üye ülke, kendi ulusal, bölgesel ve yerel şartlarını yansıtan bir tanım yapmalı ve binaların birincil enerji tüketimini kWh/m²yıl olarak ifade etmelidir.

Bu hesaplarda kullanılacak birincil enerji dönüşüm faktörleri de belirlenmelidir.

- 2015 e kadar ara hedefler tanımlanmalıdır.
- Konuyla ilgili politikalar ve finansal ölçütler belirlenmelidir.

Öncelikle sözü edilen kavramlardan ne anladığımızı netleştirmemiz yararlı olacaktır. Aslında bu kavramlar Avrupa'da da tam oturmuş değildir. Yönergede yer alan tanıma göre, net sıfır enerjili bina, nZEB, birincil enerji kullanımı = 0 kWh/m²yıl olan bir binadır. Bu şartın gerçekleşebilmesi için yerinde, yani bina sınırları içerisinde yenilenebilir enerji üretimi gerekmektedir. Yaklaşık net sıfır enerjili binalar, nnZEB, birincil enerji kullanımı > 0 kWh/m²yıl olan binalardır.

Bir binanın enerji performansı, binanın, EN 15316-1:2007 ye göre hesaplanmış ısıtma, soğutma, havalandırma, sıcak su temini, aydınlatma ve cihazlar için gereken elektriği temin için gereken, alınan ve verilen enerjinin farkıdır. Burada her bir enerji taşıyıcısının birincil enerji dönüşüm faktörlerinin bilinmesi gerekir. Bu faktörler o ülkede kullanılan enerji üretim şekillerine ve teknolojilere göre değişecektir. Alınan enerji (delivered energy), EN 15603:2008 e göre tanımlanmış binanın ihtiyacı olan hizmetleri sağlamak için sistem sınırlarından binanın teknik sistemine her bir enerji taşıyıcısı cinsinden beslenen enerjidir. Verilen enerji (exported energy), EN 15603:2008 e göre tanımlanmış her bir enerji taşıyıcısı cinsinden sistem sınırlarından dışarı verilen enerjidir. Net alınan enerji ise bu iki enerjinin her bir enerji taşıyıcısı için hesaplanmış farkıdır.

Birincil enerji herhangi bir işlem görmemiş yenilenebilir veya yenilenemeyen kaynaklardan gelen enerji-

dir. CO2 yayma katsayısı, EN 15603:2008 e göre her bir enerji taşıyıcısı için birim enerji başına atmosfere yayılan CO2 miktarıdır. Sistem sınırı, EN 15603:2008 e göre enerjinin kullanıldığı ve üretildiği alanları kapsayan bölgedir.

Net alınan enerji aşağıdaki formül ile hesaplanabilir.

$$E = \sum_i (E_{del,i} f_{del,i} - E_{exp,i} f_{exp,i})$$

İfadede yer alan $E_{del,i}$ terimi, i numaralı enerji taşıyıcısı üzerinden alınan enerjiyi ve $f_{del,i}$ birincil enerji dönüşüm faktörünü temsil eder. $E_{exp,i}$ terimi ise, i numaralı enerji taşıyıcısı üzerinden verilen enerji ve $f_{exp,i}$ birincil enerji dönüşüm faktörüdür. Dönüşüm faktörleri ülkeler tarafından belirlenir ve yayınlanır. Bu faktörün içerisinde o ülkede kullanılmakta olan enerji taşıyıcısının, örneğin elektriğin, üretilirken kullanılan birincil enerji vardır. Görüldüğü gibi kuvvet santrallerinin çevrim verimleri etkili olduğu gibi, kullanılan birincil enerji de önemlidir. Hidroelektrik santral için farklı, termik santral için farklı, nükleer santral için farklı olacaktır. Dönüşüm faktörlerinin belirlenmesi ülkelerin enerji politikalarını ve yaklaşımlarını da ilgilendirmektedir. Bu bakımdan AB üye ülkeleri arasında da henüz bir fikir birliği oluşmamıştır.

Sistem sınırları içerisinde gereken enerji için cihaz ve prizlerin kullandığı enerjinin dikkate alınıp alınmaması ülkeler arasında tartışma konusudur. EPBD bütün enerjilerin dâhil edilmesini önerir. Hesaplarda, EN 15603:2008 e göre tanımlanan sistem sınırları, EN 15251:2007 ye göre tanımlanan standart enerji hesaplama girdi verileri, EN 15927:2005 e göre tanımlanan kullanılacak referans yıl, EN 15603:2008 e göre tanımlanan birincil enerji dönüşüm faktörleri ve ilgili EPBD standardına uygun enerji hesap yöntemi ve kuralları kullanılır. Ülkeler tarafından belirlenen ekonomiklik kriterleri, ülkede kullanılan birincil enerji içerisindeki yenilenebilir payı ve konuya olan ilgi seviyesi de önemlidir.

Sıfır enerjili bina, şebekeye bağlanmış, enerji verimliliği yüksek, tükettiği enerji, yerinde üretilen yenilenebilir enerjiler ile dengelenmiş bir yapı olarak tanımlanabilir. Bu dengenin her iki yönde bozulması halinde yaklaşık sıfır enerjili binalar ve artı enerjili binalardan söz etmek mümkündür (Şekil 1). Bir bina üzerindeki enerji dengesi farklı şekillerde kurulabilir (Şekil 2). İlk akla gelen denge alınan ve verilen enerjiler arasında kurulan dengedir (Şekil 2 yeşil çizgi). Enerjiler dönüşüm faktörleri ile beraber düşünülmelidir. Bütün enerjiler hesaba katıldığında denge sorun yaratmaz; bazı enerjiler hesaba katılmayacaksa o zaman enerji türlerinin iyi bir şekilde ölçülmesi gerekir. Aynı dengenin binanın tasarımı aşamasında kullanılması istenirse, yerinde üretilen yenilenebilir enerjinin zamana bağlı bir modeli, binayı kullanan kişilerin cihazları ve prizleri kullanmaları ile ilgili bir model ve standart iklim verileri ile hesap gerekir. Bu ise her zaman kolay ve sağlıklı olmayabilir.



Prof. Dr. Hasan A. Heperkan

baymak Teknolojisi

Enerji Kaybına Meydan Okuyor!

% 111,3
verim

LECTUS Duvar Tipi Yoğuşmalı Kaskad Kazanlar



- %111,3'e varan verim değeri* (*DIN 4702-8 normuna göre)
- Gelişmiş kontrol paneli sayesinde 15 adet kazan, kaskad olarak kontrol edilebilir
- Alüminyum silisyum döküm eşanjör ile korozyona ve ısıl gerilmelere karşı yüksek dayanıklılık, uzun ömür
- Düşük baca gazı emisyonu ile çevre dostu
- Mevsim geçişlerinde yüksek enerji tasarrufu
- **7 yıl garanti**

Fısıltı kadar
sessiz
45 dB

Baymak E.sybox Hidrofor



E.Sybox konut kullanımı için hidrofor alanında dünyanın en gelişmiş ergonomik sistemidir.



- Minimum enerji tüketimi ile maksimum verimlilikte çalışır
- Ergonomik teknoloji
- Fısıltı kadar sessiz 45 dB
- Eski tarz hidroforlara göre en az % 30 yer tasarrufu
- Tesisata yatay ve dikey olarak bağlantı
- Kompakt yapısı ile ek ürün gerektirmez
- Kolay montaj ve kullanım
- İnvertör teknolojisi sayesinde su ihtiyacına göre devreye girer

Yoğuşmalı Kombi

% 109,1
verim



- % 109,1 verim
- 4 yıldız enerji verimliliği (92\42)
- Premix yanma teknolojisi ile %35'e varan tasarruf
- Düşük baca gazı emisyonu ile çevre dostu
- **7 yıl garanti**

Yüksek
verim

Multibloc 3 Geçişli Merkezi Sistem Kazanı



- 2 yıldızlı yüksek ısı verim
- Düşük sıcaklıkta kazanların çalışmasını sağlayan Termomix teknolojisi
- 3 tam geçişli çelik kazan yapısı ile duman gazlarının ısısından maksimum ölçüde yararlanma
- Düşük baca emisyonu ile çevre dostu
- Eliptik kazan gövdesi
- **7 yıl garanti**

Güneş Enerjisi Sistemleri

Bedava
Enerji



Kollektör Özellikleri

- Kalite ve güvenlikten ödün vermeyen masrafsız enerji sağlayan sistemler
- Temperli cam teknolojisi ile doğal şartlara karşı yüksek dayanıklılık
- % 80'in üzerinde verime sahip Türkiye'nin ilk lazer kaynaklı güneş kolektörleri
- **7 yıl garanti**

PV (Güneş Pili) Özellikleri

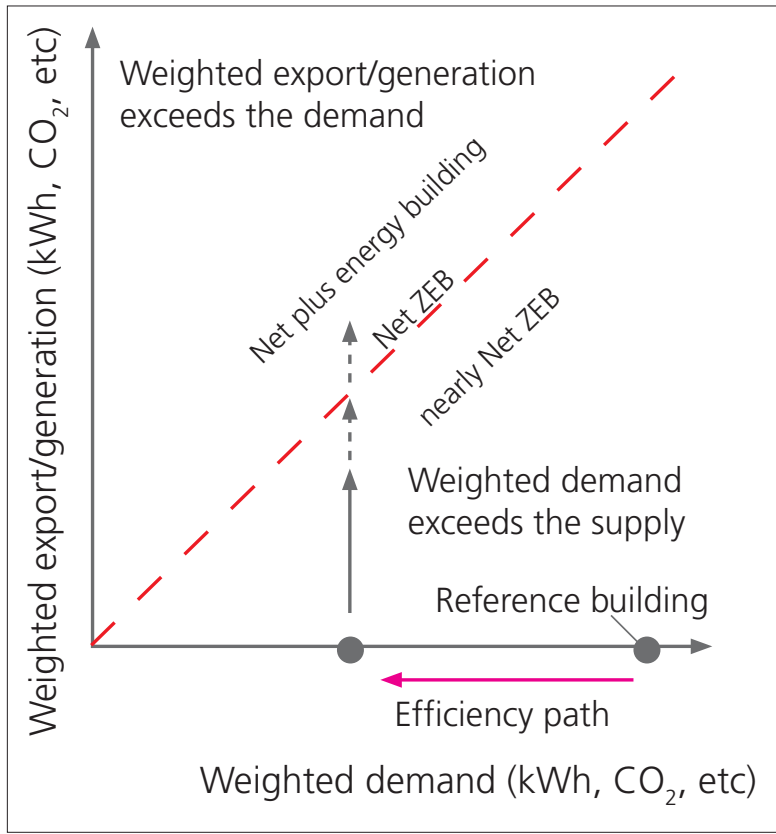
- Polikristal hücre teknolojisiyle üretilmiş, yüksek verimli modüller
- 245 Wp güç
- 5 yıl ürün garantisi, 25 yıl performans garantisi, 45 yıl faydalı ömür
- Sektör standartlarında: IEC 61215, IEC 61730 sertifikalı
- Yansımayı içeride hapseden özel teknoloji
- Darbeye, rüzgara dayanıklı 3.2 mm temperli cam
- Korozyona ve UV ışınlarına karşı koruma
- Baymak paket sistemlerle kolay kurulum

Baymak, güneş kolektörleri ve boylerlerdeki mükemmel teknolojiyi birleştirerek yeni bir entegre güneş sistemi geliştirdi.

7x24 Kesintisiz Teknik Servis Hizmeti: İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Kocaeli, Konya, Kayseri, Samsun, Erzurum, Adana, Kütahya, Antalya, Gaziantep, Mersin, Çanakkale ve Karamanmaraş il merkezlerinde verilmektedir.



görüş



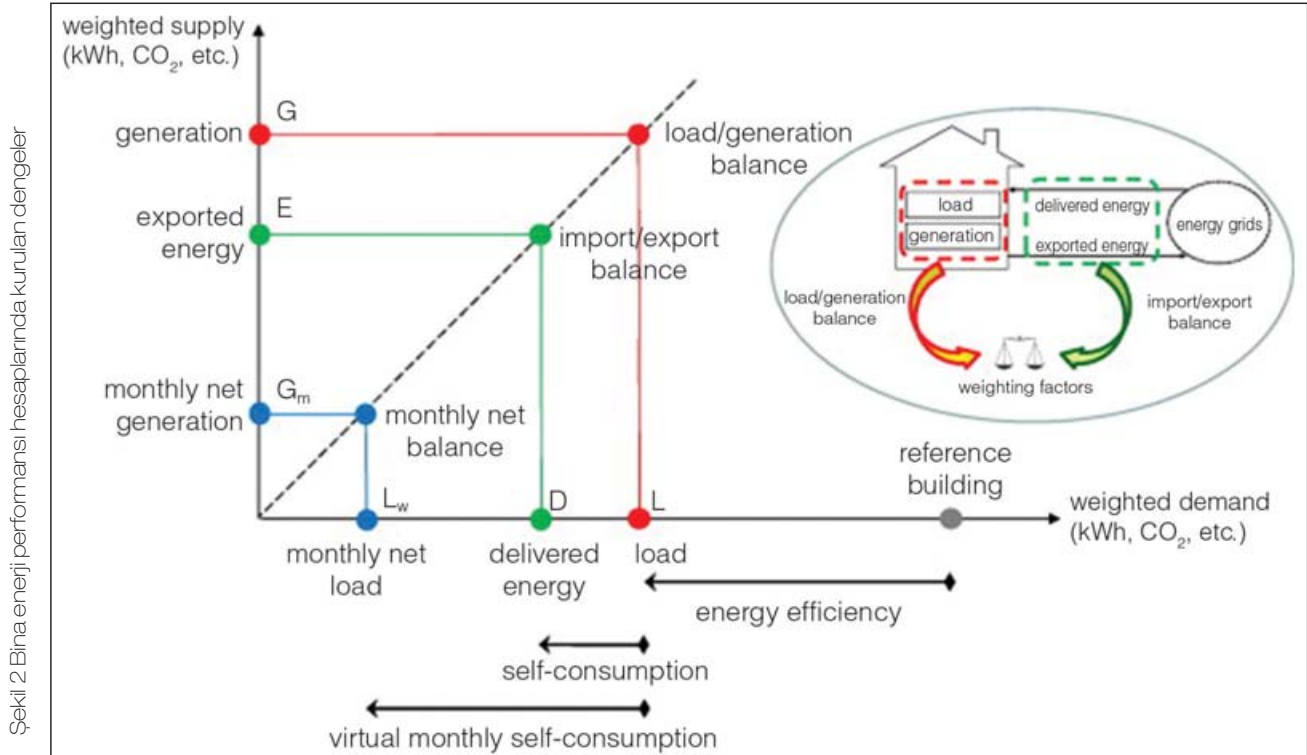
Şekil 1 Sıfır enerjili bina tanımlarının karşılaştırılması

Tasarım aşamasında enerji performansı irdelenmek istenirse, yerinde üretim ile kullanıcıların tüketimlerini bina sınırları içerisinde dengelemek yeterli olacaktır (Şekil 2 kırmızı çizgi). Burada zayıf nokta ise yerinde üretim için sadece doğrudan elektrik üreten yenilenebilir kaynakların, güneş ve rüzgâr gibi,

alınmasıdır; doğal gaz kullanan bileşik güç üretimi, üretim tarafında değil de verilen enerji tarafında hesaba katılır. Binanın güneş kazançları, alınan/verilen dengesinde ısıtma yükünü azaltan bir etki olarak ele alınırken, üretim/tüketim dengesinde yerinde yenilenebilir enerji üretimi gibi değerlendirilir.

Simülasyon programları ise aylık, günlük hatta saatlik bazda çalışır. Burada dengeler dinamik olarak kurulur ve alınan ile verilen enerji arasındaki fark izlenerek aylık ve yıllık dengeler kurulur (Şekil 2 mavi çizgi). Yaklaşık sıfır enerjili binaları tanımlarken dikkat edilmesi gereken en hassas konu bina sınırlarının nasıl tanımlandığı, yani hesaba hangi enerjilerin dâhil edildiğidir. Burada ısıtma, soğutma ve havalandırma tartışılmaz ancak binada kullanılan cihazların ve binayı kullanan kişilerin prizlerden çektikleri elektrik her zaman hesaba katılmayabilir. Diğer net olmayan konu ise bina sınırları içerisinde üretilen yenilenebilir enerjilerin hangilerinin hesaba katılacağıdır, çünkü yönetmelik yerel olarak ve yakında tanımını kullanır. Özellikle yakında ne demektir? Ne kadar "yakın" kabul edilebilir? Yine alınan ve verilen enerjilerde kullanılan dönüşüm faktörü aynı enerji taşıyıcısı için farklı olabilir. Örneğin bazı ülkelerde teşvik amacıyla yenilenebilir kaynaklardan (PV) üretilen elektrik daha yüksek bir tarifeden satın alınarak şebekeye beslenebilmektedir.

Binanın enerji performansı için tanımlanan sınırları Şekil 3 de gösterilmiştir. Burada içerideki kesikli çizgi binanın aldığı enerjiler, dışarıdaki kesikli çizgi ise net alınan enerjiler için sınırları belirtmektedir. Yeşil bölge binanın net enerji ihtiyacını, mavi bölge ise bu ihtiyacı karşılayan teknik sistemin kullandığı enerjiyi temsil etmektedir. Yeşil bölgede bina kabuğundan çevreyle enerji alış verişinde olmakta, güneş ışınlamı ve iç yükler



Şekil 2 Bina enerji performansı hesaplarında kurulan dengeler



Parker Sporlan teknolojisini, **espa** 'nın hizmet kalitesi ile birleştirdik.

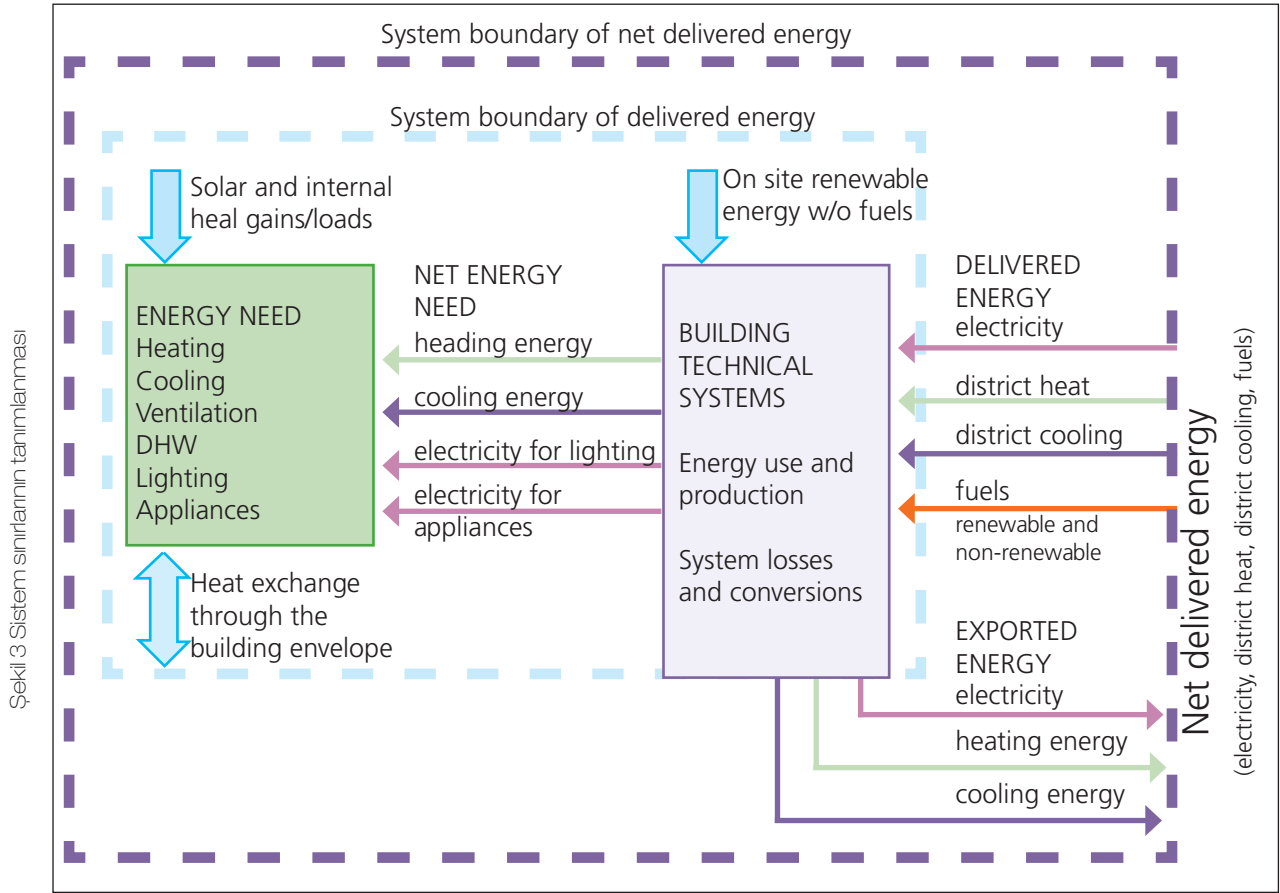


espa soğutma elemanları pazarlama ltd.şti.

Ankara Mağaza
Dimas İşyerleri Sit.145.Sk.5.Blok 6/D Macunköy/ANKARA
Tel: 0312 397 37 10 (pbx) Fax: 0312 397 11 83
email: ankara@espasogutma.com.tr

İstanbul Mağaza
Dolapdere Caddesi No:56/1 Pangaltı / İSTANBUL
Tel: 0212 225 60 28 (pbx) Fax: 0212 225 61 12
email: istanbul@espasogutma.com.tr

www.espasogutma.com.tr



(insanlar, cihazlar, vb.) kazançları göstermektedir. Yenilenebilir enerji teknik sistemler ile devreye girmektedir. Yapılan denge sonucu ise, en dış sınırdan alınan veya verilen enerji olarak karşımıza çıkar. Diyagramın Paris'teki bir ofis binasına uygulanması ile elde edilen sayısal sonuçlar Şekil 4 de örnek olarak verilmiştir.

Binanın aldığı enerji, elektrik, bölgesel ısıtma veya soğutma, yenilenebilir ve yenilenemeyen yakıtlardır. Yerel olarak, yerinde, yakıtsız üretilen yenilenebilir enerji, güneş ve rüzgâr (varsa hidro da olabilir) enerjileridir. Rüzgârın kinetik enerjisi girdi olarak alınmaz. Yenilenebilir yakıtlar (biokütle, biyoyakıt) dışarıdan alınan enerjiler içerisinde hesaba katılır. Isı pompalarının toprak, su ve havadan aldıkları ısı yenilenebilir olarak kabul edilir. Çekilen elektrik ise dönüşüm faktörü ile birlikte teknik sistemlerin çektiği enerji kapsamında ele alınır. Hesap COP üzerinden yapılıyorsa doğrudan elektrik olarak değerlendirilir. Isı pompalarının ısıtma işlemi sırasında toprak, su ve havadan kazandığı ilave ısının yenilenebilir olup olmadığı yıllarca tartışma konusu olmuştur. Bu sorun, ısı pompalarının AB'nin Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Kullanımının Teşvik ve Desteklenmesi Direktifi (2009/28/EC, RES Directive, Article 2) ve Binaların Enerji Performansı Direktifi'ne (2010/31/EU, Article 2) dâhil edilmesiyle çözülmüş oldu.

Avrupa Birliği yenilenebilir enerji kullanım oranını 2020 yılına kadar %20'ye yükseltmeyi hedeflemektedir. Bu hedefe ulaşmakta çok büyük bir potansiyel olan ısı pompalarının yenilenebilir enerji kaynağı kullanan sistemler sınıfına dâhil edilmesi sonunda ger-

çekleşmiştir. Avrupa Komisyonu yenilenebilir enerji kaynakları tanımına hava, su ve topraktan kazanılan ısıyı da dâhil etmiştir.

Bina Enerji Performansı Direktifi, EPBD, 2021 yılından sonra bütün yeni binaların yaklaşık sıfır enerjili bina olmasını istemektedir. İlâveten, yenilenen binalar için de benzer talepler olacaktır. Özellikle eski binalarda yaklaşık sıfır enerjili bina elde etmede ısı pompaları çok etkili olacaktır.

Binaların Enerji Performansı Direktifi (2010/31/EU, Article 2) ısı pompasını şu şekilde tanımlamıştır. Isı pompası, hava, su veya toprak gibi doğal ortamdan aldığı ısıyı, ısının yüksek sıcaklıktan düşük sıcaklığa doğru doğal akışını tersine çevirerek bina veya endüstriyel bir uygulamaya ileten makina, cihaz veya kurulu sisteme verilen isimdir. Bu tanım yeniliklere ve geliştirilecek yeni teknolojilere açık bir ifadedir.

Burada dikkat edilmesi gereken husus, ısı pompasını çalıştırmak için gereken enerjinin (elektrik veya fosil yakıtlarla çalışan bir motor olabilir) yenilenebilir olmadığıdır. AB'nin Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Kullanımının Teşvik ve Desteklenmesi Direktifi'nin (2009/28/EC, RES Directive) 3. maddesinde bu konuya değinilmiş ve ısı pompasını çalıştırmak için gereken enerjinin toplam aktarılan ısıdan çıkarılması gerektiği ifade edilmiştir. Sadece, aktardığı enerji kullandığı yenilenemeyen birincil enerjiden belirgin miktarda fazla olan ısı pompaları dikkate alınmalıdır. Bilindiği gibi ısı pompalarının etkinliği, COP si ısı kaynağının sıcaklığı ile değişir. Hava soğudukça, verim düşer. Özellikle hava kaynaklı ısı pompaları dış hava sıcaklık değişikliklerinden fazlaca etkilenir. Sistemin değişen



Sürdürülebilir **KONFOR**

**HER ÇEŞİT BİNADA
EN DÜŞÜK ÇEVRESEL
ETKİ GARANTİLENİRKEN,
AYNI ANDA EN YÜKSEK
KONFOR SEVİYESİ
NASIL SAĞLANIR?**

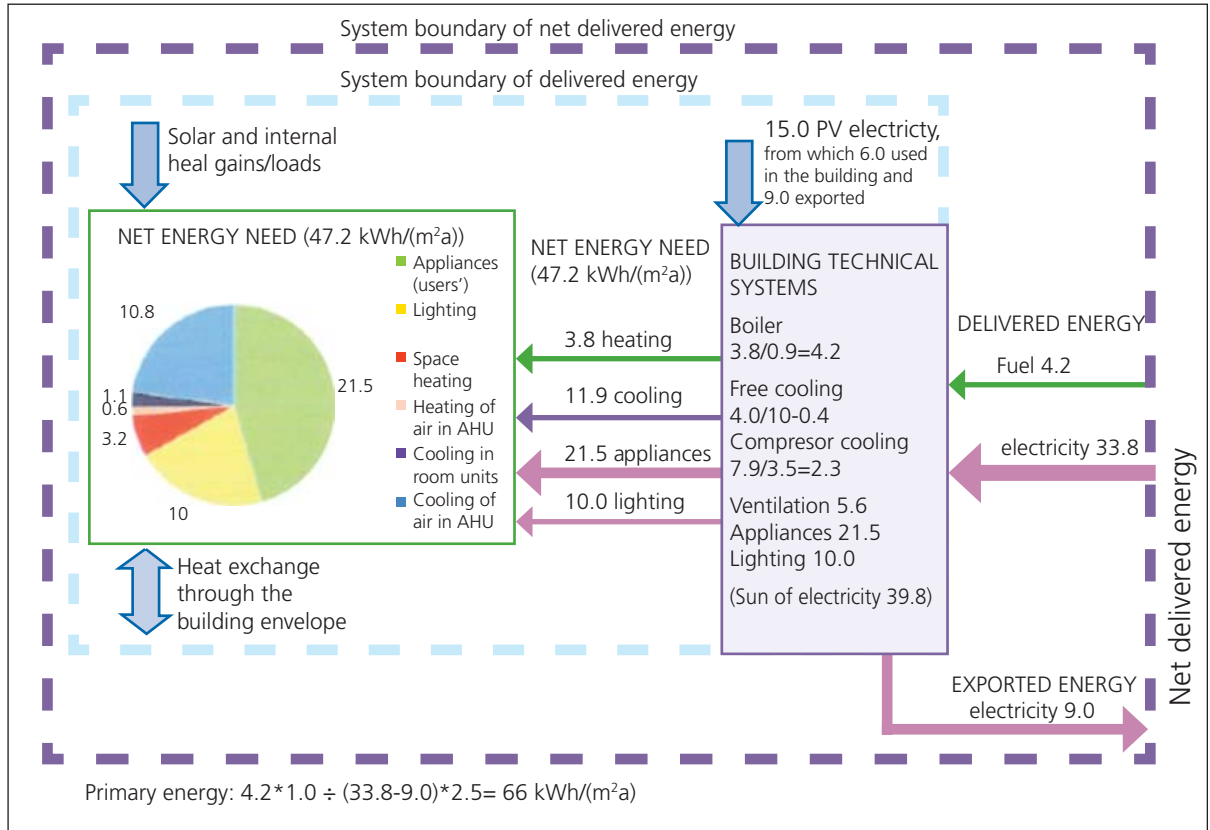
Climaveneta, CO₂ emisyonlarını azaltan, gürültü seviyesi düşük ve yenilenebilir kaynakları kullanan son teknolojileri üreterek sürdürülebilir konforun eş anlamlısı haline gelmiştir.

Üstelik Climaveneta'nın sürdürülebilirlik ilkesi sadece çevreye değil, ekonomiye de bir katkı sağlamayı amaçlar. Çünkü Climaveneta kurduğu sistemin ömrünü uzatıp yatırım getirisini en üst seviyeye çıkarırken, işletme, bakım ve yönetim masraflarının azaltılmasına da katkıda bulunur.

DENEYİM EN İYİ KANITTIR.

climaveneta.com

Ŗekil 4 Paris'te bir ofis binasına örnek uygulama



dış hava sıcaklıklarına göre hesaplanan COP değerleri kullanılarak gerçek performans bulunmalıdır. Binalarda istenen şartların sağlanabilmesi, mekanik tesisatın doğru projelendirilmesi ve uygulanması yanında sistemin işletilmesi sırasında tasarım değerlerine uyumunun garanti alınmasına da bağlıdır. Bir sistemin verimli çalışabilmesi için arz ve talebin dinamik ve eşzamanlı olarak eşleştirilebilmesi gerekir. Örneğin, bir binanın ısıtılmasında ısı kaynağının toplam kayıpları karşılayacak kapasitede olması yeterli değildir. Aynı zamanda üretilen ısı enerjinin, binanın anlık talebiyle de uyumlu olması ve yönetilmesi gerekir. Etkili bir kontrol bu nedenle çok önemlidir.

Ekolojik sürdürülebilirlik kavramı, değerlendirme kriterleri ve çevrenin korunmasının garanti altına alınması günümüzde çok hassas olduğumuz konulardır. Diğer taraftan, konutlarımızı sağlıklı, yaşam kalitesinin üst düzeyde olduğu bir yaşam alanı olarak görmek isteriz. Bu ihtiyacın doğaya uyumlu, dengeli ve kaliteli bir şekilde karşılanmasının yapı sektörünün doğal çevre üzerindeki etkilerinin bina ölçeğinde değerlendirilmesi ile olabileceği düşünülerek yeşil bina kavramı ortaya çıkmıştır. Sıfır enerjili binaların bu kapsamda çok önemli işlevleri vardır. Bir bina ne kadar az enerji kullanırsa sözü edilen özellikleri o kadar kolay sağlar.

Yeşil bina kavramı, USGBC, Amerika Yeşil Binalar Konseyi (US Green Building Council), tarafından tanımlanan şekliyle, binanın yerleşimini, su yönetimini, iç hava kalitesini, malzeme kullanımını ve enerji unsurlarını içerir. Sağlıklı, rahat, sağlam, enerji verimli ve çevre bilinci ve çevre dostu binalar demektir. Bugün bu tip binaları değerlendirmek için uluslararası platformda en çok itibar edilen sistemlerinden biri LEED (Leadership in Energy and Environmental

Design), adı verilen bir sistemdir. Sistem her türlü binaya uygulanabilir. Türkiye 'de de sınırlı bir tanınırlığı olmasına karşın, yapılan veya projelendirilen binaların çevre dostu olduğu ve enerji tasarrufuna önem verildiğini göstermesi bakımından, yeşil bina statüsü kazandıracak böyle bir sertifikasyon uygulanmaktadır.

Yeşil binalarda, yerel olarak mevcut maddelerin tekrar kullanılması ve kaynakların korunarak sürdürülebilirliğin sağlanması için gün ışığından faydalanma, ısı verimlilik, güneş enerjisi uygulamaları, su tasarrufu sağlayan tesisat kullanımı, yağmur suyunu tutan ve bakım ihtiyaçlarını azaltan peyzaj gibi yöntemler kullanılabilmektedir. Böylece atıkların değerlendirilmesi (çatıya yağın yağmur suyunun tekrar kullanımı gibi), bina içi hava kalitesinin sağlanması, güneş kolektörlerinin sıcak su ihtiyacını karşılaması, kışın güneş enerjisinden bina ısıtılmasında yararlanılması mümkün olabilmektedir. 1990 larda İngiltere'de oluşturulan BREEAM (Bina Araştırma Kurumu Çevre Değerlendirme Yöntemi), LEED gibi bir başka bina değerlendirme sistemidir.

KAYNAKLAR

1. EN 15603:2008
2. EN 15316-1:2007
3. EN 15251:2007
4. EN 15927:2005
5. Binalarda Enerji Verimliliği Performansı Yönetmeliği, Sayı 1, 27075, Resmi Gazete, 5 Aralık 2008.
6. How to define nearly net zero energy buildings nZEB, Rehva proposal, REHVA European HVAC Journal, Mayıs 2011, vol 48, Issue 3, pp 6-12.
7. K. Voss, I. Sartori, R. Lollini, Nearly Zero, Net Zero and Plus Energy Buildings, REHVA European HVAC Journal, Aralık 2012, vol 49, Issue 6, pp 23-27.



Herşey bu sihirli kutuda.



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 güce 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. 400 - 900 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

SOSİAD'ın mesleki eğitime malzeme desteği devam ediyor



SOSİAD, (Soğutma Sanayii İş Adamları Derneği) sektöre nitelikli iş gücü yetiştiren okulların malzeme açığını gidermek amaçlı yardım çalışmalarını sürdürüyor.

SOSİAD üyelerinin bağışladığı malzemeler 24 Haziran 2013 günü Karabük Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümüne teslim edildi. Teslimde Dekan Prof. Dr. Erol Arcaklıoğlu, Doç. Dr. Emrah Deniz, Arş. Gör. Enes Kılınç hazır bulundu. Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Erol Arcaklıoğlu, SOSİAD'ın eğitim alanında da önemli

katkılara imza atıyor olması, sektörün günümüzde ve ilerleyen süreçte ihtiyaç duyacağı kalifiye ve yetenekli mühendislerin yetişmesine önemli katkılar sağlayacağını belirtti. Karabük Üniversitesi Mühendislik Fakültesi laboratuvarlarına sağladığı önemli katkılardan ve ülkemizin ihtiyaç duyduğu uygulama yeteneğine sahip Makine Mühendislerini yetiştirebilmesine verdiği destekten dolayı tüm SOSİAD üyelerine teşekkür etti. SOSİAD olarak bundan sonra da mesleki eğitime desteğimiz sürecektir.

Malzeme yardımında bulunan SOSİAD üyeleri:

Akgün Soğutma İç ve Dış Tic. Ltd. Şti
AR-TEK Elektrikli Ev Aletleri San. Tic. Ltd. Şti.
Bilkar Soğutma Isıtma Klima ve Elektrik Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti.
Cantaş İç ve Dış Tic. Soğutma Sistemleri San A.Ş.
Çetinel Soğutma San. ve Tic. A.Ş.
Çil Teknik Soğutma ve Elektrik Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti.
Ercan Teknik İklimlendirme Tic. ve San. A.Ş.
Frigoduman Soğutma San ve Tic. A.Ş.
Frigoterm Soğutucucu Cihazlar San. ve Tic. A.Ş.
Martek Soğutma Isıtma Sistemleri İnş. İth. İhr. San. Tic. Ltd.Şti
Mespa Endüstriyel Yatırım Sanayi İnşaat Turizm Paz. ve Tic. Ltd. Şti.
Refkar Soğutma Isı Transfer Cihazları San. ve Tic. Ltd. Şti.
Sarbuz Soğutma San. ve Tic. Ltd. Şti.
Tura Soğutma San. ve Tic. A. Ş.

ÇEDBİK Genel Kurul Toplantısı'nda yeni yönetim kurulu belirlendi

ÇEDBİK'in 18 Temmuz 2013 tarihinde gerçekleşen 4. Genel Kurulu toplantısında ÇEDBİK Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Disiplin Kurulu üyelerinin seçimi gerçekleşti.

Genel Kurul'da seçilen yeni Yönetim Kurulu, ilk toplantısında, Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Dr. Duygu Erten'nin atanmasına karar verdi.

Yönetim Kurulu asil üyeliklerine Prof.Dr. Sinan Mert Şener (İstanbul Teknik Üniversitesi), Dr. Duygu Erten (Turkeco Enerji İnşaat), Zeynep Gözde Coşkuntuna (Schneider Elektrik), Tolga Öztoprak (Türk Ytong), Koray Uygur (Basf Türk Kimya), Melih Şimşek (Akşan Etüd Müşavirlik Ve Mühendislik), Özden Başbüyük (Petra Endüstriyel Ürünler), Selçuk Avcı (Avcı Architects Tasarım ve Mimarlık), Murat Yılmaz (Dome Mimarlık) seçildi.

Yönetim Kurulu yedek üyelerine Muzaffer Emiroğlu (Diem Mühendislik Mimarlık İnşaat), Berkay Somalı (Altensis İnşaat Enerji), Mesut Erhan Sarı (Aktif Çevre Ve Yenilenebilir Enerji Teknolojileri), Ruhi Bayık (Rsb Yapı Taahhüt Müh-

endislik Mimarlık), A.Emre Kaynar (Econerji Mühendislik Danışmanlık) seçildi.

Denetim Kurulu asil üyelerine Süheyla Ayça Yıldız (Tekzen Ticaret Ve Yatırım), Meltem Yılmaz, Burcu Şenparlak (Swanke Hayden Connell Mimarlık),

Denetim Kurulu yedek Üyelerine Ayşe Gülay Özdemir (Türkiye Gazbeton Üreticileri Birliği), Tunç Korun (Form Endüstri Ürünleri), Hırant Kalataş (Alarko Carrier) seçildi.

Disiplin Kurulu asil üyelerine Özlem Yaman (Erke Tasarım Mühendislik), Ebru Ünver (İltay Mimarlık), Ömer Moltay (Mimta Mimarlık),

Disiplin Kurulu yedek üyelerine Cavidan Çapoğlu (Koray İnşaat), Bülent Erborla (Erborla Mimarlık) seçildi.

Toplantıya katılanların dilek ve önerileri dinlendikten sonra, Divan Başkanı kapanış konuşmasını gerçekleştirdi.



OLEFINI®

Hava Perdeleri



Zirvenin Keyfini Çıkarın

yeni.
seri **eco**

Dış ortam şartlarına göre çalışarak enerji tasarrufu sağlayan YENİ SERİ ECO hava perdeleri, santrifüj fan ile 18 m/sn hızda hava üfleyerek haşere, toz, kir ve neme karşı bariyer etkisi oluşturur. Modern ve estetik tasarımının yanısıra kolay kullanım, dikey montaj, 4 farklı dış yüzey ve fotoğraf uygulaması, gizli dış yüzey aydınlatma, BMS sistemine bağlanabilme özelliği ile her türlü kapıda güvenle kullanılabilir.



özfrigoteknik
SOĞUTMA SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

TÜRKİYE MÜMESSİLİ
www.ozfrigoteknik.com

MERKEZ

Tarlabası Bulvarı No:52
Taksim / İSTANBUL
Tel: 0212 297 22 22 Pbx
Fax: 0212 297 97 02
e-mail: info@ozfrigoteknik.com

ANTALYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Dr. Burhanettin Onat Cad.
Zerdalilik Mah. 60/10 ANTALYA
Tel: 0242 311 20 68
Fax: 0242 311 20 63
e-mail: antalya@ozfrigoteknik.com

ADANA HOME OFFICE

Tel: 0533 207 77 18
ANKARA HOME OFFICE
Tel: 0533 207 77 13
İZMİR HOME OFFICE
Tel: 0533 207 77 10



LG Kore gazilerine desteğini sürdürüyor



LG Electronics Türkiye Muharip Gaziler Derneği'nin genel merkezine klima bağışında bulundu.

LG Electronics, Türkiye Muharip Gaziler Derneği'ne katkılarını sürdürüyor. Derneğin genel merkezine beş adet ev tipi klima bağışında bulunan LG Electronics,

her yıl düzenli olarak Türkiye Muharip Gazileri Derneği'nin, içinde Kore ve Kıbrıs gazilerinin de bulunduğu üyeleriyle Ramazan ayında iftar yemeğinde bir araya geliyor.

LG Electronics Türkiye Genel Müdürü Calvin Cho, Kore ve Kıbrıs gazileriyle

yakın temasta bulunmaktan büyük memnuniyet duyduklarını belirterek derneğe olan katkılarının her şekilde devam edeceğini söyledi. Calvin Cho, "Kore vatandaşı olarak gazilere yönelik yoğun bir hassasiyetim var. Bunun tüm Koreliler için geçerli olduğunu düşünüyorum. Bir Kore şirketi olmamız da bu hassasiyetimizi kurumsal olarak devam ettirmemize olanak tanıyor" dedi.

Türkiye Muharip Gazileri Derneği Derneği Müdürü Beyazıt Yumuk, LG Electronics Türkiye'nin derneklerine olan katkıları için teşekkürlerini sunarak iki tarafın gelişen ilişkisinden duydukları memnuniyeti dile getirdi.

Baymak Güneş Enerjisi Fuarını aydınlatı!

19-21 Haziran 2013 tarihleri arasında Almanya'nın Münih kentinde gerçekleşen Intersolar Europe'a katılan Baymak, uluslararası ziyaretçilerden büyük ilgi gördü.

Dünyanın en büyük güneş enerjisi fuarı olan Intersolar'ı yenilikçi teknolojisi ile aydınlatan Baymak, Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etti. Isıtma ve soğutma sektörünün lider ismi Baymak, dünyanın en büyük güneş enerjisi fuarı Intersolar Europe'da yenilikçi teknolojisi ve ürünleri ile büyük ilgi gördü. Fuarda 10. Kez ülkemizi temsil eden Baymak, güneş kolektörü, boyler ve kazan ürünleriyle ziyaretçilerin karşısına çıktı. Almanya'da Münih Ticaret Merkezi'nde gerçekleşen fuarı 150 ülkeden yaklaşık 72 bin kişi ziyaret etti. 1.330 firmanın katıldığı Intersolar Europe fuarında Baymak, dünya standartlarında en son teknoloji olan lazer kaynak ile üretilen Baymak Güneş Kolektörlerini ziyaretçilere sundu. Baymak ayrıca, Avrupa'nın en modern, teknolojik ve full otomasyon hatlarına sahip üretim hatlarında üretilen Ema-ye Boylerleri ve 2013 yılında makyajladığı Güneş Kolektörü Paket Sistemini sergiledi.

İleri Teknolojiye yoğun ilgi...

Baymak'ın ileri teknoloji ürünleri Kore'den Guatemala'ya, Finlandiya'dan



Filipinler'e kadar dünyanın çok değişik bölgelerinden gelen ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekti.

Intersolar Europe fuarıyla ilgili olarak Baymak İhracat Müdürü Ayfer Özdemir şu değerlendirmeleri yaptı; "10 yıldır katıldığımız Intersolar Europe fuarına gösterilen ilgi her geçen yıl hem sayısal hem de uluslararası çeşitlilik anlamında artıyor. Baymak'a olan ilginin de aynı paralelde artıyor olması bizim için büyük mutluluk. Yurtiçi fuarlarda her zaman önemli bir yere

sahip olan Baymak yurtdışı fuarlara da büyük önem veriyor. Intersolar fuarında gördüğümüz ilgi bize Baymak'ın geniş ürün gamı, dünya standartlarında üretim teknoloji ve kalitesi ile her bölgeye uygun ürünlere sahip olduğunu bir kez daha gösterdi". Baymak, birçok ülkeden katılımcı, ziyaretçi, pazarlamacı ve araştırmacının katıldığı 10.su gerçekleşen Intersolar Europe'da Türkiye'yi en iyi şekilde temsil ederek, gördüğü ilgi ve teknolojisine aldığı övgülerle gururlanarak yoluna devam ediyor.



OLEFINI®
Nem Alma Cihazları



Nem'e Lazım...

Nem alma cihazları ile küf, bakteri, koku ve deformasyona son

OLEFINI Nem alma cihazları; 12 lt/gün* nem alma kapasitesinden 120 lt/gün* nem alma kapasitesine kadar değişen ev tipi, portatif-ticari tip, portatif tip modelleri ile geniş ürün yelpazesine sahiptir. Koku haznesi, ayarlanabilir üfleme kanatçığı, sıcak gaz defrost, filtre, su yoğunlaşma tankı veya sürekli drenaj hattı, drenaj borusu sarma aparatı, dijital veya analog kontrol ile nem ayarı, saat sayacı, sık ve dayanıklı kasası ile uzun yıllar hizmetinizdedir.

*belirtilen kapasiteler 30°C sıcaklık %80 bağıl nem şartlarına göre hesaplanmıştır.




özfrigoteknik
SOĞUTMA SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

Türkiye Müessesili
www.ozfrigoteknik.com

MERKEZ
Tarlabaşı Bulvarı No:52
Taksim / İSTANBUL
Tel: 0212 297 22 22 Pbx
Fax: 0212 297 97 02
e-mail: info@ozfrigoteknik.com

ANTALYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
Dr. Burhanettin Onat Cad.
Zerdalilik Mah. 60/10 ANTALYA
Tel: 0242 311 20 68
Fax: 0242 311 20 63
e-mail: antalya@ozfrigoteknik.com

ADANA HOME OFFICE
Tel: 0533 207 77 18
ANKARA HOME OFFICE
Tel: 0533 207 77 13
İZMİR HOME OFFICE
Tel: 0533 207 77 10





Ferrol, can ve mal güvenliğinin yanı sıra enerji tasarrufu gibi birçok avantajı da beraberinde getiren kombi bakımı konusunda tüketicileri bilgilendiriyor.

Kombi bakımı için en doğru zamanın yaz ve sonbahar ayları olduğunu biliyor muydunuz? Isıtma ve soğutma

Kombi bakımınızı yaptırdınız mı?

sektöründe yarım yüzyılı aşkın bir tecrübeye sahip olan Ferrol, bireysel ısıtma ve sıcak su temini için kullanılan kombi cihazlarının bakımları için yapılması gerekenler konusunda tüketicileri bilinçlendirmeyi amaçlıyor. Kombi bakımı, can ve mal güvenliğinin yanı sıra enerji tasarrufu gibi pek çok avantajı beraberinde getirmektedir. Yılda bir kez, yaz aylarında yapılması önerilen rutin kontrollerin dışında, kombinin fanından ses gelmeye başlaması, sıcak suyun daha geç gelmesi ya da suyun ısınıp hemen soğuması durumunda da mutlaka yetkili bir servise başvurmak gerekiyor. Ayrıca kombide oluşacak arızaların önceden tespit edilip, daha yüksek maliyetli arızalara sebebiyet verilmeden sorunun giderilmesi ve kombinizin ömrünün uzaması için düzenli olarak bakımının yapılması önemli.

Hem tasarruf, hem güvenlik...

Kombide fark edilemeyen olası arıza ve kaçakların fark edilmesi ve gerekli tedbirlerin zamanında alınabilmesi

açısından düzenli bakım yaptırılması önemlidir. Kombide bir problem olup olmadığı ancak yetkili servisler tarafından kesinlik kazanabilmektedir. Kombin en ufak bir arızası dahi can ve mal kaybına neden olabilir. Kombi sağlam, yeni ya da hiç arıza yapmamış olabilir. Düzenli bakımlarla duruma arıza olmadan müdahale edilebilir. Farkında olunmayan kombi arıza ve kaçakları can ve mal kaybına neden olabilir. Bu sebeple düzenli bakım yaptırmak son derece önemlidir.

Şimdi en doğru zaman

Kombi bakımı için doğru zaman kombinin çalıştırılmadığı dönemdir. İçinde bulunduğumuz yaz aylarında ve sonbahar aylarında kombi bakımı yaptırılabilir. Özellikle kışa girmeden yaptırılacak kombi bakımları sistemin verimli çalışması için daha uygundur. Bakım kesinlikle kombinin yetkili teknik servisi tarafından yapılmalıdır.

Ugetam, Gürcistan Socar Georgia Gas eğitimleri devam ediyor

Socar Georgia Gas'ın Gürcistan'da yeni aldığı bölgelerde çalışan teknik personelin ihtiyacı olan eğitimler Ugetam tarafından vermeye başladı. Geçtiğimiz yıllarda Socar Georgia Gas'ın tüm personeline yönelik eğitim ve belgelendirme faaliyetleri yine Ugetam eğitmenleri tarafından gerçekleştirilmişti.

Gürcistan'ın Tiflis ve Kutaisi şehirlerinde, 8 gün süre ile 40 personele Eğitim ve İş Geliştirme Müdürü Selim Serkan Say, Stratejik Planlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Hüseyin Bulundu, Eğitim Uzmanı Ali Yüksel ve Teknik Öğretmen Tarık Menteş tarafından; Temel Doğal Gaz Bilgisi, İş Sağlığı ve Güvenliği, Doğal Gaz Riskleri, Kaçakları ve Yangınlarına Müdahale Teknikleri, Doğal Gaz Çelik ve Polietilen Yapım Kontrol Teknikleri, Polietilen Kaynak Teknikleri, konularını içeren eğitimler veriliyor. Eğitimlere Socar Georgia Gas adına Genel Müdür Danışmanı Rauf Sujadinov ve Satınalma ve Lojistik Müdürü Yashar İbragimov'da katıldılar.



DYNAFLEX® RUBBER

ELASTOMERİK KAÜÇUK KÖPÜĞÜ YALITIM ÜRÜNLERİ



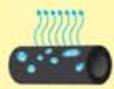
A Sınıfı Enerji Tüketimi için 1. Sınıf Yalıtım

$\lambda < 0,035 \text{ W/m.K}(0^\circ\text{C})$



Isı geçirgenlik katsayısı yalıtımın en önemli özelliğini teşkil eder. Dynaflex-Rubber'ın kapalı hücrelerinde hapsedilen durağan hava ve elastomerik malzemenin düşük ısı iletkenliği sayesinde ısı transferinde önemli bir düşüş sağlanır. Düşük λ değeri, yalıtım yüzey sıcaklığını da ideal değerlere ulaştırmaktadır.

$\mu > 7000$



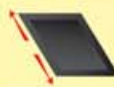
Uygun yoğunluk ve kapalı hücre oranına göre üretilen Dynaflex-Rubber'ın malzeme ve hücresel yapısı, su buharı geçirimine uzun vadeli ve yalıtım verimliliğini garanti ederek yüksek direnç gösterir. Mükemmel μ değeri kendisini klima ve soğutma tesisatlarında yoğunlaşmayı önleyen ideal bir malzeme yapar.

Yangın TS EN 13501-1 STANDARTI C S3 d0



Dynaflex-Rubber elastomerik kauçuk köpüğü, yangına karşı dirençlidir. Yangın anında alevin yatay ve düşey yönde ilerlemesine izin vermez. Bu özelliği ile yangın emniyeti için öngörülen tüm değerleri karşılamakta olup bina ve tesisatlarınızda güvenle kullanabileceğiniz yalıtım malzemesidir.

Esneklik – Elastiklik



Dynaflex-Rubber kauçuk köpüğü olağanüstü esneklik ve elastikiyet özelliği sayesinde tüm tesisat hatlarında ve dirsek, T gibi yalıtımın zor uygulandığı yüzeylerde bile kolay ve hızlı montaj özelliği ile yatırımcı ve uygulayıcısına zaman ve işçilikten tasarruf sağlar.



Yalıtımda
dinamik
Çözüm

1203 / 4 Sokak No: 1 / A Yenisehir - İzmir - TÜRKİYE Tel: +90.232.449 12 50 (pbx) Faks: +90.232.449 01 34
e-mail: dinamik@dinamik-izmir.com www.dinamik-izmir.com

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Atatürk cad. Eflatun sok. No: 2 Y. Dudullu Ümraniye - İSTANBUL
Tel: +90 216 364 63 68 Fax: +90 216 364 63 69 e-mail: istanbul@dinamik-izmir.com

ODE Yalıtım'a Ambalaj Ay Yıldızları Yarışması'nda iki ödül



Bir dünya markası olma yolunda hızla ilerleyen ODE Yalıtım yeni ambalajlarıyla Türkiye'nin uluslararası yetkinliği tanınmış tek ambalaj tasarım yarışması olan Ambalaj Ay Yıldızları Yarışması'nda iki ödül birden kazandı. Türkiye Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından düzenlenen yarışmada ODE, Starflex ve Membran ürünlerinin ambalajlarıyla ödüle layık görüldü.

Bir dünya markası olma yolunda hızla ilerleyen ODE Yalıtım'ın, 36. Yapı Fuarı Turkeybuild İstanbul'da görücüye çıkardığı yeni ambalajları, Türkiye Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından düzenlenen yarışmada ödüle layık görüldü. ODE Starflex ve ODE Membran'la ödül kazanan ODE Yalıtım ödülünü 2 Eylül günü yapılacak törenle alacak. Yarışmacıların Gıda, Ev- Otomotiv- Ofis Araç ve Gereçleri ile İhtiyaç Malzemeleri, Diğer Gıda Dışı Ürün Ambalajları / Endüstriyel ve Taşıma Ambalajları, Sağlık ve Güzellik Ürünleri, Tıp ve Eczacılık Ürünleri, Ambalaj Malzemeleri, Satış Noktası Sergileme, Sunum ve Muhafaza Ürünleri, Fleksibil Ambalajlar ve Grafik Tasarımı gibi kategorilerde yarıştığı yarışmadan dereceye giren ambalajlar Altın, Gümüş, Bronz ve Yetkinlik ödülleri ile ödüllendiriliyor. Yarışma-

da kimlerin bu dereceleri aldığı, i-sartname gereği ödül töreninde açıklanacak. ODE'nin yeni ambalajları bu alanda uluslararası pek çok önemli başarıya imza atmış bir isim olan Dr. Orhan Irmak tarafından tasarlandı. Dr. Irmak, ODE'nin yeni ambalaj tasarımları hakkında şunları söyledi: "Tasarımlarımızda öncelikle ODE'nin ürünlerinin çevreci yanını vurgulamak istedik. Enerji tasarrufu sağlayan ODE yalıtım ürünlerinin sağladığı çevresel faydayı, yeşil bir yaprak ile sembolize ettik. Bu doğrultuda ODE Yalıtım'ın kimliğini oluşturan sarı ve siyah renklerine beyaz ve yeşil renkleri ekledik. Ayrıca ODE ürün ailesi için oluşturduğumuz ambalaj mimarisi ile bir yandan ürünleri görsel olarak bir çatı altında toplarken, diğer taraftan da farklı ürün çeşitleri arasındaki ayrımın nasıl yapılacağı kurallarını belirledik. Bu doğrultuda modern ve okunaklı bir tipografi kullanımı ile ambalajların barındırdıkları ürüne dair vermek istedikleri mesajı en etkin şekilde iletmesini sağladık. Son olarak ODE ambalaj tasarımları için oluşturduğumuz akıllı işaret sistemleri sayesinde, ürünlerin özellik ve faydalarını faydalarını ikonlarla ile ambalaj üzerine taşıdık."



DemirDöküm ürünleri ABD'den bir ödül daha aldı



DemirDöküm Nitromix kombi ve Roll Bond teknolojisiyle üretilen güneş

kolektörleri "Green Good Design Ödülü"ne layık görüldü. Nitromix kombi dünyada bu ödülü kazanan ilk kombi olma özelliğini taşıyor. Green Good Design Ödülü, ABD'de 2009 yılından bu yana daha yaşanılabilir bir çevre için sürdürülebilir tasarımın önemi tüm dünyanın dikkatini çekmeyi amaçlıyor.

Chicago Atheneum Müzesi'nin liderliğinde oluşturulan jüri, katılan projeleri; mimari, ürün ve grafik tasarımı, yeni teknolojiler, şirketler, hükümetler, kurumlar, araştırma programları ve bireyleri karbondioksit salımının azaltılması, doğal kaynakların korunması, geri dönüşüm, sürdürülebilirlik, yaşamın ve çevrenin kalitesinin artırılması, ekonomik kârlılık ve

çevre ekonomisi gibi alanlarda çevreye yaptıkları katkılar üzerinden derecelendiriyor.

Tüm dünyadan, binlerce proje ve tasarımın değerlendirildiği bu yarışmaya katılan DemirDöküm, Nitromix kombi ve Roll Bond teknolojisiyle üretilen Sunroll Güneş kolektörü ürünleriyle binlerce ürün arasından çevreci ürün kategorisinde ödüle layık görülen 47 ürünün arasındadır.

DemirDöküm bu yıl, Endüstriyel Tasarım ve Ar-Ge Bölümleri tarafından % 100 Türk tasarımı ve yerli üretimiyle yaratılan Atron ve Nitromix'le dünyanın en prestijli endüstriyel tasarım ödülü olan GOOD DESIGN ödülünü de kazanmıştı.

Necmettin Erbakan Üniversitesi'nde Mas Pompa imzası

2010 yılında Konya'da bir devlet üniversitesi olarak kurulmuş olan Necmettin Erbakan Üniversitesi Mas pompa Ürünlerini kullanacak. Sosyal ve Beşeri Bilimler, Mühendislik ve Mimarlık, Fen, Turizm, Eğitim Bilimleri, Havacılık ve Uzay Bilimleri, Meram Tıp, Ahmet Keleşoğlu Eğitim, Güzel Sanatlar ve İlahiyat Fakülteleri

ile Devlet Konservatuvarı, Yabancı Diller Yüksekokulu ve Sosyal Bilimler, Fen Bilimleri, Eğitim Bilimleri Enstitüleri olmak üzere dokuz Fakülte, bir Konservatuvar, üç Enstitü ve bir Yüksekokul'dan oluşan üniversitede kullanım suyu hidroforları, yangın suyu hidroforları, kapalı genleşme tankları Mas markalı tercih edildi.



iklimSA

Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi

iklimsa.com

4445546
iklim



Onun adı Mitsubishi

Heavy Industries, Ltd.



Yaz Sıcaklığını Bahara Dönüştüren Japon Teknolojisi



Serinlik



Performans



Sessizlik



Tasarruf



Temiz Hava

Tur Assist, Testo termal kameralar ile bir adım önde!

İspanya'nın önde gelen sigorta, reasürans ve asistans grubu Mapfre'ye bağlı Mapfre Asistencia'nın Türkiye kuruluşu TUR ASSIST firmasının hazırlamış olduğu 2013 eğitim programında Testo olarak bizler de yer alarak tesisat ve ısıtma sektörü alanında termal görüntüleme ile kaçak tespiti ve performans izleme konularında katılımcıları bilgilendirdik ve büyük ilgi gördük. Eğitim sırasında sunduğumuz uygulama görsellerini desteklemek amacıyla, eğitime katılan ekiplerle birlikte sahaya çıkıp kaçak tespitleri ve ölçümler yaparak bu alandaki bilgi ve tecrübelerimizi aktardık.

Müşterilerine profesyonel bir hizmet ve destek sağlamayı amaçlayan Tur Assist, konut alanında gelişen ve günden güne artan hizmet birimlerine termal kamera



testo 875-1i edindirerek, bu birimleri yeni bir teknoloji ile donattı. Bu sayede, konutlarda meydana gelebilecek tesisat arızaları, bölgesel olarak hızla tespit

edilebilecek ve bunun yanında ısıtma tertibatının kontrolü yapılabilecek, nemlenme riski altında bulunan bölgeler de termal kamera ile görüntülenebilecek.

FesKlima mekanlarınızı yüksek verimle ekonomik serinletiyor!



Klima sektöründe 48 yıllık Form Şirketler Grubu güvencesiyle üretilen FesKlima Evaporatif soğutma üniteleri, Türkiye'de 1,000'den fazla açık ve kapalı mekanda düşük yatırım maliyeti ve minimum

enerjiyle maksimum serinletme sağlıyor. Form Şirketler Grubu içerisinde yer alan Form Endüstri Tesisleri San. A.Ş'nin Ankara'daki fabrikasında üretilen FesKlima üniteleri, kompresör ve soğutma gazı olmadan sağladığı serinletme sayesinde fabrikalar, tekstil atölyeleri, iplik ve plastik enjeksiyon fabrikaları, dökümhaneler, sanayi mutfakları, tersaneler, çadırlar, düğün salonları, depolar gibi yoğun çalışılan mekamlardaki iş verimliliğinde artış sağlar.

Nasıl Çalışır?

Bir fan vasıtasıyla dışarıdan alınan hava, küçük bir pompa ile ıslak tutulan petek yüzeyinden geçirilir. Hava ile suyun te-

ması sonucu, su buharlaşarak havadan ısı alır ve havanın sıcaklığı düşer. Soğutulmuş hava, fan vasıtasıyla mekana iletilir.

Neden FesKlima?

- Hızlı montaj, direk üfleme veya kanallı montaj olanağı
- Munters Celdek Soğutma petekleri ile yüksek verim ve uzun ömür
- Filtre edilmiş %100 taze hava ile yüksek konfor
- Düşük enerji tüketimi (1,1 kW), soğutma gazı ve atık madde olmadığından çevre dostu
- Paslanmaz çelik ve plastik dış gövde alternatifleriyle uzun ömürlü

Ariston Thermo Group'un yeni Türkiye Genel Müdürü Mete Zadiil oldu

Ariston Thermo Group'un Türkiye Genel Müdürlüğü görevine Mete ZADİL getirildi. Mete Zadiil, 1989-1993 yılları arasında University of Delaware İnşaat Mühendisliği'nin ardından 1995 yılında Cornell University İnşaat Mühendisliği Master eğitimini tamamladı. 1994 yılında Exico'da İnşaat Yönetim Danışmanı olarak iş hayatına başlayan Zadiil, 2002-2006 yılları arasında Korda Kağıt Pazarlama ve Ticaret A.Ş. Genel Müdür, 2006-

2011 yılları arasında Schindler Türkiye Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi görevlerini üstlendi. Yeniden yapılanma ve iş geliştirme alanlarında uzman olan ZADİL, 2011 yılında Stenia Tarım Yönetim Kurulu Üyeliği ve Authority Group Yönetim Kurulu Danışmanlığı görevlerini yürüttü. Endüstriyel ürünler, tarım, gıda, inşaat sektörlerinde kariyerini sürdüren Zadiil, Mayıs ayı itibarıyla Ariston Thermo Group Türkiye Genel Müdürü



olarak göreve başladı. Denizcilik ve doğa ile yakından ilgili olan Zadiil, geçmiş yıllarda İsviçre Ticaret Odası ve Türkiye Bilim Merkezleri Vakfı yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptı.



SOĞUTMA VE
İKLİMLENDİRME CİHAZLARI

Kaliteli Üretim.Akılcı Çözümler.

Doğal Soğutma ve Adyabatik Soğutma Entegreli Soğuk Su Üretici Grup

- %60'a varan enerji tasarrufu sağlar
- Cihazın yatırım değeri 1-1,5 yılda geri döner
- Çevre dostudur
- İşletme ve bakım maliyeti azdır
- Kompresörün çalışma ömrü uzundur
- Kompresörün soğutma kapasitesi artar
- Kurulumu ve işletmesi kolaydır
- Mevsim geçişlerine tam otomatik adaptasyon sağlar



SLIDE CREATIVE - 2019/2020 © 03.12.2019-48

QUALIFIED
PRODUCTION
RATIONALIST SOLUTIONS



ERBAY SOĞUTMA, ISITMA CİHAZLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ
Sanayi Mahallesi, İSİSO Sanayi Sitesi S1 Blok 17. Yol Sokak No: 14
34517 Esenyurt - İstanbul / TÜRKİYE

T (+90) 212 623 24 92 pbx

F (+90) 212 623 24 96

E erbay@erbay.com.tr • sales@erbay.com.tr

www.erbay.com.tr

Axis AVM klima santrallerinde Aldağ kalitesini tercih etti



Sur Yapı ve Hayat Holding ortaklığıyla hayata geçirilen Axis Kâğıthane AVM'de iklimlendirme cihazlarında Aldağ marka klima santralleri, tavan tipi ısı geri kazanım cihazları ve diğer ekipmanları kullanılmıştır. Avm 110 perakende mağaza yer alıyor. Cendere caddesinde konumlandırılan Axis yeni açılan tünellerle Mecidiyeköye 5 dakika Beşiktaş ve Dolmabahçe'ye 10 dakikalık mesafede bulunuyor. Avm de 2000 metrekarelik pleylant çocuk alanı 1300 metrekarelik bowling salonu yer alıyor. Açık ve kapalı otoparkı bulunan Axis ile kentsel dönüşümün odak noktası Kağıthane'de yalnızca ticaret alanı aynı zamanda ilçenin sosyal ve kültürel yapısını değiştirecek merkez olmasını hedefleniyor. Modern mimarisi ile ön plana çıkan AVM'de seçkin markalar bulunuyor.

Küçükçekmece'deki yeni belediye binasında Grundfos çözümleri tercih edildi

Küçükçekmece'nin Halkalı Merkez Mahallesi'nde temelleri atılan yeni belediye binası, hem çevre sakinleri hem de ülkemiz için oldukça heyecan yaratan bir proje niteliği taşıyor. Yeni belediye binası, inşası tamamlandığında, Türkiye'nin yeşil sertifikaya sahip ilk kamu binası olacaktır. Projenin uluslararası yeşil bina sertifikasyon sistemlerinden BREAM-Very Good sertifikası alması hedeflenmektedir. Diğer bir deyişle, gerek mimarisi ve altyapısı, gerekse verimli enerji kullanımıyla Türkiye'nin en 'yeşil' ve doğa dostu kamu binası en yakın zamanda hizmete açılacak. Bina, Küçükçekmece'lilerin daha hızlı ve kolay hizmet almasını sağlayacak şekilde 17 dönümlük araziye üzerine, şeffaf bir yapıda inşa edilecektir. 38.320 metrekare kapalı alana sahip olacak olan binanın, çevre dostu nitelikleri ve sürdürülebilir özellikleriyle diğer kamu binalarına da öncülük etmesi bekleniyor.

Su temini ve kullanımı, ısıtma, soğutma ve havalandırma sirkülasyonu ile yangınla mücadele uygulamalarının yer aldığı projede Grundfos ürünleri tercih edilmiştir. Belediye binası için TPE, TP, CRE, TPD, MAGNA3 pompaları içeren çözümlere ek olarak HYDRO MPC-E CRE hidrofor ve UL listeli FM onaylı Grundfos Peerles yangın hidro-



foru temin edilmiştir. Grundfos, ısıtma ve soğutma sistemlerinde tamamıyla frekans kontrollü pompa uygulamaları sunmuş; 5,5 kW ve üzeri motor güçleri için harici Control MPC-F kontrolörlerini kullanmıştır. 5,5 kW motor gücüne kadar olan pompalar TPE serisindeki entegre frekans kontrollü tiplerden seçilmiştir. Projeye dahil edilen, modern teknoloji ürünü entegre frekans konvertörlü MAGNA3 sayesinde enerji verimliliği azami seviyeye çıkarılmıştır. Projede kullanılan Hydro MPC-E hidrofor gruplarının tamamı entegre frekans konvertörlü pompalardan (CRE serisi)

oluşturmaktadır. Böylece, hem konfordan ödün verilmemiş, hem de enerji tasarrufu, ilk yatırım maliyetini kısa sürede karşılayabilir seviyeye getirilmiştir. Küçükçekmece Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü Kontrol Mühendisi Tuncay Gürcan "Grundfos ürünlerinin enerji verimliliği konusundaki farklılığı, doğa dostu, yeşil bir belediye binası yapma amacımızla birebir örtüştüğünden, tercihimizi Grundfos'tan yana kullanmamız kaçınılmazdı. Ayrıca, süreç boyunca aldığımız teknik destek doğru bir karar verdiğimiz bir kez daha gösterdi" diyerek memnuniyetini ifade etti.



ÇUKUROVA ISI SİSTEMLERİ



**ENDÜSTRİYEL ALAN
ISITMA SİSTEMLERİ**



**PROSES YAKMA
SİSTEMLERİ**



**KAFE, RESTORAN
ISITMA SİSTEMLERİ**



**STADYUM
ISITMA SİSTEMLERİ**



Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi, Atatürk Bulvarı, No: 28 41400 Gebze - Kocaeli / TÜRKİYE

Tel: +90 262 751 33 66 Fax: +90 262 751 33 88

e-mail: info@cukurovaisi.com • www.cukurovaisi.com • www.goldsun.com.tr

Sıcaklar sizi teğet geçsin!

Kavurucu Yaz Sıcaklarının Çaresi Konforlu Ortam Sunan Klimalarda

Sıcaklıklar yükseliyor, kavurucu sıcaklar sağlığını tehdit ediyor. Yükselen derecenin çaresi ise basit; modern yaşamın vazgeçilmezi klimalar. Artık neredeyse herkesin evinde ya da iş yerinde, sıcak havalarda ortamın neminin ve ısını ayarlayıp, bizlere konforlu bir yaşam ortamı sunan klimalar var. Peki klimaların doğru kullanıldığında sağlık açısından oldukça yararlı olduğunu biliyor muydunuz?

Bilimsel otoriteler tarafından yapılan açıklamaya göre; özellikle yaşlılara, kalp, tansiyon, şeker ve astım rahatsızlığı olan insanlara yeterli konfor sağladığı için klima kullanımı tavsiye ediliyor. Yaşanılan ortamların 20-27°C sıcaklık ve %40-60 bağıl nemde tutulması, insan sağlığı açısından ideal koşulları oluşturduğu gibi, yaşam kalitesini ve çalışma performansını artırmakta olduğu dünyada kabul edilmiştir.

Nem oranının özellikle yaz aylarında fazla olması aşırı terleme, su kaybı ve strese sebep olmaktadır. Nemin ideal şartlara (%40-%60 arası) düşürülmesi, konforlu ve daha sağlıklı bir ortam oluşturmaktadır.

Sağlıklı Yaşam Alanları İçin Klima Bir Gerekliliktir!

Klimalardaki çeşitli filtreleme sistemleri ile toz, polen, mikrop, küf, sigara dumanı, kötü koku gibi birçok sağlığa zararlı etken havadan ayrıştırılarak sağlıklı yaşam ortamları yaratılmaktadır. Yaşadığımız ofis, konut gibi yerlerde bunu sağlamanın en doğru yolu klima cihazı kullanmaktır. Hastanelerin bazı bölümlerinde ise hijyenik özel bir iklimlendirme sistemi kullanımı vazgeçilmez bir gerekliliktir.

Klimanın sağlığa olan faydalarından yararlanılması; klima kullanımında filtre temizliği, periyodik sezon bakımlarının yapılması,



ması, sıcaklık ve nem seviyelerinde önerilen değerlere dikkat edilmesi ile kolaylıkla mümkündür. Bunlar yapıldığında cihazın ömrü de uzar.

Baymak Elite Klima ile Sıcaklara Savaş Açın!

Kavurucu sıcakların size hiç uğramaması için Baymak Elite Klima size özlediğiniz konforu sunuyor. Pazardaki tüm markalar arasında 7 yıl garanti ile en uzun garanti süresini sunan ve A sınıfı enerji verimliliği sağlayan Baymak Elite Klima ile yaşam alanınız ferahlıyor. İyonizer teknolojisi, gümüş iyon filtresi, dijital ekranı ve sıcaklık okuyabilen akıllı uzaktan kumandası sizi gönül rahatlığı ile kullanabileceğiniz üst düzey teknoloji ile buluşturuyor.

İyonizer Teknolojisi ile Havanız Tazelensin!

İyonizer; ortama negatif iyon yayarak, mekandaki pozitif yüklü bakterilerin, sigara ve diğer tüm rahatsız edici kokuların yok edilmesini sağlar. Doğada negatif iyon yoğunluğundan kaynaklanan ferah ve taze havayı evinizde hissettirir. 3 kademeli filtreleme sistemi özelliği sayesinde ise ortamdaki partiküller, istenmeyen kokular yok edilerek konforlu bir ortam sağlanır.

Siz de kavurucu sıcaklara denk gelen Ramazan ayı boyunca Baymak Elite Klima konforuyla yaşamı kolaylaştırmanın keyfine varın!

Enerji sektörü UGETAM iftarında buluştu



UGETAM'ın geleneksel olarak düzenlenen iftar yemeğinde enerji sektörü bir araya geldi. Sektöre yön veren önemli aktörler UGETAM iftarında bir araya gelerek kaynaşma imkânı bul-

dular. UGETAM iftarı, Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Ümit Doğay Arıncı, UGETAM Genel Müdürü Serkan Keleşer, UGETAM Yönetim Kurulu Üyeleri, GAZBİR Başkanı Yaşar Aslan, GAZBİR

Yönetim Kurulu Üyeleri, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Yöneticiler, İGDAŞ Genel Müdür Yardımcıları ile birim müdürleri, doğal gaz dağıtım şirketlerinin yöneticileri, üniversitelerden öğretim üyeleri, enerji sektörünün önde gelen kuruluşlarının yöneticileri, UGETAM personeli, UGETAM tedarikçileri ve çözüm ortaklarından oluşan yoğun katılımı Hıdiv Kasrı'nda gerçekleştirildi. Davetlilerle tek tek ilgilenen Genel Müdür Serkan Keleşer Enerji sektörünün her zaman birlikteliğe ihtiyacının olduğunu vurguladı. Keleşer; "Bu birlikteliğin gerçekleştirilmesine UGETAM olarak katkıda bulunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. İnşallah aynı mutluluğu 2014'de de yaşayacağız." diyerek tüm davetlilere katılımlarından dolayı teşekkürlerini iletti.

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

Merkez / Fabrika:
İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgesi Dilek Sokak No:10
X-11 Özel Parsel Tuzla 34957 İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 216 394 12 82 (pbx) Faks: +90 216 394 12 87

info@friterm.com
www.friterm.com



ürün tanıtımı

Üntes ve Rhoss "Poker" serisi soğutma grubu ve heat pump



EC kondanser fanları ile daha sessiz ve ultra kapasite kontrol imkanlarını da beraberinde getiren POKER serisi soğutma grupları, EUROVENT doğrulama testlerinden de başarıyla geçti.

ARIZA DURUMUNDA AYRIL (IDLE ON FAIL)

Modüler tasarımı sayesinde herhangi bir modülünde arıza olsa bile, diğer modüller sistemden ayrılarak ünite çalışmaya devam ederken, sistem gelişmiş arıza yönetim fonksiyonu ile servis personeli kendi kendine çağırıyor.

PAYLAŞIMLI BİLGİ SİSTEMİ (THE SIM Shared Information Management)

Her bir modül diğerleri ile iletişimde iken atanan master yapı sayesinde grup çalışma sıralamasını sağlayarak daha yüksek EER ve ESEER değerlerinin algoritmasını yapıyor.

Yeni modüler POKER serisi soğutma gruplarını diğerlerinden ayıran en temel özellik, 60C'ye kadar sıcak su üretebilmesi ve özellikle genişleme projeleri için kompakt boyutları sayesinde modüler taşınarak montajlarının yapılabilmesi.

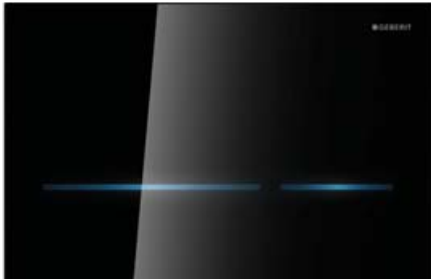
Geliştirilmiş tasarımı sayesinde ve verimli soğutucu akışkan özellikleri ile (R-410A) ve opsiyonel ekonomizer teknolojisi ile ESEER: 4,40 verimlere ulaşıyor ve alanında en yüksek verim değerlerini yakalıyor ve yıl boyu tüketilen enerji miktarlarını en aza indiriyor.

Dumankaya Flex'de Mas Pompa cihazları

Dumankaya'nın LEED sertifikasına aday olan Kurtköy'de yepyeni bir home-ofis projesi Flex Kurtköy'de Mas Pompa cihazları kullanılıyor. 2 ayrı kütlede 5 blok ve 376 adet home ofisten oluşan projede Mas markalı NFPA 20'ye uygun yangın pompa grupları ve DAF markalı kullanım suyu hidroforları kullanıldı. Projede yer alan açık ve kapalı otoparklar, bisiklet parkı, kademeli yansıma havuzları, İspanyol merdivenler, teras bahçeler, yürüyüş ve koşu parkurları, 24 saat güvenlik farklı bir sosyal hayatın kapılarını açıyor.



Tasarım ve teknolojinin birleşimi; Geberit Sigma80



Şık ve fonksiyonel ürünleriyle fark yaratan İsviçreli marka Geberit; son teknoloji ve tasarımı Sigma80 kumanda kapaklarında birleştiriyor. Geberit Sigma80 kumanda kapağı, banyo tasarımlarına eşsiz bir dokunuş katıyor.

Sigma gömme rezervuarlara uyumlu Geberit Sigma80, kalitesini 2012 IF tasarım ödülüyle taçlandırıyor. Çift kademeli deşarj sistemine sahip olan kumanda kapağı Sigma80, büyük veya küçük ışığın önüne yaklaştırılan elin dalgası ile deşarj sürecini başlatıyor. Geberit Sigma80 kumanda kapağı, hem ekonomik hem de hijyenik bir deşarj imkanı sunuyor.

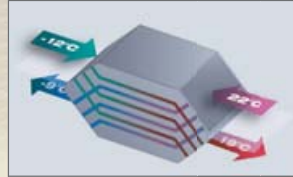
Farklı Işık Renkleriyle Her Zevke Uygun Geberit Sigma80

Banyolarında şıklıktan ve teknolojiden vazgeçemeyenlerin tek tercihi Geberit Sigma80, sensörlü deşarj sistemiyle

teknoloji ve konforu ayağınıza getiriyor. Banyolarında fark yaratmak isteyenler, Sigma80 kumanda kapağını tercih ediyor.

Geberit Sigma80 son teknoloji ve üstün işlevselliği ile yaşam kalitesini yükseltiyor. Eşsiz tasarıma sahip Sigma80 kumanda kapağı siyah ve aynalı cam olmak üzere iki farklı yüzey seçeneği sunuyor. Farklı zevklere de rahatlıkla hitap eden Sigma80 gömme rezervuar kumanda kapağı; mavi, yeşil, turkuaz, lila ve turuncu ışık seçenekleri ile de dikkatleri üzerine çekiyor.

DOĞRU DİZAYN VERİMLİ BİNA



%80 'e varan
ısı geri
kazanımı



VDI 6022

BERROS Klima Mühendislik San. Tic. Ltd. Şti.

Küçükalyalı 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

ürün tanıtımı

Sunstrip'ten güneş enerjisi destekli endüstriyel ve evsel sıcak hava uygulamaları için yeni termal hava güneş kollektörü; "solarbooster Aero"

Sunstrip, ülkemizin güneş enerjisi potansiyelinden mümkün olduğunca yararlanabilmesine olanak sağlayan farklı uygulamalarda konumlanabilecek Doğru Akımlı Sirkülasyon Pompa İstasyonu, Monoblok Termal Kasa, 100% Termal Kontaklı Seçici Soğurucu, Trapez Dolgu Kollektör, Giydirme Cephelere Entegre Kollektör, Polimer Esaslı Soğurucular gibi, hepsi termal güneş enerjisi uygulamalarına yenilik ve derinlik katmış olan yüksek teknolojlili ürünlere bir yenisini ekleyerek, "Güneş Enerjisi Destekli Endüstriyel ve Evsel Sıcak Hava Uygulamaları İçin Yeni Termal Hava Kollektörü" geliştirdi.

Sunstrip Ar-Ge Grubu tarafından geliştirilen ve kavramsal ve ürün patent başvuruları yapılan kollektör tasarımı, tarımsal, evsel ve endüstriyel sıcak hava uygulamalarında termal güneş enerjisinden faydalanma imkanı getirmektedir. Bu uygulamalar arasında ürün kurutma, çamaşırhane kurutma, boyahane kurutma,

mekan ısıtma desteği gibi farklı uygulamalar öne çıkmaktadır.

solarbooster Aero®, kendinden fanlı veya fansız olarak üretilmektedir. Fanlı modellerde DC fan özel bir MPPT sürücü devresi ile kurgulanmış ve CFM debi değerleri ısıtım şiddetine göre otomatik olarak ayarlanabilmektedir. Fan ihtiyaç duyduğu enerjiyi, kasaya entegre edilmiş fotovoltaik modülden alabilmektedir. Kollektör, uygulamanın ihtiyaç duyduğu hava debi ve rejimlerine göre farklı fan kapasitelerinde imal edilebilmektedir.

Özel hava giriş ve çıkışlarında filtrasyon özelliği bulunan kollektör, birden fazla seri ve paralel olarak bağlanmak sureti ile farklı rejimlerde servis verebilme imkanı yaratılabilir. Cephe ve çatıya monte edilebilen kollektörler, toplam yatırım maliyetini düşürmekte ve işletmelerinde proses veya tüketim sıcak hava, ihtiyacı



içerisinde olan kullanıcıların termal güneş enerjisi katkısını sağlamaları mümkün kılmaktadır.

Termal ve fotovoltaik güneş enerjisi teknolojilerini tek bir kasa içerisinde optimizasyon ile entegre eden solarbooster Aero® ürün Türkiye'de termal güneş enerjisi sistem ve uygulamaları alanında en derinlikli ve sofistike ürün portföylerinden birisine sahip olan Sunstrip' i bir adım öteye taşımıştır.

Wolf çift yakıtlı kuzineler iki farklı dünyayı bir arada sunuyor



Geçmişte bir mutfağın temel aracı olan kuzineler artık lüks mutfakların vazgeçilmez unsuru haline geldi. Dünya çapında profesyonel ve amatör şeflerin tercihi olan Wolf, ankastre ekipmanlarının vazgeçilmezi çift yakıtlı kuzineleri ile mutfaklarda iki farklı dünyayı bir arada sunuyor.

Wolf gazlı, çift katlıyalıtılmış, kolay kontrol edilebilen, french-

top, gazlı-ızgara ve teppan-yaki özellikleri bulunan set üstü ocaklarla size sadece pişirmenin keyfini sürmek kalıyor. Ayrıca ikili konveksiyon teknolojisi ile donatılmış, 10 farklı pişirme programına sahip, kendini temizleyebilen, elektrikli fırınlarla bütün mutfaklarda yemek pişirmek hiç olmadığı kadar eğlenceli.

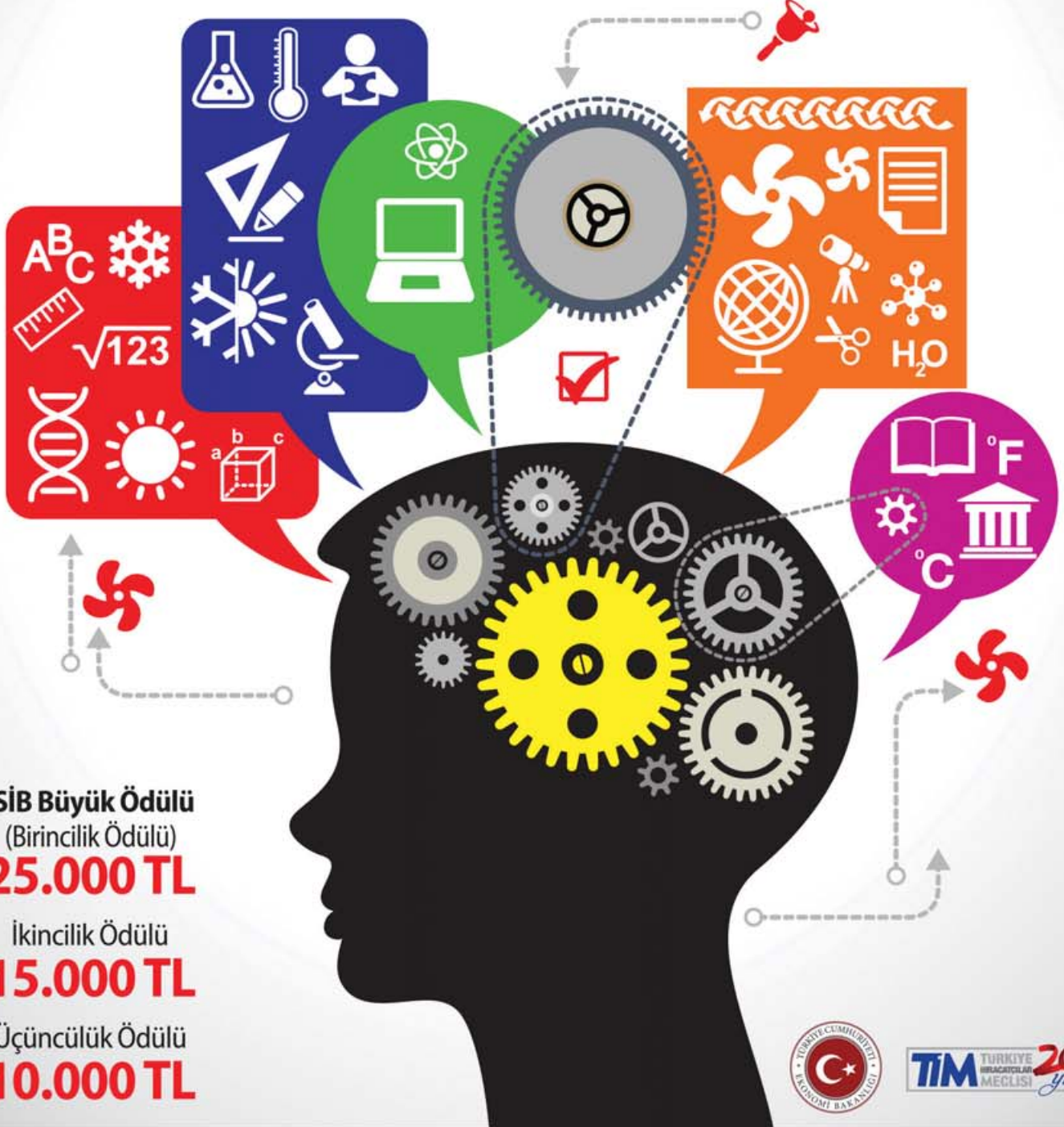
Sub-Zero ve Wolf Hakkında: 1950'lerin ortasında ilk ankastre buzdolapları üreten Sub-Zero, mutfaklara uyumlu modelleri ile dizayn ve estetik anlayışını tamamen değiştirmiştir. Sub-Zero firmasının Mart 2000 yılında Wolf markasını bünyesine katması ile birlikte, uluslararası ve yerel markette faaliyet gösteren mutfak tasarımcıları "en anlamlı marka buluşma" olduğu konusunda görüş birliğine vardılar. Sub-Zero markası bir mutfağı mutfak yapan tüm seçeneklerin üstünde bir marka iken, Wolf, bir mutfağın sahip olabileceği tüm fonksiyonların bünyesinde barındırıyor. 70 yılı aşkın bir süredir Wolf, restoranlar ve oteller için pişirme cihazları üreten bir markadır. Bugün Sub-Zero ailesinin bir üyesi olan Wolf, cihaz üretiminde profesyonel ev kullanımına uygun hale gelmiştir. Amerikan menşeli Sub-Zero ve Wolf Markalarını Türk Tüketicisi ile buluşturan Enkay Group, beyaz eşya sektöründeki tecrübesi ile kalite ve işlevsellik tutkunu özel hedef kitleye ayrıcalıklı bir hizmet vermektedir. Mutfakların tasarımına uyumu için Sub-Zero Wolf ekibi mimarlarla sinerji yaratarak çalışır.



İKLİMLENDİRME SANAYİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

Yarışmayı Düzenleyen : İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB)
Yarışma Kategorileri: Sistem Tasarımı / Ekipman Tasarımı
Kimler Başvurabilir: Öğrenciler, Öğretim Üyeleri, Araştırma Kurumları,
Profesyonel Tasarımcılar, Üreticiler ve Uygulayıcılar
Yarışma Alanları: Bütün Mühendislik / Proje / Ar-ge Alanları

Yarışma Şartnamesi ve Detaylı Bilgi İçin:
www.turkishhvacrindustry.com



İSİB Büyük Ödülü
(Birincilik Ödülü)

25.000 TL

İkincilik Ödülü

15.000 TL

Üçüncülük Ödülü

10.000 TL



İklimlendirme Sektörü
**TASARIM
VE UYGULAMA
YARIŞMASI**

Proje Son Başvuru Tarihi

21 Ekim 2013 Pazartesi

TASARIMLARIN GÖNDERİLECEĞİ ADRES

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) Genel Sekreterliği

Adres: Ceyhan Atuf Kansı Cad.No:120 Balgat/Çankaya ANKARA

Tel: 0-312-447 27 40/Dahili:183 Faks: 0-312-446 96 05/447 0180 E-Posta: canlis@oaib.org.tr / onalim@oaib.org.tr

Yarışma ile ilgili tüm konularda, yukarıda belirtilen iletişim bilgileri kullanılacaktır.



“İKLİMLENDİRME SANAYİİ TASARIM VE UYGULAMA YARIŞMASI” ŞARTNAMESİ

1- YARIŞMANIN AMAÇLARI

“İklimlendirme Sanayii İhracatçı Birliği (İSİB)” nin düzenlemekte olduğu Tasarım ve Uygulama yarışmasının amaçları özetle şu şekilde sıralanabilir:

- Geleceğin iklimlendirme pazarında söz sahibi olabilecek ürünlerin geliştirilmesine öncülük olmak,
- Endüstriyel tasarım etkinliklerini yaygınlaştırmak ve özendirmek,
- Tasarımın, Ar-Ge'nin ve inovasyonun iklimlendirme sektörü için önemini vurgulamak,
- İklimlendirme sektöründe enerji verimli ürün-sistem tasarımların ortaya çıkmasını sağlamak,
- İklimlendirme sistemlerinin performans simülasyonlarını yapmak ve optimizasyonu sağlayıcı çözümler yaratmak,
- İklimlendirme sektörü ihracatında rekabet sağlayıcı çözümler üretmek ve sektörün rekabet gücünü artırmak, sektörün gelişimine katkıda bulunmaktır.

Burada aranılan nitelikler:

İnovasyon, Ar-Ge ögesi, enerji etkin, sürdürülebilir, teknolojik detayları çözülmüş, rasyonel, özgün, estetik, işlevsel, kalite koşullarına uyumlu, üretilebilir, uygulanabilir, kullanıcı güvenliğini sağlayan, çevre dostu, insan ve çevre sağlığı koşullarına uyumlu olmaktır.

2- YARIŞMANIN KONUSU

“İklimlendirme Sektörü Tasarım ve Uygulama Yarışması” İklimlendirme Sanayii İhracatçıları Birliği tarafından; ulusal ölçekte **sektörün bütün mühendislik/proje/araştırma/geliştirme alanlarına açık olarak düzenlenmektedir**, akademik çevrelere (öğrenci/öğretim üyesi), araştırma kurumlarına, profesyonel tasarımcılara, üreticilere ve uygulayıcılara açıktır.

Yarışma iki grupta düzenlenir:

- a) Sistem tasarımı
- b) Ekipman tasarımı

Bu yarışmada **esas olan tasarımdır**. Tasarım son ürün biçiminde projelendirilmelidir. Ürünlerin imali şart değildir. Ancak bitmiş ürün yarışmaya sunulacak olursa bunun sergilenmesi sağlanacaktır.



3-YARIŞMAYA KATILIM KOŞULLARI

1. Yarışmaya bireysel katılım sağlanabileceği gibi grup ile katılım da sağlanabilmektedir. Grupta üye sayısı ve disiplin sayısı sınırlanmamıştır.
2. Yarışmaya katılan her proje için "özgünlük" esastır. Daha önce herhangi bir yarışmaya sunulmamış olması şartı aranmaktadır. Bu ilk yarışmayla ilgili olarak yeni geliştirilmiş, çalışmaları yeni tamamlanmış ve başka yere sunulmamış yeni ürünlerin de katılma imkânı bulunmaktadır.

Bunların aksi bir durumun tespiti halinde, söz konusu proje ve bu proje ile yarışmaya başvuran yarışmacı /yarışmacıların başvuruları yarışma kapsamından çıkarılacaktır. Yarışma sonuçlandıktan sonra herhangi bir projede bu durumun tespiti halinde söz konusu projede varsa kazanılan ödül ve derecesi yarışmacı /yarışmacılardan geri alınacaktır.

4-YARIŞMANIN AŞAMALARI

Yarışma iki aşamadan oluşmaktadır.

Her bir proje için öncelikle başvuru gerekmektedir. Başvurularda özet bir öneri istenmektedir. Bu öneride düşünülen proje ve proje aşamaları anlatılmalıdır.

Bütün başvurular proje başvuru son tarihinde (21 Ekim 2013) tamamlandıktan sonra Jüri toplanarak bu başvurulardan yarışmaya değer gördüklerini belirler, proje müelliflerine geri bildirim yapılır. Yarışmaya kabul edilen projeler çalışmalarına devam ederler.

15 Ocak 2014 tarihinde proje ekipleri İSİB'e birer ara raporu elektronik ortamda sunarlar. Bu raporların değerlendirilmesi sonucunda yarışmaya devam kararı verilen proje ekiplerine **5.000 TL mali destek ödemesi** yapılır.

21 Nisan 2014 tarihinde ekipler projelerini, proje raporlarını, varsa bitmiş ürünü sunarlar. Görsellerin/proje çizimlerinin tasarımın tüm detaylarını gösterecek nitelikte olması büyük önem taşımaktadır. Her bir proje için projenin amacı, detaylı hesaplamaları, fizibiliteleri, sonuç bilgileri içeren bir proje raporu sunulmalıdır. Ayrıca sergilenmek amacıyla hazırlanmış bir poster de projeye birlikte teslim edilecektir.

Jüri bu eserleri inceleyerek değerlendirme yapar ve derecelendirir. Ödüle layık görülen eserler bir törenle ödüllendirilir. Yarışmaya katılan eserlere sergileme imkânı sunulur.

5-YARIŞMANIN KURALLARI VE YARIŞMACILARDAN İSTENİLENLER

Tasarım ve Uygulama Yarışmasına katılmak için yarışmacılar 21 Ekim 2013 saat 18.00'a kadar;

a) katılanların kimlik bilgileri, b) kurum bilgileri c)taahhütname (ektedir), d) proje özetini

OAİB Genel Sekreterliğine elden veya kargo yoluyla teslim etmelidir. Ayrıca bu bilgilerin aynı tarihe kadar e-posta yoluyla gönderilmesi gerekmektedir. Eksik gönderilen proje başvuruları değerlendirmeye alınmayacaktır.

Projesi kabul edilen yarışmacılar proje teslim tarihi olan 21 Nisan 2014 saat 18.00'a kadar, hazırladıkları projenin tüm dokümanlarını, proje raporu ve poster ile birlikte eksiksiz olarak OAİB Genel Sekreterliğine elden veya kargo yoluyla teslim edilmelidir. Ayrıca proje dokümanının aynı tarihe kadar e-posta yoluyla da gönderilmesi gerekmektedir. Eksik gönderilen proje dokümanları değerlendirmeye alınmayacaktır.



OAİB Genel Sekreterliği'ne gönderilecek tasarımda rumuz (ismi net olarak ifade etmemelidir), katılım teması dışında, yarışmacının kimliğini belirtecek, herhangi bir ibare veya işaret bulunmamalıdır. Rapor ve proje sunum paftaları üzerinde belirtilen yazı karakterleri dışında işaret veya belirleyici herhangi bir iz görülmesi durumunda proje yarışma kapsamından çıkarılacaktır.

Yarışmaya katılan her tasarımcı, tasarımların sergilenmesine, bu şartname koşulları içinde izin verir.

6-YARIŞMA TAKVİMİ

Proje Başvuru Son Tarihi	: 21 Ekim 2013 Pazartesi
Ara Proje Toplantısı	: 15 Ocak 2014 Çarşamba
Proje Teslim Tarihi	: 21 Nisan 2014 Pazartesi
Seçici Kurul Toplantısı	: 30 Nisan 2014 Çarşamba
Ödül Töreni Tarihi	: 07 Mayıs 2014 Çarşamba

7-JÜRİ ÜYELERİ

Onur Jüri Üyeleri:

Ekonomi Bakanı: M.Zafer ÇAĞLAYAN

TOBB Başkanı: M.Rifat HİSARCIKLIOĞLU

Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı: Ahmet YAKICI

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı: Mehmet BÜYÜKEKŞİ

Asli Jüri Üyeleri:

Jüri Başkanı	: Prof. Dr. Ahmet ARISOY- İstanbul Teknik Üniversitesi
Jüri Başkan Yrd.	: Halit Turgut SALAÇIN
Jüri Başkan Yrd.	: Zeki ÖZEN
Üye	: Fatih YÜLEK - Tübitak - Teydeb Başkan V.
Üye	: Prof. Dr. Birol KILKIŞ - Başkent Üniversitesi
Üye	: Prof .Dr. Atilla BIYIKOĞLU- Gazi Üniversitesi
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Kadir İSA – İstanbul Üniversitesi
Üye	: Prof. Dr. Macit TOKSOY
Üye	: Naci ŞAHİN
Üye	: Akın KAYACAN
Üye	: Ömer Cihad VARDAN
Üye	: Bahadırhan TARI



8-TASARIMLARIN GÖNDERİLECEĞİ YER

Yarışma Sekreteryası Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) Genel Sekreterliği

Adres: Ceyhun Atuf Kansu Cad.No:120 Balgat/Çankaya ANKARA

Tel: 0-312-447 27 40/Dahili:183

Faks: 0-312-446 96 05/447 0180

E-Posta: canlis@oaib.org.tr / onalm@oaib.org.tr

Yarışma ile ilgili tüm konularda, yukarıda belirtilen iletişim bilgileri kullanılacaktır.

9- YARIŞMA ÖDÜL TÖRENİNİN YERİ

İstanbul/Türkiye (Mekan belirlenme aşamasındadır)

10- KAZANANLARIN SEÇİM KRİTERLERİ

Yarışmada tasarımların değerlendirilmesinde proje-tasarımların; enerji verimliliği, sürdürülebilirliği, inovasyon içeriği, ar-ge içeriği, fizibil olması, sunum, görsellik, İT, çevreci olma, performans kriterleri esas alınacaktır.

11- ÖDÜLLER

A) NAKDİ ÖDÜLLER

"İklimlendirme Sanayii İhracatçıları Birliği Tasarım ve Uygulama Yarışması"nda başarılı olan tasarımlar **sistem** ve **ekipman** olarak 2 ayrı grupta yer alacaktır. Her Grupta dereceye giren projelere aşağıdaki kategorilerde ve tutarlarda ödül verilecektir.

- | | |
|---------------------------------------|-------------|
| • İSİB Büyük Ödülü (birincilik ödülü) | : 25.000 TL |
| • İkincilik Ödülü | : 15.000 TL |
| • Üçüncülük Ödülü | : 10.000 TL |

B) FUAR ZİYARETİ

Yarışmada İSİB Büyük Ödüllerini kazanan yarışmacılar (her takımdan en fazla 3 kişi) İSİB tarafından belirlenecek bir fuarı İSİB'in belirleyeceği tarihler arasında ve bütçe çerçevesinde ziyaret etme hakkına sahip olacaktır.

C) YURT DIŞI EĞİTİM ÖDÜLÜ

2008/2 sayılı "Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ" kapsamında ödül alan tasarımcılardan Ekonomi Bakanlığı'nca uygun görülenler yurt dışında azami 2 yıl boyunca eğitime gönderilebilecek olup, yarışmanın tamamlanmasını müteakip bu hususta bilgilendirme yapılacaktır.



12- YARIŞMA SONUÇLARININ İLAN ŞEKLİ

Yarışmada ödül alan yarışmacıların isimleri 08 Mayıs 2014 tarihinden itibaren www.turkishhvacrindustry.com ve www.oaib.org.tr WEB sitelerinde açıklanacaktır.

13-TASARIM HAKLARI VE DİĞER ŞARTLAR

- 27 Haziran 1995 tarihinde yürürlüğe giren 554 sayılı "Endüstriyel Tasarımların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname"ye göre, yarışmaya katılan bütün tasarımcıların, yarışmaya katıldıkları "yeni ve ayırt edici özelliğe sahip" tasarımlarının korunması için, Türk Patent Enstitüsü'ne başvurma ve tasarımlarına (masrafları kendilerince karşılanarak) "Endüstriyel Tasarım Tescil Belgesi" almaya hakları vardır.
- İSİB, yarışmaya katılan ve sergilenmeye değer bulunan tasarımları/projeleri farklı şehir ve ülkelerde sergileme/sergileme hakkını saklı tuttuğu gibi, yarışmaya katılan tüm projeleri arşivlemek hakkına süresiz sahip olacaktır.
- Yarışmaya katılan bütün tasarımların, fikri mülkiyet hakları yarışmacılara aittir. Yarışmayı düzenleyen ve finanse eden İhracatçı Birliği (İSİB) ile sponsor firmalar uygun buldukları projeleri satın alma girişiminde bulunabilirler. Bu nedenle, İSİB üyeleri ile sponsor firmaların, ödül alan projeler üzerinde yarışma sonuçlarının açıklanmasından itibaren 6 ay süreli "Öncelik" ve "Ön Alım Hakkı" vardır. Söz konusu projelerin/tasarımların maddi haklarının devri/satışı söz konusu olduğunda anılan süre boyunca İSİB ve/veya sponsor firmalara öncelik tanınacağını katılımcılar kabul ve taahhüt etmişlerdir.
- Yarışmayı düzenleyen ve finanse eden İhracatçı Birliği (İSİB), yarışmaya katılan tasarımlardan uygun gördüğü tasarımların sergilenmesi amacıyla, bir ya da birden çok sayıda örnek modelini üretebilir ve bu modelleri geçici ya da sürekli olarak sergileyebilir. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği ve İSİB tarafından katılımcıların isimleri, projeleriyle birlikte duyurulabilir ve yayınlayabilir.
- Yarışmaya katılan tasarımların özgün olmamasından doğacak yasal sorumluluklar, Yarışmayı düzenleyen ve finanse eden İhracatçı Birliğini (İSİB) bağlamaz. Tüm sorumluluk yarışmacıya aittir. Bu gibi durumlarda, gerekli tespitler sonrasında, yarışmacı veya yarışmacıların ödülü iptal edilerek, kendisine verilenler geri alınır. Aksi durumlarda gerekli hukuki yollara başvurulacaktır.
- Asli Jüri Üyeleri'nin ortak kararı ile herhangi bir derece için ödül verilmeyebilir veya yarışmanın ödül adedinde değişiklik yapılabilir.
- Yarışmada ödül alan tasarımcının aldığı ödül tutarının T.C. kanunlarına göre vergi sınırını geçmesi halinde, verilmesi gereken vergiye ilişkin yükümlülük ilgili tasarımcıya aittir.
- İşbu şartnameden doğacak uyuşmazlıkların olması halinde Ankara mahkemeleri münhasıran yetkilidir.
- Yarışmaya katılan tüm katılımcılar, yukarıda belirtilen hükümleri kabul etmişlerdir.

- > **EK- TAAHHÜTNAME** (Her proje için ayrı ayrı doldurulacaktır .
Grup çalışmasıysa tüm grup üyeleri tarafından taahhütname ayrı ayrı dolduracaktır.)

○-----> **İklimlendirme Sektörü Tasarım ve Uygulama Yarışması** <-----○

RUMUZ

Taahhütname

İklimlendirme Sanayii İhracatçıları Birliği'nce düzenlenen "İklimlendirme Sanayii Tasarım ve Uygulama Yarışması" şartnamesinde belirtilen şartları dikkatle okuduğumu/okuduğumuzu, katılım yükümlülüklerine uyduğumu/uyduğumuzu ve yarışma şartlarını tümüyle kabul ettiğimi/ettiğimizi bu belge ile beyan ediyorum/ediyoruz.

Yarışmaya şahsım/grubu altında göndermiş olduğum/olduğumuz rumuzlu **tasarım; şahsıma/grubuma ait özgün bir çalışmanın nihai eseri olup, tüm yasal hakları şahsıma/grup adına aittir.**

Diğer taraftan; aksine bir iddia olması ve üçüncü kişilerin tasarım üzerinde hak iddia etmesi durumunda ise; **tüm yasal çerçevede oluşacak sorumlulukların da şahsıma/shahsımıza ait olduğunu bu belge ile kabul ederim/ederiz.**

(Aşağıdaki tabloda katılım şeklinizi "x" ile işaretleyiniz)

BAŞVURU ŞEKLİ		PROJE GRUBU	
Bireysel Başvuru	Grup Başvuru	Sistem	Ekipman

Grup Başvurusu ise Grup Liderinin Adı-Soyadı:

KİŞİSEL BİLGİLER VE İLETİŞİM BİLGİLERİ

Adı Soyadı :
Doğum Tarihi :
T.C. Kimlik No :
Adres :
E-posta :
Telefon :
GSM :
Faks :

Çalıştığı Firma Adı / Kurum Adı:

.....

Profesyonel İçin Diploma Aldığı Okul ve Yılı:

.....
Lisans Öğrencisi İçin Öğrenim Gördüğü Okul Adı ve Bölümü:

Tarih ve İmza :



İklimlendirme Sektörü zirve koşusunu sürdürüyor

Sürekli gelişmeye ve daha rekabetçi olmaya devam eden “İklimlendirme Sektörü” İstanbul Sanayi Odası’nca açıklanan ilk 500 firma listesine 19 firma soktu.

İklimlendirme sanayi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı S. Zeki POYRAZ konu ile ilgili olarak “Sektörümüz iç ve dış pazarlarda büyümeye devam etmektedir. Özellikle Euro bölgesi’nde yaşanan krize rağmen ihracat potansiyelini artırmaya devam eden sektör firmalarımız iç pazarda da başarı ile büyümelerini devam ettirmişlerdir. Bunun karşılığı olarak ISO tarafından açıklanan ilk 500 firma listesine 14 firmamız kendisine yer buldu. Ben inanıyorum ki ilerleyen dönemlerde daha fazla sektör firması bu platformda kendine yer bulacak ve uzun süreli olarak o listede kalacaklardır.” Konuşmasına sektörün 2023 hedefleri ile devam eden POYRAZ “Sektör olarak 2023 Hedefimiz 25 milyar \$ ihracat. Pazar büyüklüğünün ise iç Pazar ile birlikte 60 milyar \$ olmasını bekliyoruz. Bu rakamlara ulaşıldığında çok daha fazla sektör firmamız bu listeye girecektir. Amacımız her yönüyle (imalatçısı, yedek parçacısı, servisleri ile) güçlü bir iklimlendirme sektörü inşa etmek. Sektör firmalarının dayanışması

ve planlı olarak sektör sorunlarının çözülmesi ile bu amacımıza ulaşacağız.

2013 yılı ilk 6 aylık ihracat verilerini de değerlendiren S. Zeki POYRAZ “İlk 6 aylık dönemde sektör olarak 2 milyar \$ barajını aştık. Geçen seneye oranla %7,2’lik bir artış söz konusu. Büyüme oranımız Türkiye Geneli ihracatın üzerinde ve bu şekilde de devam edeceğini düşünüyorum. Miktar olarak yapılan ihracatın düşüş göstermesine rağmen değersel artış bize sektörün teknoloji satmaya başladığını gösteriyor. Umarım sektör ürünleri kaliteleri ile bu birim fiyatı yakın gelecekte çok daha yukarı çekecektir.



500 Sıra No		Kuruluşlar		Özel Şirketler Sıralaması	Üretimden Satışlar (Net)
2012	2011				(TL)
4	6	Arçelik A.Ş.	İstanbul	4	7.221.822.854
18	17	BSH Ev Aletleri San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	15	2.544.013.609
22	25	Tosçelik Profil ve Sac Endüstrisi A.Ş.	İskenderun	19	2.301.546.781
26	24	Sarkuysan Elektrolitik Bakır San. ve Tic. A.Ş.	Kocaeli	22	2.135.657.221
28	23	Borçelik Çelik San. Tic. A.Ş.	İstanbul	24	1.932.093.498
30	30	Vestel Beyaz Eşya San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	26	1.813.102.696
59	51	Assan Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	53	1.178.831.548
66	55	Yücel Boru ve Profil Endüstrisi A.Ş.	İstanbul	60	1.085.725.270
70	53	Siemens San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	64	1.082.433.865
114	85	Noksel Çelik Boru Sanayi A.Ş.	Ankara	106	630.771.402
124	125	Bosch Termoteknik San. ve Tic. A.Ş.	Manisa	116	570.132.577
138	143	Türk Demir Döküm Fabrikaları A.Ş.	İstanbul	130	526.765.793
142	131	Polimer Kauçuk Sanayi ve Pazarlama A.Ş.	İstanbul	134	518.404.841
156	-	Coşkunöz Metal Form Makina Endüstri ve Tic. A.Ş.	Bursa	147	495.251.253
190	226	Pakpen Plastik Boru ve Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş.	Konya	181	418.227.186
238	214	Çınar Boru Profil San. ve Tic. A.Ş.	Ereğli/Kdz	229	350.170.572
244	243	Baymak Makina San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	235	342.267.346
259	282	İzocam Tic. ve San. A.Ş.	İstanbul	250	313.341.932
269	331	Kalde Klima Orta Basınç Fittings ve Valf Sanayi A.Ş.	İstanbul	259	302.517.612
300	315	Ümran Çelik Boru Sanayii A.Ş.	İstanbul	290	275.266.412
303	441	Samsun Makina Sanayii A.Ş.	Samsun	292	273.538.237
316	-	Erciyas Çelik Boru Sanayi A.Ş.	Düzce	305	257.176.358
319	307	Çayırova Boru San. ve Tic. A.Ş.	Kocaeli	308	254.696.056
370	442	Kumtel Dayanıklı Tüketim Malları Plastik San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	359	224.273.788
377	-	Emek Boru Makina San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	365	218.860.497
413	397	Emas Makina Sanayi A.Ş.	İstanbul	401	200.724.570
414	443	Hakan Plastik Boru ve Profil San. Tic. A.Ş.	İstanbul	402	200.282.253
446	477	Termo Teknik Tic. ve San. A.Ş.	İstanbul	434	189.186.113
450	429	Wavin TR Plastik Sanayi A.Ş.	Adana	437	188.521.732
459	423	ERBOSAN Erciyas Boru San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	446	185.383.213
494	-	Konveyör Beyaz Eşya ve Otomotiv Yan San. Tic. A.Ş.	İstanbul	481	168.478.469

Baymak iftar organizasyonları ile bayilerini bir araya getirdi

Yaptığı etkinliklerle her zaman bir adım önde olan Baymak, Ramazan ayı boyunca birçok ilde iftar organizasyonları düzenledi. Sevgi, kardeşlik ve barış mesajının ana tema olarak belirlendiği etkinliklerde bayiler, yeni ürünlerle ilgili bilgi sahibi olurken aynı zamanda muhteşem bir organizasyona katılmanın da keyfini yaşadılar.



Baymak olarak Türkiye'nin gücünü dünya teknolojisi ile birleştiriyoruz. Bunun en güzel kanıtı merkezi ısıtmanın yeni adı "Lectus" kazanlar ve tasarım ödüllü ürünümüz E.sybox hidrofordur. Baymak'ın ayrılmaz birer parçası olan siz bayilerimizle birlikte, Avrupa teknolojisini eş zamanlı olarak Türkiye'ye sunmanın gururunu yaşıyoruz."

İzmir'de İzmir kadar güzel bir iftar...

Baymak'ın bir diğer iftar etkinliği ise 18 Temmuz 2013 tarihinde İzmir Kaya Otel'de gerçekleşti. Ege Bölgesi bayilerinin yoğun ilgi gösterdiği yemekte, Baymak Genel Müdürü Ender Çolak hemen hemen tüm katılımcılar ile birebir görüşerek, hem onları dinledi, hem de Baymak'ın yenilikleri ve teknolojisi konusunda bayileri detaylı olarak bilgilendirdi. Samimi ve sıcak bir ortamda Baymak firmasının ayrılmaz parçası olmanın gururunu yaşayan bayiler, geceden oldukça keyifli ayrıldılar.

Baymak İstanbul İftar Etkinliğine Yoğun ilgi...

Bu yıl İstanbul Swiss Otel'de 25 Temmuz 2013 tarihinde düzenlenen Baymak iftar organizasyonuna, Baymak bayileri tarafından yoğun ilgi gösterildi. 500 kişinin katıldığı etkinlik öncesi bayilere, tasarımı, verimliliği ve sıklığı ile alanında tek ürün olan "E.sybox" hidrofor ve merkezi ısıtmanın yeni adı olan "Lectus" duvar tipi yoğunmalı kaskad kazanların eğitimi verildi. Minimum enerji ile maksimum verimlilik sağlayan İtalyan tasarımına sahip hidrofor "E.sybox" bayiler tarafından büyük ilgi görürken, "Lectus" duvar tipi yoğunmalı kaskad kazanlar hayranlık uyandırdı.

Eğitim sonrası, muhteşem bir bahçede fasıl eşliğinde iftar yapma fırsatı bulan bayiler, keyifli bir yaz akşamında Baymak Ailesi'nin bir parçası olmanın ayrıcalığını yaşadılar.

İftar Öncesi yaptığı konuşmada Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, Baymak'ın BDR Thermea ile birleşmesinden doğan Hollanda teknolojisine dikkat çekerek şunları söyledi: " Baymak 46 yıllık köklü bir firma olmanın gururunu yaşıyor. Şimdi ise BDR Thermea ile birleşmesinden doğan güçle bir adım daha öne geçmiştir. Dünya standartlarında hizmet veriyor,

Başkent'te muhteşem organizasyon...

Başkent Ankara, 1 Ağustos 2013 tarihinde Baymak tarafından düzenlenen muhteşem bir iftar etkinliğine ev sahipliği yaptı. 550 kişinin katıldığı iftar etkinliği bu yıl Grand Rixos Otel'de gerçekleşti.

İftar yemeği öncesi Baymak'ın gelişimi ve yeni ürünleri hakkında bilgi sahibi olan bayiler, kendileri için hazırlanan özel Baymak ürün görselleri ve demoları ile Baymak teknolojisi hakkında geniş bilgi sahibi oldular.

Eğitim sonrası fasıl eşliğinde yenen yemekte bayiler, eşsiz bir iftar organizasyonunda hem bilgilenen hem de keyifli sohbetlere dahil olmanın ayrıcalığını yaşadılar.

Baymaklı olmak ayrıcalıktır!

Dev marka Baymak, her alanda farkını hissettirmeyi hedefler ve Baymaklı olmak ayrıcalıktır. Bu farkı Ramazan ayı boyunca da yaşayan Baymak çalışanları, 22 Temmuz 2013 tarihinde İstanbul Crowne Plaza'da düzenlenen Baymak iftar organizasyonunda bir araya geldi. 800 çalışan katıldığı dev organizasyon çalışanların keyifli sohbetleri ve hafızalara kazınan güzel iftar kareleri ile son buldu.

HITACHI

Inspire the Next

Hitachi
SET-FREE

(Heat-Pump - Heat Recovery - Water Cooled - Mini - Front Flow)

VRF Klima Sistemleri
Asal güvencesi ile
Türkiye'de!

- 3 dış ünitenin birleşmesi ile tek bir sistemde 150 kW maksimum kapasite
- Toplamda 1000 m'ye kadar borulama
- 1 dış ünite grubuna 64 iç üniteye kadar bağlama imkanı
- 80 Pa cihaz dışı statik basınç sayesinde kanal bağlanarak kat arası uygulama imkanı
- Otomatik soğutucu akışkan şarjı tespit fonksiyonu
- PTT defrost teknolojisi ile ısıtma modunda yüksek verim
- Gece sessiz modu ile 41 dBA'ya kadar düşük ses seviyesinde dış üniteler (8 HP)



Tüm Projeleriniz İçin;
Güvenilir Çözüm Ortağınız...



ASAL
İKLİMLENDİRME TEKNOLOJİLERİ



GENEL MÜDÜRLÜK

Asal İklimlendirme Teknolojileri AŞ

Çamlık Mah. İkbāl Cad. Dinç Sok.

No:4 Mıyār Plaza Kat:1 Daire:10

34770 Ümraniye / İstanbul

TEL: 0216 594 73 73 (pbx)

FAKS: 0216 594 73 23

www.asaliklimlendirme.com

info@asaliklimlendirme.com



Bosch'tan yerel tedarikçilerine global ödül

İnovasyon ile rekabetçiliği artırmak temalı Bosch Global Tedarikçi Ödülü'nü dokuz ülkeden 38 yerel tedarikçi almaya hak kazandı. Türkiye'den de Çelikel Alüminyum "Mekanik ve İkinci El" kategorisinde ödüle layık görüldü.



Bosch Grubu'nun; ürün, hizmet, üretim tedariklerinde öne çıkan şirketleri ödüllendirmek amacıyla sunduğu ve sektörünün en önemli ödülllerinden biri olan "Bosch Global Tedarikçi Ödülü", bu sene 13. kez sahiplerini buldu. Türkiye'den Çelikel Alüminyum; Çin, Almanya, Fransa, Hindistan, Japonya, Kore, İsveç ve Amerika Birleşik Devletleri'nden tedarikçilerle birlikte "Bosch Global Tedarikçi" ödülüne layık görüldü. Çelikel Alüminyum, 9 ülkeden toplam 28 tedarikçinin 5 farklı kategoride ödüllendirildiği törende "Mekanik ve İkinci El Ürünler" kategorisinde ödül aldı.

Stuttgart'ta düzenlenen ödül töreninde, Bosch Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Volkmar Denner, "Bosch Global Tedarikçi Ödülü bir yandan başarıları tasdik ederken diğer yandan da yeni başarıya ilham veriyor. En iyi tedarikçilerimizi ödüllendirerek diğer tüm tedarikçilerimizi de aynı performansı göstermeleri için motive etmeyi hedefliyoruz" dedi.

İNOVASYONLAR REKABETÇİLİĞİ ARTIRIYOR

Bu yıl verilen Bosch Global Tedarikçi Ödülü'nün teması, "inovasyon ile rekabetçiliği artırmak" oldu. Bu

yeni kategoride ilk defa verilen ödül ise, miknatıslar üzerine gerçekleştirdiği çalışmalar ile öne çıkan Japon şirketi Shin Etsu Electronics Co., Ltd.'ye verildi. Bosch bu miknatısları başta ABS sistemleri ve motorlar olmak üzere birçok uygulamasında kullanıyor. Törende yaptığı konuşmada "Bosch'un rekabet yeteneğini korumanın temel koşullarından biri inovasyon" diyen Robert Bosch GmbH Satın Alma ve Lojistikten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Stefan Asenkerschbaumer, tedarikçilerin en önemli ortaklar olduğunu da ekledi. İnovasyonların tedarikçilere de yarar sağladığını belirten Asenkerschbaumer, "İnovasyonlardan herkes fayda sağlıyor. Bosch'tan sipariş alabilmek için gösterilen gayret, yeni fikirler ve yaratıcı yaklaşımlar hiç olmadığı kadar önemli hale gelmiş durumda" dedi. Asenkerschbaumer, tedarikçilerin bu inovasyonları kendilerine yeni pazarlar açmak ve yeni iş fırsatları yaratmak için de kullanabileceklerinin de altını çizdi.

POTANSİYELİ GERÇEKLEŞTİRMEK İÇİN ERKEN ENTEGRASYON

Bosch tedarikçilerinin ürün geliştirme çalışmalarına daha da erken bir aşamada entegre olmayı hedefliyor. Denner, "Tedarikçilerimiz, inovasyon stratejimizin ayrılmaz bir parçasını oluşturuyorlar. Geliştirme aşamasının başlarından itibaren onların uzmanlığından ve yaratıcılığından yararlanmamız gerekiyor" dedi. Denner sözlerine şöyle devam etti, "Yeni fikirler, sonraki üretim maliyetleri üzerindeki en büyük etkiyi bu erken aşamada yapıyor. Bir ürünün rekabetçi olup olmadığı büyük ölçüde geliştirilmesi sırasında belirleniyor."

GLOBAL SATIN ALMA – TEDARİKÇİ TABANI ULUSLARARASI DÜZEYE DAHA DA FAZLA YAYILACAK

2012 yılında, Bosch Group'un toplam satın alma hacmi 27 milyar avro düzeyine ulaştı. Bundan aslan payını ise, halen satın alma hacminin yüzde 65'ini oluşturan Avrupa alıyor. Bosch Avrupa dışındaki satın alımlarının büyük bölümünü ise Çin, Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya'dan gerçekleştiriyor. Bosch, parça ve hizmetleri ihtiyaç duyuldukları noktalarda yerel olarak temin etmek amacıyla, uluslararası alanda yaptığı satın alımların oranını artırmayı amaçlıyor. Satın alımlar büyük ölçüde elektronik bileşenler, mekanik ve elektromekanik bileşenler ve plastik parçalardan oluşsa da, mal, gereçler, hizmetler ve makineleri de içeriyor.



VALFTEK®



BONETTI



Vanalar ve Teknik Tesisat Elemanları

WWW.VALFTEK.COM.TR

Genel Müdürlük & Fabrika: Bakırlı Mah. Suadiye Yolu No: 19 41010 Sarımeşe-Kartepe-Kocaeli
Tel: 0 (262) 371 61 62 (Pbx) • Fax: 0 (262) 371 61 72

İstanbul Bölge: Şerifali Mah. Turcan Cad. 55/6 34775 Ümraniye-İstanbul Tel: 0 (216) 415 40 20 • Fax: 0 (216) 415 40 21

Ankara Bölge: Tel: 0 (312) 311 50 61 • Adana Bölge Tel: 0 (322) 363 28 14 • İzmir Bölge Tel: 0 (232) 485 06 82

Bursa Bölge GSM: 0 (533) 629 97 75 • Trakya Bölge Tel: (0)282 654 07 72

e-mail: valftek@valftek.com.tr

DemirDöküm, Ar-Ge merkezi



Türkiye'nin ısıtma sektörü lideri DemirDöküm'ün Bozüyük'teki Ar-Ge Birimi, Vaillant Group'tan yapılan teknoloji transferi sayesinde, 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkındaki Kanun uyarınca Sanayi Bilim ve Teknoloji Bakanlığı kriterlerine uygun bir şekilde düzenlendi ve özel sektöre ait 140. Ar-Ge Merkezi olarak onaylandı. Vaillant Group'tan yapılan teknoloji transferi Bozüyük'ü, Vaillant Group'un Almanya'dan sonra ikinci sıradaki "yetkinlik merkezi" düzeyine de yükseltti.

Bozüyük'deki Ar-Ge faaliyeti sonucunda DemirDöküm, çevreye saygılı ve sürdürülebilir ekonomiye uygun yenilikçi ürünleriyle iki uluslararası ödül aldı. Bozüyük'te tasarlanan ve patenti alınan güneş kolektörü yoğun olarak İspanya ve İtalya pazarında Vaillant Group markaları altında satılıyor. Tasarımı ve üretimi Bozüyük'te yapılan yüksek verimli yoğunmalı kombiler İngiltere'de satılıyor.

Bu özellikleriyle DemirDöküm, bugüne kadar onaylanan ve sanai üretimde kullanılan 9 patenti ve 1 faydalı modeli, ve halen değerlendirmesi süren 5

patent başvurusuyla Ar-Ge, inovasyon ve tasarım başarı örneği sanayi ihracatçısı.

Vaillant Group Türkiye Ülke Müdürü ve Türk DemirDöküm Fab. A.Ş.'nin CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak göreve yeni atanan Dr. Axel Busch, Türkiye'nin 2023 Vizyonu çerçevesinde DemirDöküm'ün hedeflerini açıklarken, "Vaillant Group ve DemirDöküm, Ar-Ge konusunda işbirliğini sürdürecektir, yeni patentler alacak, inovasyon ve tasarımı daha da geliştirecektir. Bu şekilde, katma değeri yüksek üretim hedefinde kendilerine düşen görevi yerine getirecektir. Bu, Türkiye'nin kalkınmasına da değer katacaktır," dedi.

Ar-Ge Merkezi Direktörü Ahmet Şen ise, "2023'e doğru Sürdürülebilir İnovasyonla, 100 patent almayı, yetkinlik merkezi sayımızı 5'e çıkartmayı ve üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde her yıl 5 yüksek lisans tezini desteklemeyi hedefliyoruz," dedi.

2013 Ar-Ge Harcamaları için ayrılan bütçe sabit kıymet yatırımları hariç 8.5 milyon TL dir. 2014 yılında



bu tutarın %25 artışı yaklaşık 10,5 milyon TL olması hedeflenmektedir.

DemirDöküm Ar-Ge Merkezi Vaillant Grup'tan Teknoloji Transferi

Vaillant Grup; Almanya, Fransa, İspanya, Slovakya, Çin ve Türkiye olmak üzere çeşitli ülkelerde Ar-Ge faaliyetleri gerçekleştirmektedir. Bu Ar-Ge Merkezlerinde proje bazlı organizasyonların yanında uzmanlık alanlarına göre 9 adet CoC (Center of Competence – Yetkinlik Merkezi) bölümü bulunmaktadır.

DemirDöküm Ar-Ge, 2013 yılı itibarı ile CoC Termal Validasyon, CoC Simülasyon, CoC Kablolama ve CoC Elektronik ile birlikte 4 adet yetkinlik merkezi ile ve ayrıca Ar-Ge Merkezi belgesine sahip olarak, grupta Almanya'dan sonra aynı lokasyonda en çok yetkinlik merkezine sahip Ar-Ge lokasyonu olmayı başarmıştır.

DemirDöküm Ar-Ge Stratejileri



DemirDöküm Ar-Ge Merkezi, 2023 vizyonu doğrultusunda 100 kişilik bir ekiple 100 patent sahibi, Vaillant Grup'taki 9 yetkinlik merkezinden en az 5'ine sahip, Vaillant Grup'a her yıl en az 3 proje ihraç eden, her yıl 5 lisansüstü bitirme tezinin uygulamalı olarak gerçekleştirildiği bir ekip olmak için çalışmalarını sürdürmektedir.

DemirDöküm Ar-Ge Merkezi, Vaillant Grubun "Sürdürülebilir Büyüme" vizyonu doğrultusunda çalışmalarına yön vermekte ve lokasyon bazında büyüme politikaları doğrultusunda Ar-Ge stratejileri "Sürdürülebilir Ar-Ge" başlığı altında 4 ana kategoride şekillendirmektedir.

1) Çevre

Düşük Emisyon: Tüm yoğunmalı kombiler, ürün standartlarıncı çevre için belirlenen zararlı gazların salımı limit değerlerin altında CO2 ve NOx salımı yapacak şekilde tasarlanır. Konvansiyonel ürünler yerine yoğunma teknolojisi üzerinde Ar-Ge çalışmaları yapılmakta ve bu alanda, yoğunmalı ürünlere odaklanılmaktadır. 2015 yılı itibarı ile kombideki tüm proje portföyünün yoğunmalı kombilerden oluşması hedeflenmektedir.

Geri Dönüşüm: 2008 yılında başlatılan ürün geri dönüşümünü arttırma projesi ile birlikte, ambalaj tasarımı kâhverengi kutuya geçiş yapılmış ve bu sayede ürün geri dönüşümü %10 oranında arttırıl-



mıştır. 2011 yılında hayata geçirilen proje ile üretim için gerekli olan parçaların temininde yüksek dayanıklılığa sahip geri dönüşümlü kasa kullanımı ile parçaların tekrarlı bir şekilde kullanımına geçilmiş ve %80 oranında tasarruf sağlanmıştır.

2011 yılında Ar-Ge tarafından tasarlanan parçaların dahili olarak üretilebilmesi için Parça Üretim Tesisi kurulmuştur. Bununla birlikte malzeme taşımada yıllık 50 ton yakıt tasarrufu ile yaklaşık 5 ton daha az CO2 salımı sağlanmıştır.

Öncelikle, 2015 yılına kadar mevcut durumda ürettiği yapıları ve yeni tasarlanacak tüm ürünlerde, geri dönüşüm oranının mevcut oranına göre % 10 iyileştirilmesi hedeflenmektedir.

Yenilenebilir: Ürünlerde yenilenebilir enerjinin kullanımı anlamında 2011 yılında devreye alınan Roll-bond Güneş Enerjisi Sistemi ile %100 yenilenebilir enerji kaynağı kullanımı sayesinde sıcak su temininde "sıfır emisyon" salımı sağlanmıştır.

2012 yılında Türkiye ve Ortadoğu pazarlarının ihtiyaçları doğrultusunda Lykia Güneş Kollektörü Projesi devreye alınmış olup seçici yüzeyli kompakt güneş kolektörleri tasarlanmıştır.

2020 yılına kadar proje portföyünün %50'sinin yenilenebilir enerji projelerine ayrılması hedeflenmektedir.

2) Ürünler

Enerji Verimliliği: Ürün teknolojisindeki araştırmalar sonucu yüksek verimli yoğunmalı kombilerin geliştirilmesi ile konvansiyonel kombilere göre ortalama %20 oranında enerji tasarrufu sağlanmaktadır. Bu da daire başına yıllık ortalama 400 m3 doğalgaz tasarrufu anlamına gelmektedir.

Enerji verimliliği ile ilgili yapılan çalışmalar sonucu yüksek verimli kombiler (Nitromix 2011) ve birden çok kombinin bir arada kullanımını sağlayan kaskad sistem (Premix Kaskad - 2006) projeleri DemirDöküm Ar-Ge tarafından gerçekleştirilmiştir.

2013 ilk yarısında devreye alınan Nitromix Kaskad Projesi, birden fazla premix yoğunmalı kombinin beraber çalışmasını sağlayarak maksimum 210 kW'lık merkezi sistem için ısıtma çözümü sunmaktadır.

2020 yılına kadar proje portföyünün % 30'unun enerji verimliliği sağlayan projelere ayrılması planlanıyor. Bunlar arasında yüksek kapasiteli yoğunmalı kombiler, bütünsel ısıtma-soğutma sistemi projesi ve akıllı kontrol cihazları ile akıllı sistemler yer almaktadır.

Malzeme Verimliliği: Malzeme verimliliği ile ilgili yapılan çalışmalar sonucu, 2003 yılından itibaren kombi boyutları %16,5 oranında düşürülmüş, bununla beraber kombinin üretimi için gerekli olan enerji ve atmosfere salınan gaz miktarı da aynı oranda azaltılmıştır. Yapılan diğer bir proje de aynı güvenlik seviyesinde ambalajlama için yeni ambalaj tasarımı geliştirilmesidir. Bu sayede ürün ambalajı için gerekli olan strofor miktarı %20 oranında azaltılmıştır.

Ürün ve üretim teknolojisi bir araya getirildiğinde bir ürünün üretimi için gerekli olan enerji, su miktarı ve o ürünün üretimi için atmosfere salınan emisyon miktarı, gelecekte ürün ambalajlarında belirtilecektir. Tüketiciler bu değerlere göre satın alma kararlarını şekillendireceklerdir. Dolayısıyla daha az enerji tüketerek aynı fonksiyonlara sahip ürün üretmek, daha kompakt boyutlara sahip ürün tasarımı ve daha teknolojik üretim ile mümkün olacaktır.

TEKNOGEN®

Hvac Systems

"Simply The Best Solutions"



rooftop



air handling unit



fancoil



heat recovery unit

TEKNOGEN HVAC SYSTEMS

Libadiye Cad. Tahrali Sok. No:7
Kavakyeli Plaza A Blok Kat:9 D:22 34704
Ataşehir / İstanbul / TURKEY
Phone: +90 216 324 51 59 pbx
E-mail: info@teknogenvac.com

61003 M. Kharkiv Chervonozavodski P-H,
V Ulitsya Gamarinka, Budinok 6, Lit. A-5
UKRAINE
Phone: +380577604728
Fax: +380577604729

ATRINA Building Automation
2nd Apartment No:90 West Soleimani Street
Andarzgoo Blvd, Farmanie, Tehran / IRAN
Tel&Fax: +982122694679, +982122208207
+982122689148, +982122685943
www.Atrinaco.ir / info@Atrinaco.ir

www.teknogenvac.com



sektör gündemi



Bu nedenle DemirDöküm Ar-Ge, ürünlerin özellikle test edilebilirliği konularında inovatif bir proje hayata geçirmiştir. Vaillant Group ile yapılan ortak proje sonucunda Türkiye’de ilk defa yoğunmalı kombilerin, su yerine aynı koşulları oluşturarak hava ile test edilebilecek şekilde tasarımı yapılmış ve üretimde su kullanımı gerekliliği ortadan kaldırılmıştır. 2011 yılında öncelikle Nitromix kombi üretiminde devreye alınan test standı sayesinde 3.000 ton su tasarrufu yapılmıştır. Bununla birlikte, 2016 yılına kadar diğer ürünlerde de devreye alınacak bu sistem sayesinde yıllık 15.000 ton su tasarrufu sağlanması hedeflenmektedir.

Akıllı Sistemler, Sistem Çözümleri: DemirDöküm Ar-Ge, ürün gamında bulunan ürünleri, gelecekte birbiri ile entegre çalışacak şekilde tasarlamakta ve böylece mikro konutlardan makro yapıdaki konutlara kadar kullanımını sadece basit entegrasyon modülleri ile mümkün kılacak şekilde tasarımlarını geliştirmektedir. Bu cihazlar gelecekte birbiriyle konuşacak (M2M-machine to machine) sistemde tasarlanıyor olup, sistem çözümlerinde birbirini tamamlayacak özelliklere sahip olması için Ar-Ge projeleri yürütülmesi hedeflenmektedir.

Hibrid çözümler (solar-ısı pompası, solar-şofben, kombi-ısı pompası), şu anda pazarda olmakla beraber, yakın gelecekte, özellikle A+++ sistemler (ürün kombinasyonları) ve sistem çözümleri müşterilerin kullanımında olacaktır. Ürün kombinasyonları ile hibrid çözümler başlı başına bir inovasyon konusu olup bu konfigürasyonlar sayesinde tüketiciler arzu edilen özelliklere sahip çözümleri; uygulanabilirlik, maliyet ve enerji verimliliği (kanuni zorunluluk olabilir) kriterlerine göre satın alma kararını verebileceklerdir.

Kullanıcı Dostu, Güvenli: DemirDöküm Ar-Ge, kullanıcı dostu ergonomik tasarıma sahip yüksek güvenilirlikli ürünler üzerine çalışmalar yapmaktadır. 2011 yılında devreye alınan Atron Kombi ve DT3 Termosifon

ürünleri, focus grup çalışmaları kapsamında yapılan araştırmalar (bağımsız katılımcılar) sonucunda, kullanımı en kolay ve anlaşılır cihazlar seçilmiştir. Bu tasarımda, kullanıcılar ile birlikte yapılan birebir görüşmeler, pazar araştırmaları ve ürünlerimizin kullanımı ile ilgili sahadan elde edilen bilgiler kullanılmıştır. Müşterilerin en kolay anlayacağı ekran-düğme-tuş konfigürasyonu ile kullanılan düğme fonksiyon atamaları en kolay anlaşılır durumda tasarlanmıştır. Kullanım alışkanlıklarını da kaydederek enerji tasarrufu sağlayan akıllı cihazlar, Ar-Ge projeleri arasında yer almaktadır. Projede, “akıllı kontrol” ile kullanıcının kullanım alışkanlığı DemirDöküm yazılım ve donanım tasarımcıları tarafından geliştirilen akıllı algoritma sayesinde kaydedilir ve bu kullanım alışkanlıklarına göre cihaz kontrol edilir.

3) Süreçler

Hedefe Odaklı, Verimli, Yalın: Geliştirme süreçlerinde özellikle hedef odaklı bir yöntem olan Grup Geliştirme Süreci 2009 yılında devreye alınmıştır. Bununla birlikte proje performansının ölçümü için 2010 yılı itibarı ile Microsoft Project programının kullanımına geçilmiş olup, her projede görev atanan kişi görevi yerine getirdiğinde sistem üzerinde bunu doğrulamakta ve projede gerçekleşen çalışma saatleri raporlanabilmektedir.

Ar-Ge Merkezi’nin simülasyon, prototip ve test kabiliyetlerinin artırılması için; yapısal ve akış analizleri yazılımları ile hızlı prototipleme ekipmanları yatırımı yapılmış olup bu kabiliyetlerin daha da arttırılabilmesi için 2013 yılı için yaklaşık 1 milyon TL yatırım planlanmıştır.

Bu noktada simülasyon bölümü; yapısal analizler ve akış analizleri ile proje ekiplerine tasarım sürecinin kısaltılması için çok büyük katkı sağlamaktadır. Simülasyon ile tasarlanan parça birebir simüle edilerek prototip aşamasına geçmeden tasarım optimizasyonu yapılarak proje büyüklüğüne bağlı olarak proje sürelerini ortalama 1 ay kısaltmaktadır.

Yetkinlik merkezi olarak DemirDöküm Ar-Ge’de CoC Elektronik, CoC Simülasyon, CoC Kablolama, CoC Termal Validasyon bölümleri Ar-Ge Merkezi’ne kazandırılmıştır.

4) Çalışanlar

DemirDöküm Ar-Ge, prensip olarak “açık inovasyon” modeli ile faaliyetlerini sürdürmektedir. DemirDöküm Ar-Ge, tüm dünyayı laboratuvarı olarak görüyor, her türlü fikir ve bilgiyi mutlaka yararlı hale getirmek için kullanıyor. Özellikle inovasyon eğitimleri bu konuda çalışanların gelişimini destekliyor. Yaratıcı fikirlerin ortaya çıkarılması ve bunların sunumu ile ilgili mutlak katkı sağlamayı amaçlıyor.

Çalışanların sürekli gelişimleri için yalın üretim, yabancı dil, 5S, sarı kuşak, kara kuşak, yeşil kuşak, işçi sağlığı ve güvenliği ve meslek eğitimleri de sağlanmaktadır.

Size özel çözümler...

Çift Emişli Hücreli Fanlar



Tek Emişli Santrifüj Fanlar ve Aksesuarları



Çatı Fanları ve Kayış Kasnaklı Fanlar



Yüksek Basıncılı Fanlar - Aksiyal Duvar ve Cam Tipi - Kanal Tipi Radyal Fanlar



Hava Perdeleri ve Hava Kanalları



Havalandırma, Soğutma Aksesuarları ve Susturucular



Aksiyal Aspiratörler



Asenkron Motorlar, Aşırı Yük Termikleri



Filtreler



Ezinç'e Avrupa İnovasyon Ödülü

Güneş Enerjisi sektörünün Oscar'ı olarak kabul edilen Intersolar Innovation Award 2013 ödülünü "Solar Thermal Technologies" klasmanında Ezinç kazandı. Ezinç, bu ödülü alan ilk Türk firması oldu.



Güneş Enerjisi sektörünün nabzını tutan Intersolar Europe Konferans ve Fuarı; Alman Güneş Enerjisi Endüstrisi Kurumu (BSW Solar) ile işbirliği yaparak yenilikçi tasarım ve teknolojileri yakından takip ederek küresel rekabeti artırıp pazara ivme kazandırmak amacıyla 6 yıldır Intersolar Award adı altında Dünya çapında yüzlerce firmanın katıldığı bir sektörel inovasyon ödülü organize etmektedir.

Dünyanın en büyük Güneş Enerjisi konferans ve ticaret fuarı olan INTERSOLAR EUROPE kapsamında düzenlenen Innovation Awards töreni 19 Haziran 2013 günü Münih'te düzenlendi. 101 aday arasından seçilen 7 finalist aday, 15'er dakikalık sunumlarda jüriye ve izleyicilere ürünlerinin inovatif özelliklerini anlattılar. Günün sonunda Avrupa'nın tanınmış güneş enerjisi otorite isimlerinden oluşan jüri ödül sahibini açıkladı.

Kayserili Ezinç, kuruluşunun 30. yılını kutladığı 2013 yılında inovasyon ödülünü Nanosol adlı ürü-

nü ile aldı. Nanosol, son kullanıcının kolayca kurup çalıştırabileceği, pratik, ekonomik ve portatif güneş enerjili su ısıtma sistemidir.

Ezinç A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ezinç, bu ödülü alan ilk Türk firması olduklarını belirterek: "Günümüzde işletmelerin yenilik yapmadan rekabetçi üstünlüklerini, pazar paylarını ve kârlılıklarını koruyabilmeleri mümkün gözükmemektedir bu bağlamda Ar&Ge ve inovasyon kurumların en hayati yapı taşlarından biri haline gelmiştir. Hızla değişen çevre şartları karşısında ayakta kalabilmek ve yarışta bir adım önde olabilmek için inovasyonu, kurumların belkemiği olarak konumlandırmak gerekmektedir. Biz uzun vadeli büyümeyi teknolojiye ve Ar-Ge'ye yaptığımız yatırımlara dayandırarak "sürekli yenilikçilik" vizyonu ile ulusal ve uluslararası piyasalardaki pazar payımızı artırmayı hedeflemekteyiz. Aldığımız Dünya çapındaki bu ödül bize doğru yolda emin adımlarla ilerlemekte olduğumuzu göstermektedir."

Havak

temiz hava
herkese,
her yere

İklimlendirme İçin Güvenilir Ürünler...



HAVA PERDELERİ

- Modüler, endüstriyel, gizli tavan ve soğuk oda modelleri
- Ortam havalı, elektrik ısıtıcı, sıcak su veya buhar ısıtıcı



NEMLENDİRİCİLER

- Elektrot boyler tip nemlendirici
- Ultrasonik nemlendirici
- Atomizer nemlendirici
- Hazır buhar kullanan nemlendiriciler
- Evaporatif nemlendirici



NEM ALICILAR

- Kimyasal
- Oda Tipi



ISI GERİ KAZANIM CİHAZLARI

- Çapraz akımlı
- Rotary
- Adsorption



TEKSTİL HAVA KANALLARI

- Tekstil kanallar
- Slotlu kanallar
- Enjeksiyonlu PVC kanallar
- Membranlı kanallar



ELEKTRİKLİ ISITICILAR

- Konvektör
- Isı Depoları
- Termal Radyatör



HAVA KANALI İMAL MAKİNELERİ

- Otomatik dikdörtgen kanal makinesi
- Flanş makinesi
- Kenet makinesi
- Caka



HAVA DAĞITIM ELEMANLARI

- Menfezler
- Difüzörler
- Damperler
- Panjurlar
- Esnek kanallar
- Flanşlar

Havak

HAVAK ENDÜSTRİ TESİSLERİ TİC. LTD. ŞTİ. Çaycılar Sokak No. 42 Topçular 34050 İSTANBUL
Tel: (0212) 612 27 74 - 501 20 08 Faks: (0212) 501 35 25 E-posta: info@havak.com Web: www.havak.com



Fronius çok sayıda yenilikle büyülüyor

Intersolar 2013'teki 512 m² büyüklüğündeki Fronius fuar standı, çok sayıda ziyaretçinin ilgisini çekti. Smart Grid Ready sloganıyla, kalite lideri Fronius birçok yeniliği tanıttı. Kısa süre önce Plus X Award'u kazanmış olan Fronius Galvo ve Fronius Symo inverterleri tam anlamıyla ziyaretçilerin ilgisini üzerine topladı. Fuar standında ön plana çıkan başka bir ürün ise fotovoltaik tesisleri için özel bir depolama çözümü olan Fronius hybrid inverterdi.



"Fronius 2013 yılının yenilikler yılı olacağını duyurdu. Çok sayıda yeni ürünün yanı sıra birçok yeni özelliği de piyasaya sürüyoruz. Tüm yenilikler Fronius 24 Saat Güneş Vizyonu'nu hayata geçirme hedefini amaçlıyor. Bu vizyon gelecek on yıllarda hayata geçecek enerji kaynaklarını Fronius'un bakış açısıyla yansıtmaktadır" açıklamasında bulunuyor Fronius Solar Elektronik Bölüm Müdürü Martin Hackl.

24 Saat Güneş konsepti akıllı ağlar, akıllı tüketiciler ve akıllı inverterler gerektirmektedir. Smart, bu bağlamda özellikle iletişim kurabilen anlamına gelmektedir. Fronius inverterler halihazırda kapsamlı iletişim

araçlarıyla donatılmıştır. Bu araçlar çok yönlü etkiye sahiptir: son tüketiciye, ev aletlerine, servis teknisyenlerine ve şebeke operatörüne.

Fronius inverterler Smart-Grid'e (Akıllı Şebeke'ye) bağlanabilir

Smart Grid Ready, inverterlerin elektrik ağına ve gelecekte kullanılacak bilgi altyapısına bağlanabilmesi anlamına gelmektedir. Bu amaca yönelik olarak Fronius inverterler gerekli arabirimleri sunmaktadır. Böylece tüm akıllı fonksiyonların 1parametre ayarlarının uzaktan yapılması mümkündür. Bunun sonu-



ALFEN yangın önleme ve yangından korunma amaçlı hidrofor setleri ve pompa grupları güvenilir, etkin, tesisata bağlanmaya hazır hale getirilmiş, kompakt ünitelerdir.

sektör gündemi



Fronius International GmbH Solar Elektronik Bölüm Müdürü Martin Hackl

cunda çok sayıda fotovoltaik sistem bulunacak bir gelecekte enerji sisteminin işlev göstermesi sağlanacaktır.

Martin Heidl: "Fronius inverterler mevcut olarak Advanced Grid Features (AGF'ler) ile donatılmıştır. Örneğin gerilimden bağımsız güç kontrolü gibi aktif ve reaktif güç için kontrol fonksiyonları şebekeden yükün alınması ve eş zamanlı olarak verimin güvence altına alınmasına imkan veriyor" diye açıklıyor.

Standart olarak entegre edilmiş WLAN arabirimi
Fronius International GmbH Solar Elektronik Bölüm Müdürü Martin Hackl: "Inverterler günümüzde yeni zorluklarla karşı karşıyadır. Fakat inverterlerin tükettiği enerji artmamalı, aksine kablolu biçimde sahip-

leri, tüketiciler ve ana şebekeyle iletişime geçebilmeli ve bunların ihtiyaçlarına cevap verebilmelidir" diye açıklıyor.

Yeni Fronius Galvo ve Fronius Symo inverterleri, WLAN arabiriminin standart donanım olarak sunulduğu ilk inverterlerdir. Bir kablo döşenmesi gerektiği ve döşenebileceği bir durumda sistem verimleri akıllı telefon (Fronius Solar.web App) veya PC (Fronius Solar.web) kullanılarak WLAN aracılığıyla çağrılabilir. Buna yönelik olarak Fronius aynı zamanda yeni Fronius Solar.web ile Android, Blackberry ve iOS için yeni uygulamaları tanıtmıştır. Zamana uygun bu uygulamalar fuar ziyaretçilerinin yoğun ilgisini çekmiş ve özellikle kullanıcı dostu olmaları ve verilerin kullanıcıya hitap edecek şekilde hazırlanmasıyla heyecan yaratmıştır.

Fronius hybrid inverter – Özel depolama çözümü

Fronius hybrid inverter Fronius "24 Saat Güneş" vizyonunun temel bir bileşenidir. Fotovoltaik akımın kısa süreli olarak depolanmasını sağlamaktadır. Cihaz inverter ve pilin modüler yapısı ile özel olarak ayarlanabilen depolama büyüklüğü sayesinde ön plana çıkmaktadır. Inverter 2014 yılı içinde piyasaya sürülecektir.

Fronius Galvo ve Fronius Symo Plus X Award'u kazandı

Teknoloji açısından dünya çapında en büyük yeniliklik ödülü, haziran ayının başında Fronius Galvo ve Fronius Symo inverterlere verildi. Bu inverterler, enerji ürün grubu dahilinde üç kategoride de ödülü kazandı: Yüksek kalite, işlevsellik ve ekoloji. Buna ek olarak Fronius Galvo inverter "2013 yılının en iyi ürünü" ödülünü kazandı.



Teba[®]
therm

Always Heats...

DAIWA

Daima ısıtır...



ARAL

MAKİNA MADENİ EŞYA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

**Kalorifer Sobaları,
Kalorifer Kazanları,
Aluminyum Radyatör
Central Heating Systems,
Aluminium Radyator**

Organize Sanayi Bölgesi 8. Cadde No: 16 KAYSERİ / TURKEY
Tel: +90 352 321 28 12 Fax: +90 352 321 28 14 Gsm: 0 555 785 99 65
www.teba.com.tr • info@teba.com.tr
www.daiwa.com.tr

Honeywell Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su "Yılın CEO'su" seçildi

Kısa bir süre önce Türkiye'yi ziyaret eden, Honeywell Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Dave Cote, Chief Executive dergisi tarafından 2013 Yılı'nın CEO'su seçildi.



Honeywell Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Dave Cote, Chief Executive dergisi tarafından "2013 Yılı'nın CEO'su" seçildi. Bu ödül meslektaşları tarafından aday gösterilen ve seçilen başarılı kurumsal liderlere veriliyor. Chief Executive Dergisi'nin Temmuz sayısı kapağının ayrıldığı ödüllere, ChiefExecutive.net adresli web sitesinde de yer veriliyor.

Dave Cote, geçtiğimiz günlerde iş dünyasının önde gelen isimleri ve hükümet yetkilileri ile buluşmak üzere Honeywell'in önemli yüksek büyüme pazarlarından biri olan Türkiye'yi ziyaret etmişti. Honeywell'in stratejik iş birimlerinin (Uzay ve Havacılık, Otomasyon ve Kontrol Çözümleri, Performans Malzemeleri ve Teknolojileri ve Otomotiv Teknolojileri) her biri, Türkiye'de giderek daha faal hale geliyor. Türkiye aynı zamanda Orta Asya'daki mega projelerde Türk yükleniciler ile ortak çalışmalar yürüten Honeywell'in bölgedeki büyümesinde de merkez görevi görüyor. Chief Executive dergisinin verdiği Yılın CEO'su ödülü, Honeywell'in son on yıl içinde Cote'un liderliğinde sergilediği dönüşümü de gözler önüne seriyor. Bu süre zarfında, satışlarını yüzde 71 oranında artırarak 37,7 milyar dolara, geçici hisse başına kârını 1 ise yüzde 197 artırarak 4,48 dolara yükselten Honeywell, yüzde 240 toplam hissedar getirisi de sağlayarak söz konusu dönemde S&P 500 endeksinin üzerinde performans gösterdi.

Bugün küresel bir şirket olarak gelirlerinin yüzde 54'ünü ABD dışından elde eden Honeywell'de bu oran on yıl önce yüzde 41'di. 2003 yılından bu yana, 75'in üzerinde satın alma ve 50 elden çıkarma gerçekleştiren Honeywell, bu yolla dünya çapında ve önemli sektörlerdeki konumunu daha da güçlendiriyor. Honeywell Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Dave Cote ödülle ilgili olarak şunları söyledi: "Chief Executive tarafından Yılın CEO'su olarak seçilmek benim

için büyük bir onur. Honeywell'in ortaya koyduğu performans ve hissedarlarımıza sağladığımız muazzam getiriler ile gurur duyuyorum. Honeywell'i ortak inisiyatifler, davranışlar ve süreçlerin öncülüğünde ilerleyen, küresel ölçekte büyüyen bir şirkete dönüştürdük. 'One Honeywell' kültürümüz büyüme hikayemizin güçlü bir parçasını oluşturdu, çünkü bizi farklı kılan en önemli unsur insanlardır. Daha önceleri büyük ölçüde üretim tabanına dayalı olan portföyümüzün bugün neredeyse yarısını yazılım geliştirme oluşturuyor. İş kollarımıza, ürünlerimize ve hizmetlerimize yeni yatırımlar yapmaya ve tohumlar ekmeye odaklanmaya devam edeceğiz. Son on yıl zarfında çok iş başardık, ancak geleceğimiz konusunda daha da heyecanlıyım, çünkü Honeywell'i çok daha iyi yerler bekliyor. Honeywell'in gelecekteki performansının Chief Executive Dergisi'nin seçimini daha da haklı çıkaracağından şüphem yok."

Dave Cote ayrıca ABD Başkanı Barack Obama tarafından hem (Simpson-Bowles Komisyonu olarak da bilinen) partiler üstü Ulusal Mali Sorumluluk ve Reform Komisyonu'nda, hem de ABD-Hindistan CEO Forumu'nda hizmet etmek üzere atandı. ABD'de Borçları Düzenleme Komitesi'nin İdari Komite Üyesi ve önde gelen seslerinden olan Cote'un, ülke ekonomisinin büyümesi için borçların, yeni işler yaratacak hızla azaltılmasının birincil öncelik olmaya devam etmesi gerektiğine ilişkin sözleri medyada geniş bir biçimde yer alıyor. Cote'un Amerikan Rekabetçilik Gündemi konusundaki planı, borcun azaltılmasına ek olarak enerji politikası, serbest ticaret, altyapı, matematik ve bilim eğitimi ve tazminat yükümlülüğü reformunu da içeriyor.

Yılın CEO'su ödülü adayları, Chief Executive Dergisi'nin 124.000 okuru tarafından belirlendi. Dünyanın önde gelen küresel şirketlerinin CEO'larından oluşan meslektaş Seçim Komitesi en sık aday gösterilen on ismi değerlendirerek kazananı belirledi.

Dave Cote, 2007 yılında Dış Politika Derneği'nden Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülü'nü, 2011 yılında B'nai B'rith International'dan Üstün Başarı Ödülü'nü, 2012 yılında Asya Topluluğu'nun Küresel Liderlik Ödülü'nü, 2012 yılında ise Ekonomik Kalkınma Komitesi'nden Peter G. Peterson İş Dünyası Liderliği Ödülü'nü aldı. 2013 yılında, Cote Barron's dergisi tarafından Dünyanın En İyi CEO'larından biri olarak seçilen Dave Cote, TechAmerica Vakfı tarafından da Kurumsal Liderlik Ödülü'ne layık görüldü.

HERKES İÇİN..

Akıllı Çözümler

Eğitimli uzman kadrosu ile
Anahtar teslim proje-taahhüt işlerinizin tek adresi..

HİZMETLERİMİZ

- *MERKEZİ KLİMA VRV VE VRF SİSTEMLERİ
- *ENDÜSTRİYEL ISITMA-SOĞUTMA SİSTEMLERİ
- *ELOKSAL TESİS KURULUMU
- *CHILLER VE KULE SOĞUTMA SİSTEMLERİ
- *YANGIN SİSTEMLERİ
- *YENİLENEBİLİR ENERJİ
- *KLİMA VE KOMBİ SATIŞ
- SONRASI DESTEK



ODE Yalıtım, European Business Awards'ta Türkiye'yi temsil edecek 40 şirketten biri oldu



Bir dünya markası olma yolunda hızla ilerleyen ODE Yalıtım European Business Awards 2013/2014 ödülleri programında Türkiye'yi ulusal şampiyon olarak temsil edecek firmalar arasında yer aldı. ODE Yalıtım sıkı bir rekabet sonrası 40 Ulusal Şampiyon arasına seçilerek yarışmanın bir sonraki aşaması olan uluslararası 'Ruban d'Honneur' unvanı için yarışacak. Bu kategorideki ödüller ise 2014 Nisan ayı içerisinde açıklanacak.

Global bir marka olma yolunda hızla ilerleyen ODE Yalıtım, başarısını Avrupa'nın en seçkin ödülleri arasında birisinde ulusal şampiyon olarak seçilerek taçlandırıyor. European Business Awards ödül programı kapsamında 40 ulusal şampiyondan birisi olarak seçilen ODE Yalıtım bundan sonraki aşamada ülkemizi temsilen Ruban d'Honneur unvanı için yarışacak. ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, "ODE olarak European Business Awards'ta Türkiye'yi temsilen ulusal şampiyonlar arasında yer almaktan büyük heyecan duyuyoruz. Yalıtım konusunda Türkiye'nin en dinamik şirketlerinden birisi-

yiz. Hem bu alanda yaptığımız yatırımlarla hem de enerji verimliliği ve tasarrufu konularında adeta bir sivil toplum kuruluşu gibi çalışarak Türkiye'nin yalıtım konusunda bilinçlenmesinde büyük katkı sağladık. İşte bu çalışmalarımızın sonucu olarak da European Business Awards ödül programının Çevresel ve Kurumsal Sürdürülebilirlik (Environmental & Corporate Sustainability) kategorisinde Türkiye'yi temsil edeceğiz" dedi. Dünyadan pek çok itibarlı şirketle aynı kategoride yarışmaktan büyük gurur duyduklarını da belirten Turan, "Çekişmeli olacak bir sonraki turu heyecanla bekliyoruz" şeklinde konuştu.

European Business Awards, Avrupa'nın en parlak şirketlerinin dahil olduğu; temelinde yenilikçilik, iş mükemmelliği ve sürdürülebilirlik gibi üç farklı alanda şirketlerin yarıştığı bir ödül programı. Ödül programında, sorumlu hareket ederek faaliyet gösterdikleri alanda sosyal hayatı ve çevreyi olumlu etkileyen ve aynı zamanda yenilikçi ve başarılı uygulamalarla görünürlük ve gelişimlerini yükselten şirketler yarışıyor. Ödül programının ilk aşamasında ulusal şampiyonlar seçilirken bir sonraki aşamada şirketler uluslararası Ruban d'Honneur unvanı için yarışıyorlar. Geçen sene yarışmaya katılan 28 Avrupa birliği üyesi ülke (Türkiye, Ermenistan, Gürcistan ve Kazakistan'da dahil) şirketlerinin toplam iş hacmi 1 Trilyon Avro'ya ulaştı. İnsan kaynağı olarak bakıldığında bu şirketlerde toplamda 2.7 milyon insana istihdam sağlanıyor.

Yarışmada bu yıl tüm Ulusal Şampiyonlar jürinin değerlendirmesi için özel bir video hazırlayacaklar. Jüri değerlendirmesine ek olarak aynı zamanda internet üzerinden de oy kullanılarak, en beğenilen Ulusal Şampiyonlar seçilecek. Seçilen şirket Ulusal Halk Şampiyonu olarak Avrupa Halk Şampiyonluğu için yarışacak. Halk oylamasının 2013 Kasım ayında başlaması planlanıyor.



Yarının çözümleri bugünden...

PM[®]
&M
EL ALETLERİ

Boru Makasları



Havşa Takımları



Boru Kivırmalar



Boru Şişirmeler



Anahtar Takımları



Manometre-Manifold-Şarj Hortumu



Dınar
SOĞUTMA HAVALANDIRMA ISITMA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Duvar tipi yoğuşmalı kazan Evomax, Termo Teknik güvencesi ile Türkiye'ye geliyor

Termo Teknik, Ideal Heating tarafından tasarlanan, ileri teknoloji ürünü duvar tipi yoğuşmalı kazan Evomax'ı Türk kullanıcısının beğenisine sunuyor. Evomax, yüksek verimliliği, küçük hacmi, kullanım kolaylığı ile dikkat çekiyor.



İngiltere merkezli ısıtma sistemleri devi Ideal Stelrad Group'un (ISG) Türkiye'deki iştiraki olarak faaliyet gösteren Termo Teknik; aynı grubun Kraliçe Ödül'ü (Queen's Award) Ideal Heating fabrikasında üretilen duvar tipi yoğuşmalı kazan Evomax'ı Türkiye'ye getiriyor. Termo Teknik güvencesi ve teknik desteği ile Türkiye'de piyasaya sürülecek olan Evomax kazanlar hata oranı sıfıra yakın dayanıklı yapısı, 160 kw'a kadar varan yüksek ısıtma kapasitesi ve yüzde 110'a ulaşan üstün verimlilikleri ile dikkat çekiyor.

sunuyoruz. Ekibimiz kazan projesinin çizimi, projede hangi cihazların kullanılacağı, bağlantıların nasıl yapılacağı gibi tüm teknik konularda Evomax kazan satın alan müteahhitlere ve son kullanıcılara yardımcı olacak."

Çelik kazanlara oranla daha az yer kaplama ve temiz çalışma özelliğine sahip Evomax, diğer kazanlara göre hafif olmasının yanı sıra sessiz çalışması ile de dikkat çekiyor. Evomax istendiği taktirde çatıya da konabiliyor. Hem havuz suyu, hem ısınma, hem de sıcak su konforunu birlikte sağlayan Evomax, enerji tasarrufu, montaj ve kullanım kolaylığı özellikleri ile de öne çıkıyor. Evomax; ileri teknoloji ürünü yapısı ve gelişmiş kontrol sistemleri aracılığıyla özellikle geçiş mevsimlerinde istenilen sıcaklıklarında çalışarak minimum enerji tüketimi ile maksimum konfor sağlıyor.

Evomax, 42, 65, 90, 105, 125, 160 kw ısıtma kapasiteleri ve birlikte çalıştırılabilme özellikleri ile farklı büyüklükteki ısıtma ihtiyaçlarına cevap veriyor.

Binalarda Enerji Performans Yönetmeliği'nin ardından merkezi ısıtma sisteminin zorunlu hale geldiğine dikkat çeken Termo Teknik Merkezi Isıtma Sistemleri Müdürü Hasan Akça, Evomax'ın ihtiyaca en çağdaş şekilde yanıt veren bir sistem olduğunu söyledi. Evomax'ın özellikle yüksek m2 fiyatına sahip projelerde çok önemli bir yer ve verimlilik artışı sağladığını kaydeden Akça, tek bir kazanla hizmet verilebildiği gibi talep edildiğinde 15 adet kazanı birlikte sıralı çalıştırabilme şartıyla 2400 kw'a varan ısıtma kapasitesine ulaşabileceğini vurguladı. Akça, konuyla ilgili şu ek bilgileri verdi: "Ideal Heating şirketi bu kazanların üretiminde çok deneyimli. Ürettiği yoğuşmalı kazanlar Avrupa Birliği ülkelerinde yaklaşık 25 yıldır kullanılıyor. Bu kazanları Türkiye'ye getirerek hem bir ihtiyaca yanıt veriyoruz, hem de Termo Teknik olarak mühendislik hizmeti desteği





STANDART HAVALANDIRMA VE KLİMA SANTRALLARI

HİJYENİK KLİMA SANTRALLARI

ISI KÖPRÜSÜZ KLİMA SANTRALLARI

ABSORBSİYONLU NEM ALMA SANTRALLARI

PAKET TİP HİJYENİK KLİMA CİHAZLARI

DİK TİP PAKET HİJYENİK KLİMA SANTRALLARI

YÜZME HAVUZU KLİMA VE NEM ALMA SANTRALLARI

KANAL TİPİ KLİMA İNCE KLİMA SANTRALLARI

KANAL TİPİ ISI GERİ KAZANIM ÜNİTELERİ

SİLİNDİRİK KANALLAR İÇİN KANAL TİPİ VANTİLATÖRLER

DİKDÖRTGEN KANALLAR İÇİN KANAL TİPİ VANTİLATÖRLER

ÇATI ASPİRATÖRLERİ

FAN-COIL CİHAZLARI

RADYAL FANLI EVAPORATİF SOĞUTUCULAR

HÜCRELİ ASPİRATÖRLER

MENFEZLER



Brandium Ataşehir AVM Aquatherm ve Wavin As'ı tercih etti



Emay İnşaat ve Erko Grup işbirliği ile toplamda 500 milyon USD yatırımla hayata geçirilen Brandium Ataşehir Yaşam ve Alışveriş Merkezi, Deniz Akkaya'nın yaptığı sunumla 29 Mart'ta kapılarını ziyaretçilerine açtı. Word Consumer Academy tarafından Avrupa Kalite Ödülüne layık görülen ve İstanbul'un göbeğinde bir yaşam ve alışveriş merkezi olan Brandium Ataşehir hakkında, Emay İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Çağlar şunları söyledi:

"1,5 yıl gibi kısa sürede tamamlanan, Anadolu Yakası'nın en prestijli projesini hayata geçirdiğimiz için çok mutluyuz ve bu muhteşem tesise günlük 60.000 civarında ziyaretçi bekliyoruz".

Anadolu Yakası'nın en gözde projesi olan Brandium Yaşam ve Alışveriş Merkezi'nin içerisinde 5 yıldızlı ve 4 yıldızlı 2 adet otel ve 1 Avm ile 4 rezidans bloğu yer alıyor. 5 yıldızlı otel konforunu evinize getiren rezidans hizmetleri ile günün her anı şımaracak ve modern bir mimariyle birleşen 3.40 m tavan yüksekliğine sahip dairenizde ya da home-ofisinizde hayatınızın nasıl kolaylaştığına şaşıracaksınız. Misafirlerinizi en özel şekilde ağırlamanız için tasarlanan Brandium Ataşehir'de hizmet verecek olan Silence İstanbul Hotel & Kongre Merkezi, profesyonel kadrosu ve bölgeye getirdiği dinamizm ile misafirlerinizi evlerinde gibi hissettirecek. Ayrıca bünyesinde barındırdığı balo salonları, yüzme havuzları, fitness, spa merkezi ve Türk hamamı gibi ayrıcalıklı imkânları ile de farkına fark katacaktır.

Evinizin yanı başında yer alan sadece bir asansörle ulaşabileceğiniz toplam 120.000 m² lik alana kurulu, 4 katlı alışveriş merkezinde, ev tekstilinden kozmetiğe, elektronikten giyime kadar farklı ürünler sunan 250 adet mağaza bulunmaktadır. Alışverişin çok ötesinde bir deneyimi ziyaretçilerine yaşatmayı amaçlayan mekânda, kültürel faaliyetlere ayrılmış alanlar, gençler ve çocuklar için tasarlanan eğlence merkezleri, dünya mutfaklarından fast fooda kadar farklı seçenekler sunan restoranlar, bowling salonu, sinema ve tiyatro salonları gibi hayata renk katacak pek çok hizmetin yer alması planlanmaktadır.

Misafirlerine yüksek ve benzersiz konfor sağlamayı hedefleyen Brandium Ataşehir, mekanik tesisatında da kalitesinden taviz vermeyerek Gelişim Teknik A.Ş.'nin Türkiye distribütörlüğünü yaptığı markalardan Aquatherm ve Wavin AS'ı tercih etmiştir. 20 seneden fazla Türkiye'de satılan bu sistemler benzersiz dizaynı, orijinallliği, enerji tasarrufu, ürün kalitesi gibi muhteşem kriterleri üzerinde taşımaktadır. % 100 korozyona dayanıklı, özel bir teknikle üretilmiş



ve içerisinde özel fusiolen hammaddesine karıştırılan cam elyaf lifleri bulunan Aquatherm borular, ek sağlamlık özelliği taşımaktadır. Aquatherm tesisatı sayesinde, su ilk kaynaktan çıktığı gibi saf ve temiz bir şekilde kullanıcıya ulaşmaktadır. LEED (enerji ve çevre tasarımı) kriterlerine de uygunluk gösteren Aquatherm boruları bu sayede de ekolojik olarak rakiplerine fark atmaktadır.

Gelişim Teknik A.Ş.'nin yüksek nitelikli ürünlerinden biri olan Wavin AS sessiz boru, sıcak ve kimyasal içerikli atıklara karşı dayanıklı olduğundan ve korozyona uğramadan, delinmeden ve sorun çıkarmadan görevini yerine getirdiğinden dolayı tercih edilmiştir. Yüksek binalarda kullanılması rahat ve güvenli olan bu ürün, üstün ses yalıtım özelliği ile maksimum düzeyde ses geçirmezliği (4lt/sn'de 11dB) sağlamaktadır. Gelişim Teknik A.Ş. gibi, temelde kullanıcılarının rahatlığını ve konforunu temel alan Brandium Ataşehir kurucuları, Gelişim Teknik A.Ş.'nin eşsiz ve kaliteli ürünlerini projelerine dahil ederek kullanıcılarına sağlık, hijyen ve konforu da garantilemiş oldu.



DÜNYANIN HAVASINI TEMİZLİYORUZ...

RULO FİLTRELER

KOMPAKT FİLTRELER

TORBA FİLTRELER

KARBON FİLTRELER

PANEL FİLTRELER

ENDÜSTRİYEL FİLTRELER

HEPA FİLTRELER

FİLTRE AKSESUARLARI



MGT®

AIR FILTERS

www.mgt.com.tr

☎ 444 4 648

Zorlu Enerji Grubu'ndan çocuklara yaz tatili armağanı

Yaz tatilinde, “Zorlu ile Karbon Ayak İzi” kitabını çocuklarla buluşturan Zorlu Enerji, çocuklara karbon ayak izinin nasıl oluştuğunu ve azaltmak için neler yapabileceklerini illüstrasyonlarla ve eğlenceli bir dille anlatıyor.



önemi hakkında çocukları bilgilendirmeyi amaçladıklarını belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: “Çocuklarımızla bugüne kadar enerjiyi ve çevreyi ilgilendiren çeşitli eğitim projelerinde bir araya geldik. Şimdi de onlar için, ‘Zorlu ile Karbon Ayak İzi’ kitabını hazırladık. Çocuklara yaz tatili hediyesi sunmak üzere yayımladığımız bu yeni kitabımızla, çocuklarımızın çevre koruma bilincini güçlendirmek ve özellikle iklim değişikliği konusundaki farkındalıklarını artırmak istiyoruz. Kitabımızı okuyan çocuklar, karbon ayak izinin nasıl oluştuğunu ve günlük hayatlarında gerçekleştirecekleri basit uygulamalarla ayak izlerini nasıl azaltabileceklerini öğrenecekler. Eğlenceli bir dil ve renkli bir görsel dünya yaratarak çocukların bir yandan bilgilenirken bir yandan da keyifli zaman geçirmelerini amaçladık. Çocuklarımız, ‘Zorlu ile Karbon Ayak İzi’ kitabımıza, yine tasarımı ve konsepti çocuklara özel olarak hazırlanan web sitemiz ‘www.enerjisitemiz.com’ adresinden de kolayca ulaşabilecekler.”

Yaz tatilinde, “Zorlu ile Karbon Ayak İzi” kitabını çocuklarla buluşturan Zorlu Enerji, çocuklara karbon ayak izinin nasıl oluştuğunu ve azaltmak için neler yapabileceklerini illüstrasyonlarla ve eğlenceli bir dille anlatıyor. Zorlu Enerji’den yapılan açıklamaya göre, çocuklara, temiz enerji kaynaklarını ve enerjinin doğru kullanımını anlatmak için özel kitaplar tasarlayan Zorlu Enerji Grubu, şimdi de çocukları “Zorlu ile Karbon Ayak İzi” kitabıyla buluşturuyor. Kitabın kahramanı sevimli Yeşil Ejderha, çocuklara karbon ayak izinin nasıl oluştuğunu anlatarak; karbon ayak izinin dünyamıza etkileri ve bireysel olarak karbon ayak izini nasıl azaltabileceği hakkında bilgi veriyor. Açıklamada görüşlerine yer verilen Zorlu Enerji Grubu Kurumsal İletişim Müdürü Şebnem Erverdi, eğlenceli ve eğitici kitaplarla enerji ve enerji kaynaklarının

Sibel Şengül tarafından yazılan ve Halime Keskin tarafından resimlenen kitapta, çocuklar, basit bir tablo yardımıyla yol açtıkları karbon ayak izinin oranını kendisi hesaplayabiliyor. Çıkan sonuca bağlı olarak, yol açtıkları karbon salım oranını evin sıcaklığını 2 derece düşürmek, ambalajlı ürün kullanımını olabildiğince azaltmak, yaşanan bölgede yetiştirilen ürünleri tercih etmek gibi uygulanabilecek basit önerilerle günlük hayatta nasıl azaltabileceklerini de öğreniyorlar.

“Zorlu ile Karbon Ayak İzi”, Zorlu Enerji Grubu tarafından hazırlanan ve bugüne kadar anlatımı ile tasarımı çocuklar tarafından sevilen “Zorlu ile Rüzgar Enerjisi”, “Zorlu ile Doğal Gaz”, “Zorlu ile Jeotermal Enerji”, “Zorlu ile Su Enerjisi” adlı serinin 5. kitabı olarak yayımlandı.

Bu dünya hepimizin!



MAKRO TEKNİK



Hava Kanalı Flanşı ve Aksesuarları, Taşıyıcı L - U - C Perfore Profilleri ve Aksesuarları,
Siyah Havalandırma Kanalları, Kauçuk Yalıtım Malzemeleri, Taş Yünü, Cam Yünü,
Yalıtım Tespitleme Malzemeleri, Yapıştırıcılar, Silikon,
Mastik, Doğal Gaz Boru Kelepçeleri,
Flexible Borular, Fanlar, Bantlar

Havalandırma ve Yalıtım Malzemeleri



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

Değişim yönetimi ve ikinci kuşağın değişimdeki önemli rolü



Tunç Çelik
İSİB Danışmanı
Analiz - Sentez İletişim Danışmanlığı
Kurucu Başkanı

“Analiz Sentez, Türk iş hayatına, yönetimdeki moda kavramları tekrarlayan yerine, bilimsel yöntemleri uygulayarak sonuç alan bir danışmanlık firması olarak gerçek katma değer yaratma iddiası ile kurulmuştur.”

“Firmamızda iş süreçlerini, ürünlerini ve işleyişi sistemli olarak iyileştirmek için gerekli SÜREKLİ GELİŞTİRME GENİ var mı?”



ile firmalarının kurum-sallaşması” bugün çoğu iş sahibi ve yöneticinin en çok önem verdiği konuların başında gelmektedir. Ne var ki, ben bu konunun kafalarda çok net olmadığını, kulağa güzel gelen “kurumsallaşma” kelimesinin anlamının tam olarak algılanmadığını gözlemlemekteyim.

Gözlemim iş sahiplerinin bu konuyu, “bir aile anayasası yazılması” ile başlayan bir süreç olarak gördüğü yönünde. “Dervişin fikri neyse, zikri odur” sözü çok sevdiğim bir sözdür ve zihin netliğinin önemini bize çok güzel anlatır.

Analiz Sentez 2000 yılında, Türk iş hayatına, yönetimdeki moda kavramları tekrarlayan yerine, bilimsel yöntemleri uygulayarak sonuç alan bir danışmanlık firması olarak gerçek katma değer yaratma iddiası ile kurulmuştur. Bu anlayışla birçok projede “kurumsallaşma” kelimesinin ve “aile firmasında kurumsallaşma” kavramlarının gereklerini başarı ile uygulamış ve somut sonuçlar elde etmiş bulunuyoruz. Bu nedenledir ki, burada salt bir düşünceyi değil, yaşanmış deneyimlerimi paylaştığımı altını önemle çizmek isterim. Bu kavramın popülaritesi, iş sahiplerinin ileride kendilerini takip eden kuşağa, işi sağlıklı bir şekilde devretmek istemelerinden kaynaklanıyor. Bir “anayasa” yazılmasının ben bir başlangıç değil ancak bir son olabileceğini söylemek isterim. Keza, esas olan iş süreçleri ve yapıdır. Ancak, uygulamaya geçmiş, uygulanan ilkelerin anlamı ve gücü vardır. İlkelerin yazıldıkları kağıtlar üzerinde bir gücü yoktur.

Bu nedenle bu konuda düşünen iş sahiplerinin kendilerine “Devredilebilir bir sistemim var mı?” ve “Bu işi nasıl devredilebilir bir hale getiririm?” sorularını sormalarını öneririm. Tabi bu soruları, “İkinci kuşağı nasıl devralabilir

hale getiririm?” sorusu takip etmelidir. Her şirketin iyi-kötü belli bir düzeni vardır. Ancak sistem, süreç ve işleyişleri belli bir düzeye gelmiş, karar verme mekanizması ve yönetim organizasyonu belli bir olgunluğa erişmiş, bunları büyük oranda standartlaştırmış bir firma transfer edilebilir bir firmadır.

İnsanlar gibi firmaların da zamanla genleri oluşmaktadır. Firmanızın içindeki öğrenme ve gelişme genine bakınız ve sorunuz; “Firmamızda iş süreçlerini, ürünlerini ve işleyişi sistemli olarak iyileştirmek için gerekli SÜREKLİ GELİŞTİRME GENİ var mı?”

Firmanızda oluşan sorunlar ilk amirler tarafından giderilemiyorsa, üst yönetimin ve başka birimlerin müdahale etmesi gerekiyorsa, birimler arasında çözülemeyen sorunlar çekişme ve gerginliğe neden oluyorsa, burada “devredilebilir düzenin oluşmadığı” söylenebilir.

Bu yazdıklarımın hiçbir firmada “tam ve kusursuz” olmasını beklemiyorum. Bu konularda eksikler olması çok doğaldır, önemli olan bunu bilmek ve bu konuya bilimsel bir tutumla yaklaşmak, mümkün olduğunca özgün ve yeni çözümleri bulmak ve hayata geçirmektir. “Fikir-zikir” ilişkisini yeniden hatırlatmak isterim ...

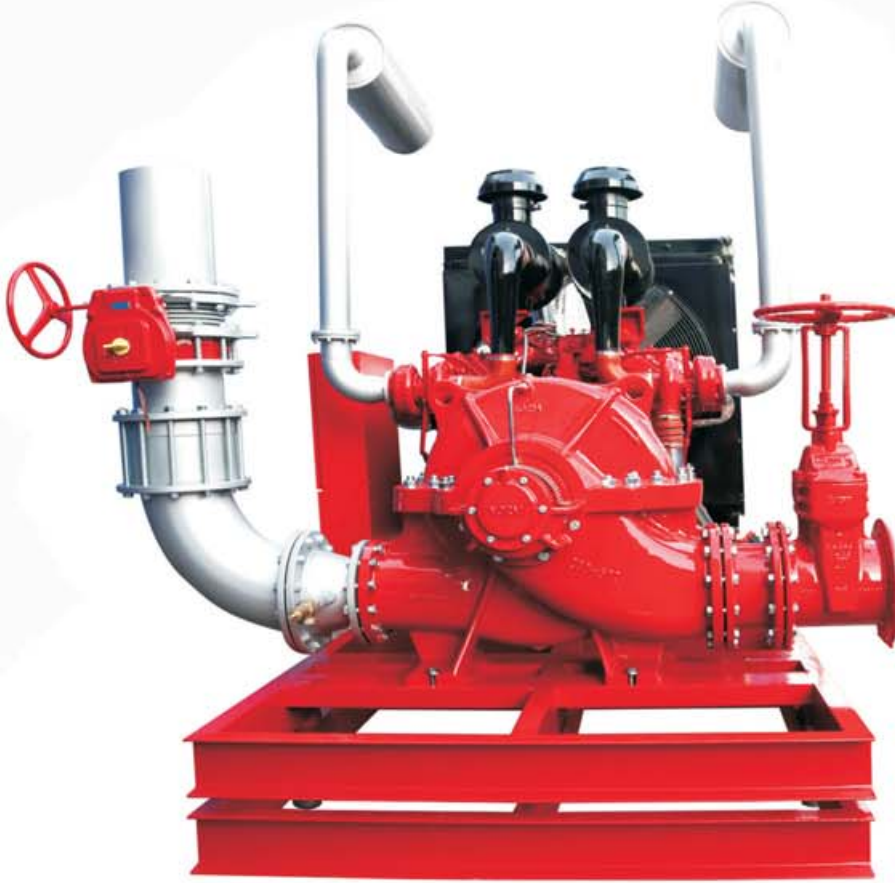
Öncelikle ihtiyaç duyduğumuz kavramı netleştirelim ve bundan sonra “kurumsallaşma” yerine “bilimsel yönetim” kavramını kullanalım. Çünkü bu işin esası budur.

Bilimsel yönetimin ilkelerine uygun olarak kurulmuş ve işleyen iş süreçleri olması durumunda, “sipariş alımından - malzeme tedarikine”, “üretimden - teslimata” kadar işler sorunsuz işler ve verimlilik sağlanabilir. Günümüzde artık verimliliğin yetmediği bir dönemdeyiz.

NFPA 20'ye uyumlu



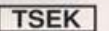
NFPA®
Member Since 03/07
2528677



Yangın Pompaları Yangın Pompa Grupları Yangın Hidroforları



3S POMPA HİDROFOR MAKİNA YEDEK PARÇA PAZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Uzundere Mevkii, Mecidiye Mah. Ağrı Cad. İkbal Sok.
No: 46/A 34930 Sultanbeyli - İSTANBUL - TURKEY
Tel : +90 216 496 71 05 (4 hat) Fax: +90 216 496 71 09
Tel : +90 216 398 54 33-36 Fax: +90 216 496 70 27
www.3spompa.com.tr • info@3spompa.com.tr
www.normpumps.com.tr • info@normpumps.com.tr
www.normpompa.com.tr



“Öncelikle ihtiyaç duyduğumuz kavramı netleştirelim ve bundan sonra “kurumsallaşma” yerine “bilimsel yönetim” kavramını kullanalım. Çünkü bu işin esası budur.”

“Osmanlı’da şehzadeler Manisa ilinde görev yapar, hazırlanırlardı. Keza şehzadelere sorumluluk verilirken ne fazla ağır, ne de fazla hafif bir yükün yüklenmesi tercih edilmezdi.”

“Eğer hiçbir olumlu işaret yoksa o zaman yaklaşımınızı gözden geçirin, hedefinizi değil !”

Artık rekabetçilik önemli; müşterilere rakiplerin sunamadığı neleri sunabildiklerinin sorulduğu bir dönemdeyiz. Bu da firmaların ürün geliştirmesini ve teknolojiye hakim olmasını kaçınılmaz kılmakta.

Bilimsel yönetim, firmaların yönetiminin orta kademe tarafından yapılmasını, liderlerin ise firmaları daha fazla rekabetçi hale getirmesini, bir sonraki aşamaya hazırlamasını adresliyor.

Bu ise, firmaların operasyonel sorunları hızla arkada bırakmasını ve yeni beceri-yetenlik alanlarına hızla yönelmesini gerektiriyor.

Durum böyle iken; takip eden kuşağa nasıl bir rol düşer? Kurucu kuşağı taklit ederek, işi onlar gibi yaparak, işin “kolay” devredilmesi mi sağlanmalı? Yoksa işin devredilebilir hale gelmesi için bir yönetim danışmanlık ekibinin desteğinde mi çalışılmalı? Bunlar kısa-orta vadeli sorular olarak düşünülebilir. Bir de daha uzun vadeli sorular var ki, bence en önemlisi; “bu firmanın ileride büyümesi ve rekabetçi olması için hali hazırda hangi yönünü en çok geliştirmesi gerekiyor?” sorusudur. Devredilebilirlik sorununun çözüldüğü durumlarda, eksikliği fark edilen yeni yetkinlik alanında, devralacak üyenin bu konuda liderlik yapmasını öneriyorum. Devralacak üyelerin birden çok olması durumunda, ilgi ve yeteneklerine uygun olarak, her bir üyeye ayrı bir konuda liderlik yapma sorumluluğu verilebilir. Hatırlayacak olursak, Osmanlı’da şehzadeler Manisa ilinde görev yapar, hazırlanırlardı. Edirne ya da Bursa gibi yakın bir ilde ya da Tahran veya Macaristan gibi bir uç bölgede görev yapmazlardı. Keza şehzadelere sorumluluk verilirken ne fazla ağır, ne de fazla hafif bir yükün yüklenmesi tercih edilmezdi.

Bir diğer örneği de “devredilebilir bir firma olmak” ve bilimsel yönetimin firmaya uyarlanması konusunda vermek istiyorum. Biliyoruz ki demir belli bir prosesten geçerek çelik olur. Bunun hem bilimsel bir yönü, hem de sanatsal bir yönü vardır. Yoksa kılıç yapım ustası ile çırağı arasında bir fark olmazdı değil mi?

2000 yılından beri yürüttüğümüz çalışmaların tümünde, bilimsel yönetimin gereklerini en sade ve etkili bir şekilde duruma uyarladık ve sonuçları iyileştirdik. Bu yaklaşım bizi hiç yarı yolda bırakmadı.

Bilimsel yöntemi doğru ve yaratıcı bir şekilde uygulayarak, durumu reel ve sistemi bütünsel bir gözle görerek, belirlediğiniz hedefleri önce stratejilere, sonra projelere dönüştürerek, kararlılıkla uyguladığınızda firmanızı devredilebilir hale getirebilirsiniz. Bu konuda endişe duymayın ve zaman kaybetmeyin. Unutmayın her şeyi tek başınıza başarmaya mecbur değilsiniz. Unutmayın “Akıllı insanlar akıllarını, daha akıllı olanlar ise başkalarının akıllarını kullanır”.

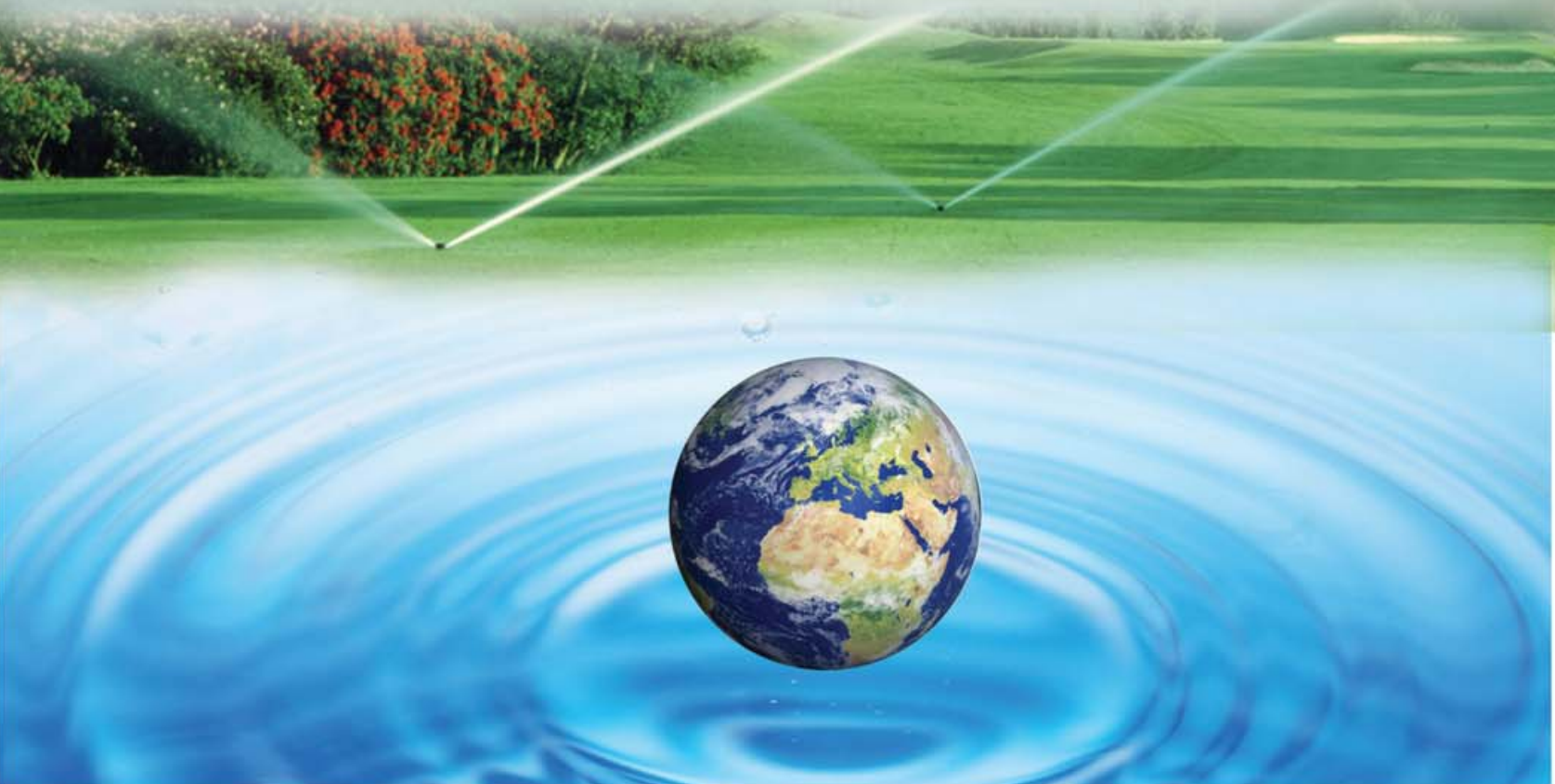
Doğru yolda gidip gitmediğinizi belki ilk üç ayda anlayamazsınız ama altı ila dokuzuncu ayda ilerlediğiniz yolun verdiği işaretlere göre doğru olduğunı anlayabilirsiniz. Eğer hiçbir olumlu işaret yoksa o zaman yaklaşımınızı gözden geçirin, hedefinizi değil !

Sistemdeki ilk iyileştirmeler yapıldıktan, hız ve verim artışı sağlandıktan ve istikrar oluştuktan sonra bununla sakin yetinmeyin. Bu kazanımları derinleştirin ve yaygınlaştırın. Bunu yaparsanız firmanızın genindeki “sürekli iyileştirme geni” gelişmeye başlar ki sizin için en büyük kazanım bu olacaktır. Bunun bir diğer çıktısı da; özgüven, firma içi barış ve artan iş fırsatlarıdır. Burada yeniden odaklanmayı başarmalısınız. Bilimsel yönetimin yaratıcı uygulamaları burada da en önemli yardımcınız olacaktır.

Evet, yazımı “endişelenmek yerine hazırlanmak” diyerek tamamlamak istiyorum. Firmanızı geleceğe taşımak için alternatifleriniz çok. Önce devredilebilir, sonra rekabetçi bir firma olmak için endişelenmek yerine, devralacak üyeye şans ve kendilerini kanıtlama fırsatı verin. Tabii ki onlara en iyi ve doğru bilgi desteği sağlayarak başarılarını kolaylaştırın. Onların başarılarını memnuniyetle izlerken, firmanızın karlılığını artıran, büyüyen adımların sonuçları ile rahatlayın...

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



www.sumakpompa.com - sumak@sumakpompa.com 444 11 62

Özel sektör inşaat yatırımlarını özendirecek önlemler alınmalı

İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Dünder Yetişener:

“Hedeflenen büyümenin gerçekleşebilmesi için bir yandan özel sektör inşaat harcamalarını özendirecek, diğer yandan konut kredilerini satışlardaki ivmeyi sürdürecektir düzeyde tutacak önlemlerin alınması önem taşıyor.”



İMSAD tarafından Türkiye İnşaat sektörü, Türkiye Ekonomisi, Dünya İnşaat sektörü, Dünya Ekonomisi'nin ele alındığı ve aylık olarak yayımlanan rapor Temmuz ayında İMSAD Başkanı Dünder Yetişener'in açıklamalarıyla yayımlandı.

Açıklamasında Yetişener, “Mevsimsel olarak inşaat sektörünün canlı olduğu bu dönemde, inşaat malzemesi sanayicileri olarak açıklanan son verileri dikkatle ve özellikle sürdürülebilirlik açısından iyi değerlendirmeliyiz. Yılın ilk çeyreğinde ekonomimiz yüzde 3 büyürken, inşaat sektöründe bu oran yüzde 5,9 ile pozitif gerçekleşti. Ancak, bu büyümenin tek kaynağı aynı dönemde yüzde 79,7 genişleyen kamu yatırımları oldu ve yüzde 13,4 gerileyen özel sektör yatırımlarının inşaat sektöründeki büyümeye katkısı olmadı. Yılın ikinci çeyreğinde de büyük ölçekli alt yapı projeleri odaklı olmak üzere kamu inşaat harcamalarının hızlı büyümesini sürdürdüğünü görmekteyiz.” açıklamasında bulundu.

Son dönemdeki mega projelerin ve diğer kamu yatırımlarının ekonomiye, inşaat ve inşaat malzemeleri sektörlerine büyük katkısı olacağını belirten Yetişener, söz konusu büyümenin sürdürülebilir olmasının önemine dikkat çekti. Bunun da kamu kurumlarının

yanında özel sektör harcamalarının da beklenen payı almasının büyük önem taşıdığına dikkat çekti.

Yetişener açıklamasının devamında şu bilgilere yer verdi. “Türkiye İstatistik Kurumu’nun yayınladığı inşaat sektörü güven endeksi Haziran ayı verilerine göre mevcut inşaat işleri mevsimsellik ile artışını sürdürürken inşaat işlerinin seviyesi henüz geçen iki yılı yakalayamadı. Son üç aydır yeni alınan inşaat işlerinde ise gerileme yaşanıyor. Bu trende bağlı olarak yılın ilk beş ayında sektörümüzün alt dallarında üretim artışına yol açan talep öncelikle kamunun alt ve üst yapı inşaatlarından daha sonra ise devam etmekte olan inşaat işlerinden kaynaklanıyor.”

“Dış pazarlardaki durgunluk ihracattaki artış performansını da yavaşlatıyor ve ihracatın büyümeye fazla katkısı olmayacağını gösteriyor. Bu koşullarda büyümenin iç pazara dayanarak sağlanabileceği görülüyor. Hedeflenen büyümenin gerçekleşebilmesi için bir yandan özel sektör inşaat harcamalarını özendirecek, diğer yandan konut kredilerini satışlardaki ivmeyi sürdürecektir düzeyde tutacak önlemlerin alınması önem taşıyor.”

“Pazarın canlanması açısından bu süreçte kentsel dönüşümün daha da hızlandırılması, fırsata çevril-

mesi gerektiği inancındayız. Kaliteden taviz verilmeden uygulanmasını istediğimiz kentsel dönüşümün “fiyat değil kalite odaklı” olması gereklidir.”

İMSAD AYLIK RAPORUNA GÖRE TÜRKİYE İNŞAAT VE YAPI SEKTÖRÜ

2013 Yılı İlk Çeyrek Döneminde İnşaat Sektörü Yüzde 5,9 Büyüme Gösterdi

2011 yılında yüzde 11, 5 büyüdükten sonra 2012 yılında sadece yüzde 0,6 büyüme gösteren inşaat sektörü 2013 yılının ilk çeyrek döneminde yüzde 5,9 büyüme sağladı.

Gayrimenkul ve iş faaliyetleri sektörü ise 2013 yılı ilk çeyreğinde yüzde 5,7 büyüdü.

TABLO.1 İNŞAAT SEKTÖRÜ BÜYÜME YÜZDE

DÖNEM	İNŞAAT	GAYRİMENKUL	GSYİH
2011 Q1	15.7	10.4	12.1
2011 Q2	13.5	7.2	9.3
2011 Q3	10.7	10.5	8.7
2011 Q4	7.1	9.2	5.3
2011	11.5	9.3	8.8
2012 Q1	2.4	7.1	3.3
2012 Q2	-0.7	7.2	2.9
2012 Q3	-0.7	5.4	1.6
2012 Q4	1.5	6.6	1.4
2012	0.6	6.6	2.2
2013 Q1	5.9	5.7	3.0

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Özel Sektör İnşaat Harcamaları Küçülürken, Kamu İnşaat Sektörü Çok Hızlı Büyüdü

Yılın ilk çeyrek döneminde özel sektör inşaat harcamaları yüzde 13,4 küçülürken, kamu sektörü inşaat harcamaları yüzde 79,7 büyüdü.

TABLO.2 KAMU VE ÖZEL SEKTÖR İNŞAAT HARCAMALARINDA BÜYÜME YÜZDE

DÖNEM	KAMU SEKTÖRÜ İNŞAAT	ÖZEL SEKTÖR İNŞAAT	GENEL İNŞAAT
2011 Q1	1.1	44.5	15.7
2011 Q2	-1.4	33.8	13.5
2011 Q3	4.4	17.6	10.7
2011 Q4	-7.5	1.0	7.1
2011	-1.0	16.7	11.5
2012 Q1	-4.2	4.0	2.4
2012 Q2	2.3	-1.7	-0.7
2012 Q3	-1.0	-0.3	-0.7
2012 Q4	7.4	-0.4	1.5
2012	1.3	0.4	0.6
2013 Q1	79.7	-13.4	5.9

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

İlk Çeyrek Özel Sektör İnşaat Harcamaları 18,5 Milyar TL İle Geçen Yılın Altında

Özel sektör inşaat harcamaları 2013 yılının ilk çey-

rek döneminde cari fiyatlarla 18,5 milyar TL olmuştur. Harcama büyüklüğü mutlak olarak geçen yılın ilk çeyrek harcamalarının altında kalmıştır. Kamu harcamaları ise 15,1 milyar TL ile son 9 çeyreğin en yüksek harcama büyüklüğü olmuştur. Özel sektör inşaat harcamalarındaki küçülme ise inşaat malzemeleri sanayini olumsuz etkilemektedir.

TABLO.3 KAMU VE ÖZEL SEKTÖR İNŞAAT HARCAMALARI MİLYON TL

DÖNEM	KAMU SEKTÖRÜ	ÖZEL SEKTÖR	TOPLAM İNŞAAT
2011 Q1	7.750	18.128	25.878
2011 Q2	10.895	20.184	31.079
2011 Q3	12.166	18.160	30.236
2011 Q4	10.915	19.767	30.682
2011	41.728	76.240	117.968
2012 Q1	8.279	22.262	30.541
2012 Q2	11.875	22.145	34.020
2012 Q3	12.297	18.800	31.097
2012 Q4	11.915	19.378	31.293
2012	44.366	82.586	126.952
2013 Q1	15.108	18.553	33.661

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

İnşaat Sektöründe İstihdam Geçen Yılın Üzerinde

2013 yılı Nisan ayında inşaat sektöründe istihdam 1,79 milyon ile geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,9 yukarıdadır. Devam eden işler ile istihdam göreceli yüksektir.

TABLO.4 İNŞAAT SEKTÖRÜNDE İSTİHDAM

DÖNEM	TOPAM İSTİHDAM (000 KİŞİ)	İNŞAAT SEKTÖRÜ İSTİHDAM (000 KİŞİ)	İNŞAAT SEKTÖRÜ PAY %
2012 MART	23.817	1.400	5,9
2012 HAZİRAN	25.282	1.828	7,2
2012 EYLÜL	25.367	1.891	7,5
2012 ARALIK	24.766	1.647	6,7
2013 ŞUBAT	24.546	1.530	6,2
2013 MART	24.974	1.603	6,4
29013 Nisan	25.691	1.793	7,0

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

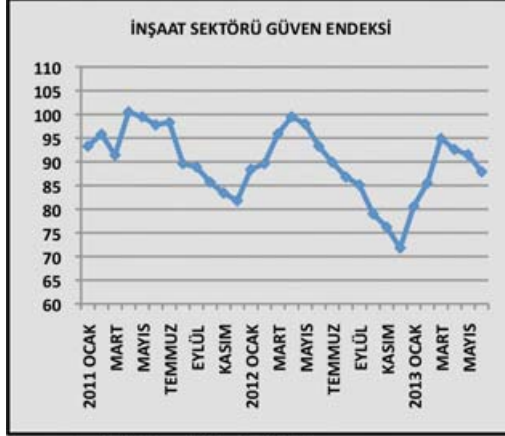
İnşaat Sektöründe Güven Endeksi

Haziran Ayında Geriledi

2012 yılı başından itibaren ekonomide uygulanan soğutma politikaları ile birlikte inşaat sektörü güven endeksi de Mart 2012'den itibaren gerilemeye başlamış ve Aralık 2012'de dip yapmıştı. Yeni yıl ile birlikte hızla toparlanan inşaat güven endeksi durağanlaşmış ve Nisan ile Mayıs aylarında sınırlı bir gerileme eğilimine girmiştir. Haziran ayında ise bu gerileme eği-

liminin sürdüğü görülmektedir. İnşaat sektöründe güven endeksi Haziran ayında 4 puan, son üç ayda ise 7 puan gerilemiştir.

ŞEKİL.1 İNŞAAT SEKTÖRÜ GÜVEN ENDEKSİ 2010=100

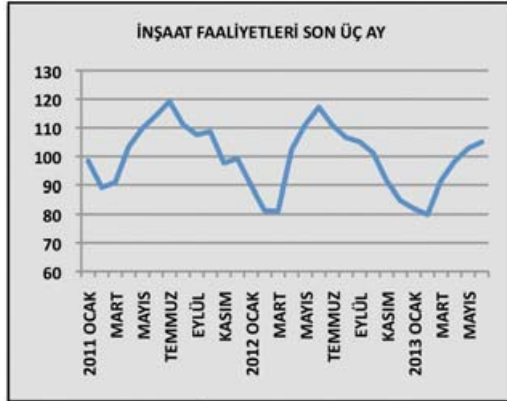


Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Mevcut İnşaat İşleri Artış Eğilimi Haziran Ayında da Devam Etti

Ocak ayından itibaren mevcut inşaat işlerinde bir toparlanma ve artış yaşanmaktadır. Haziran ayında da artış eğilimi mevsimsellik katkısı ile de devam etmiştir. Ancak ulaşılan seviye geçen yılın halen altındadır. Özel sektör açısından mevcut iş seviyesi beklentilerin altında kalmaya devam etmektedir.

ŞEKİL.2 SON ÜÇ AY İNŞAAT FAALİYETLERİ 2010=100



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Yeni Alınan İnşaat İşleri Haziran Ayında Geriledi

İnşaat sektöründe yeni alınan işlerde toparlanma Mayıs ayına kadar devam etmiştir. Yeni alınan işler Aralık 2012'de dip noktasına ulaştıktan sonra kademeli olarak artmıştır. Ancak Haziran ayında yeni alınan inşaat işlerinde bir gerileme yaşanmıştır.

Yeni alınan işlerin seviyesi Haziran ayı itibarıyla henüz 2011 ve 2012 yılı zirvelerinin de altındadır.

ŞEKİL.3 YENİ ALINAN İNŞAAT İŞLERİ 2010=100



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

İlk Çeyrekte Alınan Konut Yapı Ruhsatları Yüzde 9,3 Arttı

2013 yılı ilk çeyrek döneminde alınan yeni konut yapı ruhsatları sayısı 157.760 olmuştur. Alınan yapı ruhsatları geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 9,3 artarken, bir önceki çeyrek döneme göre yüzde 30,2 gerilemiştir. Konutlarda yüzde 1 KDV uygulamasının sona ermesi öncesi alınan yapı ruhsatlarında görülen artış yeni yılın ilk çeyreğinde sınırlanmıştır. Alınan konut yapı izinleri ise son iki yıldır genişleyen yeni konut stokunun arzı ile artışını sürdürmektedir.

TABLO.5 ALINAN KONUT YAPI RUHSATI VE KULLANIM İZİN BELGELERİ

DÖNEM	YAPI RUHSATI DAİRE SAYISI	YAPI KULLANIM İZİN BELGESİ DAİRE SAYISI
2011 Q1	110.619	105.973
2011 Q2	164.694	144.694
2011 Q3	154.923	139.341
2011 Q4	220.049	165.155
2011	650.285	555.163
2012 Q1	144.405	115.761
2012 Q2	231.966	129.562
2012 Q3	168.116	123.645
2012 Q4	225.873	177.980
2012	770.360	546.948
2013 Q1	157.769	148.812

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Konut Satışlarında Yeni İstatistik Yöntemi

Türkiye İstatistik Kurumu 2013 yılı ilk çeyrek döneminden itibaren konut satışı istatistiklerini yenilemiş ve ipotekli konut satışı verilerini de açıklamaya başlamıştır. Böylece konut satışı verileri yükselmiş ve gerçeği yansıtmaya başlamıştır. TÜİK verileri geçmiş dört yıl için de yeni yönteme göre güncellenmiştir.

Konut Satışları Yılın İlk Çeyreğinde Yüzde 89,0 arttı

2013 yılı ilk çeyrek döneminde konut satışları 273.826 adet olarak gerçekleşmiştir. Yılın ilk çeyreğindeki konut satışları geçen yılın ilk çeyrek dönemine göre yüzde 89, bir önceki çeyrek döneme göre ise yüzde 28,2 artmıştır.

Konut satışlarındaki artışta yüzde 1 KDV'li konut alımından istifade edilmesi ile birlikte aylık konut kredisi faizlerinin yüzde 0,8' e kadar gerilemesi etkilidir.

TABLO. 6 KONUT SATIŞLARI

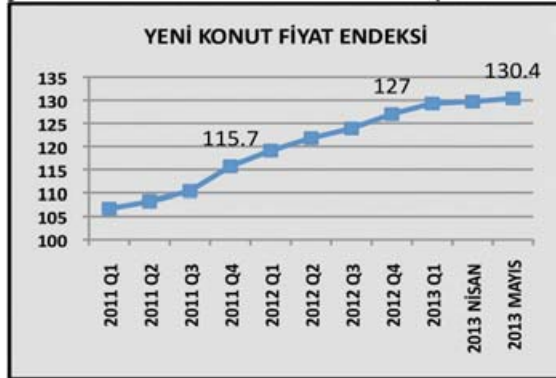
DÖNEM	TOPLAM KONUT SATIŞLARI	İPOTEKLİ KONUT SATIŞLARI	DİĞER KONUT SATIŞLARI
2011 Q1	173.949	82.878	91.071
2011 Q2	194.888	87.580	107.308
2011 Q3	162.648	60.894	101.754
2011 Q4	176.790	57.923	118.867
2011	708.275	289.275	419.000
2012 Q1	144.845	48.753	96.092
2012 Q2	173.515	67.840	106.035
2012 Q3	170.313	66.790	103.543
2012 Q4	212.928	87.113	125.815
2012	701.621	270.136	431.485
2013 Q1	273.826	115.508	158.318

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Yeni Konut Fiyatlarında Artış Yavaşlıyor

Yeni konut fiyatları Mayıs ayı sonu itibarıyla yıllık yüzde 7,1 artış göstermiştir. Fiyat artışları son üç aydır yavaşlamaktadır.

ŞEKİL.4 YENİ KONUT FİYAT ENDEKSİ (2010=100)



Kaynak: GYODER-REIDIN Yeni Konut Fiyat Endeksi

Yılın İlk Çeyrek Döneminde Konut Kredisi Kullanan Sayısı 152.495 ile Zirvede

2013 yılının ilk çeyrek döneminde yeni konut kredisi kullanan sayısı 152.495 kişi olurken, 12,34 milyar TL tutarında kredi alınmıştır. Son iki çeyrekte kullanılan konut kredisi sayısı hızla artmıştır.

Konut kredisi faizlerindeki gerileme konut kredisi kullanımını teşvik etmektedir. Yeni konut kredisi kullanımındaki artış ile konut satışlarındaki hızlı artışta örtüşmektedir. (Tablo7)

Aylık Konut Kredisi Ortalama Faiz Oranı Yükselmeye Başladı

Merkez Bankası'nın uygulamakta olduğu faiz indirimleri sonucu tüm faiz oranları ile birlikte konut kredisi faiz oranları Mayıs ayına kadar gerileme eğilimi içindeydi.

TABLO.7 DÖNEM İÇİ YENİ KONUT KREDİSİ KULLANIMI

DÖNEMLER	KREDİ MİLYON TL	KREDİ ADEDİ
2011 Q1	9.771	135.164
2011 Q2	9.379	124.631
2011 Q3	5.327	75.063
2011 Q4	5.279	79.175
2011	29.756	414.033
2012 Q1	4.799	66.589
2012 Q2	6.814	87.843
2012 Q3	6.521	85.355
2012 Q4	10.333	133.006
2012	28.467	372.793
2013 Q1	12.339	152.495

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği

Konut kredisi aylık faiz oranları 2012 sonunda aylık ortalama yüzde 0,94 iken Mayıs ayı sonunda ise yüzde 0,80'e kadar gerilemişti. Ancak Haziran ayında FED kararlarının etkisi ve içeride yaşanan olayların etkisi sonucu faiz oranları yeni bir artış sürecine girmeye başlamıştır.

Buna bağlı olarak konut kredisi faiz oranları da Haziran ayından itibaren artmaya başlamıştır. Aylık ortalama konut kredisi faiz oranı Temmuz ayında yüzde 0,86'ya yükselmiştir. En düşük seviyelerinden dönen konut kredisi faiz oranlarının önümüzdeki dönemde kademeli bir artış eğilimi göstermesi beklenmektedir.

ŞEKİL.5 KONUT KREDİSİ FAİZ ORANLARI



Kaynak: Ekonomi ve Strateji Danışmanlık Hizmetleri

Toplam Konut Kredileri Yıllık Büyümesi Mayıs Ayında Yüzde 26'ya Yükseldi

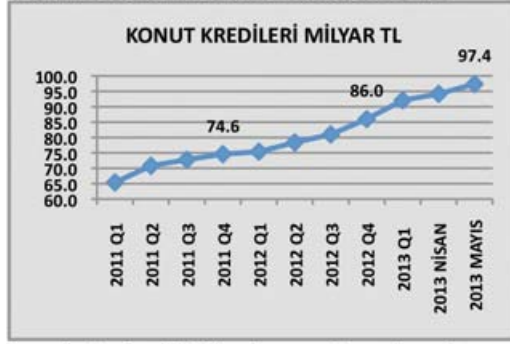
Mayıs ayı sonunda toplam konut kredileri 97,4 milyar TL'ye ulaşmıştır. İlk beş ayda yıllık artış hızlanmış ve yıllık büyüme yüzde 26'ya yükselmiştir. (Şekil 6)

Çimento ve Hazır Beton Üretiminde

İlk Beş Ayda Hızlı Büyüme

Yılın ilk beş ayında çimento sanayi üretimi yüzde 22,1, hazır beton üretimi yüzde 18,0 ve inşaat amaçlı beton üretimi yüzde 17,3 ile hızlı artışlar göstermiştir.

ŞEKİL.6 KONUT KREDİLERİ STOKU



Kaynak: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

İnşaat amaçlı alçı ürünleri ile kireç ve alçı üretiminde de büyüme göreceli olarak yüksektir. İnşaat malzemeleri içinde ağırlıklı olarak yer alan inşaat demiri üretimi yüzde 3,7, çelikten profiller ise yüzde 10,5 büyüme göstermiştir. Plastik inşaat malzemelerinde büyüme yılın ilk beş ayında yüzde 8,6 olmuştur. Fırınlanmış kilden tuğla ve karo malzemelerinde büyüme yüzde 7,4, taş ve mermer ürünlerinde ise yüzde 4,9 olarak gerçekleşmiştir. İnşaat boyalarında yılın ilk dört ayında üretim artışı yüzde 2,5 ile zayıf kalmıştır.

Yılın ilk dört ayında düz cam ürünleri imalatı yüzde 4,9, teknik camlar imalatı ise yüzde 0,1 gerilemiştir. Seramik sıhhi ürünler imalatı ile seramik karo imalatı ise yılın ilk dört ayında gerileme göstermiştir.

Talep; Kamu Yatırımlarından ve Devam Eden İnşaatlardan Gelirken İhracatın Talep Katkısı Daha Sınırlı Kalıyor

2013 yılının ilk beş ayında inşaat malzemeleri sanayindeki alt sektörlerde üretim artışına yol açan talep öncelikle kamunun alt ve üst yapı inşaatlarında daha sonra ise devam eden inşaat işlerinden kaynaklanmaktadır. İhracat artışı ile dış talep etkisi ise çoğu sektörde sınırlı kalmaya devam etmektedir.

Mayıs ayında Üretim Artış Hızları Belirgin Şekilde Yavaşladı

Yılın ilk dört ayında üretim artış temposu göreceli yüksek gerçekleşirken Mayıs ayında belirgin bir yavaşlama ortaya çıkmıştır. Çimento üretiminde artış yüzde 0,4'e, hazır beton üretiminde ise artış yüzde 1,2'ye gerilemiştir. İnşaat amaçlı beton ürünleri imalatında ise geçen yılın altında kalan bir üretim olmuştur. Aynı şekilde ilk dört ayda hızlı üretim artışı görülen kireç ve alçı imalatı ile çelikten tüpler ve profillerin üretim hızı da yavaşlamıştır.

İhracat Artış Performansı Yavaşlıyor

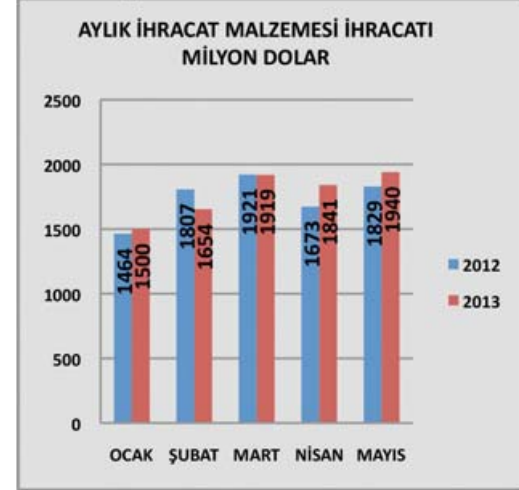
2013 yılının ilk aylarında inşaat malzemesi ihracatında artış performansı yavaşlamıştır. İlk beş ayda ihracat 8,85 milyar dolar ve ihracat artışı sadece yüzde 1,8 olmuştur.

TABLO.8 ALT SEKTÖRLERDE SANAYİ ÜRETİMİ
BÜYÜME MAYIS VE OCAK-MAYIS YÜZDE

ALT SEKTÖRLER	İLK 5 AY	MAYIS
BİNA DOĞRAMA. VE MARANGOZ ÜRÜN.	27,5	16,0
ÇİMENTO	22,1	0,4
HAZIR BETON	18,0	1,2
İNŞAAT AMAÇLI ALÇI ÜRÜNLERİ	17,3	18,4
İNŞAAT AMAÇLI BETON ÜRÜNLERİ	14,9	-0,8
METAL YAPI VE YAPI PARÇALARI	13,0	5,7
KİREÇ VE ALÇI İMALATI	11,1	0,1
ÇELİKTE TÜPLER VE PROFİLLER	10,5	2,0
SOĞUTMA VE HAVALANDIRMA DONANIM	10,0	22,7
KABLOLAR	8,8	15,3
PLASTİK İNŞAAT MALZEMELERİ	8,6	0,4
PARKE VE YER DÖŞEMELERİ	8,2	0,5
FIRINLANMIŞ KİLDEN TUĞLA, KARO VB	7,4	-1,3
ELEKTRİKLİ AYDINLATMA EKİPMANLARI	5,3	7,9
TAŞ VE MERMER ÜRÜNLERİ	4,9	-3,7
İNŞAAT DEMİRİ VB	3,7	5,3
İNŞAAT BOYA VERNİK VB KAPLAYICILAR	2,5	9,6
TEKNİK CAMLAR	-0,1	22,7
SERAMİK SİHHİ ÜRÜNLER İMALATI	-1,7	-7,5
SERAMİK KARO VE KALDIRIM TAŞLARI	-4,5	0,6
DÜZ CAM İMALATI	-4,9	-15,3
MERKEZİ ISITMA RADYATÖRLERİ	-5,2	-12,3
KİLİT VE MENTEŞE İMALATI	-5,4	-16,9
METALDEN KAPI VE PENCERE	-8,1	3,7
DUVAR KAĞITI	-16,7	-10,3

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

ŞEKİL.7 İNŞAAT MALZEMELERİ İHRACATI AYLIK



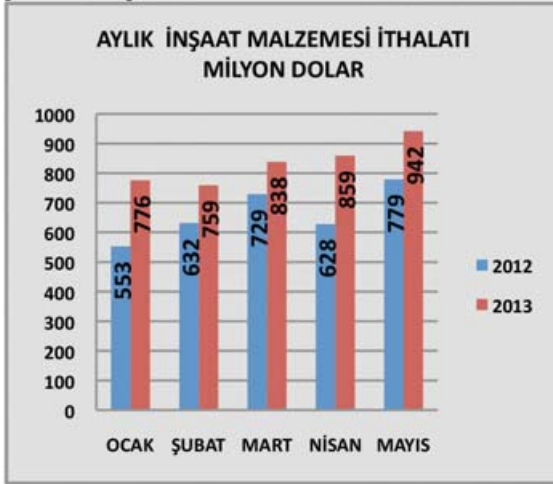
İthalat Artışı Hızlanıyor

Yılın ilk beş ayında inşaat malzemesi ithalatı 4,17 milyar dolar olurken, ithalat geçen yılın ilk beş ayına göre yüzde 25,7 artmıştır. (Şekil 8)

Yıllık İhracat 21,29 Milyar Dolar

2013 yılının Mayıs ayı itibarıyla inşaat malzemeleri yıllık ihracatı 21,29 milyar dolara ulaşmıştır. Yılbaşından bu yana ihracat artışı zayıf kalmaktadır. Pazarlardaki yavaşlama ihracatı olumsuz etkilemektedir. (Şekil 9)

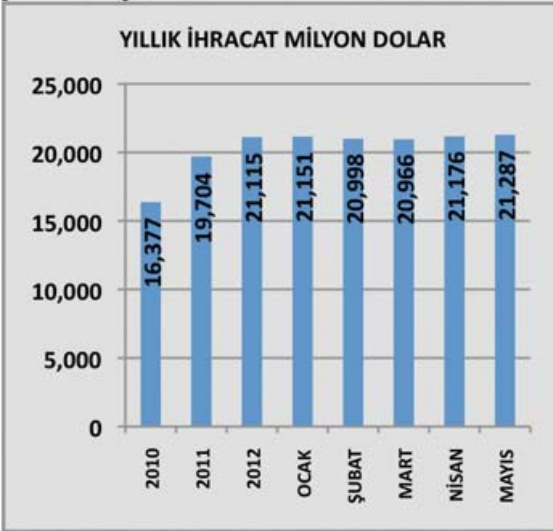
ŞEKİL.8 İNŞAAT MALZEMELERİ İTHALATI AYLIK



Yıllık İthalat 9,4 Milyar Dolara Ulaştı

Mayıs ayı sonu itibarıyla yıllık inşaat malzemeleri ithalatı 9,4 milyar dolara ulaşmıştır. (Şekil 10)

ŞEKİL.9 İNŞAAT MALZEMELERİ İHRACATI YILLIK



ŞEKİL.10 İNŞAAT MALZEMELERİ İTHALATI YILLIK



TABLO.9 İNŞAAT MALZEMELERİ İHRACATI OCAK-MAYIS MİLYON DOLAR

SEKTÖRLER	2012	2013	DEĞİŞİM%
ALÇI	28,3	34,2	21,0
ÇİMENTO	323,4	379,8	17,4
BOYALAR VE VERNİKLER	152,1	177,8	16,9
PLASTİK İNŞAAT MALZEMELERİ	499,5	538,5	7,8
AĞAÇTAN İNŞAAT MALZEMELERİ	170,5	178,3	4,6
DUVAR KAĞITLARI	5,8	4,4	-23,5
İŞLENMİŞ TAŞLAR (MERMER, GRANİT)	370,6	432,8	16,8
MİNERAL YÜNLER	9,9	10,4	4,6
ASFALT, ALÇI, ÇİMENTO VE BETONDAN EŞYA	67,8	67,9	0,1
TUĞLALAR, KAROLAR, KİREMİTLER	2,6	2,8	10,2
SERAMİK KAPLAMALAR	245,7	245,6	0,0
SERAMİK SAĞLIK GEREÇLERİ	77,0	83,7	8,7
DÜZ CAM, YALITIM CAMI, CAM TUĞLA	47,2	44,6	-5,6
CAM YÜNÜ	44,6	42,2	-5,4
DEMİR ÇELİK ÇUBUK, PROFİL, TELLER VE ÇİVİ	3.048,2	2.715,3	-10,9
DEMİR ÇELİKTEN BORU VE BORU BAĞLANTI PARÇA	726,0	704,4	-3,0
DEMİR ÇELİKTEN İNŞAAT AKSAMI	522,6	577,9	10,6
DEMİR ÇELİK VİDA, CİVATA SOMUN	115,0	124,7	8,4
DEMİR ÇELİKTEN RADYATÖRLER	167,8	161,2	-3,9
DEMİR ÇELİK SAĞLIK GEREÇLERİ	32,6	33,6	3,2
ALÜMİNYUMDAN İNŞAAT MALZEMESİ VE AKSAMI	336,5	358,9	6,7
ALÜMİNYUMDAN SAĞLIK GEREÇLERİ	29,3	40,2	37,1
KİLİTLER VE DONANIM EŞYASI	205,2	224,4	9,3
ISITMA VE SOĞUTMA CİHAZLARI	297,9	328,8	10,4
ASANSÖRLER VE LİFTLER	16,5	18,6	12,4
MUSLUKLAR VE VANALAR	127,2	158,1	24,4
ELEKTRİK MALZEMELERİ	196,8	222,0	12,8
YALITIMLI KABLOLAR	631,0	679,8	7,7
AYDINLATMA CİHAZLARI	92,1	109,7	19,2
PREFABRİK YAPILAR	104,7	153,2	46,3
İNŞAAT MALZEMELERİ	8.694,5	8.853,8	1,8

Çalışmada yer alan tüm dış ticaret verilerinin sayısal kaynağı Türkiye İstatistik Kurumu'dur.

TABLO.10 İNŞAAT MALZEMELERİ İTHALATI OCAK-NİSAN MİLYON DOLAR

SEKTÖRLER	2012	2013	DEĞİŞİM %
ALÇI	2,6	3,2	23,9
ÇİMENTO	4,0	3,8	-5,7
BOYALAR VE VERNİKLER	195,6	231,2	18,2
PLASTİK İNŞAAT MALZEMELERİ	145,7	166,6	14,3
AĞAÇTAN İNŞAAT MALZEMELERİ	255,7	298,2	16,6
DUVAR KAĞITLARI	16,9	21,1	25,0
İŞLENMİŞ TAŞLAR (MERMER, GRANİT)	74,3	98,8	33,0
MİNERAL YÜNLER	21,3	22,7	6,6
ASFALT, ALÇI, ÇİMENTO VE BETONDAN EŞYA	18,7	37,0	97,4
TUĞLALAR, KAROLAR, KİREMİTLER	0,2	1,4	779,1
SERAMİK KAPLAMALAR	23,1	36,4	57,6
SERAMİK SAĞLIK GEREÇLERİ	3,5	3,6	2,6
DÜZ CAM, YALITIM CAMI, CAM TUĞLA	47,4	68,7	44,9
CAM YÜNÜ	66,0	69,4	5,2
DEMİR ÇELİK ÇUBUK , PROFİL, TELLER VE ÇİVİ,	236,8	250,7	5,9
DEMİR ÇELİKTEN BORU VE BORU BAĞLANTI PARÇA	296,0	404,4	36,6
DEMİR ÇELİKTEN İNŞAAT AKSAMI	68,6	79,2	15,4
DEMİR ÇELİK VİDA, CİVATA SOMUN	214,3	242,9	13,4
DEMİR ÇELİKTEN RADYATÖRLER	7,3	8,0	8,9
DEMİR ÇELİK SAĞLIK GEREÇLERİ	5,9	6,6	11,8
ALÜMİNYUMDAN İNŞAAT MALZEMESİ VE AKSAMI	23,1	48,9	112,0
ALÜMİNYUMDAN SAĞLIK GEREÇLERİ	10,5	17,1	62,7
KİLİTLER VE DONANIM EŞYASI	213,9	229,0	7,0
ISITMA VE SOĞUTMA CİHAZLARI	403,1	724,4	79,7
ASANSÖRLER VE LİFTLER	37,6	35,1	-6,5
MUSLUKLAR VE VANALAR	232,0	290,4	25,1
ELEKTRİK MALZEMELERİ	410,3	448,8	9,4
YALITIMLI KABLOLAR	129,4	133,6	3,2
AYDINLATMA CİHAZLARI	148,0	186,3	25,8
PREFABRİK YAPILAR	8,8	6,2	-29,6
İNŞAAT MALZEMELERİ	3.320,6	4.173,6	25,7

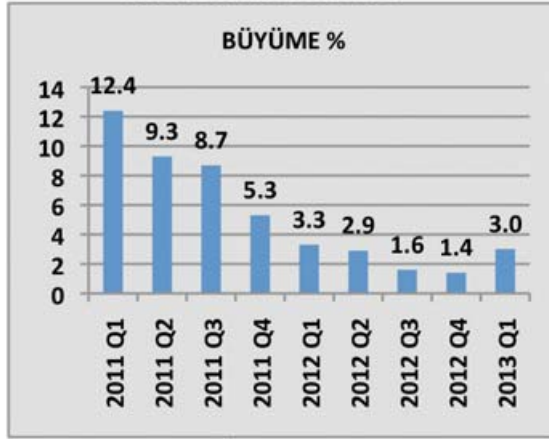
Gruplandırmalar için uluslararası sınıflandırmalar kullanılmıştır. İnşaat malzemesi toplam verileri Çalışma Ekibi tarafından hesaplanmaktadır.

TÜRKİYE EKONOMİSİ

2013 Yılı İlk Çeyrek Döneminde Ekonomide Büyüme Yüzde 3,0

2012 yılında ekonomideki soğutma önlemleri ile yavaşlayan ekonomi 2013 yılının ilk çeyrek döneminde yüzde 3,0 büyüdü. Böylece son üççeyrek dönemin üzerinde bir büyüme gerçekleştirmiştir.

İlk çeyrek büyüme verisi yıllık yüzde 4,0 hedefi ile uyumlu görünmekle birlikte halen ekonomideki mevcut büyüme (ikinci çeyrek faaliyetleri ile birlikte) temposu yüzde 3,0-3,5 seviyesindedir.

ŞEKİL.11 ÇEYREK DÖNEMLER İTİBARIYLA EKONOMİK BÜYÜME

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

TABLO.12 BÜYÜMENİN KAYNAKLARI; YATIRIMLAR

DÖNEM	GSMH	KAMU YATIRIM HARC. HARC.	ÖZEL SEKTÖR YATIRIM HARC. HARC.
2011 Q1	12.4	0.0	44.6
2011 Q2	9.3	0.9	33.8
2011 Q3	8.7	1.6	17.6
2011 Q4	5.3	-8.6	1.0
2011	8.8	-2.2	22.3
2012 Q1	3.3	-2.1	1.0
2012 Q2	2.9	3.6	-3.6
2012 Q3	1.6	6.5	-6.2
2012 Q4	1.4	21.4	-9.2
2012	2.2	8.9	-4.5
2013 Q1	3.0	81.9	-9.1

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Ekonomik Büyümeye Kamu Katkısı

2013 yılının ilk çeyrek döneminde gerçekleşen yüzde 3,0 büyümeye kamunun katkısı beklentilerin çok üzerinde olmuştur.

Yılın ilk çeyreğinde özel tüketim harcamaları Kamu tüketim harcamaları yüzde 3,0 büyürken, kamu tüketim harcamaları yüzde 7,2 büyüme göstermiştir.

TABLO.11 BÜYÜMENİN KAYNAKLARI; TÜKETİM

DÖNEM	GSMH	ÖZEL KESİM TÜKETİM HARCMA.	KAMU TÜKETİM HARCMA.
2011 Q1	12.4	12.5	7.0
2011 Q2	9.3	8.1	9.0
2011 Q3	8.7	7.5	10.3
2011 Q4	5.3	3.3	-3.7
2011	8.8	7.7	4.7
2012 Q1	3.3	-0.4	5.5
2012 Q2	2.9	-1.3	4.4
2012 Q3	1.6	-0.4	5.5
2012 Q4	1.4	-0.8	7.1
2012	2.2	-0.7	5.7
2013 Q1	3.0	3.0	7.2

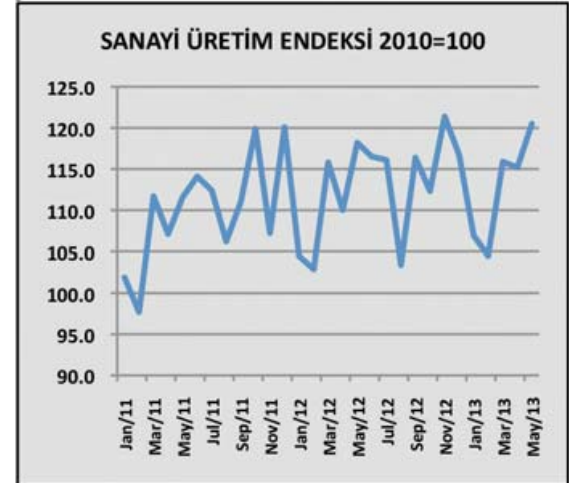
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Kamu Yatırım Harcamalarında Sıçrama, Özel Sektör Yatırımlarında Hızlı Küçülme

Yatırım harcamaları içinde ise özel sektör yatırım harcamalarında yüzde 9,1 küçülme dikkat çekicidir. İnşaat harcamalarını da kapsayan özel sektör yatırımlarındaki bu küçülme inşaat malzemeleri sanayi için de talepte zayıflamaya yol açmaktadır. Buna karşın kamu yatırımlarında yüzde 81,9 gibi önemli bir sıçrama yaşanmış olup bu da inşaat malzemeleri sanayini olumlu etkilemektedir.

Sanayi Üretiminde Büyüme Mayıs Ayında Yüzde 1,95 İle Yeniden Yavaşladı

2013 yılının ilk üç ayında sanayi üretiminde büyüme ortalama yüzde 1,4 olurken, Nisan ayında büyüme yüzde 4,6 olmuştur. Mayıs ayında ise büyüme yüzde 1,95 ile yeniden yavaşlamıştır.

ŞEKİL.12 SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ 2010=100

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

İşsizlik Nisan Ayında Yüzde 9,3

İşsizlik oranı mevsimsellik etkisi ile birlikte Ocak ayında yüzde 10,6'ya kadar yükseldikten sonra Nisan ayında yeniden yüzde 9,3'e gerilemiştir. İşsizlik geçen yılın aynı ayına göre 0,3 puan daha yüksektir.

Çevre Dostu
Enerji Tasarruflu



FAN TEKNOLOJİSİNDE
20 YILLIK TECRÜBE



DÜNYA'NIN HAVASINI
DEĞİŞTİREN MARKA

GLOBAL SATIŞ

YÜKSEK
TEKNOLOJİLİ
ÜRETİM

BAHÇIVAN®

Elektrik Motor San. Tic. Ltd. Şti.

www.bahcivanmotor.com.tr



Ömerli Köyü Maltepe Mevkii No:5 Hadımköy / İstanbul / Türkiye

Tel: (+90) 212 771 48 48 (pbx)

Fax: (+90) 212 771 48 42

Eposta: sales@bahcivanmotor.com.tr

ŞEKİL.13 İŞSİZLİK

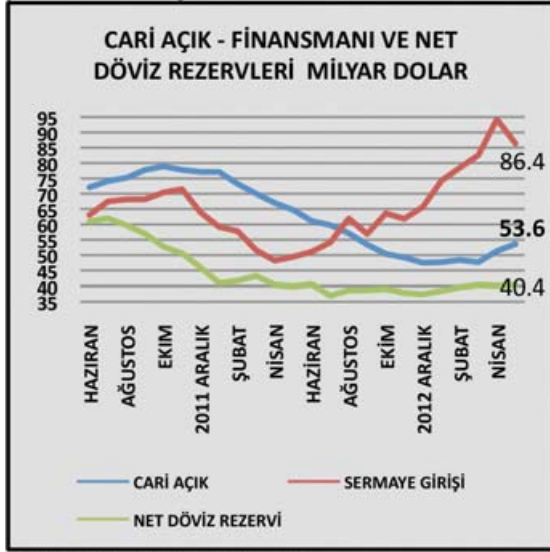


Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Cari Açıkta Kontrollü ve Beklentiler Çerçevesinde Artış

Cari açık yılbaşından itibaren tekraren kontrollü bir artış eğilimine girerken, Mayıs ayı sonu itibarıyla yıllık bazda 53,6 milyar dolara ulaşmıştır. Cari açığı kademeli artış sürecektir. Cari açığı artış kontrollü olup henüz bir risk oluşturmamaktadır.

ŞEKİL.14 CARİ AÇIK VE FİNANSMANI



Kaynak: T.C Merkez Bankası

Mayıs Ayında Sermaye Girişi Tersine Döndü

Türkiye'ye yönelik sermaye girişleri kredi notu artışlarının da etkisi ile birlikte hızlanmış ve Nisan ayı sonunda 94,3 milyar dolar ile rekor seviyeye ulaşmıştı. Mayıs ayında ise Merkez Bankası'nın faiz indirimi ve yaşanan toplumsal olayların etkisi ile sermaye girişi tersine dönmüş ve yıllık giriş 86,4 milyar dolara gerilemiştir. Haziran ayında ise yine yaşanan olaylar ve FED etkisi sonucu sermaye çıkışı yaşanmakta olup, verilere daha sonra yansımaktadır.

Enflasyon'da Haziran Ayında Sıçrama

Haziran ayında tüketici enflasyonu 1,8, üretici enflasyonu ise 3,1 puan sıçramış ve yıllık TÜFE yüzde 8,3'e yükselmiştir.

ŞEKİL.15 ENFLASYON



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Kredi Büyümesi Hızlanıyor; Yıllık Yüzde 25

Yıllık kredi büyümesi Haziran ayı sonunda yüzde 25'e yükselmiştir. Merkez Bankası kredi büyümesindeki bu hızlanan büyümeden rahatsızdır. Bu nedenle TL likiditesini sıkılaştırarak kredi büyümesini yavaşlatmayı hedeflemektedir. İnşaat ve konut sektörü de bu yavaşlamadan olumsuz etkilenebilecektir.

ŞEKİL.16 KREDİ BÜYÜMESİ YILLIK



Kaynak: T.C Merkez Bankası

Türk Lirası Faizler Yükseliyor

FED'in parasal genişlemeye son verme takvimi açıklaması ile küresel ölçekte faiz oranları artış eğilimine girmiştir. Türkiye'de de kredi, bono ve mevduat faizleri yükselmektedir. Faizler bundan sonra yukarı yönlü olacaktır. (Şekil 17)

Türk Lirası Sepet Kur 2,25'e Ulaştı

FED'in parasal genişlemeyi sonlandırma takvimi açıklaması ve son yaşanan toplumsal olaylar ile Türk Lirası sepet kur 2,20 seviyesini de aştıktan sonra 2,25'lere kadar yaklaşmıştır. Sepet kur Merkez Bankası müdahalesine rağmen bir süre bu aralıktadır. (Şekil 18)



Dünyaya Yayılan Sıcaklık



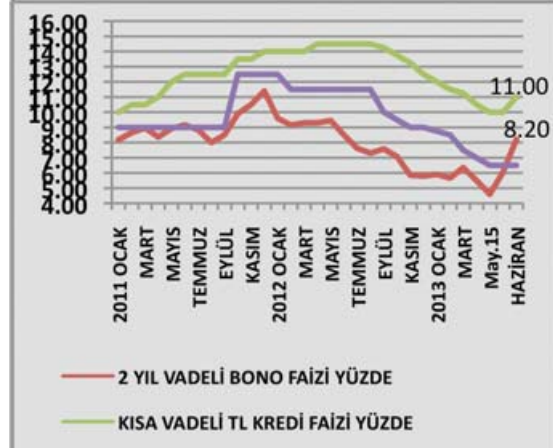
Kombi | Panel Radyatör | Dekoratif Radyatör | Havlupan | Radyatör Vanaları



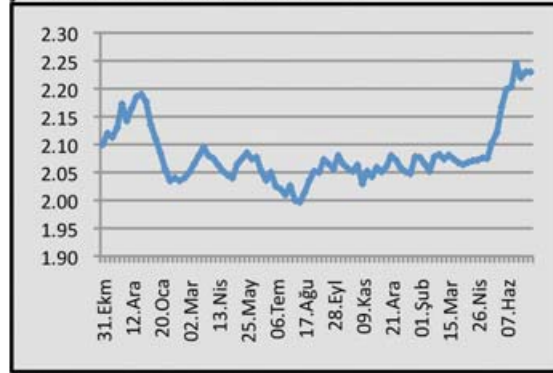
Tel: +90 224 219 74 00
www.copa.com.tr



ŞEKİL.17 TÜRK LİRASI FAİZ ORANLARI



ŞEKİL.18 TÜRK LİRASI SEPET KUR



Kaynak: T.C Merkez Bankası

DÜNYA EKONOMİSİ

Dünya Ekonomisi ve Ticaretinde Ana Senaryo; Yavaş Büyüme

2013 yılında dünya ekonomisi ve ticaretine ilişkin ana senaryo "yavaş büyüme" olmaya devam etmektedir. 2012 yılındaki zayıf büyüme performansının ardından 2013 yılında dünya ekonomisi için büyüme beklentisi yüzde 2,4'dür.

TABLO.13 DÜNYA EKONOMİSİ VE TİCARETİNDE BÜYÜME (2012 Fiili, 2013 Tahmin)

	2012 BÜYÜME %	2013 BÜYÜME %
DÜNYA EKONOMİSİ	2,4	2,4
GELİŞMİŞ ÜLKELER	1,2	1,2
ABD	2,2	1,7
EURO BÖLGESİ	-0,6	-0,6
ALMANYA	0,9	0,3
JAPONYA	1,9	2,0
GELİŞEN ÜLKELER	4,9	5,0
ÇİN	7,8	7,8
HİNDİSTAN	3,2	5,6
DÜNYA MAL TİCARETİ	0,2	3,0

Kaynak: IMF ve WTO

Dünya mal ticaretinde de 2013 yılında büyüme beklentisi yüzde 3,0 ile oldukça sınırlıdır.

Dünya ekonomisi ve ticaretindeki sınırlı büyüme küresel inşaat sektörü ile inşaat malzemeleri ticaretini de olumsuz etkilemektedir.

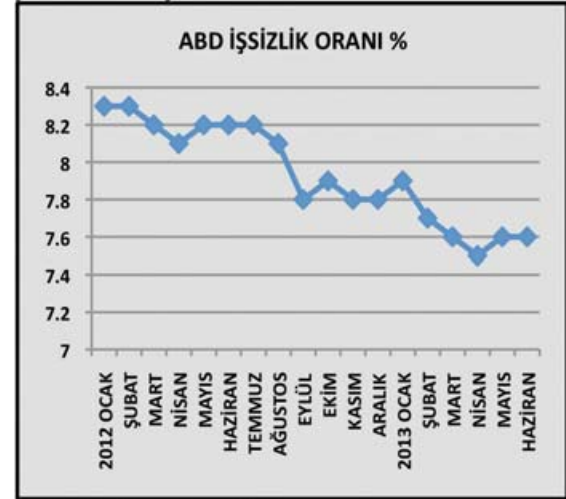
ABD Ekonomisinde Toparlanma İle FED Parasal Genişlemeden Çıkış Takvimini Açıkladı

ABD ekonomisinde kademeli toparlanma devam etmektedir. Bu toparlanmaya bağlı olarak ABD Merkez Bankası FED parasal genişlemenin sonlandırılma takvimini açıklamıştır. Genişleme 2014 Haziran ayında sona erdirilecektir.

FED'in parasal genişlemenin sona erdirilmesine ilişkin açıkladığı takvime bağlı olarak küresel mali piyasalarda önemli dalgalanmalar yaşanmaktadır. Varlık fiyatları değer kaybetmektedir.

FED'in bu kararı dünya ekonomisindeki toparlanma için de sınırlayıcı etki yapacaktır. ABD'de işsizlik verileri FED'in bu kararı ardından en yakından izlenecek veri olmayı sürdürecektir.

ŞEKİL.19 ABD İŞSİZLİK ORANI



Kaynak: US Bureau of Labor

Avrupa Birliği Halen Resesyonda

Avrupa Birliği ve Euro Bölgesi son 5 çeyrek dönemdir içinde bulunduğu Resesyondan 2013 yılı ilk çeyrek döneminde de çıkamamıştır.

2013 yılında AB-27 ülkeleri yüzde 0,7, Euro Bölgesi ise yüzde 1,0 küçülürken, Almanya da uzun süreden beri ilk kez yüzde 0,3 oranında küçülme yaşamıştır. Avrupa genelinde iktisadi faaliyetler yılın ikinci çeyrek döneminde de zayıf kalmaktadır.

Avrupa Birliği'nde ekonomideki küçülme inşaat sektörü faaliyetlerini de olumsuz etkilemeye devam etmektedir. İnşaat sektöründeki zayıflama da inşaat malzemesi tüketimini ve pazarını sınırlandırmaya devam etmektedir. (Şekil 20)

ASTEKNIK VANA



ASTEKNIK MAKİNE SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

MERKEZ: İzmir Yolu, Nilüfer Ticaret Merkezi, 64.Sk.5 16149 Nilüfer/BURSA
Tel: 0.224. 443 33 88 (pbx) Faks: 0.224. 441 07 19 - 20

FABRİKA: Mustafakemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi Mustafakemalpaşa/BURSA
Tel: 0.224. 632 62 60 (7 hat) Faks: 0.224. 632 62 67

e-mail: asteknik@asteknikvana.com www.asteknikvana.com



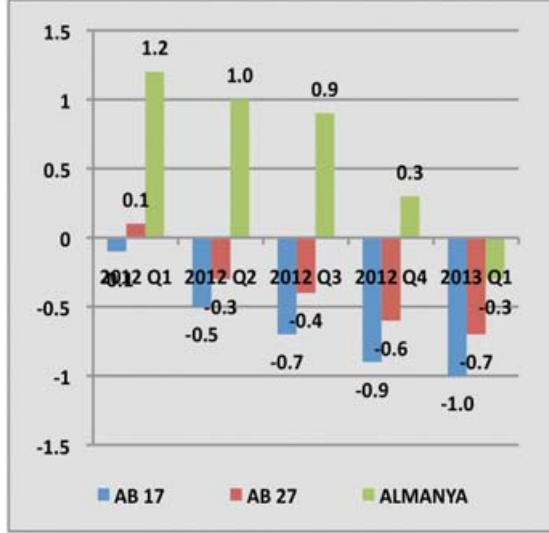
GOST-R



0062



ŞEKİL.20 AVRUPA BİRİLİĞİ'NDE BÜYÜME YÜZDE

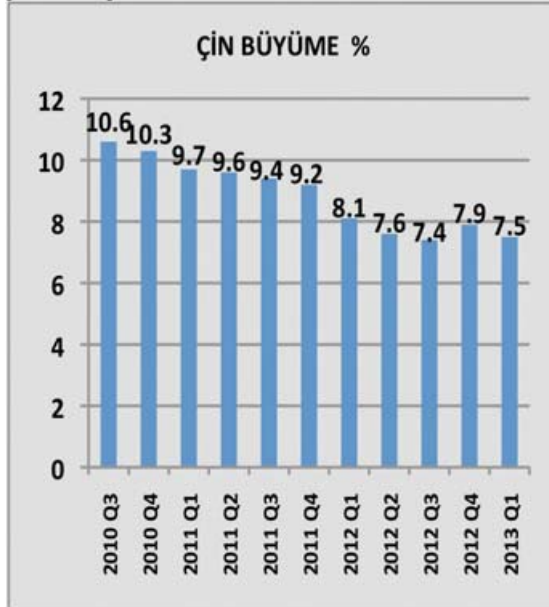


Kaynak: Eurostat

Çin Ekonomisinde Büyüme Beklentilerin Altında; Yüzde 7,5

Çin Ekonomisinde 2013 yılı ilk çeyrek döneminde büyüme yüzde 7,5 ile beklentilerin altında kalırken yeniden yavaşlama endişeleri yaratmaktadır.

ŞEKİL.21 ÇİN EKONOMİSİNDE BÜYÜME



Kaynak: Çin Merkez Bankası

Çin ekonomisinde yavaşlama tüm alt sektörler olduğu gibi inşaat faaliyetlerini de sınırlamaktadır.

Çin'de geçen son iki yıldır oluşabilecek balon risklerini önlemek için inşaat, konut ve gayrimenkul yatırımlarına getirilen kontroller bu sektörlerdeki büyümeyi zaten yavaşlatmaktadır.

Çin inşaat sektöründeki yavaşlama inşaat malzemesi talebini de sınırlandırdığı için inşaat malzemesi fiyatlarını aşağı yönlü itmektedir.

Dolar Diğer Para Birimleri Karşısında Değer Kazanacak

Küresel ekonomik gelişmeler arkasından en önemli belirleyici gelişmiş ülkelerin Merkez Bankaları'nın uyguladığı para politikaları olmaya devam etmektedir. ABD Merkez Bankası FED'in parasal genişlemenin sona erdirilmesine ilişkin takvim açıklaması ardından Dolar diğer para birimleri karşısında değer kazanma eğilimine girmiştir. Bu çerçevede son bir buçuk aydır 1,2850-1,3250 bandına sıkışmış olan Euro-Dolar paritesinde de yön 1.30 ve altı olarak beklenmektedir.

ŞEKİL.22 EURO DOLAR PARİTESİ



Kaynak: Reuters Günlük Verileri

DÜNYA İNŞAAT SEKTÖRÜ

ABD'de İnşaat Sektöründe Toparlanma Sürüyor

ABD'de konut inşaat harcamalarında toparlanma ve kademeli artış sürmekte olup, yıllık inşaat harcamaları Mayıs ayı sonunda 590,1 milyar dolara ulaşmıştır.

TABLO.14 ABD İNŞAAT HARCAMALARI YILLIK MİLYAR DOLAR

DÖNEM	KONUT İNŞAATI	KONUT DIŞI BİNA İNŞAATI	TOPLAM İNŞAAT
2011 Q1	235.8	242.8	478.6
2011 Q2	252.3	258.7	511.0
2011 Q3	241.7	261.3	503.0
2011 Q4	253.7	263.4	517.1
2012 Q1	256.2	270.8	527.0
2012 Q2	277.7	274.9	552.6
2012 Q3	296.9	271.2	568.1
2012 Q4	303.3	274.9	578.2
2013 Q1	309.0	268,9	577.9
2013 NİSAN	308,3	264,7	573.0
2013 MAYIS	328,6	261,4	590,1

Kaynak: US Bureau Of Census

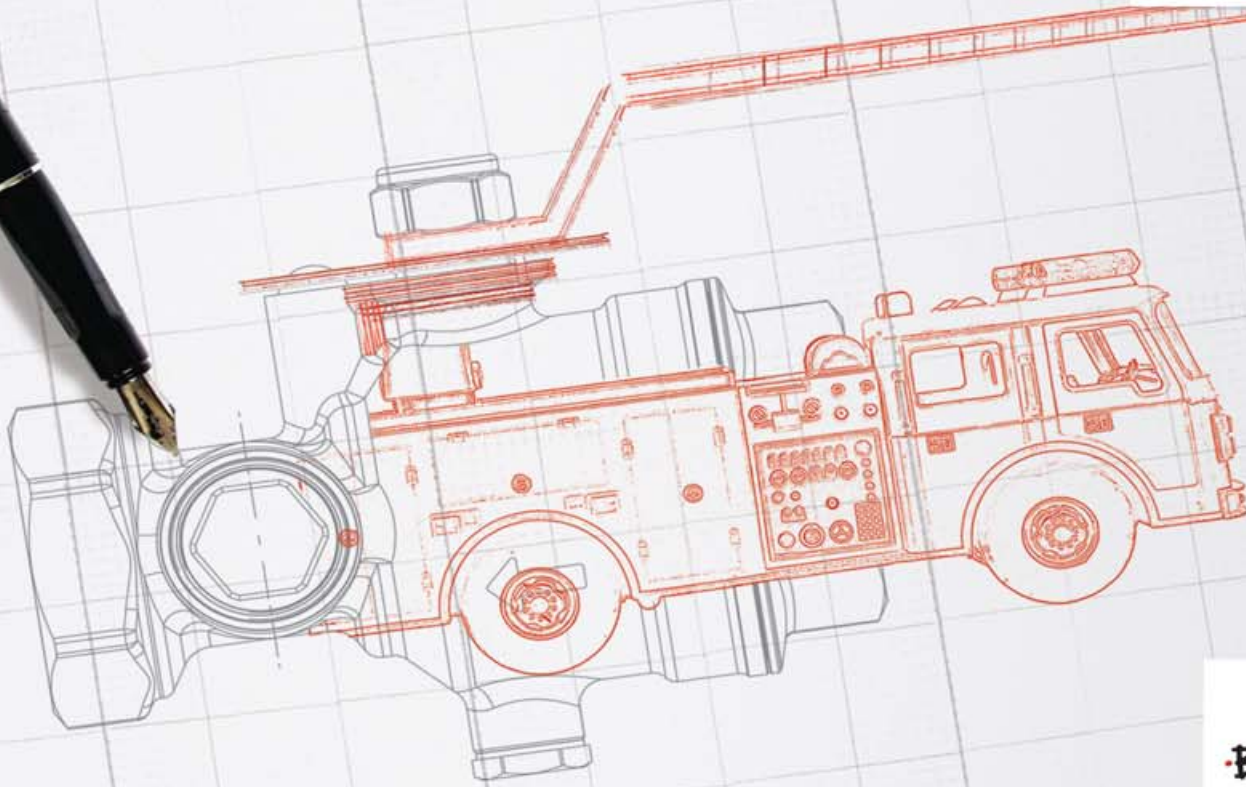
ABD'de Konut Satışları Artıyor

ABD'de yeni ev satışları ile mevcut ev satışları Mayıs ayı itibarıyla son üç yılın en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Konut fiyatlarında da kademeli artış eğilimi sürmektedir. ABD konut sektöründeki bu iyileşme küresel inşaat ve konut sektörü için de ümit vermektedir. (Tablo 15)

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

FM
APPROVED LISTED 36Y7



A 61



A 105



A 156



A 201

Giacomini Unival Tesisat Armatürleri San. Tic. Ltd. Şti.
İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi
Aydınlı Mahallesi Mermerciler 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**

TABLO.15 ABD KONUT SEKTÖRÜ

DÖNEM	YENİ EV SATIŞLARI AYLIK BİN	MEVCUT EV SATIŞLARI YILLIK BİN	KONUT FİYAT ENDEKSİ CS 20
2011 Q1	300	4.260	137,6
2011 Q2	301	4.180	141,5
2011 Q3	304	4.280	142,0
2011 Q4	341	4.380	136,6
2012 Q1	349	4.460	134,1
2012 Q2	360	4.410	142,3
2012 Q3	384	4.780	146,2
2012 Q4	396	4.900	146,0
2013 Q1	444	4.940	148,6
2013 NİSAN	454	4.970	152,4
2013 MAYIS	476	5.180	

Kaynak: US National Association of Realtors, US Bureau of Census, S&P Case Shiller Index

Avrupa Birliği Euro Alanında İnşaat Sektörü Küçülmeye Devam Ediyor

Avrupa Birliği ve Euro bölgesinde yaşanan Resesyon inşaat sektörünü olumsuz etkilemektedir. Euro alanında inşaat sektörü son on bir çeyrek dönemdir gerilemektedir. 2013 yılı ilk çeyrekte de yüzde 4,2 küçülme yaşanmıştır. İnşaat sektöründeki küçülme inşaat malzemeleri pazarını ve ithalatını da sınırlamaktadır.

TABLO.16 EURO ALANI İNŞAAT SEKTÖRÜ BÜYÜME DEĞİŞİM YÜZDE

DÖNEM	TOPLAM İNŞAAT SEKTÖRÜ	KONUT İNŞAATI	KONUT DIŞI BİNA İNŞAATI
2011 Q1	-2.5	-2.3	-3.9
2011 Q2	-4.9	-5.6	-1.4
2011 Q3	1.9	1.8	0.9
2011 Q4	2.1	2.5	-0.3
2012 Q1	-5.9	-5.3	-9.0
2012 Q2	-6.1	-5.7	-7.7
2012 Q3	-4.7	-4.0	-6.6
2012 Q4	-4.6	-4.4	-5.2
2013 Q1	-4,2	-4.0	-4.8

Kaynak: Eurostat

İnşaat Malzemesi Fiyatları Düşüyor

Küresel ölçekte yılbaşından bu yana İnşaat demiri, bakır ve kereste fiyatları gerileme eğilimindedir.

TABLO.17 İNŞAAT MALZEMESİ FİYATLARI

DÖNEM	İNŞAAT DEMİRİ TON/DOLAR	BAKIR 100 LIBRE/DOLAR	DÜZ KERESTE 2,36 M3 * /DOLAR
2012 OCAK	731	378,73	280
MART	734	382,40	298
NİSAN	730	383,68	303
MAYIS	719	336,28	339
HAZİRAN	682	349,88	330
TEMMUZ	666	341,45	321
AĞUSTOS	650	345,95	338
EYLÜL	661	373,58	332
EKİM	654	351,95	321
KASIM	645	364,30	351
ARALIK	656	364,93	370
2013 OCAK	664	373,53	393
ŞUBAT	660	357,73	397
MART	630	336,83	423
NİSAN	621	319,28	451
MAYIS	608	327,30	383
HAZİRAN	597	325,53	340
TEMMUZ	595	318,40	327

Kaynak: Platts-Mc Graw Hill Financial, National Association of Home Builders, COMEX,

MISIR'A İHRACAT MALZEMESİ İHRACATI; SON GELİŞMELER VE OLASI RİSKLER

Türkiye'nin inşaat malzemesi ihracatı için komşu ülkeler, Ortadoğu ülkeleri ile Kuzey Afrika ülkeleri önemli pazarlar haline gelmiştir. Bu ülkelerde istikrar ve ekonomik büyüme Türkiye'nin inşaat malzemesi ihracatındaki artışı da desteklemektedir. Bu çerçevede Mısır'da son yaşanan olaylar ile birlikte siyasi ve toplumsal istikrar ile ekonomik büyümeye ilişkin riskler yeniden artmıştır.

Türkiye'nin Mısır'a inşaat malzemesi ihracatı 2012 yılında 461,5 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Mısır Türkiye'nin toplam inşaat malzemesi ihracatı içinde yüzde 2,2 pay almaktadır.

Sektörler itibarıyla bakıldığında ise demir çelik çubuk profil olarak nitelendirilen inşaat demiri ihracatı 301,3 milyon dolar ile ilk sırayı ve Mısır'a toplam inşaat malzemesi ihracatı içinde yüzde 65 payı almaktadır. Diğer sektörlerin ihracatları daha sınırlı büyüklüklerde gerçekleşmektedir.

Bu itibarla değerlendirildiğinde Mısır inşaat malzemesi pazarında yaşanacak sıkıntılar az sayıda sektörü etkileyebilecektir. Türkiye'de sektörün geneli için etki sınırlı kalacaktır. Bununla birlikte inşaat malzemesi ihracatında bu yıl yaşanan yavaşlama dikkate alındığında küçük ölçekli pazar kayıpları dahi önemli olabilecek ve ikame edilme olasılığı düşük olacaktır.

TABLO.18 TÜRKİYE'NİN MISIR'A İHRACAT MALZEMESİ İHRACATI 2012 MİLYON DOLAR

SEKTÖRLER	2012
ALÇI	0,3
ÇİMENTO	13,8
BOYALAR VE VERNİKLER	8,0
PLASTİK İNŞAAT MALZEMELERİ	15,4
AĞAÇTAN İNŞAAT MALZEMELERİ	2,7
DUVAR KAĞITLARI	0,1
İŞLENMİŞ TAŞLAR (MERMER, GRANİT)	0,3
MİNERAL YÜNLER	1,1
ASFALT, ALÇI, ÇİMENTO VE BETONDAN EŞYA	4,0
TUĞLALAR, KAROLAR, KİREMİTLER	0,1
SERAMİK KAPLAMALAR	0,6
SERAMİK SAĞLIK GEREÇLERİ	0,1
DÜZ CAM, YALITIM CAMI, CAM TUĞLA	0,5
CAM YÜNÜ	4,9
DEMİR ÇELİK ÇUBUK, PROFİL, TELLER VE ÇİVİ	301,3
DEMİR ÇELİKTEN BORU VE BORU BAĞLANTI PAR.	14,9
DEMİR ÇELİKTEN İNŞAAT AKSAMI	9,1
DEMİR ÇELİK VİDA, CİVATA SOMUN	1,2
DEMİR ÇELİKTEN RADYATÖRLER	0,1
DEMİR ÇELİK SAĞLIK GEREÇLERİ	7,9
ALÜMİNYUMDAN İNŞAAT MALZEMESİ VE AKS.	2,3
ALÜMİNYUMDAN SAĞLIK GEREÇLERİ	13,7
KİLİTLER VE DONANIM EŞYASI	10,2
ISITMA VE SOĞUTMA CİHAZLARI	3,9
ASANSÖRLER VE LİFTLER	0,7
MUSLUKLAR VE VANALAR	26,9
ELEKTRİK MALZEMELERİ	8,7
YALITIMLI KABLOLAR	6,0
AYDINLATMA CİHAZLARI	2,7
PREFABRİK YAPILAR	0,0
İNŞAAT MALZEMELERİ	461,5

YAKACIK[®] VALF

1966' dan bugüne

*“Tanıdığınız firma
güvendiğiniz kalite”*



www.yakacikvalf.com.tr



CE 0036

**TUV
CERT**
W 8 / TRD 100



YAKACIK VALF SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
Cumhuriyet Mah. Abdi İpekçi Cad. E-5 Yanyol üzeri No:2 34876 Yakacık Kartal -İSTANBUL
Tel: 0216 309 72 50 Faks: 0216 377 98 01 info@yakacikvalf.com.tr

EBRD, Türk iş dünyasında enerji verimliliğine yön veriyor

EBRD, KOBİ'lerin enerji ve maliyet tasarrufuna yönelik olarak geliştirilen TURSEFF projesinin ikinci aşaması için toplam 265 milyon USD tutarında kredi sağlayacak.

EBRD (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası), Türkiye'nin enerji tüketiminde verimli ve düşük karbon kullanan bir pazar ekonomisi olma hamlesinde, bugün itibarıyla yarım milyar Avro'ya yakın bir finansman programıyla öncü rol üstleniyor.

EBRD, verimli enerji kullanımını hedefleyen veya yenilenebilir enerji projelerine yatırım yapmak isteyen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler'e (KOBİ) iş ortağı olan bankalar yoluyla finansman sağlıyor.

KOBİ'lerin enerji ve maliyet tasarrufuna yönelik geliştirdikleri projelerin finansmanı için sağlanan kredi programının ikinci dönemi İstanbul'da düzenlenen bir basın toplantısıyla duyuruldu. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, iş ortağı bankalar ve enerji verimliliği yatırımları yapmak isteyen şirket temsilcilerini buluşturan toplantıya sivil toplum kuruluşları ve diğer ilgili kurumların temsilcileri de katıldı.

EBRD, ÖNDE GELEN TÜRK ŞİRKETLERİNİN ENERJİ KULLANIMINDA TASARRUF ELDE ETMELERİNİ DESTEKLİYOR

Finansman, EBRD tarafından Türkiye'nin uzun vadeli enerji stratejisini desteklemek amacıyla oluşturulmuş özel bir finansman programı olan "Türkiye için Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı" TurSEFF çerçevesinde sağlanıyor. İlk olarak, Temmuz 2010 tarihinde 284.2 milyon USD ile başlatılan TurSEFF programının kapsamı, KOBİ'lerin enerji verimliliği ve küçük ölçekli yenilenebilir enerji yatırımlarına yönelik artan taleplerini karşılayabilmek üzere 2013 yılında 265 milyon USD'lik bir ek meblağ ile genişletilmişti. Halen, Türkiye'nin önde gelen beş bankası – Akbank, Denizbank, İş Bankası, Vakıfbank ve Yapı Kredi Bankası – enerji tasarrufuna yönelik projelere TurSEFF kapsamında finansman sağlıyor.

EBRD Türkiye Direktörü Mike Davey, konuyla ilgili açıklamalarında şunları söyledi: "Türkiye'nin son on yılda hızla büyüyen ekonomisi büyük bir enerji ihtiyacını da beraberinde getirdi. Türkiye enerji güvenliğini güçlendirmek ve fosil yakıtlara bağımlılığını azaltmak için önlemler alırken EBRD de ülkede faaliyet gösteren şirketlerin, uzun vadede rekabet gücü kazanmaları hedefiyle, kendi ölçeklerinde enerji bağımsızlığı ve bununla birlikte enerji ve maliyet tasarrufları elde etmelerine yardımcı oluyor. Özellikle, Türkiye'nin önde gelen bankalarının bu çalışmamızda bizimle birlikte olduklarını görmekten dolayı onur duyuyoruz."

KOBİ'lerde enerji verimliliği konusu, Türkiye ekonomisinde kitli bir rol oynuyor; ülkenin enerjiye yoğun ekonomisinde bir yandan sera gazları salınımını azaltmaya diğer yanda da enerji kullanımı dağılımında yenilenebilir enerji kaynaklarının payını artırmaya yönelik eş zamanlı hedeflerine taşıyor.

Bu finansman programının, Türkiye'deki işletmelerin çevre standartlarını EBRD ve Avrupa Birliği'ndeki en iyi örnekler düzeyine taşıması ve dolayısıyla rakipleri karşısında avantaj sağlamalarını desteklemesi bekleniyor.

Programa katılma koşullarını taşıyan ve enerji verimliliği ya da yenilenebilir enerji projelerine yatırım yapmak isteyen tüm KOBİ'ler, EBRD'nin bu programdaki iş ortağı bankalarına 5 milyon Avro'ya kadar finansman imkanı için başvurabilecek. Ek olarak, EBRD'nin yatırımının, maliyeti AB ve Clean Energy Fund (Temiz Enerji Fonu) tarafından karşılanan kapsamlı bir teknik yardım programıyla desteklenmesi, gerek bankalara gerekse şirketlere enerji tasarrufu yatırımlarında uzman danışmanlık hizmeti kazandırıyor.

2010 yılından bu yana TurSEFF fonlarının yüzde 90'dan fazlası Türkiye'de yaklaşık 400 KOBİ'ye iş ortağı bankalar aracılığıyla aktarıldı. Aynı zamanda satıcı firma finansmanı kapsamında bireysel bazda 50 binden fazla hane, enerji verimliliği sağlayan ısıtma ve soğutma teknolojilerinden yararlandı.

TurSEFF'in birinci fazı, Türkiye'de yaklaşık beş yüz bin evin yıllık elektrik tüketimine eşit miktar olan ve 234 bin ton fosil yakıt; dolayısıyla da 147 milyon USD tutarında petrol ithaline tekabül eden bir enerji tasarrufu sağladı. Bu programla finanse edilen projeler ile elde edilen yıllık CO₂eq salınımındaki toplam azalma, 260 bin taşıtın yıllık salınımına eşit miktar olan 686,000 ton düzeyinde gerçekleşti.

Sürdürülebilir enerji, EBRD'nin Türkiye'deki başlıca önceliklerinden biri. Bugüne kadar, EBRD Türkiye'nin sürdürülebilir enerji sektörüne ülkedeki toplam portföyünün yaklaşık yarısına eşit bir tutar olan 1.2 milyar Avro yatırım yaptı. EBRD, Türkiye'deki faaliyetlerine başladığı 2009 yılından itibaren, ülke ekonomisine 3 milyar dolardan fazla yatırımı, gerek doğrudan anlaşmalar gerekse çerçeve kredileri yoluyla gerçekleştirdi. Türkiye, sadece 2012'deki 1 milyar Avro tutarındaki yeni yatırımlarla, EBRD'nin geçen yılki ikinci en büyük faaliyet bölgesi oldu.



Profesyonel Düşünenler İçin



Malzemeleri Mühendislik Müşavirlik San. ve Tic. Ltd. Şti.

Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:2 No:58 34384 ŞİŞLİ - İSTANBUL Tel: 0212 320 34 00 Pbx Fax: 0212 320 79 25
www.e-gaz.com.tr www.riellobrulor.com.tr

Türkiye'nin canları Daikin ile koruma altında

Dünyanın lider klima üreticisi Daikin, WWF-Türkiye ile birlikte nesli tehlike altında olan canlı türlerini koruma altına alıyor. WWF-Türkiye'nin yürüttüğü 'Türkiye'nin Canı Kampanyası'nın Altın Sponsoru olan Daikin Türkiye, bu işbirliği çerçevesinde klima alan her müşterisine de bağış sertifikası veriyor.



Çevre dostu ürünleri ile iklimlendirme sektörünün fark yaratan markası Daikin, doğa dostu projeleri desteklemeye devam ediyor. Daikin Türkiye, nesli tehlike altında olan canlı türlerinin korunması amacıyla WWF-Türkiye ile yeni bir işbirliğine imza attı. İmzalanan protokol doğrultusunda 'Türkiye'nin Canı Kampanyası'nın Altın Sponsoru olan Daikin Türkiye, müşterileri ile birlikte nesli tükenmek üzere olan canlı türlerini koruma altına alıyor. Daikin Türkiye, klima alan her müşterisine bağış sertifikası vererek 'Türkiye'nin Canı Kampanyası'na ortak ediyor. Daikin Türkiye, bu kapsamda 100 bin adet bağış sertifikasına ulaşmayı hedefliyor.

DAIKIN MÜŞTERİLERİ KAMPANYANIN DOĞAL DESTEKÇİSİ

WWF-Türkiye'nin biyolojik çeşitliliğin korunması amacıyla yürüttüğü 'Türkiye'nin Canı

Kampanyası'nı çok önemli bir sosyal sorumluluk projesi olarak gördüklerini vurgulayan Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder, "Böyle bir kampanyayı desteklemek ve müşterilerimizi de bu kampanyaya ortak etmekten mutluluk duyuyoruz" dedi. Bu ay başlayan Altın Sponsorluk kapsamında, bir yıl boyunca Daikin klima alan herkesin Türkiye'nin Canı Kampanyası'na destek vermiş olacağını belirten Önder, "Üretici kimliği ile tüm dünyada enerji, çevre, verimlilik gibi faktörlere her zaman öncelik veren Daikin, bu konulardaki her türlü gelişmeye de öncülük etmektedir" diye konuştu.

Daikin Türkiye olarak bu yıl sezonluk verimlilik kriterlerini Avrupa ile eşzamanlı uygulamaya alarak ülkemizde enerji tasarrufunun artırılması ve ekolojik ayak izinin azaltılmasına somut katkı sağlayacak



WWF

bir adım attıklarını hatırlatan Önder, sözlerine şöyle devam etti: "Daikin olarak sadece cihazlarımızla değil, destek verdiğimiz sosyal sorumluluk projeleri ile de doğayı korumayı, bu konuda yürütülen çalışmalarını desteklemeyi görev olarak kabul ediyoruz. Bu amaçla WWF-Türkiye ile yaptığımız işbirliği doğrultusunda 'Türkiye'nin Canı Kampanyası'na Altın Sponsor olmakla kalmayıp, satın alınan her klima karşılığında müşterilerimize bağış sertifikası vereceğiz. Bu sertifika, 'Türkiye'nin Canı Kampanyası'na müşterimiz adına yaptığımız bağışı simgelemekten öte, toplumsal bilinçlenmeye katkıda bulunacak ve inanıyoruz ki kampanyanın daha geniş kitleler tarafından sahiplenilmesini sağlayacaktır."

WWF-Türkiye Genel Müdürü Tolga Baştağ ise, Daikin Türkiye ile başlatılan çalışmanın önemine ve 'Türkiye'nin Canı Kampanyası'na ilişkin şu bilgileri verdi: "2010 yılının sonunda biyolojik çeşitlilik konusunda farkındalık yaratmak ve kendi yörelerinde kaybolmaya yüz tutmuş türlerin korunması için çalışan yerel sivil toplum kuruluşlarına destek olmak amacıyla Türkiye'nin Canı Kampanyası'nı başlattık. Bağışçılarımız sayesinde geçen yıl Anadolu'nun dört bir yanındaki yerel sivil toplum kuruluşları tarafından yürütülen 6 projeye kaynak oluşturduk. Hatay'ın Kırıkhan ilçesinde dağ ceylanlarını, Samandağ'da deniz kaplumbağalarını, Küre Dağları'nda mantarları,

WWF



Yaşar Ergün

Antalya'da orkideleri, Trakya'da yer yedi uyurunu ve Akdeniz'de meyve yarasalarını korumaya yönelik projeler bağışçılarımız sayesinde hayat buldu."

TÜRKİYE'DE 134 HAYVAN TÜRÜ VE ALT TÜR TEHLİKE ALTINDA



Emrah Çoraman

Dünya Doğayı Koruma Birliği'nin (IUCN) Küresel Ölçekte Tehlike Altındaki Türler Listesi'nde, Türkiye'de yok olmak üzere, tehlike altında ve hassas kategorisinde toplam 134 hayvan türü ve alttür bulunuyor. Akdeniz foku, kelaynak, Nil kaplumbağası, sürmeli kız kuşu, Toros kurbağası gibi türlerimiz yok olmak üzere. Yaban koyunu, yabani eşek, orfoz, deniz kaplumbağası, uludoğan, dikkuyruk, alageyik gibi onlarca canlı türümüz ise tehlike altında. WWF-Türkiye'nin yürüttüğü Türkiye'nin Canı Kampanyası bu yok oluş sürecini durdurmayı amaçlıyor.

Halim Diker



Galatasaray İle Daikin Türkiye arasındaki sponsorluk anlaşması yenilendi

Galatasaray Spor Kulübü ve Daikin Türkiye, aralarındaki sponsorluk anlaşmasını yenileyerek yola birlikte devam etme kararı aldı. İsim hakkı sponsorluğunu da içeren anlaşmanın yenilenmesinin ardından, Galatasaray Daikin Bayan Voleybol Takımı, sezona iddialı bir başlangıç yaptığını ilan etti.



Galatasaray Spor Kulübü ile iklimlendirme sektöründe dünyanın bir numaralı üretici firması olan Daikin arasındaki sponsorluk anlaşması yenilendi. Daikin Türkiye'ye, Galatasaray Bayan Voleybol Takımı İsim Sponsorluğu hakkını veren anlaşmanın yenilenmesi doğrultusunda takımımızın ismi, 2 yıl daha Galatasaray Daikin Bayan Voleybol Takımı olacak.

Ali Sami Yen Spor Kompleksi Türk Telekom Arena'da, 09 Temmuz 2013 Salı günü gerçekleşen imza töreninde; Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Ünal Aysal, Daikin Türkiye Başkan Yardımcısı Takayuki Kamekawa, Galatasaray Spor Kulübü İcra Kurulu Başkanı Lutfi Arıboğan ve Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Sayın Tuna Gülenç yer aldı.

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Ünal Aysal sponsorluk yenileme duyurusunun yapıldığı törende, "Sektörünün dünya lideri olan Daikin ile işbirliğimizi devam ettirecek olmak bizler için mutluluk verici. Sürdürülebilir başarı ortak hedefinde buluşan iki büyük marka olarak yeni sezonda yepyeni ve güçlü bir kadroyla daha nice başarılarla imza atacağımıza yürekten inanıyorum" dedi. Aysal, yenilenen anlaş-

maya göre ilk yıl için 3 milyon TL. olan sponsorluk bedelinin, ikinci yılda enflasyon oranında artırılacağını belirtirken, Daikin'in takıma katkılarının 6 milyon TL. ile sınırlı kalmayacağına da dikkat çekti. Japon smaçör Saori Kimura'nın transfer ücretinin 200 bin Euro'luk bölümünü Daikin Türkiye'nin karşıladığını açıklayan Aysal, "İyi sponsorlar başarıyı, başarı iyi sponsorlukları getiriyor. Sponsorumuzun verdiği destekle bu yıl önemli başarılarla imza atacağız. Galatasaray Daikin Bayan Voleybol Takımı CEV Şampiyonlar Ligi'ne bu yıl da katılıyor. Bu yıl erkek voleybol takımımız da bu şampiyonlar liginde mücadele edecek. Bu yıl ilk kez voleybolda iki takımımızla ülkemizi üst düzeyde temsil edeceğiz" diye konuştu. Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Tuna Gülenç de, Galatasaray ile yapılan sponsorluk anlaşmasının ikinci yılında çok daha büyük başarılarla imza atılacağını dile getirirken şöyle konuştu: "Galatasaray Spor Kulübümüz ile yola çıkarken, bunun sadece bir sponsorluk anlaşması olmayacağını, bu anlaşmayı stratejik bir ortaklık, uzun soluklu bir yol arkadaşlığı olarak gördüğümüzü belirtmiştik. Aradan geçen bir yıl, bizi haklı çıkardı. Kendi alanlarında köklü ve başarılı bir geçmişe sahip, vizyonları ve profesyonel yönetim anlayışları kesişen iki devin buluşması başarıyı da beraberinde getirdi" dedi. Uzun vadeli sponsorlukların sportif başarıları beraberinde getirdiğini ve hem takıma hem de markaya katkısı olduğunu vurgulayan Gülenç, sözlerine şöyle devam etti: "Biz Daikin olarak kendi alanımızda yeni başarılarla imza atarken, inanıyoruz ki Galatasaray Daikin Bayan Voleybol Takımımız da, yeni başarılarla imza atacak ve önümüzdeki yıllarda ülkemize genç, başarılı sporcular ve şampiyonluklar kazandıracak. Daikin olarak biz de Türk voleybolunun desteklenmesi ve kadınların spordaki başarılarını teşvik etmek için sporcularımızın yanında olacağız."

Galatasaray Spor Kulübü İcra Kurulu Başkanı Lutfi Arıboğan ise, sporda sponsorlukların önemine dikkat çekerken, sürdürülebilir anlaşmaların başarıyı getirdiğini dile getirdi. Arıboğan, "Daikin bize verdiği destekle sadece bir sponsor değil bizimle işbirliği içinde olduğunu gösterdi." dedi.



Soğutma sistemlerine yönelik **Tasarruflu Çözümler**



www.cenk.com.tr



- Kapalı çevrim Su Soğutma Kuleleri
- Kuru Soğutucular
- Evaporatif Kondenserler
- Hibrid Tip Su Soğutma Kuleleri(İslak-Kuru)
- Adyabatik Soğutucular

CENK
Endüstri Tesisleri İmalat ve Taahhüt A.Ş.



Gürsel Mah. İmrâhor Cad. No: 7/1 34400 Kağıthane / İstanbul
T. (212) 295 5153 F. (212) 295 6545
www.cenk.com.tr | cenk@cenk.com.tr

Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG)'un düzenlediği “DemirDöküm Genç Hafta” tüm Türkiye’de kutlandı

Türkiye ısıtma sektörünün lider markası DemirDöküm, Türkiye’de gençlerin enerjisini toplumsal faydaya dönüştürmek için kurulan Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) tarafından hayata geçirilen “Genç Hafta” etkinliklerini destekledi.



Türkiye’nin dört bir yanında, 18–25 Mayıs tarihleri arasında, TOG’lu gençlerin öncülüğünde düzenlenen “DemirDöküm Genç Hafta” kapsamındaki etkinliklerde gençler, kendi istek ve ihtiyaçları doğrultusunda çeşitli atölyeler, eğlenceler, seminerler, paneller, konserler, proje fuarları ve daha birçok etkinlik düzenledi.

“DemirDöküm Genç Hafta” boyunca düzenlenen birbirinden farklı etkinliklerle gençlerin birbirinden öğrenme ve sosyalleşme süreçleri desteklendi.

“DemirDöküm Genç Hafta” kapsamında, 30 ilde eş zamanlı olarak 18 Mayıs saat 21.00’de meydanları dolduran gençler, bedenleri ile yaptıkları barış işaretleri ile tüm Türkiye’ye Toplumsal Barış mesajını ilettiler. Etkinlikler Toplum Gönüllüsü Gençlerin katılımı ile bir hafta boyunca devam etti.

30 ildeki etkinliklere sponsor olarak gençlere inancını gösteren Türkiye’nin lider markası DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna bu işbirliği ile

ilgili şunları söyledi: “DemirDöküm olarak, geleceğimizi emanet ettiğimiz gençlerin eğitimi ve birey olarak var olmaları için 10 yıldır faaliyetlerini sürdüren Toplum Gönüllüleri Vakfı’nın yanında yer almaktan büyük gurur ve mutluluk duyuyoruz. Sürdürülebilir bir yaşam için katılımcı, farklılıklara saygılı, birey olma bilincine sahip, toplumsal konulara duyarlı, doğaya sahip çıkan gençlerin yetişmesinde emeği geçen tüm gönüllülere teşekkürlerimizi sunuyoruz. Biz de bu çok kıymetli çabaya kayıtsız kalamazdık, yanlarında olmak aslında görevimiz de...”

Gençler, resmi olarak kabul edilen bu haftada kendi istek ve ihtiyaçları doğrultusunda aktif olarak yer alarak harekete geçiyor. “DemirDöküm Genç Hafta”nın en önemli hedefleri; farklı kültürlerden gelen gençlerle beraber paylaşım ve sosyalleşme alanı oluşturmak, gençlerin sosyal sorumluluk alanında bilinçlenmesini sağlamak. Aynı zamanda, gençlerin, yerel ve ulusal düzeyde faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşlarının ve gençlik çalışmalarının faaliyetlerinden ve gençliğe sunulan çeşitli imkânlardan haberdar olabilmeleri de amaçlanıyor.

Afyon, Ağrı, Aydın, Balıkesir, Gaziantep, Bandırma, Elazığ, Trabzon, Nazilli, Uşak gibi Türkiye’nin farklı bölgelerinden 30 farklı şehirde hayata geçen proje kapsamında; kitap kumbarası, konserler, paneller, karaoke, dans gösterileri, bedensel engelliler empati atölyeleri, doğa yürüyüşleri, ritim atölyeleri, uçurtma şenlikleri, piknikler, tiyatro oyunları, fotoğraf sergileri, tavla ve satranç turnuvaları gibi yüzlerce etkinlik düzenlendi.

Toplum Gönüllüleri, gençliğin enerjisini toplumsal faydaya dönüştürmeyi amaçlayan bir değişim ve dönüşüm projesidir. Aralık 2002’de kurulan Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG), gençlerin öncülüğünde ve yetişkinlerin rehberliğinde toplumsal barış, dayanışma ve değişimi amaçlar. Toplum Gönüllüsü gençler, üniversitelerinde kulüp, topluluk veya grup olarak örgütlenerek, belirledikleri ihtiyaçlara göre ‘sürdürülebilir sosyal sorumluluk projelerini hayata geçirirler.

KALİTEDE TEK HİZMETTE TEK VENTEK...



CONDAIR NEMLENDİRİCİLER

- CP3 Elektrod boylerli buharlı nemlendirici
- MK5 Elektrik resistanslı buharlı nemlendirici
- GS Gaz yakan buharlı nemlendirici
- HE-2 Evaporatif nemlendirici
- ESCO hazır buharı kullanan nemlendirici
- DUAL2 Hybrid atomizer nemlendirici
- JETSPRAY düşük basınçlı atomizer nemlendirici
- ML Yüksek basınçlı atomizer nemlendirici

YANGIN VE DUMAN DAMPERLERİ

- Perde tipi yangın damperleri
- Çok kanatlı yangın damperleri
- Yangın/Duman damperleri
- Duman damperleri



SABİT VE DEĞİŞKEN DEBİ CİHAZLARI

- CAV Sabit debi cihazları
- VAV Değişken debi cihazları



DUMAN-TOZ EMİCİLER VE FİLTRE CİHAZLARI

- Nederman mafsallı emiş kolları
- Nederman filtre cihazları
- Nederman endüstriyel fanlar
- Nederman egzoz gazı emicileri
- Hortum ve kablo makaraları

KİMYASAL FİLTRE CİHAZLARI

- CK12/24 modül filtreler
- PSA kabinli filtreler
- VDBS Scrubber fan filtre üniteleri



KONVEKTÖRLER VE ELEKTRİKLİ ISITICILAR

- Fanlı yer konvektörleri
- Fansız yer konvektörleri
- Elektrikli radyatörler
- Elektrikli kanal tipi ısıtıcılar

ENDÜSTRİYEL DAMPERLER

- Pressure relief damper
- Geri dönüşüz damper
- Yüksek sıcaklığa dayanıklı tünel-metro damperleri
- Duman/Gaz damperleri



FANLAR

- Duman fanları
- Jetfanlar
- Aksiyal fanlar
- Çatı tipi fanlar
- Kanal tipi fanlar

EX-PROOF CİHAZLAR

- Paket klima santralleri
- Patlama damperleri
- Soğutma grupları
- Elektrikli ısıtıcılar
- Fanlar



E-Posta; Doğru kullanıldığında en etkin online pazarlama aracı

2

013 yılı istatistiklerine göre her gün 182 milyar e-posta gönderiliyor. Yani her saniyede 35.000 e-posta gönderiliyor. Dünyada 3,9 milyar e-posta hesabı var. Tabi ki e-postaların önemini anlatmak için istatistiklere gerek yok ama bazen gözümüzün önündeki harika pazarlama fırsatlarını görmezden geliyoruz. Bu pazarlama fırsatlarından biri de e-posta ile pazarlama...

Eğer daha önce e-posta ile pazarlama yaptıysanız ve başarısız olduysanız büyük bir ihtimalle bu pazarlama aracını doğru kullanmıyorsunuz demektir. Çünkü 2013 yılında yapılan bir araştırmaya göre yollanan tanıtım e-posta mesajlarının %15-%65 aralığında bir okunma oranı var.

Bu yıl içerisinde, özellikle agresif pazarlama yapan şirketlerin pazarlama profesyonellerine en etkin online pazarlama aracı sorulduğunda, %87 sosyal medya ve %78 e-posta ile pazarlama olarak cevap veriyorlar.

E-posta ile pazarlama yaparken en önemli nokta izinli pazarlama sonucunda elde edilmiş ve bizden gerçekten haber almak isteyen bir kitleye pazarlama yapmak. Bu aşamada temelde yapılan iki büyük hata var;

1- Bir e-posta gönderim firması ile anlaşılıp, hiçbir hedef kitle belirlemeden yüzbinlere (hatta bazen milyonlara) e-posta yollamak. Bu yaklaşım kesinlikle işe yaramayacaktır çünkü yollanan e-postalar içerisinde bizim teklifimizle ilgilenmeyen yüzbinler arasında geri dönüş yapan sayısı bir hayli az olacaktır. Bunun için, hedef kitlesi belli olan teklifler düzenleyip, bu hedef kitleye ulaşmaya çalışmak en doğru yaklaşım olacaktır. Ayrıca, yüksek sayıda ve sizinle ilgilenmeyen çoğunluklara e-posta göndermek sadece mesajlarımızın spam olarak işaretlenmesine ve daha da önemlisi kullanıcılar tarafından gereksiz-önemsiz sayılmasına sebep olacaktır.

2- Elimizde bulunan tüm e-posta adreslerine hiçbir özelleştirme yapmadan gönderim yapmak. Bu yaklaşım da işe yaramayacaktır, sizinle temasa geçmiş, sizden bir şeyler satın almış da olsalar, müşterileriniz kendilerine özel tekliflerle ilgilenecektir. Bu yüzden e-posta mesajlarınızı, tekliflerinizi kişiye özel hale getirmeye

çalışın. E-posta gönderme programını veya firmasını seçerken özelleştirme imkanı tanıyanları tercih edin.

E-postaların en temel özelliği, kullanıcıların okuma(ma) kararını çok hızlı vermeleridir. Dolayısıyla, e-posta mesajlarının konu kısmı, o mesajın kaderini belirleyen en temel kısım olacaktır. E-posta mesajlarınızı oluştururken, konu kısmının cezbedici, gerçekçi ve bilgi verici olmasına dikkat edin. Tüm kampanyanızın kaderinin yolladığınız e-postaların okunma oranına bağlı olduğunu asla unutmayın.

Bütün kampanyanızı tehlikeye atmamak için muhakkak test edin. Doğru olduğuna inandığınız konu ile 500-1000 kişilik gönderimler yapın. Daha sonra konu kısmını değiştirin ve bir daha farklı 500-1000 kişilik gönderim yapın. Bu iki (gerekliyse daha fazla) gönderim sonrasında geri dönüş oranlarını kontrol edin, en uygununu seçin ve gönderimi yapın.

Konu kısmından hemen sonra, asıl mesajınızın selamlama kısmı bir diğer önemli kısımdır. Selamlama kısmının kişiye özel olması (örneğin gönderilen kişinin ismini ve soy ismini içermesi) mesajın okunmaya devam edilmesini sağlayacaktır. İsim ile selamlama yerine, "Merhaba" gibi samimi ifadeler kullanmak bazen çok etkili olabilir.

Kısa e-postaların her zaman uzun olanlara göre okunma oranının yüksek olduğu biliniyor, bu yüzden mesajınızın gövde kısmını çok fazla uzun tutmamak, mesajın okunması için büyük önem taşır. Gövde hem kısa, hem anlaşılır olmasına dikkat edin. Gövde kısmında önemli kısımları kalın ve italik hale getirin.

Mesajınızın imza kısmını doğru kullanarak potansiyel müşterilerinizi sitenize, satış alanınıza, blogunuza, facebook yada twitter hesabınıza çekebilirsiniz. Bunların hepsinin imzanızın altında bulunmasına dikkat edin. Eğer aktif bir sosyal medya yönetiminiz yok ise, sosyal medya bağlantılarınızı imzanızdan çıkartın.

Son olarak, araştırmalar, kullanıcıların %44'ünün e-posta mesajlarını akıllı telefonlardan okuduklarını gösteriyor. Bu yüzden e-posta mesajlarınızın akıllı telefonlarda da görüntülenebilir nitelikte olduğundan muhakkak emin olun.

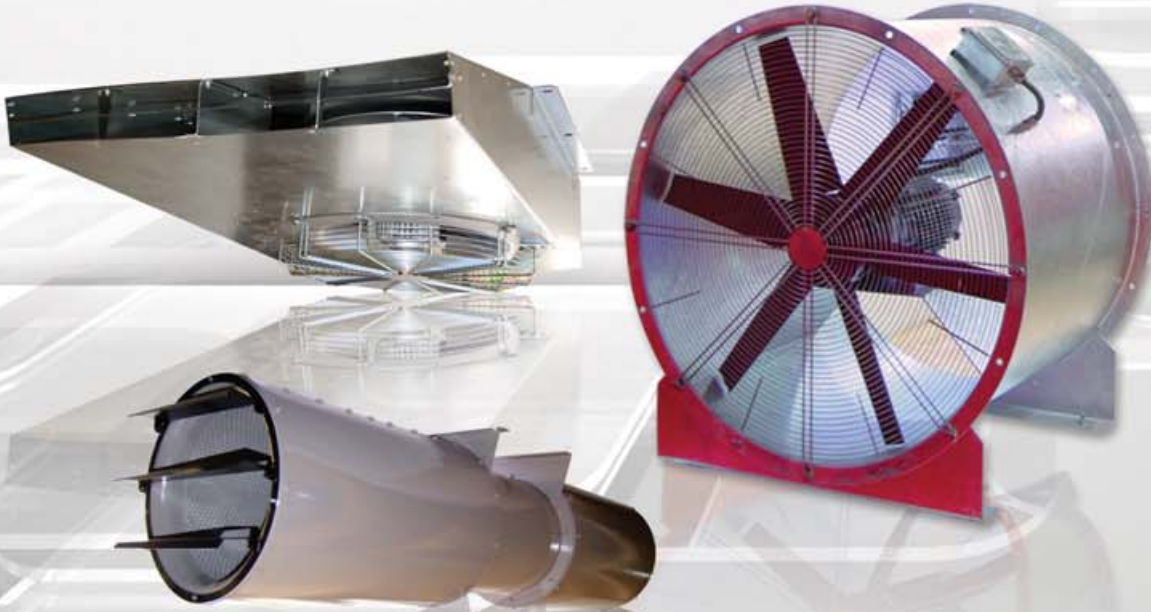
Tüm bunları uyguladıktan sonra, başarılı olup olmadığını ölçebilmek için bazı göstergelere ihtiyaç duyabilirsiniz. Pazarlama profesyonellerinin e-posta kampanyalarının başarılarını ölçmek için e-posta ile gönderilen bağlantıya tıklanma oranını, e-posta sayesinde ortaya çıkan satış fırsat sayısını, gerçekleşen satış miktarını, gönderim sonrası bir daha mesaj almak istemediğini belirten kullanıcı sayısını baz alıyorlar.

E-posta mesajlarının %42'si hiç okunmadan siliniyor. Sizin pazarlama amaçlı e-postalarınız bu %42'nin içinde mi?



Dr. Zeki Yüksek Bilgili
Arel Üniversitesi Öğretim Görevlisi

<http://www.yuksekbilgili.com>
zeki@yuksekbilgili.com



www.cvsair.com.tr

CVS Havalandırma Sistemleri San. Ve Tic. Ltd. Şti.
Girne Mah. Irmak Sok. Küçükyalı İş Merkezi H Blok No:7
34852 Maltepe / İstanbul

Phone : +90 216 417 1248
Fax : +90 216 417 3448
sales@cvssair.com.tr

Baymak sektöründe ilklerin markasıdır

Baymak Pazarlama Müdürü Umut Ertür: “Baymak, ısıtma sektöründe bugüne kadar hiç uygulanmamış ve halen hiçbir firma tarafından uygulanmayan 7 Yıl Garanti ile ilklerin firması olduğunu bir kez daha kanıtlamıştır.”



Baymak'ın ısıtma sektöründe ürünlerine 7 Yıl Garanti veren ilk firma olduğunu bunun üretim hattının kalitesini gösterdiğini, Türkiye çapında 350 yetkili servis ile satış sonrası hizmetlerde de kalitesini kanıtladığını söyleyen Baymak Pazarlama Müdürü Umut Ertür ile Baymak ürünleri üzerine konuştuk.

Binalarda enerji performans yönetmeliği ısıtma pazarında ne gibi yenilikler getirdi?

Yürürlüğe giren “Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği” ile yeni bir dönem başladı...

5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında hazırlanan ve son günlerde basında oldukça yer bulan “Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği” gereğince, 2000 m2'nin üzerindeki yeni yapılan binalarda merkezi ısıtma sistemi kullanımı zorunlu hale geldi. Bu değişim ile beraber yapılan konut projelerinde yeni teknolojiler tüketiciler tarafından talep edilmeye başladı. Bu alanda dünyadaki en üstün teknoloji duvar tipi yoğuşmalı kazan ve kaskad sistemler.

Duvar tipi yoğuşmalı kazan ürünlerinden bahsedermisiniz?

Bireysel ısıtma sisteminde baca gazı sıcaklığı 130 °C iken, merkezi ısıtma sistemlerinde baca gazı 190 – 210 °C olarak atmosfere atılmaktadır. Bu da doğal gaz yakarak elde ettiğimiz ısının ciddi bir kısmının kaybedildiği gerçeğidir. Bunun yanında merkezi ısıtmada karşımıza çıkan bir diğer seçenek, Yoğuşmalı Kaskad Sistemleri'dir. Yoğuşmalı kombi gibi çalışan bu cihazların baca gazı sıcaklığı 55 °C'dir. Atık gaz sıcaklıkları karşılaştırıldığında, merkezi ısıtmada yoğuşmalı Kaskad Sistemleri çok daha verimli ve çevrecidir. Ayrıca gelişen teknoloji sayesinde Kaskad Sistemleri'nde tüketilen doğalgaz oranının dairelere göre belirlenmesi ve tüketilen gaz kadar fatura ödenmesi mümkün olmaktadır.

Geleneksel kazan daireleri ile kaskad sistemlerin kullandığı kazan daireleri arasında ne gibi farklılıklar var?

Geleneksel kazan dairelerinde kullanılan düşük verimliliğe sahip çelik, döküm gibi yer tipi kazanların yerini almaya başlayan kaskad sistemler;

yüksek verimlilikleri, az yer kaplamaları ve sessiz uygulamaları ile öne çıkmaktadır. Geleneksel kazan dairelerinin kapladığı alanın neredeyse yarısı kadar alan kaplayarak, ortak kullanım alanlarının artırılması gibi avantajlara sahip olan kaskad sistemler, 45 desibel gibi çok düşük ses seviyesi ile kazan dairesine yakın oturma alanlarının daha konforlu hale gelmesini sağlamıştır. Yüksek verimli performansları ile geleneksel kazanlara göre %35'lere varan tasarruf sağlayan kaskad sistemler giderlerin de azalmasına yardımcı olmaktadır. Yoğuşma teknolojisine sahip kazanların baca emisyonları incelendiğinde CO 2 ve NOx lerin %80 %90 daha düşük olduğu ve ürünlerin sera gazları ve küresel ısınmaya karşı da önemli ölçüde önleyici olduğu görülmektedir.

Baymak duvar tipi yoğuşmalı kazan pazarında hangi ürünleri ile yer alıyor?

Baymak, kazan dairelerinde çelik kazanları ve yoğuşmalı duvar tipi kazanları ile bulunmaktadır. Duvar tipi yoğuşmalı kazanlarda Lectus ürün grubu bulunan firmamız; 65KW, 90KW, 115KW kapasitelerle bulunan ürünleri ve kaskad sistemlerde tek otomasyon ünitesi ile 1725kw kapasiteye ulaşabilecek ürün gamı ile her kapasitede ki projelere uyum sağlayabilmektedir. Resmi daireler tarafından yapılan ihale süreçlerine; poz numaralarına uygun kapasiteleri ile birebir uyum sağlaması, ihale süreçlerinde firmalara kolaylık sağlamaktadır. Özellikle villa gibi küçük hacimli projelerde güneş enerjisi entegreli 65KW kazanları, büyük hacimli projelerde 90kw ve 115kw kapasitelerin beraber kullanımı ile ürün gamının genişliği, bayilerimize hem maliyet bazında hem de uygulama bazında kolaylık sağlamaktadır.

Duvar tipi yoğuşmalı kazanlarınız Lectus'larda öne çıkan teknik farklılıklarınız nelerdir?

Lectus yoğuşmalı kazanlarımız; sektörde bulunmayan DIN 4702-T8 normuna göre %111,3 verimlik değerleri, alüminyum-silisyum alaşımlı yanma odası, Siemens otomasyon sistemi, 4bar çalışma basıncı ile ilklerin firması olduğunu kanıtlamıştır. Kaskad sistemlerde kullanılan Siemens otomasyon ünitesi tek kontrol paneli ile 15 kazana kadar kontrol edebilme yeteneği ve yine Siemens kontrol ünitesinin IOS bazlı akıllı mobil araçlar (iphone, ipad vs.) ile uzaktan kontrol edilebilme yeteneği mevcuttur.

Yeni nesil yoğuşmalı duvar tipi kazan lectuslar çok katlı konut projelerine uygun mudur?

Baymak duvar tipi yoğuşmalı kazan Lectus ürünlerimiz; 4bar statik çalışma basıncına sahiptirler. 4 barlık statik basınç 40 metre kot yüksekliğe sahip binalara uygulanabileceği anlamına gelmektedir. Aynı zamanda plakalı eşanjör uygulamaları ile Lectus kazanlarımız kot yüksekliğine bakılmadan kullanılabilir. Plakalı eşanjör uygulamasında kullanılacak ek pompa sistemleri ve sensörler, Baymak kaskad sistem kontrol ekipmanı olan Siemens ürün grubu ile rahatlıkla entegre edilerek yüksek performanslı ve otomasyonlu olarak çalışabilmektedir.

Aynı zamanda yeni konut projelerinde sıkça karşılaşılan çatı katı kazan dairesine uyum sağlayabilecek hermetik baca sistemine sahip olan Lectus kazanlarımız, çelik baca maliyetlerini düşürerek ilk yatırım maliyetini azaltmada ciddi artı değer katmaktadır.

Kaskad sistemlerin yenilenebilir enerji sistemleri ile entegrasyonu yapılabiliyor mu?

Baymak Kaskad sistemler; termal güneş enerjisi sistemleri ile entegre edilerek, özellikle kullanım sıcak su üretimine yönelik otomasyonlu ve yüksek verimli sistemler haline getirilebilmektedir. Baymak tarafından kullanılan Siemens kaskad sistem kontrol üniteleri ile kaskad sistemlerin kontrolleri dışında, kaskad sisteme bağlı Baymak sıcak su hızlı boyler ve Baymak termal güneş enerjisi kollektörleri arasındaki otomasyon sağlanmakta, özellikle ülkemizin güneşlenme süreleri göz önüne alındığında kullanım sıcak su üretimine yönelik bedava enerjiden faydalanabilmektedir.

Lectus ürünlerin satış sonrası hizmeti ve garanti süreleri hakkında bilgi verir misiniz?

Baymak, ısıtma sektöründe bugüne kadar hiç uygulanmamış ve halen hiçbir firma tarafından uygulanmayan 7 Yıl Garanti ile ilklerin firması olduğunu bir kez daha kanıtlamıştır. Türkiye çapında 350 yetkili servis ile satış sonrası hizmetlerde de kalitesini kanıtlayan Baymak, duvar tipi yoğuşmalı kazan Lectus ürünlerimizde 7 yıl garanti vererek, üretim hattının kalitesini göstermektedir.



MERKEZİ ISITMADA YÜKSEK VERİMLİ TEKNOLOJİK ÇÖZÜMLER

Ongas 300W Plus

69 kW / 94 kW / 124 kW / 154 kW / 187 kW



TAM YOĞUŞMALI YER TİPİ VE DUVAR TİPİ KAZANLAR



- Max. 3000 kW kapasiteye kadar kaskad çözümleri (16 kazana kadar)
- 3 - 7 dilim aralığında 5 farklı tip
- Alüminyum-Silisyum-Magnezyum alaşımlı ısı eşanjörü
- Yüksek kalite alüminyum döküm parçalar
- Yüksek modülasyon oranı
- Fiber kaplı Premix brülör
- Düşük NOx ve CO emisyonuyla yüksek verim, düşük gaz tüketimi
- Sessiz çalışma (<50 dB)
- LCD ekranda hata bildirimi
- Ekran üzerinden değiştirilebilen servis parametreleri
- Zon kontrol sistemleri
- Donma koruması
- Delta-T eşanjör koruma özelliği
- Sıcak su kullanımı ve güneş panelli çalışmaya uygunluk
- OpenTherm ve BUS haberleşme sistemleri ile uyumluluk
- Kurulum, kullanım ve bakım kolaylığı



DÖKÜM DİLİMLİ ÜFLEMELİ BRÜLÖRLÜ KAZANLAR



- 29 kW - 930 kW
- 6 -16 dilim aralığında 11 farklı tip
- GG20 alaşımli ısı eşanjörü
- Yüksek verimli 3 geçişli dizayn
- Yüksek kalite pik döküm parçalar
- 80 mm kalınlıkta cam yünü gövde izolasyonu
- Alev geciktirici türbülötörler sayesinde yüksek ısı transfer kapasitesi
- Geniş yanma odası ve iki tarafa da açılabilen ön kapak
- Düşük baca emisyonları ile yüksek yanma performansı
- Dönüş suyuna yüksek hız veren özel dizayn Thermix® flanş
- Basit sıcaklık kontrolü
- Kurulum, kullanım ve bakım kolaylığı
- Otomatik kontrol panelli çalışma opsiyonu

KlimaPlus'ın Türkiye distribütörü olduğu Climaveneta markası çok başarılı bir yılı geride bıraktı

KlimaPlus Merkezi Sistemler Satış Müdürü Mustafa Soyer: “Her cihaz özel üretim mantığıyla üretildiği için, cihazlar üzerinde, gelen talepler doğrultusunda, farklılaştırma yapma imkânımız mümkün oluyor. Dolayısıyla müşterilerimizin cihazın genel yapısıyla veya verimiyle ilgili talepleri hemen dikkate alınıyor. Bu istekler özel talepler gibi düşünülebilir ama bu talepler bizim için standart üretime dâhil çözümlerdir. Verim artırılması ya da cihaz boyutları değiştirilmek istenildiğinde farklı çalışmalarla müşterimizin isteklerine uygun cihazlar sunabiliyoruz.”



KlimaPlus Merkezi Sistemler Satış Müdürü Mustafa Soyer'in ifadesiyle bundan tam 365 gün önce KlimaPlus Climaveneta işbirliğinin basına tanıtım vesilesiyle bir araya gelmiştik, tam 365 gün sonra “Geçen bu süre zarfında gelinen nokta nedir?” onu konuşmak üzere yine bir araya geldik. Geçen bir yıllık sürede tanıtım faaliyetlerine çok önem ve ağırlık verilmiş. Climaveneta'nın Türkiye'de 25 yılda ulaştığı yıllık ortalama ciroya 1 yılda ulaşılmış. KlimaPlus ve Climaveneta'daki gelişmeleri KlimaPlus Merkezi Sistemler Satış Müdürü Mustafa Soyer'den aldık.

En son KlimaPlus'ın Climaveneta ile distribütörlük anlaşmasını duyurduğu basın toplantısında bir araya gelmiştik. Basın toplantısının üzerinden bir yıl geçti bu bir yıl Climaveneta için nasıl geçti. Neler yapıldı bu süreçte?

Climaveneta, Türkiye pazarında, çoğunlukla endüstriyel tesislerde kullanılıyordu. Biz KlimaPlus olarak Climaveneta ürünlerinin ne kadar güvenilir ürünler olduğunu çok iyi biliyoruz. Çünkü endüstrilerde çalışan cihazlar günde 20 saatten fazla çalışırlar. Konfor için çalışan cihazlar o kadar süre çalışmazlar. Daha çok gündüz sıcak saatlerde ve daha çok 6-8 saat aralığında çalışırlar. Bir kıyaslama yapıldığında daha ağır şartlarda ve daha uzun sürelerde çalışan bu ürünlere güvenimiz tam. Biz KlimaPlus olarak iyi bir markayı temsil etmek istiyorduk o nedenle Climaveneta'yı tercih ettik. Climaveneta Türkiye'de daha çok endüstride kullanıldığı için az bilinirliğe sahipti. Markanın bilinirliğini arttırmak için sahaya

indiğimizde özellikle konfor projelerini yapan projelerin Climaveneta'yı bildiklerini fakat hiç kullanmadıklarını veya tercih etmediklerini beyan ettiklerini gördük. Endüstriyel pazarda ise ürünün oldukça bilindiğini, özellikle tercih edildiğine şahit olduk. Deneyimlerimiz sonucu olarak, Climaveneta bilinirliğinin az olmasının ya da tercih edilmiyor olmasının ürünle ilgili değil yapılan pazarlama faaliyetinin tarzından kaynaklandığını belirledik. Bu aşamadan sonra geçtiğimiz bir yıl içinde daha çok konfor projelerine yönelik çalışmalar yürüttük. Bu anlamda geçen bir yıl tanıtım yılı oldu.

Bir başka açıdan ise; Climaveneta denildiğinde birçok kez "chiller değil mi?" sorusuyla karşılaştık. Oysa Climaveneta'da hassas klimalarımız da var, çatı tipi klima santralleri dediğimiz rooftop ürünlerimiz de var. Fan coillerimiz, klima santrallerimiz de var. Dolayısıyla buradan çıkan sonuç; Climaveneta'nın ürün gamından habersiz olan insanlar var. Bu nedenle sektörde ürün tanıtımları yaptık. Bu tanıtımları yaparken diğer taraftan satış faaliyetlerimiz de devam etti. Son 7 aylık süreçte, Climaveneta Türkiye'de en yüksek yıllık cirosuna ulaştı.

Bu rakam Climaveneta için Türkiye pazarı adına yüksek bir ciro ama KlimaPlus için ciro hedefi ne?

Bu yılın ilk 7 ayında olduğu gibi benzer satış sürecini devam ettirebilirsek, Climaveneta ile kendimize koyduğumuz hedeflere yıl sonunda ulaşacağız. KlimaPlus olarak Climaveneta ile çalışmaya başlarken, dört yıllık bir hedef belirledik. İlk yıl için belirlediğimiz hedef aslında bizim için düşük, çünkü ilk yıl için hedefimiz markayı ve ürünleri daha çok bilinir hale getirmektir. İkinci yıl hedeflerimizi ikiye katlayacak şekilde belirledik. Satış elbette şirketlerin devamlılığı için gerekli ama sonuç olarak satış yapabilmek için önce cihazlarımızı tanıtmamız gerekiyor.

Bu belirlenen hedefler KlimaPlus olarak Climaveneta için gerekli yapılanmayı tamamladığınızı da ifade eder mi?

Yapılanmanın tamamlandığını tam olarak söylemek mümkün değil çünkü pazar dinamikleriyle birlikte yapılanmanın sürekli olarak geliştirilmesi gerekiyor. KlimaPlus bünyesinde bize destek olan ciddi bir mühendis kadromuz var ve bütün arkadaşların Climaveneta ile ilgili sorumlulukları var. Fakat biz Climaveneta için özel bir ekip oluşturmak için yola çıktık ve bu ekibi en iyi şekilde oluşturduk. Sadece Climaveneta ürünleriyle ilgilenen ekiplerimizi hazırladık. Bu arkadaşlar merkezi sistemlerde, sulu sistemlerde uzmanlaşmış durumdadılar. Ayrıca Climaveneta ekibi içerisinde de uzmanlıklar söz konusu; bir satış mühendisi arkadaşımız sadece hassas klimalar konusunda uzman ve sadece hassas klimalarla ilgileniyor. Başta da söylediğim gibi yapılanma bir süreç, bu anlamda hem ürün hem de sistemle ilgili şirket içi eğitimlerimiz bu anlamda devam ediyor.

Neticede biz sistem satıyoruz. Teknik bir ürün satışı yapıyoruz ve bu ürünün sistemin içerisindeki uyumluluğu çok önemli. Sistemin içerisine doğru ürünü verip vermemek çok büyük önem arz ediyor. Bu da sistemi bilmekten geçiyor.

Eğitimler sürekli devam ediyor o zaman?

Eğitim konusunda biz farklı bir bakış açısı ile hareket ediyoruz. "Herkes sistem satışı yapıyor, sistemi biliyor, öğreniyor, ürünlerini iyi tanıyor ama sadece ürünü iyi tanımak ya da kendi sattığın ürünleri, o ürünlerin uygulandığı durumları iyi bilmek tek başına yetmiyor, hava debisi & basınç düşümü ilişkisinde, fan kanunlarının söylediği şeyi ortaya koyarken biz her ne kadar satmasak da kanalı da bilmeliyiz, menfezi de bilmeliyiz ki sistemi bir bütün olarak değerlendirebileyim" düşüncesini taşıyoruz. Aynı şekilde pompadan da gayet iyi anlamamız gerekir çünkü sistemimizde bizimle beraber pompa da kullanılıyor. Bu açıdan bakıldığında, sadece kendi sektörümüzden ya da kendi sektörümüzdeki ürünlerle ilgili eğitim vermiyoruz, sektördeki diğer ekipman sağlayıcı arkadaşlarımızdan da destek alıyoruz. Geçtiğimiz aylarda bir kanal üreticisi firma ile eğitim düzenledik. Sistemin bütününe hâkim olmak adına ekip arkadaşlarımızın gelişimi için üniversitelerle ortak çalışmalar yürütüyor, çeşitli eğitimler düzenliyoruz. Hem teknik hem de satış kanadındaki eğitimleri son derece ciddiye almaktayız. Doğru hizmet vermek istiyorsak, eğitimi hayatımızın bir parçası haline getirmemiz gerekiyor. Burası aynı zamanda sinerji yaratmak için bilgilerimizi paylaştığımız bir okul.

KlimaPlus olarak 1 yıllık süreçte gerçekleştirdiğiniz faaliyetler hakkında Climaveneta yetkililerinin yorumu ne oldu?

En son geçtiğimiz ay içerisinde Climaveneta yetkilileriyle bu yılın ilk 6 ayını değerlendirdiğimiz bir toplantı yaptık. Şu anda geline noktasından oldukça mutlu olduklarını belirttiler. Fakat bizim daha da gelişmemiz gerekiyor. Çünkü Climaveneta'nın ürün gamı pazarda gelişmemiz için çok müsait, çok geniş ürün gamına sahip bir marka. Daha önce de belirttiğim gibi bugüne kadar Türkiye pazarından ağırlıklı olarak Climaveneta soğutma gruplarıyla satış yapılmış, biz diğer ürünlerle de çok rahat bir şekilde pazar payı alabileceğimizi gördük. Climaveneta yetkilileri ile de Türkiye pazarının çok önemli bir potansiyeli barındırdığı konusunda hemfikiriz.

Yaptığınız tanıtım faaliyetleri neticesinde, piyasadaki insanların Climaveneta markasına bakışlarında ne gibi değişimler gözlemlediniz?

Öncelikle Climaveneta'nın ürün gamını tanıttığınızda, bu kadar geniş bir ürün yelpazesinin olması ilgi ve memnuniyet ile karşılanıyor. Bunun dışında



Climaveneta'nın çok özel çözümlü üniteleri de var. Mesela; Integra serisi dört borulu chiller olarak geçen cihazlarımız var. Dört borulu chillerdan kastımız eş zamanlı ısıtma ve soğutma yapabiliyor olmasıdır ve enerji verimliliği çok yüksek olan cihazlardır, enerji arttırıcı üniteler olarak da geçerler. LEED Sertifika sistemince akreditedirler. Bu cihazlar kullanıldığında artı puan getirirler. Bu cihazları detaylı olarak tanıttığımızda özellikle proje firmalarının ürünlerimize olan ilgisinin arttığını gördük.

Cihazların farklı iklimlere göre farklı verimler verebileceği düşüncesiyle Climaveneta özellikle Türkiye'den gelen farklı isteklere nasıl tepkiler veriyorlar? Daha net bir ifade ile sizin müşteri görüşmelerinizde size iletilen önerileri, geri bildirimleri ne kadar dikkate alıyorlar?

Pazara göre farklı çözümler elbette istiyoruz. Climaveneta'yı farklılaştıran 4 temel yaklaşımı var.

KlimaPlus Merkezi Sistemler Satış Müdürü Mustafa Soyer: "Enerji verimliliği alanında Basic serisi ve Eurovent Class A sınıfı ürünler dışında Class A ötesi dediğimiz "Enhanced Class A" sınıfı adı altında bir enerji verimliliği sınıfımız daha var. Climaveneta 2012 yılında yaptığı cironun %37'sini enerji verimliliği yüksek cihazlardan elde etmiş durumda."

Bunlardan bir tanesi, projeye özel yaklaşım, yani terzi usulü üretim... Climaveneta'nın fabrikalarını incelediğinizde, üretim tekniğini incelediğinizde üretilen her ürün özel bir cihazdır. Ürünün şasisinden başlayarak üzerine eklenecek, kompresörü, eşanjörü, evaporatörü ya da boru bağlantı aparatları devam ederken diğer bir yandan da üzerine eklenecek kondenseri aynı bantta yan yana beraber üretiliyor. Her cihaz özel üretim mantığıyla üretildiği için, cihazlar üzerinde farklılaştırma yapma imkânımız oluyor. Dolayısıyla müşterilerimizin cihazın genel yapısıyla veya verimiyle ilgili talepleri hemen dikkate alınıyor. Bu istekler özel talepler gibi düşünülebilir ama bu talepler bizim için standart üretime dâhil çözümlerdir. Verim arttırılması istendiğinde, cihaz boyutları değiştirilmek istendiğinde farklı çalışmalarla müşterimizin isteklerine uygun cihazlar sunabiliyoruz. Örnek olarak söyleyelim, müşteri cihazın içindeki evaporatörü büyütüp farklı bir evaporatör ekletebilir. Climaveneta'da bu tip özel çözümler için çok ciddi bir mühendislik departmanı var. Bu da bizim için çok büyük bir avantaj.

O zaman yabancı marka için önemli bir olgu olan termin süreleri kalıyor. Termin konusunda nasıl bir çalışma yürütüyorsunuz?

Termin süreleri diğer markalar kadardır. Çin'den veya Amerika'dan gelmediği için çok uzun termin süreleri yok.

Bunu özellikle klima santralleri açısından soruyordum. Türkiye’de epeyce üretici var, onlarla özellikle klima santrali üzerinden bir rekabet şansınız var mı?

Ürün özelinde değerlendirecek olduğumuzda, henüz Türkiye’de klima santrali satmadık. 2011 verilerine göre 10 bin parçanın üzerinde klima santrali satılmış ve bunun sadece 72 tanesi yurtdışından gelen ürünler. Bu pazar koşullarda, biz daha çok yurtdışına satış yapmaktayız. Klima santralleri Türkiye’de farklı standartlarda üretiliyor. Climaveneta ürünlerindeki özellikleri, üstünlükleri müşterilerimize açıklayabilirsek, cihazlarımızın farkları ortaya çıkacaktır. Bu noktada da rekabetçi konuma gelebiliriz çünkü rakiplerimizden de benzer özellikler istenmeye başladığında fiyatları artıyor.

Satışını yaptığınız ürünler daha çok hangi tip projeler?

Son dönemlerde hastaneler, ağız ve diş sağlığı merkezleri gibi sağlık sektöründeki projelere önemli sayıda ürünler verdik. Endüstriyel tesisler konusunda zaten uzun zamandan beri çok ciddi bir pazarımız var. Özellikle cihazlar istendiğinde, cihaz verimlilikleri, cihaz ömürleri söz konusu olduğunda, servis faktörü devreye girdiğinde biz daha avantajlı durumdayız. Çünkü merkezi sistemlerde mevcut firmalarda servis ağları çok geniş değil, İstanbul’da servis ağları oluşturup, taşraya İstanbul’dan hizmet verme yolu seçiliyor. KlimaPlus olarak çok geniş bir servis ağına sahibiz.

Climaveneta için Mitsubishi Electric servislerinden yararlanıyorsunuz değil mi?

Bir önceki distribütör zamanında Climaveneta için hizmet veren servisler vardı. Öncelikli olarak bu servis firmalarıyla görüştük. Hepsiyile değil ama büyük çoğunluğu ile devam etme kararı aldık. Bunların dışında KlimaPlus olarak bizim çok geniş bir servis ağıımız var. Biz gazlı sistemlerle çalışıyoruz ama servislerimizin birçoğu da sulu sistem kökenli firmalar. Dolayısıyla Climaveneta cihazlarına yabancı değiller. Bunlar ve yeni servis olarak belirlediğimiz firmalarla birlikte İtalya’da eğitimlere katıldık. Bir kısmına da kendi eğitim salonlarımızda eğitimler düzenledik. Dolayısıyla çok ciddi sayıda servis noktasıyla servis hizmetlerimizi veriyoruz.

Kısa zaman zarfında elde edilen başarılar, Climeveneta’yı Türkiye’de yatırım yapma kararına itebilir mi?

Bu soruyu cevaplandırmak için çok erken fakat Climaveneta aslında Avrupa’nın en büyük, dünyanın da beşinci büyük üreticisi. Avrupa pazarında zaten kendisi 8 tane ülkede satış faaliyetlerini sürdürüyor. Avrupa pazarı belli bir hacme sahip, dolayısıyla Avrupa’da yapılabilecek her şeyi zaten yapmış vaziyette. Daha fazla büyümek istiyorsanız farklı pazarlarda yer almak

zorundasınız. Tabi Avrupa’da ortalama %20’nin üzerinde pazar payına sahip olan bir firma, Türkiye’de pazar payının %1-2’sine sahip olarak kalmayı istemez. Çünkü Türkiye gelişim açısından potansiyeli yüksek bir pazar. Türkiye pazarında daha fazla söz sahibi olmak için mevcut distribütörlerini değiştirip bizi tercih ettiler. Ayrıca Climaveneta son birkaç yıldır Çin pazarında aktif durumda. Uzakdoğu pazarına hizmet eden birkaç tane fabrika kurdu. Güney Amerika’da pazarlama faaliyetlerine başladı. Henüz çok büyük alanlarda faaliyet göstermiyor ama artık dünya firması olma yolunda ilerliyor. Çünkü Çin pazarında, Amerika pazarında, dünyanın en büyük pazarlarında yoksanız dünyada ilk dörde girmek gibi bir şansınız yok. Muhtemelen ilerleyen yıllarda Türkiye’de de bir fabrika kurulması gündeme gelecektir. Dünyadaki en büyük firmaların hepsi o pazarlarda var. Tabi bunlar benim kendi yorumum, açıklanmış herhangi bir şey yok ama görünen bu... Dolayısıyla o pazarlarda hâkimiyetlerini sürdürüyorlar ve çalışmalarını artırıyorlar. Belki bir sonraki aşamada KlimaPlus olarak kli-



sektörel söyleşi



ma santrali üretimi konusunda Türkiye’de kurulacak bir fabrikayı biz istiyor olacağız.

Aslında söyleşinin başında enerji verimliliği ve Climaveneta ürünleri konusunda önemli sözleriniz oldu ama biraz daha detaylandırma adına soruyorum. Climaveneta ürünleri ve enerji verimliliği üzerine neler söylersiniz?

Enerji verimliliği birkaç şekilde sağlanabiliyor. Bir tanesi; cihazın kendi veriminin yüksek olması. Climaveneta bu konuda geniş bir yelpazeye sahip. Enerji verimliliği anlamında Basic seri cihazlarımız var, Class A dediğimiz A sınıfı ürünler var, Class A’yı Eurovent Sertifikası bağlamında söylüyoruz. Bizim bir enerji verimliliği seviyemiz daha var; Eurovent, Class A dışında bir enerji seviyesini tanımlamıyor ama bizde bir de Class A ötesi dediğimiz Enhanced Class A (Güçlendirilmiş Class A) sınıfı adı altında bir enerji verimliliği sınıfımız daha var. Dolayısıyla enerji verimliliği anlamında müşterilere farklı seçenekler sunuyoruz.

2012 YILI CİROSUNUN BÜYÜK ÇOĞUNLUĞU ENERJİ VERİMLİLİĞİ YÜKSEK CİHAZLARDAN

Climaveneta 2012 yılında yaptığı cironun büyük çoğunluğunu enerji verimliliği yüksek cihazlardan

elde etmiş durumda, bu yüksek bir oran yani enerji verimliliği tercih sebebi olmuş. Integra serimiz LEED Sertifikasında doğrudan etkili bir cihaz. Enerji verimliliği yüksek cihazlarımızdaki gelişmeler devam ediyor. Inverter serisinin kapasite alanını çok genişlettik ve inverterli cihazlarımızın sayısını artırdık. Inverterli cihaz demek, her zaman çok yüksek verimli cihaz anlamına gelmeyeabiliyor. Nasıl yaptığınız, işi nasıl devam ettirdiğiniz önemli. Bu noktada Climaveneta şöyle bir gelişme sağladı ve bunu da hem inverterli cihazlara hem de standart seri kompresörlere uyguladı. Bizim kompresörde ana markamız Bitzer, vidalı kompresör kullanıyorsak Bitzer dışında herhangi bir marka ürün kullanmıyoruz.

1500 kW’YA KADAR OLAN BÜTÜN ÜRÜNLERİMİZİ EUROVENT’İN SİTESİNDE TEST EDİLMİŞ, SERTİFİKALANDIRILMIŞ OLARAK BULABİLİYORSUNUZ

Bu noktada Eurovent’le ilgili bir paragraf açmak gerekir diye düşünüyorum. Bir chiller cihazı üretiyorsanız Eurovent şunu söylüyor; “600 kW’a kadar olan ürünlerinizi bana kontrole açarsanız, ben sizi sertifikalandırırım ve derim ki; bu markanın bu cihazı, bu sıcaklıkta, bu değerlerde bu kadar kapasite sağlamaktadır ve bunları da sitemde yayınlarım.” Eurovent 600 kW’ın üzerindeki cihazları belgelendirme konusunda zorunlu tutmuyor, firmalar o noktada tamamen serbest. Bu noktada Climaveneta 1500 kW’a kadar olan bütün ürünlerini Eurovent’le paylaşıyor dolayısıyla 1500 kW’a kadar olan bütün ürünlerimizi Eurovent’in sitesinden doğrudan test edilmiş, sertifikalandırılmış olarak bulabiliyorsunuz. 1500 kW’ı aşmamamız cihazlardan çekindiğimiz anlamına gelmesin, o cihazlar çok büyük oldukları için test sertifikasyonları meşakkatli oluyor. Bu noktada da rakiplerimizden farklıyız.

Bir yılı geride bıraktınız, belli hedeflerinize ulaştınız. İkinci yıl için ya da önümüzdeki beş yıl için hedefiniz nedir?

Bizim öncelikli hedefimiz pazarda çift haneli pay sahibi olabilmek. Ben bunun bizim için bir kırılma noktası olacağını düşünüyorum. Bunun için, pazarlama faaliyetlerimize, kadrolarımıza ve şirketimizin Türkiye pazarındaki profesyonel geçmişine ve yaklaşımlarına güveniyoruz. Climaveneta’nın sahip olduğu özellikler ve farklar bizi önümüzdeki 5 yıl boyunca sürekli ileriye taşıyacaktır.

Teşekkür ediyorum.

**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

Antalya'nın gözde bir projesi daha Arçelik VRS sistemini kullanıyor



Arçelik eşsiz ve doğa harikası şehirde; birçok otel, iş merkezi, residence projesine enerji ve iklimlendirme çözümleri sunuyor. Bu projelerde çözümler üretilirken, minimum enerji tüketimi sağlanması yönünde tasarımlar yapılıyor. En son teknolojiye sahip, VRS3 serisi VRF sistem cihazlar büyük projelerde kullanılmaya başlandı ve sağladığı avantajlar ile sektöründe ön sıralarda yerini almayı başardı. Alanya'da büyük bir coşku ile açılan Daimond Hill Resort Otel, Arçelik VRS sistem ile iklimlendirme ihtiyacını çözdü. Arçelik VRS cihazlarının yerli üretim oluşu, Türkiye ve Antalya genelindeki yoğun ve kaliteli servis anlayışı yatırımcının Arçelik markasını kullanmasına neden oldu. Otelin odalardan, idari ofislere; mutfaktan oyun salonlarına kadar her mekan Arçelik VRS sistemi ile ısıtılıp, soğutuluyor. Arçelik VRS sistemlerinin sunduğu konforu yaşayan otel, Arçelik yetkili servislerin üstün, hızlı ve kesintisiz hizmeti ile müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmayı başardı.

Otelde, toplam 37 adet dış ünite kullanıldı. Kapasite toplamı 532 HP'dir. Odaların, genel mekân iç üniteleri toplamı 409 adettir. Odalarda ses seviyesi düşük, konforlu, düşük statik basınçlı kanallı iç üniteler kullanıldı. Genel mekânlarda ise dört yön üfleme kaset tipi ve yüksek basınçlı ka-

nalı iç üniteler tercih edildi. Arçelik yüksek statik basınçlı iç ünitelerin basınç kontrollerinin yapılabilmesi, havalandırma kanallarındaki hatalı hesaplamaları ve yüksek sesli çalışma problemlerini ortadan kaldırmaktadır. Dört yön kaset tipi iç üniteler ile dört yön üfleme açısı ve debileri birbirinden bağımsız kontrol edilebilmekte ve bu sayede üflemin cihaz altındaki kişileri rahatsız etmesi engellenmektedir.

Arçelik VRS sistemi ile iklimlendirilen otelde, otomasyon sistemi kullanılmaktadır. Tüm cihazlar bir merkezden bilgisayar ile kontrol edilebilmekte ve tüm müdahaleler bu bilgisayardan yapılabilmektedir. Ayrıca otomasyon sistemi, otel dışından internet aracılığı ile tüm cihaza ulaşılmasına ve istenen tüm müdahalelerin gerçekleştirilmesine olanak tanımaktadır.

Arçelik, VRS sistemlerindeki üstünlüğünü yeni VRS3 serisi cihazları ile üst seviyelere taşımaktadır. Tek dış ünite 20 HP ve dört modülde 80 HP kapasiteye ulaşabilmektedir. Arçelik VRS3 sistemi 1,000 metre toplam borulamaya ve iç-dış ünite arası yükseklik farkı 110 metreye imkan tanımaktadır. En uzun kritik hat 225 metre ile sektörünün öncülerindendir. Gelişmiş sub-cool devresi sayesinde uzun borulama mesafeleri ve dünya standartlarının üzerinde iç-dış ünite kot farklarına ulaşılmasına imkan vermektedir. C.O.P. değerleri sektördeki muadili cihazların çok üzerindedir. Az elektrik tüketimi ile enerji verimliliği uygulamalarının bir numaralı oyuncusu olmaktadır. Geliştirilmiş dış ünite yapısı ile hem verimli hem de daha az alanda sistem çözümlerine olanak sağlamaktadır.

Otomatik sızıntı tespiti, soğutucu akışkan geri toplama ve yeniden kullanma, yüksek statik basınçlı fan kullanımı gibi spesifik uygulamaları ile sistemin daha mükemmel kullanımına olanak sunmaktadır. Güçlü LGMV programı ile sistemin çalışma durumu detaylı olarak izlenebiliyor ve tüm parametreler kontrol edilebiliyor. Bir iç ünite ya da dış üniteden sisteme bağlanılarak sistemin tüm detayları görülebiliyor.

Arçelik A.Ş., çalışanları, servisleri ve üstün teknoloji ürünleri ile birçok alanda üstünlüğünü göstererek çözümler sunmaya devam etmektedir.



sonsuz çözümler



AstralPool sonsuz deneyimi, sonsuz ürünleri, sonsuz teknik ve proje desteği, sonsuz üzümleriyle havuz ve wellness dünyasına yeni bir boyut kazandırmaktadır. Birlikte sonsuz ilerlemeler, faydalar, ortaklıklar yaşıyacağız. Bütün bunları kaybetmeyi göze alabilir misiniz?



n filtre sistemi
HYDROSPIN COMPACT



IGUAZU duř



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.ř.
e.mail: info@fluidra.com.tr - tel: +902163870556-57-58

Paladyum Beytepe, Mini VRV sistemleri ile özel ısıtma-soğutma konforu sunacak

Uzaltaş AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Pala: “Paladyum Beytepe sakinleri İncek’in temiz havası, Daikin kalitesi ile yılın 365 günü sağlıklı ve konforlu yaşam imkânı bulacak.”



Ankara'nın yeni yaşam alanı Paladyum Beytepe, iklimlendirme çözümlerinde dünya lideri Daikin'i tercih etti. Paladyum Beytepe, Mini VRV sistemleri ile her yaşam alanına özel ısıtma-soğutma konforu sunacak.

Ankara'nın çevreci konut projesi olarak aydınlatılmasından, bahçe sulamasına kadar tüm detayların düşünüldüğü Paladyum Beytepe'de, ısıtma-soğutma-havalandırma ihtiyacı yeni nesil sistemler ile karşılanacak. Paladyum Beytepe, Mini VRV sistemleri ile her yaşam alanına özel ısıtma-soğutma konforu sunacak.

Uzaltaş AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Pala, doğayla iç içe ortam sunan yeşil alanları, hayatı kolaylaştıran geniş sosyal imkânları ile her zevke hitap eden Paladyum Beytepe Kule Konut Projesi ve Butik İş Merkezi'nin, yaşam konforunda en önemli unsurlardan iklimlendirmede de kaliteden taviz vermediğini kaydetti.

Pala, iklimlendirme konusunu tek bir dış ünite ve Mini VRV sistemleri ile sağlayacak olan Paladyum

Beytepe'nin, tercihini enerjinin tasarruflu kullanılmasından yana yaptığını ifade ederek, şunları söyledi: “Teknolojiden en üst düzeyde yararlanırken çevreci çözümler konusunda hassas davranmaya özen gösteriyoruz. Paladyum Beytepe olarak ev sakinlerini mutlu edecek bir işbirliğine imza attık ve dünya devi Daikin ile anlaştık. Bu anlaşma ile ısıtma-soğutma-havalandırma ihtiyaçlarını en üst segmentte karşılayacağız. Kullanıcılarına yaşam alanlarında bağımsız iklimlendirme konforu sunan ve çevre dostu çözümleriyle yeşil bina konseptini hayata geçiren Paladyum Beytepe'de iklimlendirmede yüksek verimlilik-düşük enerji prensibi ile kalite anlayışı en üst çığaya taşındı. Paladyum Beytepe sakinleri İncek'in temiz havası, Daikin kalitesi ile yılın 365 günü sağlıklı ve konforlu yaşam imkânı bulacak.”

Paladyum Beytepe

Uzaltaş AŞ güvencesiyle önemli bölümü tamamlanan Paladyum Kule Konut ve İş Merkezi Projesi, Başkent'in ilk çevreci konut projesi olarak biliniyor. Paladyum Beytepe 3 bloktan oluşuyor. A blokta butik iş merkezi, B blokta 110 metre yüksekliğinde 32 katlı konut kulesi yer alırken, 4 ve 5 katlı C blok ise alçak katlarda oturmak isteyenlere hitap ediyor. Çevre dostu olan projede 110 daire, butik iş merkezinde ise 7 işyeri bulunacak.



***Attend the World's Largest Heating &
Air-Conditioning Event in ...***

New York City 2014



AHR EXPO®

International Air-Conditioning • Heating • Refrigerating Exposition

January 21-23, 2014

Javits Convention Center • New York City

Co-Sponsors:



Honorary Sponsor:



Produced and Managed by:

INTERNATIONAL EXPOSITION CO.

15 Franklin Street, Westport, CT 06880 USA • tel: (203) 221-9232 • e-mail: info@ahrexpo.com

ahrexpo.com



Küçükçekmece Arena'nın iklimlendirme de tercihi Form oldu



Küçükçekmece Belediyesi tarafından Halkalı'da inşa edilen "Küçükçekmece Arena", iklimlendirme ihtiyacını Lennox marka paket klimalar ile sağlıyor.

30 dönümlük arazi üzerinde kurularak Türkiye'de, amfi tiyatro konseptinde inşa edilen gösteri merkezleri arasındaki "En Büyük Gösteri Merkezi" unvanına sahip olan Küçükçekmece Arena, özel sahnesi, mimarisi, ışıklandırma ve ses sistemiyle uluslararası prodüksiyonlara ve Türkiye genelinde yapılan önemli etkinlik ve konserlere ev sahipliği yapmak amaçlarıyla planlanmış önemli bir yatırım olarak dikkat çekiyor.

Proje kapsamında toplam soğutma kapasitesi 2700 kW olan Rotary tip ısı geri kazanımlı 11 adet Lennox marka paket klima kullanılıyor. Kapalı alanda yaklaşık 10 bin kişilik seyirci kapasitesine sahip olması nedeniyle ihtiyaç duyulan taze hava oranı oldukça yüksek olan Küçükçekmece Arena, projede kullanılan Lennox paket klimalardaki hava kalite sensörü sayesinde, taze hava oranı içerideki insan sayısına göre otomatik olarak ayarlanabiliyor. Bu sayede ge-

reksiz taze hava alınmasının önüne geçilerek önemli oranda enerji tasarrufu sağlanıyor. Taze hava ihtiyacının artması durumunda ise paket klimalarda kullanılan rotary tip ısı geri kazanım sayesinde dışarı atılan ısıtılmış ya da soğutulmuş havadan önemli oranda enerji tasarrufu sağlanıyor.

Küçükçekmece Arena'nın açık ve kapalı tribünlerindeki izleyici sayısının (toplam 35.000) fazla olması nedeniyle yılın önemli bir bölümünde soğutma ihtiyacı duyuluyor. Paket klimalarda standart olarak bulunan free cooling özelliği sayesinde özellikle geçiş mevsimlerinde bu soğutma ihtiyacı düşük dış hava sıcaklığı nedeniyle %100 dış hava ile sağlanıyor. Bu sayede de yüksek bir enerji tasarrufu elde ediliyor. Lennox paket klimalarda entalpi kontrollü ekonomizer standart olarak sunuluyor.

Form Şirketler Grubu gerçekleştirdiği bu projeye geniş referans listesine Küçükçekmece Arenayı da eklemiş oldu.





FOR[®] THERM

4th TRADE FAIR OF HEATING, ALTERNATIVE SOURCES,
OF ENERGY AND AIR CONDITIONING

The main theme of FOR THERM trade fair:

HEAT PUMPS

Simultaneously held trade fairs:

FOR ARCH

FOR WOOD

BAZÉNY, SAUNY & SPA

FOR WASTE

If you are interested in participation, please contact us at: fortherm@abf.cz

P V A
EXPO PRAHA

www.for-therm.cz

September 17-21, 2013

“HAYALLERİNİN PEŞİNDEN GİTTİĞİN SÜRECE PARA KAZANIYORSUN, PARA KAZANAYIM DİYE YAPARSAN PARA KAZANAMAZSIN”

Doğuş Teknik Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Bal:
“Benim hedefim işimi doğru yapmak, hep çalışmak,
yenilikleri takip etmek, yeniliğe açık olmak, sektörü
takip etmek, öngörülü olup sektörün gidişatına göre
tedbir almak.”



1992 yılında Seyrantepe’de 15 metrekairelik dükkânda kalorifer tesisatı konusunda faaliyet gösteren Cemal Bal, aldığı bir havalandırma işinde sipariş verdiği ürünlerin geç teslim edilmesiyle üretime karar veriyor. Ve devamı geliyor, yan dükkân, karşı dükkân, karşı depo... neticesinde bugün Malkara Organize Sanayi Bölgesi’nde 5 bin metre kapalı alanda yeni yerinde üretimine devam ediyor ama şimdilik. Çünkü 20 bin metrekairelik alanı yeni yatırımlar için ayarlamış durumda.

Kendinizden bahseder misiniz?

Gümüşhane doğumluyum. Birçok Gümüşhaneli havalandırma işleriyle uğraşır. Dedem de İstanbul valiliğinin kalorifer işlerini yapan eski ustalardandı. Ben makine yüksek mühendisiyim. Makine mühendisliğini kazandığımda, dedemin gözlerinin ışıltısı, bana sarılması, beni öpmesi hala gözlerimin önünde, çok mutlu olmuştum. Dedem bana iş disiplini, sistemi öğretti, ben onun yanında yetiştim. Yani bu iş bir anlamda bize dededen kalma bir miras. Üniversiteyi kazanmadan önce ben dedemin yanında çıraklık yapıyordum. Öğrencilik yıllarımda da bir yandan dedemin yanında çıraklık yaparken bir yandan da hafta sonları gazeteleri takip ederek nerede bir fuar, bir seminer varsa onlara giderdim.



Makine mühendisliğini bitirdikten sonra akademik alanda da hayatınıza devam edebildiniz. Şu anda üreticisiniz, nasıl karar verdiniz? Sizi yönlendiren kimdi?

Benim babam yılın öğretmeni seçildi, öğretmen çocuğuyum, birçok akrabam hep öğretmen. Belki bu nedenle hayalim, akademik hayata devam etmekte. Ben Yıldız Teknik Üniversitesi mezunuyum, ayrıca işletme mastırı da yaptım.

Bir gün staj yaptığım yerde Banker Kastelli’nin bir toplantısı vardı, o zamanlar zirvede. Toplantıda bir de profesör var. Herkes Banker Kastelli’yi ayakta alkışlıyor, profesöre ise ilgi gösterilmiyordu. Bense profesörü hayranlıkla izliyordum. Durumu görünce içimden şöyle dedim; “Bu ülkede bilimle değil, para kazanarak ön plana çıkıyorsun.” Orada karar verdim; “iş hayatına gireceğim” benim için dönüm noktası o gün oldu.





Makine mühendisi olarak farklı alanlara yönelme ihtimaliniz de vardı, neden iklimlendirme sektörünü tercih ettiniz?

Tabi ki en önemli etken dedemin kalorifer ustası olmasıydı. Bunun yanı sıra bir hocamın yerden ısıtma ile alakalı bir işyeri vardı, "O, gel benim firmamda çalış" dedi, böylelikle işin içerisine girmiş oldum. Dedemden dolayı zaten hayalim ısıtma-soğutma üzerine faaliyet göstermekti. Hocamız derste radyatörlerin dilimlerinin hesabını anlatırken ben o anlatılanları yaşıyordum, onlar zaten benim beynimdeydi.

Bu iki etkiden dolayı üniversite sanayi işbirliğinin önemine çok inanıyorum. Buraya geldiğimde ilk olarak gidip Malkara Meslek Lisesi yetkilileriyle konuştum, Kaymakamla, Belediye Başkanıyla konuştum ve onlara şunu belirttim; burada zaten metal bölümü var, sanayi geliyor ilçenize bir de kalıpcılık bölümü açılın. Hocalar geldi, toplantı yaptık, kalıpcılık bölümü de açılacak dediler. Ben buraya gelmeden önce de meslek liselerinin metal bölümlerinden elemanları alırdım, bütün hocalar beni tanırdı, hem zeki hem ahlaklı hem de aile terbiyesi görmüş öğrencileri bana gönderirlerdi, onları bünyede yetiştirirdim, stajdan sonra okullarını bitirip gelip bizim bünyemizde çalışırlardı. Daha sonra askere giderlerdi, dönünce yine bizde çalışırlardı.

KENDİ BÜNYEMİZDE HEDEFLERİMİZİ AŞILAYABİLECEĞİMİZ ELEMAN YETİŞTİRMEK ÖNEMLİ

Sektörü bilen bir eleman bulmak zor, bu nedenle kendi bünyemizden hedeflerimizi aşılayabileceğimiz eleman yetiştirmek önemli. Bu sayede stajını burada yapan, askerlikten önce burada çalışan, askerlik dönüşü iş arama sıkıntısı yaşamayan dolayısıyla firmayı seven, firmaya bağlı elemanlar olurlar. Bu anla-

yışımız nedeniyledir ki; bizde eleman sıkıntısı değil, eleman bolluğu oluyor. İstanbul'dayken benim elemanlarımın çoğu 14-15 yıllıktı. Buraya geldiğimde İstanbul'daki elemanları getirdim, hatta buraya taşınmadan önce buradan 20 kişiyi götürüp 9 ay boyunca İstanbul'da fabrikada çalışmalarını sağladım. Bütün masraflarını da karşıladım. Yani buraya gelirken altyapıyı da hazırladım.

Peki, bu fabrikayı kurmaya nasıl karar verdiniz? Neden Malkara?

Öncelikle yeni bir fabrika gerekiyordu. Çünkü işletme çok büyümüştü. Önce bir binadaydık, yetmeyince karşıyandan bir yer al, üstünden bir yer al, oralara taşın vs. derken yer sıkıntısı yaşamaya başladık. Malkara'yı tercih etmemiz ise organize sanayi bölgesi olması ve hammadde üreticilerine yakın olmasıydı. İstanbul'da Düzce'ye kadar organize sanayi bölgesi kalmadı zaten. Olanlarda da metrekafe fiyatları çok fazla, burada organize bölgesinin altyapısı var, hammaddeye de yakın, ayrıca burada eleman sıkıntısı yok. Benim bir arkadaşımın Silivri'de fabrikası var, eleman sıkıntısı yüzünden neredeyse sokaktan geçen insanları çalıştıracak ama ben burada iş müracaatlarından bunalıyorum. Abartısız her gün 15-20 kişi iş için başvuruyor.

O zaman burası yakın zamanda size yetmeyecek.

Yan taraftaki arsa da bizim, yani tedbirimizi aldık. Buranın 10 bin metrekaresini de kazdırdım, sene de oraya başlayacağız çünkü imalattan da sıkıştırmaya başladılar. Şu anda burası da yetmiyor, sac bölümüne ayrı bir fabrika yapalım diyorlar. İşler çok yoğun, piyasa yoğun, sektörün önü açık. Burada yapılacak şey sadece şu; teknolojilere yatırım yapmak, sektörün gidişatını görebilmek, en son tekno-



lojiyi getirebilmek. Artık ürünlerimizde standartlaşma da gerçekleşiyor. Ben Frankfurt Fuarı'na, Milano Fuarı'na imalat müdürümü ve Ar-Ge müdürümü de götürdüm. Gittiğimizde önce fuarı dolaşırız, akşamında ürünler üzerine bir toplantı yaparız, farklılıkları konuşuruz. Orada bir vida değişikliğini görsek bile bize yetiyor. Onlar hedefi ne yöne koymuşlar, onların gittiği yönden sektörün nereye gittiği ortaya çıkıyor. Ben bundan kaç yıl önce baskılı anemostatı Frankfurt Fuarı'nda gördüm ve bu işe girmem gerekir dedim. 5-6 sene önce Türkiye'de bu işe ilk giren bizdik, sonra bütün piyasa standartlaştı. Önemli olan sektörün gidişatını görebilmek ve ilk olabilmek...

Gördüğüm kadarıyla burada boş arsalar da var, önümüzdeki günlerde bu tarafa doğru bir yönelme olur mu?

Malkara Organize Sanayi Bölgesi'ndeki herkes ruhsatlarını aldı, zannediyorum ki 1,5-2 sene içerisinde yapılar tamamlanacak. Şu anda boş yer yok, hepsi satıldı, ayrıca bu sene sonuna kadar bitmesi gereken 30 civarında fabrika var. Buradaki ilk ruhsat da bizim. Burası uzun süre boş kalmış, ben buraya gelip gezdiğimde yeri beğendim, 6 ay içerisinde bütün işlemler bitmişti. Hayat İstanbul'dan ibaret değil, global düşünmek gerekiyor. Ben sektörün önünün çok açık olduğunu düşünüyorum; dünyanın birçok ülkesinden ürün talep ediliyor, ben bunları düşünerek bu fabrika yatırımına karar verdim.

Yeni gelişmelere ayak uydurmak için Ar-Ge'de gerekiyor mu yoksa başkalarının ürünlerini takip etmek yeterli mi?

Kesinlikle Ar-Ge gerekiyor. Bir firmayı başarılı kılan temel etkenlerden birisi Ar-Ge'dir. Kastettiğim şey

oradakileri görüp kopya etmesi değil, tabi kopya da edebilir, dünyayı yeniden keşfetmenin anlamı yok ama asıl amaç Ar-Ge'nin ufkunun açılması. Ar-Ge'de çalışan, gece saat 2-3'te de "buldum!" diye bağırabilmeli. Ar-Ge'deki insanın böyle bir insan olması gerekir. Kendisini işine verecek, sektör nereye gidiyorsa araştırarak.

Bizim bir de Ür-Ge kısmımız var, mevcut ürünleri daha da geliştirmeye çalışıyoruz. Ancak ilk basamaktan sonra direk üçüncü basamağa çıkarsanız çökersiniz. Önemli olan birinci basamaktan ikinci basamağa çıkmaktır. Firmaların bu şekilde hareket etmesi gerekir, bir üstünü hayal etmeliler, sonsuzu hayal etmeliler. Yapabileceğini, erişebileceğini akıl ve mantık çerçevesinde hayal etmektir önemli olan. Bizim de 5 yıl sonrası için çok daha farklı hedeflerimiz var ama onlardan önce çıkmamız gereken basamaklar var.

Peki, yeni kurulduğunuzda bütün bu yapılanmayı hedeflemiş miydiniz?

Kuruluşumuzdan itibaren kademe kademe, basamak basamak hep erişebileceğim hayallerimi kurdum. Ben 1992 yılında 15 metrekarelik yerde kalorifer tesisatı işine başladığımda yalnızdım. Babam emekli olmuştu, o gelip telefonlara bakardı. Hayalim şantiyelere malzeme götürülebilmek için bir arabamın olmasıydı. Ben ilk olarak İzmit'te bir öğretmen evinin kalorifer tesisatı işini aldım. Karaköy'den aldığım malzemeyi şehirlerarası otobüsle götürdüm, otobüsten indikten sonra o demirleri 200 metre sırtımda taşıdım, gözümünden yaşlar geliyordu. Arabam yoktu ama hayal ediyordum. Önemli olan erişebileceğin hayallerinin peşinde gitmek... Şu anda ki hayalim; 5 sene sonra uluslararası bir firma olmak, her yere ihracat yapabilen bir firma olmak. Bu yüzden buraya geldim, sadece Türkiye'de kalmak isteseydim İstanbul'da kalırdım.

İlk ihracatı nereye yaptınız?

İlk ihracatımı Kazakistan'a yapmıştım. Sonra Türkmenistan, Azerbaycan, Irak diye devam etti.

Nasıl gerçekleşti ilk ihracatınız? Neler hissettiniz?

Tırı yükleyip tıra şöyle bir baktığımda elim ayağım titredi, çok mutlu olmuştum. O tırı kucaklamak istemiştım çünkü bir hayalin peşinden koşmuşsun ve





nihayet o hayali gerçekleştiriyorsun. Zaten hayallerinin peşinden gittiğin sürece para kazanıyorsun yoksa ben para kazanayım diye yaparsam bu işi para kazanamam. Benim o arabayla olan fotoğraflarım hala durur.

Bu fabrikayı kurarken hedefiniz neydi? Yan tarafa bir tane daha kuracaksınız, o zaman hedef ne olacak?

Ben İstanbul'da üretim yaparken bir masanın etrafında 15-20 kişi birbirini engelliyordu. Yarı mamulün bir kısmı karşıdaki diğer binada yapılıyor, sonra aşağıda yapılıyor, sonra yukarıda yapılıyor, ancak daha sonra boyamaya gidiyordu, 3-4 tane yer değiştiriyordu. Bir fabrikada önemli olan hammaddenin girişinden son olarak boyahaneye gelip paket olup sevkியata çıkmasıdır, dolayısıyla bu sisteme uygun bir bant sisteminin oluşturulması gerekiyor. Böyle bir sistemde fire oranının çok azaldığını, doğru ve kaliteli üretimin firesiz bir şekilde çok daha hızlı yapılabildiğini gördüm.

Bu bilinçli bir şekilde aldığınız sistematik önlemlerin mi bir neticesiydi?

Tabi ki, biz buraya gelirken bunların planlarını yaptık. Hedeflerimize göre yeni yatırımlarımızı planladık. Makine parkurunu, ofislerimizi belli bir plan dâhilinde hayata geçirdik. Ayrıca başka bir önemli olgu da bunların hepsini öz sermayemizle yapmış olmamız.

Sanırım personel de çok önemli?

Ben ekibime, çalışan personele diyorum ki; bu takım şampiyonlar liginde final oynayacak. Hatta İstanbul'da çalışan elemanlarımdan bir tanesi eşini orada kalmak istediği için buraya gelmedi, ben ona da saygı duydum. Kendisi meslek lisesi mezunu, çok akıllı bir insan, hatta çeşitli sosyal faaliyetlere de katılıyor, bana dedi ki; "ben sizi takdir ediyorum, biz buraya geldiğimizde bizi topladınız, zor şartlar altında hep şunu söylediniz; şampiyonlar liginde final

"Staj yaptığım yerde Banker Kastelli'nin bir toplantısı vardı, toplantıda bir de profesör var. Herkes Banker Kastelli'yi, alkışlıyor, profesöre ise ilgi gösterilmiyordu. Bense profesörü hayranlıkla izliyorum. Durumu görünce içimden; "bu ülkede bilimle değil, para kazanarak ön plana çıkıyorsun." dedim ve karar verdim; "iş hayatına gireceğim."

oynayacağız. Şimdi şampiyonlar liginde final oynamak için yolunuz açık olsun" dedi. Onun kafasında dahi yer etmiş. Asıl mesele ekip olabilmekte. Ben hangi firmadan malzeme alıyorsam, o firma gelip burada eğitim düzenler. Burada personel belli bir eğitimden geçiyor. O adamlar da ürün sattıkları için seve seve gelip burada eğitim veriyorlar. Bir insan bir iş yaparken yaptığı işi neden yaptığını, o işin neye yaradığını bilsin, ürünü tanısın istiyorum.

BİZ BİR AİLEYİZ VE MUTLU BİR AİLE OLMAK ZORUNDAYIZ

Ben işe eleman alırken üzerine çok düşerim ve benim elemanlarım kolay kolay ayrılmazlar. Bunun nedeni şu; ben işe iyi bir insanı almak istiyorum, öncelikle bir ahlak kriterim var. Örneğin; iş isteyen arkadaşına hafta sonları ne iş yaptığını sorarım. Eğer o insan ailesiyle vakit geçiriyorsa, ekmeğinin peşindeyse, işi bilmeseyse bile onu işe alıyorum. Neden? Çünkü o insan işini bilmeseyse bile kısa sürede öğreniyor, ekmeğinin peşinde olduğu için ve iyi bir aile bireyi olma arzusu olduğu için işinde de başarılı oluyor. Tam tersi durumlarda yani iş hayatında başarılı ama sosyal hayatı inşili çıkışlı ise onun lastiği bir yerde patlıyor. Bu yüzden yaşam tarzımda şu var; hayatla barışık olmak, mutlu olmak, eşini sevmek, çocuğunu sevmek, yaşadığın toprakları sevmek. Ne kadar mutlu olursan o kadar başarılı olursun. Kendisiyle barışık olmayan bir kişi işiyle de, ailesiyle de barışık olmaz. İnanın



ben işime gelirken şarkı türkü söyleyerek geliyorum. Elemanlarıma diyorum ki; kapıdan içeri girerken selamünaleyküm diyen selamünaleyküm, günaydın diyen günaydın diyerek içeri girecek. Evde ailenizle 6-7 saat geçiriyorsunuz, burada biz 10-12 saat geçiriyoruz, burada biz bir aileyiz ve mutlu bir aile olmak zorundayız. Hatta zamanında çok başarılı bir çalışmam vardı ama ailevi sorunlar yaşıyordum, eşimle ayrılma noktasına gelmişti. Onunla birebir ilgilenerek, tavsiyeler vererek eşimle arasını düzeltmesini sağladım. Ben hafta içi çalışırım, cumartesi günü öğlene kadar işte olurum, öğleden sonra bütün gün tek oğlumla kafam nereye eserse dolaşırdık. Oğlum bu yaşa gelene kadar hep böyle oldu. Pazar günleri ise eşim, ben ve oğlum hep birlikte vakit geçirdik. Sonuç olarak temelde iyi bir insan olursak, işte de verimli ve başarılı oluruz.

Ar-Ge yapınızdan bahseder misiniz?

Şu anda Ar-Ge'de 3 personel var, ikisi İstanbul'da aktif bir şekilde çalışıyorlar. Ar-Ge konusunda fabrikada da bir laboratuvarın olması gerektiğini düşünüyorum ama bizim sektörümüzde de İstanbul bir merkez konumunda. Özellikle ürünler üzerinde yapılması gereken yenilikler için mutlaka İstanbul'da bir merkezinin bulunması gerekiyor. Ayrıca bir takım Ar-Ge testlerinin de İstanbul'da yapılması gerekiyor. Bunlarda İstanbul dışında olmanın dezavantajları...

Ar-Ge departmanının ortaya çıkardığı sadece size özgü bir şey var mı?

Yakın zaman içerisinde patent aldığımız bir ürün değil ama yelpaze şeklinde açılan anemostat ürünümüz var. Bu yenilik anemostat kanatlarının ileri geri hareket etmesine sağlıyor. Önceden anemostatların kenarlarına delik açılırdı, bizim kanatlarımız ise körük şeklinde komple ileri geri hareket edebiliyor. Bu ürün özel sektörden daha çok devlet işlerinde kullanılıyor. Bu işin farkında olan, bilen uygulayıcılar bu anemostatı takıyorlar, bilmeyenler eski sistemle devam ediyorlar çünkü birim fiyatlarında diyor ki; "kanatlar hareketli olursa birim fiyatı şudur, standart olursa şudur." Hâlbuki biz ikisini aynı fiyatlara veriyoruz. Biliyor olsalar hareketli kanatları olan anemostat alacaklar.

Sektörümüzde bilgi seviyesi gerçekten çok düşük, bunun sıkıntısını nerede yaşıyoruz?

Ben işe ilk başladığımda yangın damperlerini yapıyorduk, o zamanlar hep standart, sigortalı kullanıyorduk ama şu anda sigortalı kullanım oranı %5 civarında, %95'i motorlu olmaya başladı çünkü sektör işin elektronik kısmına kaydı. Baktığınızda bugün mekanik firmaların çoğu elektromekanik oldu. Neden? Hem elektrik aksamıyla hem de mekanik aksamıyla komple bir bütün uygulanmaya başlandı. Motorlu sisteme yeni geçildiği zamanlarda şantiyelerde şöyle bir sorun vardı; motor kullanılacak ama motorun nasıl seçileceğini mühendis arkadaşlar dâhil kimse bilmiyor. Bu onların suçu değil, meslek kuruluşları sık sık eğitim seminerleri düzenleyerek bu işi geliştirmeli.

SEKTÖR İÇİNDE AKADEMİK BİRİMLER OLUŞTURULMALI

Organizasyon konusunda büyük bir sıkıntı var. Mesela bizim dönemimizde makine mühendisliği, benden önceki dönemde genel makina mühendisliği vardı, şimdi 9-10 tane opsiyon var. Sektörün içerisinde birçok bölüm var ama artık bölümlerin kendi akademik birimlerinin oluşması gerekir. Üniversiteler de bu konuda çalışmalara başladı, Yıldız Teknik Üniversitesi'nde iklimlendirme bölümü açıldı ki işin doğrusu bu.

Kalorifer tesisatı yaptınız, makine mühendisi oldunuz ama menfez biraz daha farklı bir konu, ona nasıl karar verdiniz?

Bugün Türkiye'deki büyük bir holding için menfez işinin taahhüdünü yapıyordum. O zamanlar firmanın birisinden menfez almıştım, bana malı zamanında teslim edemedi ve büyük sıkıntılar yaşadım. Dedim ki; bu adam bu işi yapıyorsa, ben de yaparım ve menfez imalatına girdim. Ayrıca çok büyük bir sermaye olmadan da yapılabilen bir imalat olması beni o yöne çekti. Şimdi o üretici malzemeyi iyi ki zamanında vermemiş diyorum. 1997 yılında taahhüt işini bıraktım çünkü ya taahhüt işine bakacaktım ya imalat işine.

Üretime kaç yılında başladınız?

Menfez üretimine 1996 yılında başladım. Seyrantepe'de iki katlı, üstü 60 metre karelik, aşağısı 40 metre karelik bir yerdedim, alt katta fırın, üst





katta ise imalat vardı. İşe doğru hamleyle başlamak gerekiyor. Bazı üreticiler üretim yapıyorlardı ama boyayı başka bir yerde yaptırıyorlardı. Bunun büyük bir zaman kaybı olduğunu ve maliyeti şişirdiğini gördüm ve küçük bir fırın alarak kendi bünyemde kendi ürünlerimi boyayarak yola çıktım. Zaman ve maddi tasarrufun yansırı böylelikle işin başında oluyorsun, işin kalitesinden emin oluyorsun. Benden yıllar önce bu işe girmiş kişilerin boyahanesi yoktu, ben bu işe boyahane kurarak başladım. Temeli doğru atmak, doğru ekiple yola çıkmak çok önemli.

Kurulduğunuz günlerden itibaren hala sizinle çalışanlar var mı?

Tabi ki var. Benim ilk yanımda olan kişilerden birisini Ar-Ge'nin başında görevlendirdim. Benim birçok çalışmam, ustabaşım, boyacım o günlerden beri benimle. Burada tabi yeni bir kadro kurduk yani yeni elemanları eskilerle kaynaştırdık.

Burada çalışanların hepsi bu civarda mı ikamet ediyor?

Evet, İstanbul'dan buraya gelenler de burada ev tutular, buraya yerleştiler. Biz hep beraber bir aileyiz, hep beraber buraya yerleştik.

Rakamsal açıdan fabrikadan bahseder misiniz?

Burada 20 bin metrekare arsamız var, şimdilik 5 bin metrekare kapalı olmak üzere, 10 bin metrekare-sini şu anda kullanıyoruz. Kalan 10 metrekare-si kapasitemize bağlı olarak ileride fabrikaya eklenmek üzere şimdilik boş olarak duruyor. Bu bölgedeki bir numaralı ruhsat bende olduğu için yönetimden bir ricada bulundum, şimdilik bu arsanın belli bir bölümünü işleyeceğim dedim çünkü gücümü belli bir şekilde kullanmam gerekir ki sadece bina yapmak yetmiyor, makine parkuru için de büyük bir sermaye gerekiyor.

Bu 5 bin metrekarenin içindeki rakamsal açıdan dağılım nasıl?

Bin metrekareye yakın bir boyahanemiz var, 400-500 metrekarelik bir depomuz var, imalata ayrılan alan 4 bin metrekare civarında. Hammaddede konu-

şunda sıkıntımız olmadığı için depomuzu çok geniş tutmamıza gerek yok. Sektörün bir de şöyle bir avantajı ortaya çıktı; sabit ürünlere doğru hızlı bir yönelme var, standartlaşma, bu çok önemli. Hem maliyetleri düşürüyoruz, hem de Avrupa ile yarışacak konuma geliyoruz. Önceden standart olmayan ürünler yapmamız bizim talihsizliğimizdi. Standartlaşma gerçekleşirse Avrupa'ya da daha çok mal satabiliriz çünkü standartlaşma olduğunda makineleşmeye gidebiliyorsun. Bu aşama da projecilerden başlıyor. Onlara her gittiğimizde bunları konuşuyoruz, onlar da sağ olsunlar bu yönde çalışıyorlar. Son zamanlarda standartlaşma gittikçe yaygınlaşıyor.

Üretim yapıyorsunuz ama bunları bir de satmamız gerekiyor. Pazarlamada nasıl bir yöntem izlediniz?

Ben iyi bir mühendisim diyebilirim ama pazarlama yönüm çok zayıf. Kendimde gördüğüm bu eksiliği oğlumun da yaşamaması için 7 yaşındaki oğluma bahçeden armut toplattırıp, sattırdım. Ayrıca Cumartesi günleri pazara giden bir arkadaşın yanına veriyorum ki pazarlama yönünü tamamlasın. Yıllarca çok iyi ürün ürettim, baktım ki; iyi ürün tek başına yeterli değil, satış yönüne de ağırlık vermeye başladım. Pazarlama kısmına bu işi yapan profesyonelleri getirmeye başladım. Onlar da son derece başarılı bir şekilde devam ediyorlar. Burada önemli olan altyapıyı tamamlayabilmek, altyapı olmazsa, bir şey elde edemiyorsunuz.

Altyapıdan kastınız nedir?

Türkiye'deki hata şu; adam gidip bir fabrika binası yapıyor, idare kısmını muhteşem bir şekilde süslüyor ama üretime o kadar önem vermiyor. İdare kısmı önemli değil ki asıl önemli olan arkası... İdareyi büyüten imalatdır. İmalat satışı da, Ar-Ge'yi de, muhasebeyi de zorlamalı. Üretim güçlü olacak. Üretim güçlü olmadığı zaman firma kendisini sürdüremez, borca girer, ortada kalır. Ben 5-6 tane ürünü otomatik makinadan çıkartıyorum, bu bir ihtiyaç. Şu anda sektörümüzde kimsede olmayan bir makina bu. Bu makinanın yaptığı işin daha fazlasını yapan bir makina çıkıyor zaman onu alacağız, gelişmeleri sürekli takip ediyoruz. Bizim sektörümüzün önü o kadar açık ki çok şanslıyız. Ülkemizdeki kentsel dönüşüm faaliyetleri de cabası. Dünyada inşaat sektöründe ikinci sıradayız. Sektör içerisindeki firmalarda rekabet yalnızca teknolojiye olmalı, onun dışında firmalar birbirine saygı duymalı. Böylece sektör gelişecek ve sektör ne kadar gelişirse biz de o kadar başarılı olacağız.

Az önce belgelerden bahsetmiştiniz, o konuyu biraz açar mısınız?

Yurtdışına mal satabilmeniz için Avrupa'nın kabul ettiği belgeler var, bu belgeler artık Ortadoğu ülkelerinde, Türkiye Cumhuriyetlerinde de geçerli olmaya başladı. Ben sadece Türkiye'de ürün satmak istemiyorsam bu tip gereklilikleri yerine getirmek durumundayım. Ben de o pastadan pay kapmak için onların koydukları kurallara uymak zorundayım. Bu yüzden bunun tedbirini aldık ve müracaatımızı yaptık, şu anda süreç devam ediyor.

Hangi belgeler için süreç devam ediyor?

Standart olan belgeleri aldık, mesela EN de süreç devam ediyor. EN, Ortadoğu'da da geçerli olmaya başladı. Bu belgeleri almak zorundayım çünkü benim İstanbul'dan buraya geliş amacım yurtdışına açılmak ve bunun için de o belgeler şart. Zannediyorum EN Belgesi'ni de 1,5-2 ay içerisinde alacağız.

Sektörünüzün doğru yöne doğru gittiğini düşünüyor musunuz?

Ben rakiplerime her zaman saygı duyarım. Teknoloji geliştikçe hepimize eklemek var, çünkü pazar gerçekten çok büyük. Fakat fiyat konusunda değil de teknoloji konusunda yarışsak çok daha güzel olacak. Böylelikle sektör daha da bütünleşecek ve güçlenecek. Teknoloji ve yeni ürünler konusunda sürekli çalışmalıyız. Doğu Teknik'in son zamanlarda büyük bir kabul görmesinin en önemli sebebi yeni ürünlerdir. "Yurtdışından getirdiğimiz ürünleri kendimiz üretebilir miyiz?" diye bir düşünmemiz lazım. Çok basit bir ürün, hava damperlerinin plastik kollarını bir firma ithal edip 3,5 Euro'ya satıyordu. Alt tarafı plastik bir kol... Gittim plastikçiye, kalıbını yaptırdım, ben 1,5 Euro'dan satıyorum, çok da iyi para kazanıyorum. Bunu ithal etmenin bir anlamı yok, aynı zamanda para da kazanıyorum. İşimi de görüyor, malı zamanında yapıyorum, piyasaya veriyorum. Yapabileceklerimizi kendi bünyemizde yapmamız gerekir.

YURTDIŞINDAN GETİRİP SATMAK SANAYİCİLİK DEĞİL; PAZARLAMA

Bugün Türkiye'nin ilk 500, sanayi kuruluşuna bakın, acaba kaç tanesi etiketli sanayici? Getirip satıyorlar, bu sanayicilik değil, bu pazarlamadır. Ben kalorifer tesisatı yapıyorken Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşundan bir tanesi olan bir firmanın bayisiydim. O firma sadece bir ürünün dış kasasını basıyordu. Üretim anlamında, sanayicilik anlamında yapılan bu kaddardı. Sektörümüzde hala böyle firmalar var, Çin'den getiriyorlar, etiketi yapıştırıp satıyorlar. Bu nereye kadar böyle devam edecek? Sonra ülkede cari açık var diyoruz, böyle yaparsak tabi ki olur. Bu açık ancak yapılacak yatırımlarla kapatılır, biz ve sektörümüzdeki diğer birkaç firma gibi bütün firmaların çeşitli yatırımlar yapması ve birbirini yatırım yapma konusunda teşvik etmesi gerekiyor. Doğruları yaptıkça önümüz daha da açılacak.

Verdiğiniz reklamlarda hep özellikli projelerde sizin ürünlerinizin kullanıldığını vurguluyorsunuz. Bu projelere ürün vermek için özel bir çabanız var mı?

Ben şantiye mühendisleriyle bilfiil konuşuyorum, benim arabamın arkasında baret ve çizme vardır. Gidip oradaki genç mühendislerle tecrübelerimi ve bilgilerimi aktarıyorum, onların ufkunu açıyorum çünkü o ne kadar başarılı olursa ben de başarılı olacağım. Daha önce de belirttiğim gibi biz bir takım olarak çalışıyoruz. Gidip projecilerle de konuşurum. Benim en büyük hayallerimden birisi sektörde eğitim konusunda bir şeyler yapabilmek, genç mühendislerle hep beraber toplanıp beraber bilgi yarışına girebileceğimiz eğitim seminerleri düzenleyebilmek. Genç

mühendislerde bilgi eksikliği olduğunu hissediyorum. Onlarla beraber teknolojimizi geliştirmek istiyorum.

O zaman fabrikada yeni yapacağınız bölümlerden bir tanesi de eğitim akademisi olacak diyebilir miyiz?

Kesinlikle diyebiliriz, hayallerimden birisi de bu. Eğitimin yanı sıra fikir toplantıları da düzenlemek istiyorum. Üniversitede hoca olma hayalimi inşallah bu şekilde gerçekleştireceğim.

Burada ürettiğiniz kaç farklı ürününüz var?

100 çeşitten fazladır. Spesifik ürün isteyenler için ürettiklerimizin dışında 55-60 civarında ana ürünümüz var.

Peki, şu anda üzerinde çalıştığınız, yakın zamanda üretimine başlayacağınız yeni bir ürün var mı?

Var, bu şu anda tümüyle ithalata dayalı olarak piyasada bulunan bu ürün bizim üretimimizle tümüyle yerli olacak. İnşallah yakında sonuçlandıracağız.

Şu anda burada kaç kişi çalışıyor, toplamda kaç kişi çalışıyor, kaç beyaz yakalı, kaç mavi yakalı?

Şu anda burada 60 civarında çalışan var, beyaz yakalılarla birlikte 75 civarında kişi var.

Eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Aslında yeni mühendis adaylarımıza birkaç tavsiye de bulunmak isterim. Gençlerin kendilerine inanmaları yanında teorik bilgileri bazen başarılı olabilmek için yeterli olmayabilir. Bence bunu aşabilmek için teorisinin yanında pratik yapmak birebir teorisini öğrendiği işini sahada ya şantiyelerde tecrübe edebilmek gerekir. Sadece teori, şartlar nedeniyle istedikleri gibi bir iş kurmalarına ya da istedikleri gibi bir işte çalışmalarına izin veremeyebilir. Bu duyguları herkes gibi ben de yaşadım ve iyi anlarım gençleri. Ancak yılmadan sebat ederek ve prensiplerden ödün vermeyerek çalışabilmek, başarıya götürecektir. Bir düşünürün dediği gibi; "Bundan 20 yıl sonra yaptıkların değil, yapmadıkların için üzüleceksin; dolayısıyla halatları çöz, güvenli limandan uzaklara yelken aç, rüzgârı yakala, araştır, düşün, keşfet..." önemli bir söz.

Size de dergi olarak bana bu fırsatı verdiğiniz için çok teşekkür ederim.





I S K A V

ISITMA SOĞUTMA KLİMA
ARAŞTIRMA ve EĞİTİM VAKFI



ISKAV WEB BİLGİ BANKASI

<http://bilgibankasi.iskav.org.tr>

adresine girerek sektörümüzde yer alan firmaların teknik yayınlarına ulaşabilir,
teknoloji ile ilgili en son gelişmeleri ve bilgileri takip edebilirsiniz.

ISKAV-Web Bilgi Bankası; zengin içeriği ile

**Mühendislerin, Teknikerlerin, Teknisyenlerin,
Öğrencilerimizin ve Toplumun**
başvuru kaynağı.



I S K A V

ISITMA SOĞUTMA KLİMA
ARAŞTIRMA ve EĞİTİM VAKFI

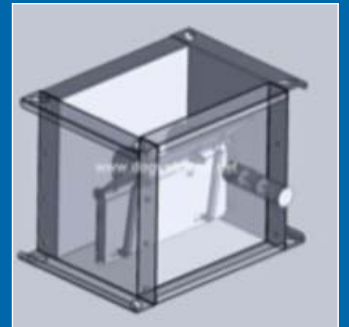
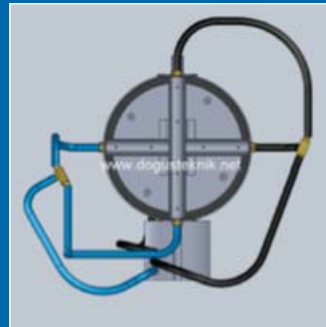
**ISITMA SOĞUTMA KLİMA ARAŞTIRMA
VE EĞİTİM VAKFI İKTİSADİ İŞLETMESİ**
Halyolu Cad. Çayırlyolu Sok. No: 5 Bay Plaza
Kat: 3 İçerenköy 34752 Kadıköy / İSTANBUL
Tel: +90 212 285 00 40 • Fax: +90 212 285 00 29
E-posta: iskav@iskav.org.tr • Web: www.iskav.org.tr

İRTİBAT ADRESİ:

Yıldız Teknik Üniversitesi Meslek Yüksekokulu
Büyükdere Cad. No: 69 34413 Maslak / İSTANBUL
Tel: +90 212 285 00 40 • Fax: +90 212 285 00 29
E-posta: iskav@iskav.org.tr • Web: www.iskav.org.tr



ayın ürünleri



Doğuş Teknik VAV ve CAV Üniteleri



OĞUŞ TEKNİK VAV ÜNİTELERİ:

Isı ve hava kontrolü çözümleri üzerinde uzun yıllardan beri çalışmalarını sürdüren DOĞUŞ TEKNİK, VAV ve CAV cihazı üretimine başlamıştır. Bu ürünler hava kontrolünü işletmelerin kontrolü altında tutmasını sağlayarak işletmelere düşük maliyetlerde çalışma olanağı sunar.



Necdet Güler
Doğuş Teknik Üretim Müdürü

VAV "Variable Air Volume" Değişken hava debisi ayar üniteleri, mekanlarınıza taşınan şartlandırılmış hava miktarını, termostattan ya da otomasyon sisteminden alacağı sinyale göre değiştirerek sıcaklık kontrolü temin ederler.

Temel olarak VAV ünitesi, ayar damperi, damper motoru ve akış sensöründen oluşur. VAV ünitesi termostattan aldığı veriler doğrultusunda odaya gönderilen şartlandırılmış hava debisinin artırılması veya azaltılması için damper motoruna sinyal gönderir.

VAV üniteleri, kullanılmakta olan bir mekana gönderilen şartlandırılmış hava miktarını, termostattan ya da otomasyon sisteminden alacağı sinyale göre değiştirerek sıcaklık kontrolü temin ederler. Tek kanallı VAV terminal üniteleri sistemde yaratıkları çok küçük basınç düşümü ile, daha düşük



fan beygircü gereksinimi ve sessiz çalışma koşulları sunmaktadır.



VAV üniteleri kompakt biçimi ile çok yoğun asma tavanlı binalarda dahi kolaylıkla kullanılmaktadır. ameliyathanelerde, yoğun bakım ünitelerinde, temiz odalarda ve modern binalarda sağlamış olduğu konfor nedeni ile yaygın olarak kullanılmaktadır.

VAV cihazlarımız sus-turuculu olarak imal edilebilir, opsiyonel olarak ısıtıcı ilavesi yapılmaktadır.

Fabrikamızda, Her bir VAV cihazı istenen debi miktarına göre test edilip ayarı yapılmış olarak teslim edilir.



VAV CİHAZI TEKNİK ÖZELLİKLERİ

Tork / 5Nm (LMV-D2M) / 8Nm (NMV-2DM)
 Basınç sensörü / 2-300 Pa
 Çalışma basıncı / max. 1000 Pa
 Çalışma şartları / 0...+50°C / 5...95%rh
 Sinyal / 4...20mA / DC 10-10V / DC 2-10V
 Besleme / AC 24V 50/60 Hz DC 24V
 Güç 3W
 Koruma / CE con 89/336EU

DOĞUŞ TEKNİK CAV ÜNİTELERİ:

CAV "Constant Air Volume" Sabit Hava Debisi ayar cihazları Klima ve havalandırma sistemlerinde mekanlara istenilen taze hava ihtiyacının sağ-



lanmasında, sabit debide hava iletilmesinde veya egzost edilmesinde kullanılırlar.

CAV üniteleri mekanik olarak kendi kontrolünü kendisi yaparak çalışan sabit debi ayar

cihazlarıdır. Bu modeller herhangi bir elektrikli tahrik motoru gerektirmezler. Çok hassas olmayan +/-10 % oranında sabit debi kontrolü temin etmek üzere kullanılırlar. Motorlu olmadıkları için motorlu ve kontrol ünitesi olan tiplere göre daha ekonomiktirler.

CAV terminal ünitelerinin galvaniz, paslanmaz çelik (AISI 304 veya AISI 316) tipleri mevcuttur. Galvaniz ve paslanmaz tiplere, opsiyonel olarak termik / akustik cidar izolasyonlu ve çıkışta ilave susturucu ile ısıtıcı eklemek mümkündür.



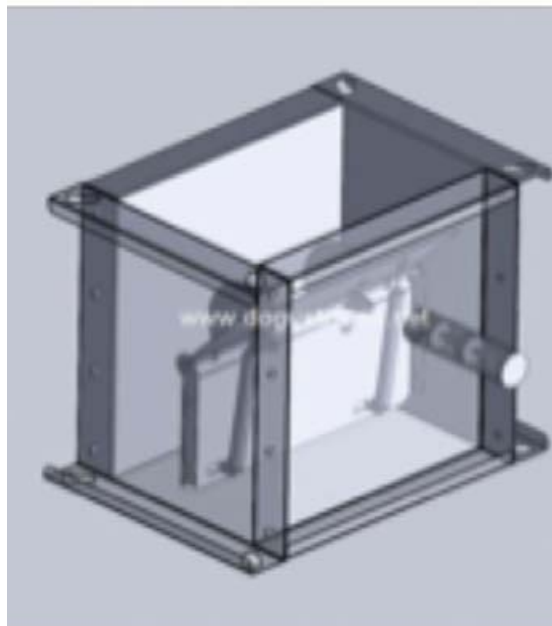
CAV terminal üniteleri basınçtan bağımsız olarak çalışırlar, yani cihaz girişindeki basınç belirli aralıklar içerisinde değişse bile çıkışta daima belirlenen ve cihazın ayarlandığı miktarda debi vardır. Galvaniz tiplerde dikdörtgen kesitli model olarak temin etmek de mümkündür.

CAV terminal ünitelerinin sızdırmaz damper ile kombinasyonlu tipleri hastane ve temiz oda uygulamalarında yaygın olarak kullanılmaktadır.

CAV terminal üniteleri -30°C ve 100°C arasında hava sıcaklığında çalışabilir. İstenilen hava debisi değeri, bir alyan anahtar yardımı ile cihaz üzerinden kolaylıkla değiştirilebilir. Ayarlanmış olan hava debisi yaylı bir damper tarafından sabit tutulur. Minimum 20 Pa ile maksimum 1000 Pa basınç aralığında ve 2.2 m/sn ile 10 m/sn hava hızı aralığında kullanılmalıdır. Yatay veya dikey monte edilirler.

CAV üniteleri Kendi kendine ayar ile şantiyede işletmeye almada önce yapılması gereken ayar çalışmalarını en aza indirir.

- Üfleme ve emiş hattı için kullanılırlar.
- Mekanik ayarlı olduğu için motorlu tiplere göre daha ekonomiktir.
- Dörtgenel ve dairesel kesitli olarak tipleri mevcuttur.
- 2 ile 10 metre/saniye hava hızı ve 50 ile 1000 paskal aralığında geniş bir çalışma alanına sahiptir.
- -30°C ile 100°C arasında hava sıcaklığında çalışabilmektedirler.
- İstenen hava debisi değeri, bir alyan anahtar yardımı ile, cihaz üzerinden kolaylıkla değiştirilebilir.
- ± %10 debi kontrol hassasiyetine sahiptir.
- İstendiği takdirde yalıtımlı olarak ta üretilebilir.
- Hava çıkış taraflarına susturucu takmak mümkündür.



Değişken Debili Hava Ayar Cihazları (VAV)



Seçkin Tuncer ERDOĞMUŞ
Makine Mühendisi
Doğu İklimlendirme Ekipmanları



AV ürünleri bilindiği gibi havalandırma otomasyon sistemlerinin en kritik ekipmanlarından biridir. Ameliyathane, temiz oda, özel prosesler vb. konfor ve hijyen gibi özel gereksinimlerin olduğu kritik projelerde tercih edilirler.

İyi bir VAV'nin en temel unsurları; kalibrasyon hassasiyeti ve sızdırmazlık değerleridir.

Doğu İklimlendirme Ekipmanları, üretmiş olduğu VAV cihazlarını kendi bünyesinde bulunan, çok hassas ölçümlerin yapılabildiği laboratuvarlarında, üretilen her bir VAV'yi tek tek kalibre etmektedir. Bu laboratuvarlarda her biri farklı çap ve nominal debi de 7 ölçüm istasyonu ile laboratuvar ortamında, bire bir saha şart-

ları test edilerek kalibrasyon tamamlanır. Sahada oluşabilecek sürprizlere yer verilmez.

Doğu İklimlendirme Ekipmanlarının üretmiş olduğu Değişken Debili Hava Ayar Cihazları ile (VAV) sabit debili klasik uygulamalara oranla enerji tasarrufu sağlanır. Örneğin Doğu-Batı yönlü bir binada Sabit Debili Sistemler ile hesaplamalar yapıldığında her mahale gereken debiler ve yükler alt alta toplanır ve klima santralinin debisi hesaplanır. Bu debi ile soğutma yükü değeri ve kazan kapasiteleri de genel toplama göre hesaplanır ve bir emniyet faktörü ile çarpılarak toplam kapasite bulunur. Değişken hava debili VAV sistemlerinde ise sistemin hava debisi mahalin yüküne göre değiştirilebildiği için tüm mahallerin maksimum hava debisi ihtiyacı göz önüne alınarak toplam debi hesaplanmaz. Soğutma grubu kapasitesi hesaplanırken emniyet faktörü kullanılmasına gerek kalmaz bu durumda ilk yatırımında santral debileri %30-40, soğutma grubu ve kazan kapasitelerinde %15-20 oranında azalmalar meydana gelir. İlk bakışta maliyeti yüksek gözükken Değişken Debili Hava Ayar Cihazları (VAV) ilk yatırım anında bile kendini amorti edebilmektedir.

VAV sistemleri kullanıldıkça da enerji tasarrufu özelliğini sürdürebilmektedirler. Mahal yüklerinin fiili anlık durumuna göre besleme havası kontrol edildiğinden klima santrali hemen hemen her zaman daha düşük debilerde çalışabilmektedir. Klima santrali üzerinden geçen hava debisi azaldığı için ısıtma ve soğutma için harcanan enerji de aynı oranda azalacaktır. Bu tip özelliklerinden ötürü Değişken Debili Hava Ayar sistemleri rakipsizdir.

Ameliyathane, temiz oda, laboratuvar, vb kritik mahallerin havalandırma sistemlerinde Değişken Debili Hava Ayar Cihazlarının besleme ve dönüş havasının kontrolünde kullanılması ile ortamın hijyeni ve konforu sağlanabilmektedir. Örneğin bir ameliyathane de basınç farkı değeri basma hattı ve emme hattı arasında pozitif yönde sabit olarak tutulmak istenir. Basınç değerleri bu tip mahallerde hepa filtrelerin yer almasından dolayı zamana göre artış eğilimindedir. Çünkü filtreler kirlendikçe kanal üzerindeki statik basınç değeri artacak ve besleme hava debisi giderek azalacaktır. Emme hattında ise emiş sabit basınçlı ve debilidir. Bu tip uygulamalarda mahal basınç dengesinin sürekli sağlanabilmesi için VAV cihazları tercih edilir. Bu tip uygulamalarda filtre basınçları arttıkça, besleme hava kanalı üzerindeki VAV'nin damper pozisyonunu açması ile kanal statik basıncı azaltılır ve debi sabitlebilir. Böylece mahal basınç dengesi istenilen seviyede tutulmuş olur.

Değişken Debili Hava Ayar Cihazları, galvaniz sacdan ya da AISI 304 kalite paslanmaz sacdan üretilir. Kanal bağlantısının gerçekleştiği uç kısımlarında standart olarak bulunan EPDM conta kullanımı ile TSE EN 12237 e göre mükemmel hava sızdırmazlığı sağlanır. Damper kanadı ve kasası tamamen kapalı pozisyonunda iken DIN 1751 e göre sızdırmazlığı garanti eder. Otomasyondaki hava ayar rolünün yanı sıra sızdırmaz damper fonksiyonunu da yerine getirebilir.

Doğu İklimlendirme Ekipmanları, Değişken Debili Hava Ayar cihazlarını, satış öncesi mühendislik desteği, satış sonrası teknik desteği, yüksek kalibrasyon hassasiyeti ve hızlı üretim becerisi ile müşterilerine sunmaktadır.

AFS'den Türkiye'nin ilk ve tek çevre dostu flexible hava kanalları



ortam hava kalitesinin dış ortam hava kalitesi kadar ya da daha fazla önem taşıdığı söylenebilir. En fazla iç hava kirliliğine maruz kalanlar ise daha hassas yapıya sahip olan çocuklar, yaşlılar ve hastalardır.

İç ortamlarda yüksek seviyede uçucu organik madde bulunması hem kısa vadeli hem de uzun vadeli sağlık problemlerine sebep olabilmektedir. Kısa vadede astım krizini tetikleyebilir, alerjik rahatsızlıklara, gözlerde kaşınma ve tahrişe, baş ağrısına, üst solunum yolu rahatsızlıklarına, bulantı, baş dönmesi, yorgunluk, uyuşukluk, ağrılı kuru boğaz, burun kanaması ve hatta hafızada zayıflamaya neden olabilmektedir.

AFS'nin, iç mekan hava kalitesini yükselterek, insanların ve çevrenin kimyasallara maruz kalmasını minimuma düşüren, yenilikçi, düşük emisyonlu ve en mükemmel serisi Green flexible hava kanalları, Türkiye'de çevre dostu misyonunu üstlenen ilk ve tek hava kanalı olma özelliği taşımaktadır.

AFS tesislerinde yaşanabilir bir çevre, sağlıklı nesiller ve sürdürülebilir bir yaşam hedeflenerek üretilen Green flexible hava kanalları, UL Environment tarafından verilen Greenguard ve Greenguard Gold sertifikaları kriterlerine uygundur. Green flexible hava kanalları ailesinde 18 adet izoleli ve izolesiz alüminyum hava kanalı yer almaktadır. Green serisi içinde anti mikrobiyal hava kanallarından, havalandırma ekipmanlarından kaynaklanan gürültüye son veren akustik ürünlere kadar geniş bir yelpaze var. Tüm Green ürünleri her şarta uygun havalandırma sistemleri için kullanılabilir özelliklere sahiptir. AFS Green ürünleri okullarda dahil çok rahat kullanılacak kadar düşük emisyon değerlerine ve tekniğe sahiptir. Green bileşeninde kullanılan hammaddeler geri dönüşüme de uygundur.

"İç ortam havası dış ortama oranla daha kirli"

EPA (ABD Çevre Koruma Ajansı)'nın yaptığı araştırmalar, iç ortam hava kalitesinin dış ortam hava kalitesinden 2 ila 5 kat daha kirli olabildiğini ortaya koymuştur. Hatta bazı durumlarda 100 kata kadar bile fark olduğu belirtilmektedir.

Yine bu araştırmalar, iç ortamlardaki hava kirliliğinin dikkati çekecek bir oranda sağlık problemleri ile sonuçlandığını göstermektedir. Zamanımızın yaklaşık yüzde 90'nını iç ortamlarda geçirdiğimizi düşünürsek karşı karşıya kaldığımız sağlık riskinde, iç

AFS Green serisi ürünler hem iç ortamlar hem de kreş, okul gibi hassas bölgeler için, yapı ürünlerinden açığa çıkan kimyasal emisyonlara getirilen kriterlere uymakta ve bu uygunluğu düzenli olarak test edilerek takip edilmektedir. Kriterler, UL Environment organizasyonu tarafından, U.S. Environmental Protection Agency (EPA), Kaliforniya eyaleti, Almanya Blue Angel Programı ve saygın halk sağlığı birimlerinin emisyon kriterleri baz alınarak oluşturulmuştur. Testler her üç ayda bir yapılmakta, AFS Green serisi ürünlerde 10000'den fazla uçucu organik madde taranmakta ve 350'den fazla uçucu organik madde için konulmuş kriterler sorgulanmaktadır. Greenguard sertifikası AFS Green serisi ürünlerin düşük seviyede emisyon yaptığının garantisidir.



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.*

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

Neden yeşil binalar? Yeşil binaların önündeki engeller ve fırsatlar

Daha yüksek enerji verimi ve çevre dostu özellikleri ile LG'nin VRF sistemi Multi V III, Türkiye ve Orta Doğu ticari klima pazarında başarıdan başarıya koşuyor.



Serkan Emin

semin@altensis.com
LEED AP, BEMP, CPMP Enerji Yöneticisi

Altensis İnşaat Enerji San. ve Tic. Ltd. Şti.
Kayışdağı Cad. Barış Sk. No:2 Meriç Plaza Kat:4 D:3
34750 K.Bakkalköy, Ataşehir, İstanbul

Yrd.Doç.Dr. Burak Olgun
burakolgund@aydin.edu.tr

İstanbul Aydın Üniversitesi Mühendislik /
Mimarlık Fakültesi / Makina Mühendisliği Bölümü,
Florya, İSTANBUL
Tel: (+90) 444 1 428 / 1699

Küresel ısınma ve temiz su arzı gibi çevresel sorunların giderek ciddi boyutlara ulaştığı bugünlerde yeşil bina kavramı giderek popüler bir hale gelmektedir. Zira, yapılan araştırmalar neticesinde dünyadaki enerji tüketiminin yaklaşık %40'ının, su tüketiminin ise yaklaşık %30'unun binalardan kaynaklandığı ortaya konulmuştur. Ayrıca, insanın günlük hayatının yaklaşık %90'ı binalarda geçmektedir. Diğer yandan, küresel ısınma ve olumsuz çevresel ve sosyal etkileri, fosil yakıt kaynakların ömürlerinin sonuna yaklaşması, tatlı su kaynaklarının azalması ve sürdürülebilirliği üzerindeki tehditler gibi konular tüm ülkelerin ve ilgili uluslararası kuruluşların ajandasındaki en önemli maddelerdir. Çünkü, bu konu başlıkları tüm insanlığın çok da uzak olmayan bir gelecekte çok temel yaşamsal ihtiyaçlarını karşılayamaması gibi bir sonuca ulaşılmasına sebep olacaktır. Bütün bu sebepler, daha az kaynak tüketen, daha enerji ve su verimli, daha kaliteli yaşam alanlarına sahip çevre dostu yeşil binalara olan gereksinimi ön plana çıkartmaktadır. Bu önemli gereksinimin kendisi neden yeşil binalar sorusuna cevap olmaktadır.

Yeşil binalar sadece enerji ve su tasarrufu sağlamaktadır. Bina sakinlerinin sağlığına ve konforuna da büyük önem vermektedir. Yeşil binalar tasarlanırken iç mekan hava kalitesi, doğal aydınlatma, sıcaklık ve nem kontrolü, atık yönetimi gibi insan sağlığını direkt etkileyen unsurlar planlanmakta, ayrıca inşaatında kullanılan yöntemler ile son kullanıcıya daha temiz bir ortam bırakılması hedeflenmektedir. Bazı yurtdışı kaynaklı araştırmalara göre, yeşil binalarda çalışan veya yaşayanların diğer binalardakilere göre daha az hastalandıkları ve çalışma performanslarının daha yüksek olduğu görülmektedir.

Yeşil binaya giden süreçte en önemli adım söz konusu binanın tasarımıdır. Yola yeşil bina yapmak amacıyla çıkıp bütün tasarım süreçlerinde çevre ve enerji odaklı hareket edilmesi binanın inşaat aşamasında sıradan bir binayla karşılaştırıldığında doğabilecek

ek maliyetleri de asgari seviyeye indirgeyecektir. Yeşil binalara giden yolun aşamalarının iyi planlanarak bir proje disipliniyle yönetilmesi gerekmektedir. Bu noktada, yeşil bina yapımını çevreye olan bütün etkileri ile ele alıp bütünsel bir yaklaşımla inceleyen, bir yol haritası çizen ve uluslararası standartları buna entegre eden, dünyaca kabul edilmiş ve uygulanmakta olan değerlendirme ve sertifikasyon sistemlerinden faydalanılması pratik ve etkili bir çözüm olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sistemlerin en yaygın olarak bilinenleri A.B.D. çıkışlı LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ile İngiltere çıkışlı BREEAM (BRE Environmental Assessment Method) sistemleridir. Her iki sistemin de ortak amacı insanların kendilerine yeni yaşama ve çalışma yerleri yaratırken bir sonraki nesillerin hayatlarını kötü yönde etkileyecek ürünlerden ve uygulamalardan kaçınmalarını sağlamaktır.

YATIRIMCILAR VE YEŞİL BİNALAR

Yeşil binalar hem yukarıda bahsi geçen çevresel sıkıntılara bir nebze olsun çözüm getirmekte hem de yapılan araştırmalara göre ticari anlamda da yatırımcılar için cazip sonuçlar sunmaktadır. Ülkemizde bu konuda ticari anlamdaki sonuçları ortaya koyacak ciddi bir araştırma henüz varolmadığı için bu konunun başlangıç noktalarından biri olan Amerika'daki araştırmalardan örnekler vermek geleceğe yönelik ülkemizde doğuracağı sonuçları öngörmek açısından yanlış olmaz. Amerika'daki Northwest Multiple Listing Servisi'nin verilerine göre Seattle'da, çevre dostu evlerin yüzde 24 daha hızlı satıldığı ve diğer evlere oranla yüzde 5,9 daha fazla prim yaptığı gözlenmiştir. McGraw-Hill Construction'ın yaptığı benzer bir araştırmaya göre de çevre dostu binaların diğer binalara göre yüzde 7,5 daha fazla prim yaptığı görülmüştür. CoStar Group'un 2008'de yayınladığı bir başka araştırma sonuçlarına göre LEED sertifikalı binaların diğer binalara göre doluluk oranlarında yüzde 4 artış olduğu ve satış fiyatlarının m2de 1.710 dolar daha fazla olduğu ortaya çıkmış. Bütün bu araştırmalar tek bir şeyi göstermektedir: Yeşil olmak gerçekten de fark yaratabiliyor.

Peki böyle olumlu etkileri olması beklenen yeşil binaların ülkemizde önündeki fırsatlar ve engeller nelerdir?

ENGELLER

Bilinç eksikliği her konuda olduğu gibi yeşil binalar alanı da konunun tüm paydaşlarında yüksek miktarda hissedilen bir gerçektir. Bilinç eksikliği nedeniyle yeşil binaların gerçek faydaları tüm hatlarıyla algılanmadığı için tüketici tarafında tercih sebebi olma, özellikle talep etme, ekonomik açıdan makul bir miktara kadar daha fazla bedel ödemeye razı olma gibi davranışlar toplumsal düzeyde geniş bir yayılım ölçeğinde gelişmemektedir. Üretici tarafında tüke-



ticiden güçlü bir talep olmaması, kamudan somut anlamda öncelikle teşvik edici ve bazı önemli noktalarda bir miktar da zorlayıcı mekanizmalar olmaması sektörel bazda geniş bir yayılım sağlanmasına engel teşkil etmektedir. İlaveten, bu bilinç eksikliği nedeniyle yeşil bina kavramının gerçek faydalarının pazarlama ve marka yaratma/geliştirme anlamında kullanılmaması boşa harcanan ya da hiç kullanılmayan potansiyel bir kaynak olarak adlandırılabilir. Kamu tarafında ise yeşil binaların sadece bina ölçeğinde kalmayıp genele yayıldığında ülkenin toplam sera gazı emisyon envanterini ciddi bir biçimde olumlu yönde etkileyeceği, enerji tüketimi anlamında dışa bağımlı olan ülkemizin bu bağımlılık düzeyini makul seviyelere indirebileceği, tatlı su kaynakları üzerindeki mevcut yükü ciddi anlamda hafifletebileceği ve yerel inşaat malzemesi endüstrimize yeni alanlar açıp hem üretim ve ihracat hem de istihdam anlamında büyüme sağlayabileceği gibi somut faydaları konusundaki bilinç eksikliği bu alanda somut teşvik mekanizmaları oluşturulmasına engel oluşturmaktadır.

Bilgi karmaşası yeşil binalar gibi ülkemizde nispeten yeni olan bir olgu hakkında yanlış anlaşılmalara ve bazen de yanlış sonuçlara ulaşılmasına sebep olmaktadır. Bu konudaki en yaygın bilgi karmaşası yeşil binaların maliyet algısı hakkındadır. Ülkemiz

gibi ekonomik imkanları henüz gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşmamış bölgelerde karar verme parametreleri içerisinde ilk maliyet öncelik sıralamasında en üst sırada durmaktadır. Sık aralıklarla ekonomik kriz yaşamış ve sermaye birikimi henüz kısıtlı miktarda oluşmuş bir ülke şartları içerisinde bu tip kısa vadeli bir önceliğin olması anlaşılabilir bir durumdur. Diğer yandan, küresel ölçekte kendine çok iddialı hedefler koymuş bir ülke olarak orta ve uzun vadeli düşünme, planlama, kararlar alma ve hareket etme zorunluluğu da aşıkardır. Bu anlamda, yeşil bina konusunun ve maliyetinin ömür boyu maliyet kavramı penceresinden değerlendirilmesi gerekmektedir. Ömür boyu maliyet penceresinden bakıldığında ise yeşil binanın en ucuz bina olduğu birçok uluslararası çalışmalarla ortaya konulmuştur. Ayrıca, kamuoyunda bilgi karmaşası ve kulaktan kulağa yayılan kaynağı belirsiz bazı bilgiler ilk yatırım maliyeti anlamında yanlış sonuçlara ulaşmamıza neden olmakta ve yatırımcıların yeşil bina yönünde yatırım yapma kararlarına engel teşkil etmektedir. Türkiye’de 2012 sonu itibarıyla sertifikalandırılmış yeşil bina yatırımlarının üçte ikisinde danışmanlık ve mühendislik faaliyetleri yürütmüş bir firmanın mensubu olarak ilk yatırım maliyetindeki kamuoyunda oluşmuş bilgilerin çok büyük oranda yanlış olduğu söylenebilir. Öncelikle, tasarımın ilk aşamalarından yola yeşil bina düşüncesiyle çıkılarak entegre bir tasarım ekibi oluşturulmalıdır. Tasarım aşamasında binanın her özelliği ve sistemi incelenerek en verimli ve maliyet etkin stratejiler tespit edilerek binada uygulanmalıdır. Bu şekilde tasarımın ilk aşamasından inşaatın son aşamasına kadar sürdürülebilirlik düşüncesiyle ortaya konulan projeler, sanılanın aksine çok az ve hatta hiçbir ekstra maliyet getirmeden çevre dostu bir şekilde tamamlanabilmektedir.

Kamu destek ve teşvik mekanizmalarının eksikliği yeşil bina gibi yeni bir endüstrinin gelişmesi önünde engel oluşturan önemli konulardan biridir. Yeşil binalarla ilgili tüm dünyada çeşitli teşvikler tanımlanmış ve uygulanmaktadır. Bu noktada yeşil bina tanımını her ülkede değişmektedir. ABD ve İngiltere’de bu tanıma genellikle LEED veya BREEAM sertifikası almış binalar girerken, Avrupa birliği ülkelerinde yüksek enerji performans kimliği sınıfına sahip binalar bu kapsamda değerlendirilebilmektedir. Ülkemizde de yeni çıkan Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliğinin bir sonucu olarak iyi seviyede enerji performansına sahip binalara bir takım teşvikler ve kolaylıklar sağlanması söz konusu olabilir. Yeşil binalar konusunda teşviklerin en yaygın ve çeşitli olduğu ülke olan ABD’de bu konuda araştırmalar yapılmıştır. Ulusal Ticari Bina Araştırmaları Örgütü olan The National Association of Industrial and Office Properties (NAIOP)’un yaptığı bir çalışmaya

göre, Amerika Birleşik Devletlerinde bu konuda her eyalette farklı olmak üzere yüzlerce teşvik programı bulunmakta ve halen uygulanmaktadır.

ABD’de yaygın olan teşvikler ana başlık altında aşağıda belirtilmiştir:

- Bürokratik işlemlerde (ruhsat, onay, izin) öncelik/harçlarda indirim
- Alınan sertifika seviyesine göre belirlenen vergi, enerji, genel gider indirimleri
- Yüksek emsal izinleri
- Hibe ve düşük faizli krediler, parasal destekler

Burada not edilmesi gereken önemli konu; yukarıda bahsedilenler ve bunlar haricinde kalan diğer tüm teşviklerde taahhüt edilen yeşil bina kriterlerinin yerine getirilmesi esastır. Bunda olacak herhangi bir yetersizlik ve sapma durumunda riske atılamayacak ciddi cezalar öngörülmektedir. Bu sayede sistemin güvenilirliği korunmakta, bu teşvikleri gerçekten bu işi isteyen ve yapacak projelerin hedeflemesi sağlanmaktadır.

FIRSATLAR

Ülkemizin yeşil binalar özelinde önündeki en önemli fırsat kentsel dönüşüm olarak kabul edilebilir. Kentsel dönüşüm kapsamında birçok bölge ve bina baştan planlanacak ve yapılandırılacaktır. Bu dönüşüm kapsamında sadece daha planlı, deprem yönetmeliğine uygun ve enerji yönetmeliklerine asgari seviyede uygun binalar yapılması halinde ülkemiz ve ekonomisi için çok önemli bir fırsat kaçırılmış olacaktır. Bu yüzden, kentsel dönüşüm kapsamında birçok bina ve bölge yeni baştan inşaa edilirken çevresel etkileri asgari seviyeye indirecek ve aynı zamanda daha az kaynak tüketen, daha enerji ve su verimli, daha kaliteli yaşam alanlarına sahip çevre dostu yeşil binalar inşaa edilebilir. Bu çözüm planlama aşamasında ele alındığı takdirde çıkabilecek olan ek maliyetler inşaat maliyetleri içerisinde ihmal edilebilir seviyede olacaktır. Ayrıca, yeşil binalarda kullanılacak olan uygun özelliklere sahip yeşil ürünler ya da sistemlerde ölçek ekonomisinden faydalanacak ve üretim – satış maliyetleri standart ürünlere çok yaklaşacaktır. Bu etki ile yeşil bina inşaat maliyetleri ilerleyen safhalarda normal maliyetlere yaklaşacaktır.

Yeşil binalara yönelik fırsatlardan bir tanesi de mütetekabilyet yasasıdır. Ülkemizde bir süre boyunca tartışılan ve sonrasında kanunlaşan bu konu yabancı yatırımcıları çekmek ve gayrimenkul sektörünü genişletmek amacını gütmektedir. Ülkemize gelecek olan yabancı yatırımcılar farklı bir ülkede yatırım yapmanın verdiği hassasiyet ile doğal olarak daha seçici olacaktır. Daha seçici olmaktan kasıt sadece yerel kanun ve yönetmeliklere uygun olmak değildir. Ya da iyi bir mevkii, güzel ve çekici bir konsept

tasarım da tek başına seçim kriteri olmayacaktır. Artık günümüzde neredeyse her uluslararası ölçekte operasyonları olan kuruluş ya da yatırımcıların temel değerlerinden biri olan sürdürülebilirlik kavramı ön plana çıkacaktır. Yeşil binalar gayrimenkul alanında yatırım yapacak yabancı yatırımcılar için sürdürülebilirlik kriterleri ile birebir örtüşen bir madde olacaktır. Sonuç olarak, yeşil binalar ve özellikle de uluslararası geçerliliği olan sertifikalı yeşil binalar yabancı yatırımcılar için en önemli ayırtecdici özellik olacaktır. Dolayısıyla, mütetekabilyet yasası ile ülkemize gelmesi muhtemel yabancı yatırımcıların yeşil bina alanındaki talepleri ve seçiciliği yeşil binalar için önemli bir fırsat olarak ortaya çıkacaktır.

Konuya sadece yatırımcı gözlüğüyle değil de kullanıcı ya da bina/proje sahibi gözlüğüyle baktığımızda ise yeşil binalar için önemli fırsatlardan bir tanesi de kullanıcı ya da bina sahiplerine kazandıracığı itibardır. Bu noktada prestij ve saygınlık anlamlarını da içinde barındıran bir itibar kavramından bahsedildiğinin altını çizmek gerekir. Bu konu şirketler ölçeğinde kurumsal itibar olarak da ele alınabilir. Bina/proje sahibi bazında düşünüldüğünde ise sertifikalı yeşil binalar özellikle ticari ve hizmet binaları için marka değeri yaratma ya da farklılaştırma anlamında çok faydalı bir enstrüman olarak düşünülebilir. Örneğin, konut yatırımcıları arasında da satışlarını arttırmak yolunda kıyasıya bir rekabet yaşanıyor. Her gün gazetelerin sayfalarında boy boy konut ilanlarına rastlıyoruz. Böyle bir rekabet ortamında farklı bir şeyler yapmak isteyen yatırımcının, projelerinde çevre dostu yeşil uygulamalara yer vermesi arzu ettiği farklılığı yaratmasına yardımcı olabilir. İlâveten, günümüzde uluslararası marka değeri olan birçok firma yeşil binalar ve sürdürülebilirlik konularını kendi kurumsal kültürlerine eklemiştir. Bu kapsamda firmalar yeni kiralayacakları veya satın alacakları binalarda çevre dostu bina sertifikası olmasını şart koşturmaktadır.

Kamu alanında yeşil binalar için önemli fırsat pencerelerinden bir tanesi Türkiye’nin ileride uluslararası anlaşmalar/protokoller ile altına gireceği yükümlülüklerini yerine getirmede sağlayacağı kolaylık olacaktır. Yeşil binalar enerjiyi daha az tüketen, tükettiği enerjinin bir kısmını yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayan, dolayısıyla sera gazı emisyonları daha düşük olan, suyu daha az tüketen ve tatlı su kaynakları üzerindeki baskıyı daha aza indiren binalar olmaları sebebiyle Kyoto protokolü ve başka alanlardaki benzer yaptırımlara sahip anlaşmaların yaptırımlarına maruz kalmaktan kurtulabilecektir. Bu konuya şimdiden hazırlık olması anlamında 2023 Ulusal Enerji Strateji Belgemizde de sürdürülebilir binaların oranlarının artırılması hedefi konulmuştur.



TEŞVİKLER

Son olarak, önünde böyle fırsatları olan bir konu için çeşitli teşvikler uygulanması ile bu fırsatların Türkiye'nin faydalanacağı sonuçlara dönüştürülmesi mümkündür. Geliştirilecek çevre dostu yeşil bina teşvik programlarında dikkat edilmesi gereken unsurlar şöyle olmalıdır:

1. Yatırımcıların görüş ve fikirleri mutlaka alınmalıdır.
2. Pilot bölgelerden başlanılarak yeşil ve sürdürülebilir binaların özellikleri, faydaları tüm topluma anlatılarak farkındalık yaratılmalıdır. Bu sayede toplumun bu yöndeki istekleri karar vericilere yön verecektir.
3. Bina yatırımcıları ve gayrimenkul geliştiricilerine gerekli bilgi ve istatistikler iletilmeli, çevre dostu binaların fayda ve maliyet analizleri dikkatlice yapılmalıdır. Yeşil bina üretmenin artıları ve eksileri

çok açık ve net bir biçimde herkesin görüşüne sunulmalıdır.

4. Yeşil bina endüstrisinin büyüklüğünü ve kullanıcıların bu konuya ilgilerini sayısal olarak ortaya koyacak araştırmalar yapılmalıdır.
5. Bina endüstrisinin ilgisini çekecek teşvikler için tek bir dil oluşturulmalıdır. Bu teşvikler arasında; ruhsat öncelikleri, daha düşük başvuru maliyetleri, pazarlama yardımları, hibe krediler, vergi indirimleri ve/veya daha yüksek imar izinleri gibi konular yer alabilir.
6. Yürürlüğe giren veya girecek tüm teşvikler, hemen kapsamlı bir şekilde tanıtılmalı, konuyla ilgili tüm paydaşlara ulaşıldığından emin olunmalıdır.

Gayrimenkul yatırımlarının gün geçtikçe arttığı ülkemizde, özellikle süreçlerin hızlanması, izinlerin artması ve/veya emsal değerlerinin yükselmesi gibi direkt finansal olmasa da dolaylı olarak etkileyen teşviklerin daha hızlı bir şekilde sonuca ulaşabileceği ve yatırımcılara cazip geleceği düşünülebilir.

Serkan Emin



Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra dünyanın en büyük pompa sistemleri üreticilerinden olan Grundfos'da önce endüstri segmentinde, sonra ticari binalar HVAC sistemleri segmentinde enerji verimliliği alanında mühendis ve yönetici olarak çalışmıştır. Bu alanda dünyada öne çıkan gelişmeleri ve Türkiye'deki başarı hikayelerini paylaşmak amaçlı birçok teknik seminer ve yurtdışı örnek uygulama ziyaretleri gibi

faaliyetlerin organizasyonunda görev almıştır. Türkiye'de enerji verimliliği ile ilgili mevzuatın uygulanmaya başlaması ile paralel olarak, hem sanayi hem de bina alanında sertifikalı enerji yöneticisi unvanını almıştır. 2009 yılında Altensis firmasında yeni yapılacak binalarda enerji simülasyonu ve mevcut binalarda enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik projelerinden sorumlu olarak çalışmaya başladıktan sonra Amerikan Yeşil Binalar Konseyi'nin (USGBC) değerlen-

dirme ve sertifikalandırma sistemi olan LEED'in akredite profesyonel (LEED AP) unvanını kazanmıştır. Halen Türkiye'nin sürdürülebilirlik konusunda çalışmalar yürüten prestijli kuruluşlarına yeşil bina, kurumsal sürdürülebilirlik stratejileri ve enerji verimliliği konularında danışmanlık hizmetleri sunmakta ve Bahçeşehir Üniversitesi'nde bina enerji modellemesi alanında ders vermektedir. Faaliyetlerini, ortağı olduğu Altensis firması çatısı altında sürdürmektedir.

Bosch'dan serinleten en ince klima

Yazın bunaltan sıcaklarına en tasarruflu ve şık çözümü sunan Bosch Slim İnverter klimalar, sadece 15 cm'lik kalınlığı ve kompakt boyutları ile her mekana kolayca sığıyor. A enerji sınıfı Bosch klimalardan bile yüzde 35 daha az enerji tüketmesini sağlayan eşsiz İnverter Teknolojisi sayesinde aile bütçesine de çevreye de katkı sağlıyor.



“Yaşam için Teknoloji” sloganıyla sadece bugünü değil, geleceğimizi de iyileştiren Bosch Ev Aletleri, bunaltan yaz sıcakları ile mücadelede Bosch Slim İnverter klimaları öneriyor. Bosch Slim İnverter klimalar, sadece 15 cm'lik kalınlığa ve oldukça kompakt boyutlara sahip incecik tasarımıyla her mekana kolayca sığıyor ve bulunduğu ortama şık, dekoratif bir hava katıyor. Bosch Slim İnverter klimalar, A enerji sınıfı Bosch klimalardan bile yüzde 35 daha az enerji tüketmesini sağlayan eşsiz İnverter Teknolojisi sayesinde aile bütçesine de çevreye de katkı sağlıyor.

Çok gözenekli Cold Catalyst filtresinin temizliği son derece kolay

Bosch Slim İnverter klimalar, normal toz filtrelerle göre yüksek yoğunluklu, çok gözenekli Cold Catalyst toz filtreye sahip. Cold Catalyst filtre, çeşitli kimyasal ve uçucu organik maddeleri, sağlığa zararlı gaz ve kokuları yakalayıp parçalayan bir filtre sistemi olarak dikkat çekiyor. Aynı zamanda antibakteriyel etkiye sahip olan bu filtre, insan sağlığını da gözetiyor. Cold Catalyst filtre, normal klimalarda olduğu gibi ön panel içinde olmayıp, Bosch Slim İnverter klimanın üst kısmına yerleştirilmiş durumda. Mıknatıslı üst mazgal sayesinde paneli açmadan kolayca filtre değişimi ve temizliği yapılabilir. Kolayca değiştirilip, temizlenebildiği için de hiç zahmet vermeden hayatı daha konforlu hale getiriyor.

Akıllı i-mod tuşu ile sıcaklık konumu parmağınızın ucunda

i-mod, Bosch Slim İnverter klimaların bir diğer öne çıkan bir özelliği. Akıllı i-mod tuşuna bastığınızda, klima, direkt olarak ideal sıcaklıklar olan; 26°C soğutma ve 20°C ısıtma modunda çalışıyor. Son derece akıllı bu sistem sayesinde fan devri hiç beklemeden otomatik olarak ayarlanıyor. Bu sayede de elektrik israf edilmeksizin, konforlu soğutma ve ısıtmaya kavuşulabiliyor.

Bosch Slim İnverter klimalar TÜV Sertifikalı

TÜV SÜD (Technischer Überwachungs Verein) Almanya'da teknik muayene, kontroller ve yönetim sistem belgelendirilmesi

için devlet tarafından yetkilendirilmiş 145 yılı aşkın bir geçmişe sahip bağımsız bir denetim ve kontrol kuruluşu. Sanayiye hizmet sunarken, insan ve çevre yaşamını tehlikelerden korumak hedefiyle faaliyet gösteriyor. TÜV SÜD yetkili uzmanlarıyla sanayi kuruluşları, resmi, özel veya tüzel kuruluşlar adına teknik denetim, muayene ve kontrol görevi yapıyor, teknik destek hizmeti sunuyor. Test ve denetim hizmeti verilen markanın tüm modelleri TÜV SÜD tarafından kapasite ve performans testinden geçiriliyor. Marka, bu denetimlerden sonra dünya çapında kabul gören bir test işareti olan TÜV SÜD oktagonu - sekizgeni'ni almayı hak ediyor. TÜV SÜD işareti ile markalar, güvenilirlik ve ekonomik değer kazanıyor. Tüm Bosch klimalar TÜV tarafından test edilmiş ve enerji değerleri onaylanmış olarak, güvenle tüketicilerle buluşuyor.

Bosch Slim İnverter Klimalar – Özellikler

- Isıtmalı-Soğutmalı Duvar Tipi Mono Split Slim İnverter Model Klimalar
- A enerji sınıfından %35 daha tasarruflu
- Normal toz filtrelerle göre yüksek yoğunluklu, çok gözenekli toz filtre: Cold Catalyst filtre
- Isıtma/Soğutma/Nem alma/Fan/Auto işletim konumları
- 3 kademeli ve otomatik fan hızı ayarı
- Çok ince (derinliği sadece 15 cm) iç üniteli İnverter modeli
- Golden Tech teknolojisi (iç ünite)
- Renkli ve gizli display (Soğutma modunda iç ünite paneli üzerinde soğutma derecesi mavi renk; ısıtma modunda ise iç ünite paneli üzerinde ısıtma derecesi kırmızı renk olarak görünür.)
- Mıknatıslı üst mazgal sayesinde paneli açmadan kolayca filtre değişimi ve temizliği (Filtreler normal klimalarda olduğu gibi ön panel içinde olmayıp, cihazın üst kısmına konulmuştur.)
- i-mod özelliği; cihaz tuşa bastığınızda 26°C soğutma, 20°C ısıtma modunda çalışır. Fan devri otomatik olarak ayarlanır.
- Self-Cleaning (oto. iç ünite temiz.) özelliği
- Otomatik iki yönlü üfleme tekniği (yatay/dikey)
- Auto-Restart Function (Elektrik kesintilerinde otomatik yeniden başlatma özelliği)
- 8-9 saat süreli 2 farklı Sleep (uyku) konumu
- Temp. Compensation (Isı eşitleme sistemi)
- Self-Diagnosis and Auto-Protection Function (Hata teşhis ve otomatik koruma fonksiyonu)
- Timer (Zaman ayarı) (0-24 saat arası)
- Defrost Indication Feature (Buz çözme özelliği)
- Temp. Lamp Led (Sıcaklık göstergesi)
- Kompresörü koruyan 3 dakikalık gecikmeli çalışma
- 7 m'lik çalışma uzaklığına sahip LCD uzaktan kumanda
- Kapalı mekân sıcaklık ayarı aralığı: 17°C-30°C

Siemens split klimalar yenilikçi özellikleri ile yaza konfor, canlı ve temiz hava katıyor

Siemens split klimalar sağladığı yüksek enerji tasarrufu ve daha fazla konfor sağlayan yenilikçi özellikleri ile dikkat çekiyor. Klimalar gereksiz enerji tüketiminin önüne geçen inverter özelliği ve iyonizer (iyonlaştırıcı) gibi fonksiyonları ile öne çıkıyor.



Siemens Ev Aletleri konforlu ve enerji verimli bir yaz için, üstün teknoloji ile geliştirilen ve yenilikçi özelliklerle donatılan split klimalarını sunuyor. Siemens inverter split klimalar ısıtma ve soğutma fonksiyonlarının yanı sıra, havayı temizliyor ve nemini alıyor.

Klasik modellerden farklı olarak, inverter klima enerjisi daha verimli kullanma olanağı sağlar. Elektrik frekansı 15 Hz-120 Hz arasında değiştirilerek, ısıtma/soğutma ihtiyacına göre kompresör devir değişimiyle kapasite kontrol edilir. Verimliliğin daha da artırılması için bu modellerde, geliştirilmiş kondanser, kompresör ve mikro bilgisayar kontrolünden yararlanılarak verimlilik üst düzeye çıkarılmaktadır. İstenilen ısıya daha hızlı ulaşılması ve çok seçenekli operasyon özelliklerine sahip olmasının yanı sıra, sabit hızlı kalsik modellere göre enerji tüketimi %35 daha düşüktür.

Siemens split klimalarda bulunan Heat- Pump (ısı pompası) özelliği ısıtma konumunda ısının enerji kullanılarak üretilmesi yerine dış ortamda bulunan ısıyı emerek iç ortama taşıyor. Böylece gereksiz enerji tüketiminin önüne geçiliyor. Heat- Pump özellikli Siemens split klimalar soğutma konumunda da iç mekandan emilen ısıyı dışarı atarak enerji tasarrufuna destek oluyor.

Siemens split klimaların bir diğer dikkat çeken yenilikçi teknolojisi "1 W Standby" da enerji tasarrufuna önemli katkılarda bulunuyor. Tüm Siemens klimalarda bulunan yeni açma kapama teknolojisi ile klima, standby konumundayken otomatikman enerji tasarruf moduna geçiliyor ve normalde 4-5 Watt olan harcama 1 Watt'a indirilerek yüzde 80 enerji tasarrufu sağlanıyor. İyonizer fonksiyonu ile ortamın havası sigara dumanı, polen, virüs, bakteri ve mayt-

lardan temizleniyor; hava canlı, enerjik ve ferah bir hale geliyor.

Siemens'in tüm klima modelleri, hem elektrikli ve elektronik ürünlerde belli zararlı elementlerin kullanımını kısıtlayan Avrupa Konseyi RoHS Yönergesi'ne hem de elektrikli ve elektronik ekipman atıklarının ayrı ayrı toplanmasını ve geri kazanımını zorunlu kılan WEEE Yönetmeliği'ne uygun olarak üretiliyor. Siemens'in 145 yılı aşkın bir geçmişe sahip Almanya merkezli bağımsız test kuruluşu TÜV tarafından test edilerek gerçek değerleri onaylanan ve "A" enerji sınıfları için verilen TÜV sertifikası almaya hak kazanan modellerinde, verimliliğin yanı sıra en üst düzeyde enerji tasarrufu sağlanabilmesi için 2007 yılından bu yana, ozon tabakasına zarar vermeyen gazların öncüsü, yüksek enerji tasarrufu sağlayan R410A gazı kullanılıyor.



Herkes için tek bir yazılım

Bosch'tan tüm proje değer zincirini kapsayacak yeni yangın planlama yazılımı



Yangın algılama projelerini planlamak zor bir iştir. Çünkü farklı proje aşamalarında proje değer zincirindeki farklı tarafları dahil etmeyi, fakat aynı zamanda ön bütçe ve hesaplama konusunda hızlı yanıtlar sunmayı gerektirir. Bosch, yangın algılama sistemleri için performansı kanıtlanmış planlama yazılımının son sürümünü, işin içine dahil olan mimarlar, planlamacılar, danışmanlar ve sistem entegratörleri gibi tüm taraflar için merkezi bir çözüm olarak güncelledi. 4.1 sürümü şimdi Fire System Designer (FSD)'in – Bosch'un yangın algılama sistemlerini detaylı bir şekilde düzenleme ve tasarlama aracı – işlevselliğini de içeriyor ve böylece sistem entegratörleri için yazılım gerekliliklerini tek bir birleşik platforma indiriyor. Kullanımı kolay program, kullanıcının eksiksiz bir şartname yaratmasını ve fiyatları öngörebilmesini sağlıyor. Aynı zamanda, gerçek topolojiye uygun olarak saha elemanlarının farklı looplar üzerinde yerleştirilmesi de dahil olmak üzere, yangın algılama sisteminin kusursuz bir şekilde tasarlanmasını sağlarken; eksiksiz olasılık kontrolü her proje detayının ele alınmasına olanak sağlıyor. Yazılım özellikle, eğitim verilmeden sanal olarak kullanıma olanak sağlayan genel terminoloji ve sezgisel navigasyonu ile

dikkat çekiyor. Planlama yazılımı 4.1, verileri proje ortakları arasında veri kaybı olmadan kolaylıkla iletmek için birleşik dokümantasyon olanağı da sağlıyor. Yazılım firmaların kendi logoları ve verileri veya özel ihale dosyaları da dahil olmak üzere, projeye ve ülkeye özgü ürünler ya da firmaya özgü bilgiler gibi özel gereksinimleri kapsamakta yeterince esnek. İlave olarak projenin hesaplanması, entegre güç tüketimi, sistem entegratörleri için ürün sipariş etme numaralarını (SAP) da içeren malzeme-fatura hesap makinesi ile son derece basitleştirildi.

Bosch Güvenlik Sistemleri Ürün Müdürü Johannes Stauber, "Yangın algılama planlama yazılımının 4.1 sürümü ile, yangından korunma için proje planlamasını bir üst seviyeye taşıyoruz" dedi ve ekledi: "4.1 sürümü, şimdi tüm proje değer zincirine hitap ediyor ve yangın algılama sistemlerini ayrıntılarıyla ve rahat bir şekilde planlamak ve hesaplamak için gerekli olacak tek yazılım."

Windows tabanlı yazılım, EN54-13 ve VdS 3536 gibi EN yönetmelikleri ile uyumlu ve uluslararası projelerde kullanım için 16 dili destekliyor. Yazılım Bosch Güvenlik Sistemleri'nin resmi internet adresinden ücretsiz olarak indirilebiliyor: <http://goo.gl/6QMHB>

Climamed 13

Istanbul
Mediterranean
Congress of Climatization



TURKEY



ALCARR

Cultura e Tecnica per Energia Uomo e Ambiente

ITALY



FRANCE



PORTUGAL



Asociación Técnica Española de Climatización y Refrigeración

SPAIN



VII. International Mediterranean Congress of Climatization ISTANBUL

3-4 October, 2013

NET ZERO ENERGY USE IN BUILDINGS

Supporters



rehva
3E

Partner Sponsor



Platin Sponsor



Gold Sponsor



Silver Sponsor



www.climamed.org

kültür - sanat



CAZ DÜNYASININ YILDIZLARI

23. AKBANK CAZ
FESTİVALİ'NDE
BULUŞUYOR



Caz tutkunlarının her yıl heyecanla beklediği, Türkiye'nin en uzun soluklu festivallerinden biri olan Akbank Caz Festivali, 23. yılında yine dopdolu bir program ile sanatseverlerle buluşmaya hazırlanıyor. Bu sene 25 Eylül-12 Ekim 2013 tarihleri arasında üç hafta boyunca şehri cazın onlarca farklı rengiyle kucaqlayacak olan Festival, her yıl olduğu gibi bu yıl da dünyaca ünlü caz sanatçıları ülkemizde ağırlarken, yetenekli genç müzisyenlere de performanslarını sergileme imkânı sunacak. Organizasyonu Pozitif Live tarafından gerçekleştirilecek olan 23. Akbank Caz Festivali'nin öne çıkan isimleri arasında; Cassandra Wilson, Harriet Tubman, Enrico Rava, Mare Nostrum ve Nicholas Payton yer alıyor.

CASSANDRA WILSON VE HARRIETTUBMAN'DAN UNUTULMAYACAK KONSER



Grammy ödüllü Cassandra Wilson ve yenilikçi caz topluluğu Harriet Tubman, 23. Akbank Caz Festivali kapsamında çok özel bir konser için biraraya geliyor. Müzikal özgürlükleriyle cazda yeni alanlar keşfeden Brandon Ross, Melvin Gibbs ve JT Lewis'dan oluşan Harriet Tubman'a, son yirmi yılın soul ve cazın dünyada ses getiren isimlerinden biri olan Cassandra Wilson'ın vokaliyle eşlik edeceği konser, 5 Ekim 2013, Cumartesi günü İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleşecek. Adeta bir yıldızlar geçidine dönüşecek olan konser, hiç şüphesiz Festival'in en gözde performanslarından biri olacak.



İTALYAN CAZININ EF-SANE İSMİ ENRICO RAVA 23. AKBANK CAZ FESTİVALİ'NDE
23. Akbank Caz Festivali'nin onur konuklarından biri olan efsanevi trompetçi Enrico Rava ise, Rava Tribe projesi ile 27 Eylül 2013, Cuma günü Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda dinleyi-

cilerle buluşacak. Zengin bir estetik anlayışıyla müzikal bir mozaik sunmak isteyen Rava'ya konserde davulda Fabrizio Sferra ve trombonda ise dünyanın en iyi trombon sanatçılarından Gianluca Petrella eşlik edecek.

CAZA FARKLI BİR SOLUK MARE NOSTRUM



Her biri Avrupa caz sahnesinin saygı duyulan müzisyenlerden oluşan Mare Nostrum, 28 Eylül 2013, Cumartesi günü Festival'de sahne alacak. İtalyan trompetçi Paolo Fresu, Fransız akordeon sanatçısı Richard Galliano ve İsveçli piyanist Jan Lundgren'dan oluşan ve bir araya getirdikleri enstrümanlarla alışlageldik caz triolarının bir adım ötesinde duran Mare Nostrum, Festival kapsamında müzikseverlere unutulmaz bir caz ziyafeti yaşatacak.

GRAMMY ÖDÜLLÜ TROMPETÇİ NICHOLAS PAYTON

Günümüzün en yetenekli müzisyenlerinden biri olarak gösterilen Grammy ödüllü trompetçi Nicholas Payton, 23. Akbank Caz Festivali kapsamında 2 Ekim 2013, Çarşamba günü Babylon'da bir konser verecek. Belirli bir türe sadık kalmayan, her konserinde farklı tarzları bir araya getiren Payton, Festival kapsamındaki konserinde müzikseverlere, beslendiği zengin geçmişinden günümüze uzanan müzikal bir ziyafet sunacak.





Lenka ve Sokaktan Sesler

Lenka

Neşeli kimliği ve insanın içini ısıtan şarkıları ile müzik piyasasında çok özel bir yeri olan Avusturyalı şarkıcı ve söz yazarı Lenka, üçüncü albümü "Shadows"un Avrupa turnesi kapsamında İstanbul'a geliyor. Şarkıları film ve reklam sektöründe Windows 8 ve Coca-Cola gibi firmalarca da kullanılan, melodik besteleri ile albümlerinin hemen hemen her şarkısı hit olan nadir sanatçılardan biri olan LENKA'nın, 13 Eylül 2013, Cuma günü Küçükçiftlik Park Garden'da gerçekleştireceği İstanbul Konseri tam bir açık hava bahar festivali havasında geçecek.

Lenka ve Sokaktan Sesler

Lenka'nın dillerden düşmeyen şarkılarını dinlemek ve sokak müzisyenlerinin "Hit The Road Jack", "Sweet Home Alabama" gibi çalacakları kıpır kıpır parçalarına neşeyle eşlik etmek için 13 Eylül Cuma günü, Küçükçiftlik Park Garden'a!

ile yorumluyor. Enerjisi hiç düşmeyen performansları ile sizi çok eskilere götürecek Uninvited Jazz Band, keyifli yolculukta oturmayaacağınızı garanti ediyor.

Gypsy Swing Family

Gypsy Swing müziğini ülkemizde en iyi yorumlayan topluluklardan bir tanesi olan Gypsy Swing Family, etnik çeşitliliğin ön plana çıktığı performansları ile büyülüyor. Setlerinde Django Reinhardt ve Stephane Grappeli gibi kulvarında efsaneleşmiş müzisyenlerin eserlerine de yer veren Gypsy Swing Family, hiç düşmeyen enerjileri ile bir müzik ziyafeti hazırlıyor.

Uninvited Jazz Band

Bünyesinde Çek Cumhuriyeti, Almanya, İngiltere ve Türkiye gibi dört farklı ülkeden üyeler bulunduran Uninvited Jazz Band, 20'ler ve 30'ların birbirinden hareketli ve eğlenceli Early Jazz ve Early Swing eserlerini kendilerine has tarzları

Bilet Fiyatları: 16 Ağustos Cuma gününe kadar 79.00 TL yerine 67.00 TL

Normal Ayakta - 67.00 TL

Yer: KüçükÇiftlik Park Kadırgalar Cad. No:4 MAÇKA / İstanbul

Tarih: 13 Eylül 2013 Cuma 18:30

Bilet Satış Yerleri: biletix

LISA STANSFIELD

Turkcell Yıldızlı Geceler / 18 Eylül / Lisa Stansfield

80'lerin sonu, 90'ların başında soul müziğin en önemli temsilcilerinden biri olan, İngiliz pop şarkıcısı Lisa Stansfield, 18 Eylül'de BKM organizasyonu ile Turkcell Yıldızlı Geceler'de Harbiye Açık hava Tiyatrosu'nda hayranlarının karşısında olacak.

Soul, R&B ve Pop söyleyen sanatçı, güzelliği ve muhteşem sesiyle Harbiye'de unutulmaz bir soul gecesine imza atacak. "Change", "This Is The Right Time" "Never, Never Gonna Give You Up", "The Real Thing" gibi efsane parçalar, Lisa Stansfield'in sesinde hayat buldu ve sanatçıyı uzun yıllar İngiltere ve Amerika müzik listelerinde zirveye taşıdı.

Ayrıca Stansfield'in George Michael ve Queen'le birlikte seslendirdiği orijinal bir Queen şarkısı olan "These Are The Days Of Our Lives" parçası yıllarca hafızalardan silinmedi.

18 Eylül'de Türkiye'deki hayranları ile buluşacak olan sanatçı, Harbiye Açık hava'da yazın en güzel konserlerinden birine ev sahipliği yapacak.

Bilet Fiyatları: 1. Kategori - 214.00 TL 2. Kategori - 187.00 TL 3. Kategori - 162.00 TL 4. Kategori - 135.00 TL 5. Kategori - 110.00 TL 6. Kategori - 99.00 TL

Yer: Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava Sahnesi HARBİYE / İstanbul

Tarih: 18 Eylül 2013 Çarşamba 21:00

Bilet Satış Yerleri: biletix



MUSIC BANK IN ISTANBUL

K-POP Fırtınası İstanbul'da Esiyor!

Güney Kore'nin en önemli K-Pop sanatçılarının yer aldığı Music Bank konseri Türkiye'de ilk defa olağanüstü bir gösteriyle 7 Eylül 2013 tarihinde Ülker Arena'da gerçekleşecek. Kore'nin en ünlü müzik programlarından olan Music Bank, 73 ülkeye canlı yayın yapan Kore'nin Ulusal Televizyonu KBS World Kanalı tarafından düzenlenmektedir.

Her hafta yayınlanan bu eğlence programı hayranlarının ünlü K-Pop sanatçılarını yakından görme fırsatı sağladığı gibi yeni çıkış yapan sanatçıların da kendilerini göstermesi için önemli bir fırsattır. Music Bank, Asya müzik piyasasını ve hatta diğer coğrafyaları silip süpüren ünlü Hallyu Dalgası'nın (ya da Kore Dalgası) arkasındaki itici güç ve hali hazırda dünya çapında var olan fanlarının her hafta özlemle beklemeye devam ettiği en ünlü K-Pop programıdır.

En ünlü 6 Koreli sanatçı grubunu ağırlamanın gururunu yaşayan İstanbul konseri, güçlü koreografiler ve romantik şarkılarla izleyicileri kasıp kavuracak. İstanbul konserinde sahne alacak sanatçılar Super Junior, BEAST, MBLAQ, FTISLAND, miss A ve Ailee'dir. Music Bank K-Pop Festivali çeşitli sürprizler ve eşsiz performanslar ile heyecanlandırıcı, büyüleyici ve en yüksek kaliteli K-Pop şovudur.



Music Bank Dünya Turnesi ilk kez Temmuz 2011'de Tokyo, Japonya'da kapalı gişe olarak Tokyo Dome'da gerçekleştirildi. Şubat 2012'de Paris'de yapılan ikinci şov üst seviye K-pop sanatçılarının dinamik performansları ve masraftan kaçınılmayan prodüksiyonuyla oldukça başarılıydı. Aralık 2012'de gerçekleşen üçüncü şov kapalı gişe olarak tüm Şili'yi salladı. Türkiye ve komşu ülkelerdeki K-pop fanlarının iki senedir beklediği bu organizasyon Eylül 2013'de gerçekleşecek İstanbul-Gyeongju Dünya Kültür Expo'sunun da en önemli etkinliği

olacak. Kore Devlet Televizyon Kanalı (KBS) ve AAJT Inc. tarafından düzenlenen Music Bank İstanbul 7 Eylül 2013'te Ülker Arena Spor Salonu'nda fırtına gibi esecek.

Bilet Fiyatları: VIP AYAKTA - 375.00 TL

PLATINUM AYAKTA - 215.00 TL

GOLD TRİBÜN - 175.00 TL

SILVER TRİBÜN - 135.00 TL

BRONZ TRİBÜN - 77.00 TL

Yer: Ülker Sports Arena Barbaros Mah.

Dereboyu Cad. ATAŞEHİR/İstanbul

Tarih: 07 Eylül 2013 Cumartesi 19:00

Bilet Satış Yerleri: biletix

EGE'DEN KARADENİZ'E ORTAÇAĞ LİMANLARI FOTOĞRAF SERGİSİ



OLKAS Projesi kapsamında İstanbul'da düzenlenecek olan "Ege'den Karadeniz'e Ortaçağ Limanları" fotoğraf sergisi Rahmi Koç Müzesi'nde 6 Ekim 2013 tarihine kadar ziyaret edilebilecek. Ayrıca halen orijinali İstanbul Arkeoloji Müzeleri Kütüphanesi'nde bulunan ve 1873 yılında Yüksek Mühendis Dimitriadis Efendi tarafından yapılan 28 metre uzunluğundaki İstanbul deniz surları çiziminin Yenikapı kısmını gösteren bir bölümünün reproduksiyonu da ilk kez sergilenecek. Bir rulo üzerine çini mürekkebi ve suluboya ile yapılmış olan çizim, Yedikule'den başlayıp Sarayburnu'nda sona erer. Deniz surlarının tümünü kesintisiz olarak ve bu detayda gösteren elimizdeki en eski kaynaktır.

Mekan: Rahmi M. Koç Müzesi / İstanbul

Adres: Piri Paşa Mah. Hasköy Cad. No:5 Beyoğlu / İstanbul

Telefon: 0212 369 66 00

E-mail: info@rmk-museum.org.tr

Yakın Menzil sergisi İstanbul Modern'de

İstanbul Modern Fotoğraf Galerisi, Türkiye'de güncel fotoğrafa odaklanan "Yakın Menzil" sergisine ev sahipliği yapıyor. Sergi, kişisel bir belgeleme fikrinin etrafında, İstanbul Modern Fotoğraf Danışma Kurulu tarafından seçilmiş 18 sanatçıyı bir araya getiriyor. Basılı fotoğrafla sınırlı kalmaksızın, video ve enstasyon gibi farklı sunumlar barındıran sergide, tekil çalışmalar bir yerleştirmeye dönüşerek, kendi bütünlüğü içerisinde yeni anlamlar kazanıyor.

"Yakın Menzil" kişisel ve olağanın sıra dışı bir kaydı. Sanatçının, fotoğraf çekmek için uzakları keşfetmek yerine kendi yaşantısına ve temas ettiği durumlara odaklandığı bir sergi. Belgesel fotoğrafın tarafsız olma iddiasından ve kurgulanmış sahnelerden uzak, bireysel anlatının izini süren çalışmalarda, sanatçının yaşamı, yakın çevresi, anıları, özenle tutulan bir günlük gibi fotoğrafla şekil buluyor.



İmajlar farklı yorumlara kapı aralayarak, anlamını dayatan otoriter bir sesi değil, taşıdıkları belirsizliğin gücünü kullanıyor. Gündelik hayatın detayları arasında sıradan olanın cazibesi beliriyor, tanıdık gelen bu görüntüler başkalarının hikayelerinde yeniden şekilleniyor. Sergi 27 Ekim 2013 tarihine kadar gezilebilir.

Sanatçılar: Özgür Atılgan, Fatma Belkis, Dilan Bozyel, Yusuf Dariyerli, Cemil Batır Gökçeer, Ege Kanar, Korhan Karaoy-



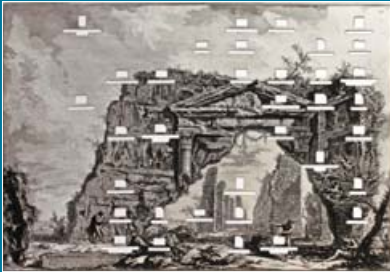
sal, Metehan Özcan, Civan Özkanoğlu, Emir Özşahin, Muhitin Eren Sulamacı, Özlem Şimşek, Sinan Tuncay, Gözde Türkkkan, Devin Yalkın, Begüm Yamanlar, Sarp Kerem Yavuz, Cemre Yeşil

Fotoğraf Bölümü Yöneticisi:

Sena Çakırkaya

Fotoğraf Danışma Kurulu: Merih Akoğlu, Orhan Cem Çetin, Murat Germen, Sıtkı Kösemen

BENJAMIN WEIL – DATASCAPE



Borusan Contemporary, küratörlüğünü Benjamin Weil'in yaptığı Datascape sergisine ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Teknolojinin, gerçekliğin dönüşümüne yaptığı katkının sanata yansımaları ele alan sergi, 27 Nisan Cumartesi günü Perili Köşk'te sanatseverlerin beğenisine sunulacak.

Borusan Contemporary, yine ses getirecek ilginç bir sergiyi sanatseverlerle



buluşturuyor. Küratörlüğünü Benjamin Weil'in yaptığı "Datascape" adlı sergide, teknolojinin, gerçekliği nasıl dönüştürdüğü, dünyaya ve manzaralara bakışımızı nasıl değiştirdiği sorgulanıyor.



Çıplak gözle görebildiğimiz ötesindeki gerçeklikleri, olup bitenleri irdeleyen "Datascape" sergisinde Burak Arıkan, Angela Bulloch, David Claerbout, Ryoji Ikeda, Michael Najjar, Enrique Radigales, Thomas Ruff, Karin Sander, Charles Sandison ve Pablo Valbuena adlı sanatçıların eserleri yer alacak.

GÖRDÜĞÜNÜZÜN ÖTESİNE GEÇMEYE HAZIR MISINIZ?

Ressamlar yüzyıllardır manzaraları arka plan olarak kullandılar veya yap-

tıkları çalışmalarda konu ettiler. Bu sergide yer alan sanatçılar da gerçek ya da hayali çevrelerini resmetme geleneğini sürdürüyor.

Bunu yaparken de dünyayı algılama şeklimizi değiştiren girift görseller ve geliştirilmiş veriler üzerine derinlikli olarak düşünüyorlar. Her sanatçı farklı bir yaklaşım sergilerken, teknolojinin manzaraya bakışımızı değiştiren boyutlarını ortaya koyuyor. Sergiyi 1 Eylül 2013 tarihine kadar gezebilirsiniz.

Mekan: Borusan Contemporary
Perili Köşk / İstanbul

Adres: Baltalimanı Hisar Cad. Perili Köşk
No:5 Rumeli Hisarı Sarıyer / İstanbul

Telefon: 0212 393 52 00

E-mail: info@borusancontemporary.com



World Press Photo - Dünya Basın Fotoğrafları 2013

Dünyanın en etkileyici fotoğraf kareleri Forum İstanbul'da. Dünyanın en prestijli basın fotoğrafları yarışması "World Press Photo - Dünya Basın Fotoğrafları 2013"ün sergisi, 13 Ağustos-3 Eylül tarihleri arasında Forum İstanbul'da gezilebilecek.



Dünyanın en prestijli basın fotoğrafları yarışması "World Press Photo - Dünya Basın Fotoğrafları 2013"ün sergisi, 13 Ağustos-3 Eylül tarihleri arasında Forum İstanbul'da gezilebilecek.

Her yıl ödüllü fotoğrafçıları ağırlayan serginin bu yılki konusu ise, Suriye'de devam eden iç savaş sırasında çektiği fotoğraflarla birincilik kazanan İtalyan fotoğrafçı Alessio Romenzi.



Forum İstanbul, bu yıl bir kez daha dünya foto muhabirliğinin bir yıllık güncesi niteliği taşıyan ve geçtiğimiz yıl dünya gündemine oturmuş olayların canlı belgesi fotoğrafların da yer aldığı World Press Photo - Dünya Basın Fotoğrafları Sergisi'ne ev sahipliği yapıyor.

Bu yıl 56.'sı düzenlenen World Press Photo 2013'te dünyanın dört bir yanından foto muhabirleri, ajans, gazete ve dergiler tarafından yarışmaya gönderilen

eserler arasından dereceye giren ve sergilenmeye değer bulunan fotoğraflardan oluşan sergi, yıl boyunca dünya metropollerini dolaşıyor ve 13 Ağustos-3 Eylül tarihleri arasında İstanbullularla Forum İstanbul Alışveriş ve Yaşam Merkezi'nde buluşacak.

124 ülkeden 5.666 fotoğrafçının, 103.481 fotoğrafla katıldığı ve 19 jüri üyesinin değerlendirme yaptığı World Press Photo - Dünya Basın Fotoğrafları Yarışması'ndan 150 eser Forum İstanbul'da sergilenecek.



Forum İstanbul'un bu yıl 5. kez ev sahipliği yaptığı sergide ziyaretçiler, geçtiğimiz yıl dünya gündemine damgasını vurmuş olaylara bir de basın fotoğrafçıların gözünden bakma fırsatı yakalayacak.

Ödüllü fotoğrafçılar Forum İstanbul'da 2012 yılında Suriye'de devam eden iç savaş sırasında çektiği fotoğraflarla World Press Photo-Dünya Basın Fotoğrafları Yarışması'nda 'General News Stories' (Genel Haberler Hikayeler) kategorisinde 1.'lik ödülü kazanan İtalyan fotoğrafçı Alessio Romenzi Forum İstanbul'daki sergi açılışında fotoğraf tutkunlarıyla bir araya gelecek. Romenzi ayrıca, sergi kapsamında gerçekleşecek Fotojurnalizm atölyesine de katılacak.

En son 30 yıl önce bir Türk fotoğrafçının ödüle layık görüldüğü World Press Photo yarışmasında bu yıl büyük bir başarıya imza atarak 'Spot News Singles' (Flaş Haberler Tek Fotoğraflar) kategorisinde 2.'lik ödülü kazanan Emin Özmen de hem 13 Ağustos'ta gerçekleşecek sergi açılışına, hem de konuk eğitmen olarak Fotojurnalizm atölye çalışmasına konuk olacak.

7'DEN 70'E FOTOĞRAF MERAKLILARI FORUM İSTANBUL'DA BULUŞACAK

Forum İstanbul'da sergiyle eşzamanlı olarak gerçekleşecek etkinliklerle ziyaretçiler fotoğrafın büyüğü dünyasına dahil olabilecek. Orta-ileri seviye fotoğrafçılar 12-14 Ağustos tarihleri arasında Alessio Romenzi'nin moderatörlüğünde gerçekleşecek Fotojurnalizm atölye çalışmasında güncel olayları fotoğraf aracılığıyla anlatmanın teknikleri üzerinde çalışırken; çocuklar 17-18 Ağustos haftasonunda 'Fotoğraf'ın "F"si' atölyesinde fotoğrafçılığa ilk adımı atacaklar. 24-25 Ağustos tarihlerinde gerçekleşecek Foto-Maraton yarışmasında ise amatör veya profesyonel tüm fotoğrafçılar, eserlerini usta bir jürinin değerlendirmesine sunacak ve ödüller için yarışacaklar.

Tarih: 13 Ağustos - 7 Eylül 2013

Yer: Forum İstanbul

Adres: Kocatepe Mah. Paşa Cad. Bayrampaşa İstanbul

Tel : 0 212 443 13 50



Akdeniz'in tam ortasında son derece keyifli ve şahane bir seyir

İTALYA / SARDUNYA-CARRERA-MADDALENA SİCİLYA-STRAMBOLİ/LENA

Yazı ve fotoğraflar: Recep Yıldız

Menorca'nın güney batısındaki Santa Galdena'dan ayrıldığımızdan bu yana yaklaşık 30 saat sonra Sardunya'nın kuzey batı ucu Cala Burnuna vardık. Hava sıcak, yüzecek bir yer aradık ama oldukça rüzgârlı bir bölge burası. Bir iki koya baktık ama iyi bir yer bulamayınca biz de geceyi geçirmek üzere 12 mil güney doğumuzdaki Porto Torres marinasına dümen kırdık. Porto Torres oldukça büyük sayılabilir ancak iç kesimleri çok sığ ve ısrarlı telsiz anonsumuza yanıt veren olmayınca da kafamıza göre bir yer bağlandık. Az sonra görevliler gelerek bize geceleyebileceğimiz bir ponton gösterdiler, su sığ ve kirli, marina eski, bağlı tekneler de... Elektrik sigortaları Mira'nın klimasına

dayanamayınca klimadan vazgeçtik. Akşam yemeği için şehre inip pizzalarımızı yedik, Cumartesi gecesi olması sebebiyle merkez sokaklarda bazı hazırlıklar yapıldığını gördük. Kadınlar için pembe renk festivaliymiş. Gece kalabalıktı, aileler çocuklarıyla birlikte sokaklardaydı, saç ve giysileri pembe olan birçok kadın vardı. Sokaklarda sanki bizden başka da turist yoktu.

MADDALENA ADASI DEVASA MOTORYATLARIN CENNETİ GİBİ

Sabah misafirimiz sevgili Orhan Turan'ın ayrılık günüydü, Roma üzerinden İstanbul'a uçacaktı, vedalaştık ayrıldık. Marina ücretini ödemek ise ciddi bir



çalışma gerektirdi, Cumartesi görevli bulmak için çevremizdeki teknelerden yardım istedik, uzun uğraşlar sonrası görevli geldi, 50 Euro makbuzlarını karşılığı ödedik ve ayrıldık. Hedefimiz Maddalena Adası'nın güneyi, ayaklandık 70 mil yolumuz var. Yolda tam provadan gelen hafif bir rüzgâra ve dalgalara karşı tüm yolu motor seyri ile geçtik. Maddalena Adası devasa motoryatların cenneti gibi. Hangisinin fotoğrafını çekeceğimize zorlandık.

Bazen yelken bazen de motorla seyirlik bir gün akşamına doğru marinaların dışında gecelemeğe üzere

harika bir koya demir attık. Kıyıya fazla yanaşamadık, sığ idi, alargada kaldık. Kendimizi hemen suya biriktik, etrafımızda alargada birçok tekne vardı. Sesler bir süre sonra kendini doğanın seslerine bıraktı. Baş fenerimle epey bir süre Tanıl Tuncer'in dünyanın yuvarlak olduğunu yeniden keşfeden kitabını uzun bir süre zevkle okudum ve bu kitabı bana hediye eden sevgili İbo'ya teşekkürlerimi gönderdim.

JUMBO TEKNELERİN GECE AYDINLATMA ŞOVU

Pazar sabahı tembel uyanışlar kahvaltı sonrası demir alarak güneye doğru yelken seyri yaptık. Tiramolarla ilerledik. Aslında çok da ilerlemek istemiyorduk, her yanımız 100 fert üzeri teknelerle dolu, tam seyirlik yani. Sonuçta tembel bir gün geçirdik ve günün sonunda demirlediğimiz koy itibarı ile sadece Türkiye dönüş yolunda 45 mil yol almışız.

Kaldığımız koyda Jumbo teknelerin gece aydınlatma şovu devam ediyor. Çevreden müzik sesleri de devam ediyor. Sahiller boyunca lüks yazlık evlere pek rağbet yok gibi. Varsa yoksa dev motor yatlar. Bir kısmı helikopterleri ile gürültü yaparak havalarını atıyor. Hepsisi de ilk defa gördüğüm boyutlarda. Çoğu İngiliz bayraklı, demek ki kapitalizm lafla değil sömürüyle oluyormuş.

Son iki gündür internet bağlantımız da yok, tam denizci madundayız. Marinalar gibi restoranlar da çok pahalı, her gece için en azından 500 Euro harcama demek bu, uzak duruyoruz.

Bugün en pahalı mazotumuzu aldık. Litresi 1,84 Euro şu ana kadar rekorumuz bu. Ticari mazot İtalya'da





yokmuş. Biz de sadece 300 lt. aldık, sanki sonrasında daha ucuza bulabilecekmışiz gibi. Denizde umut kesilmez.



PAZARTESİ: ARBATAX MARINASI

Bugün Pazartesi, hava açık ve hafif rüzgârlı... Geceyi alargada geçirdiğimiz koydan sabah 09.30'da ayrılıp güneye doğru inişimize devam edeceğiz. Bugünkü hedefimiz 70 mil güneydeki Arbatax marinası. Amaç hem geceyi geçirmek hem de kumanya ve su eksiklerimizi tamamlamak, hava raporu almak ve ertesi gün de 210 millik Sicilya geçişine hazırlanmak.

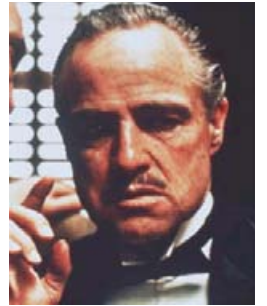
SALI: SİCİLYA/PALERMO YOLLARI

14 Ağustos Salı sabahı market alışverişi sonrası saat 10.00'da mari dan ayrıldık ve Sicilya/Palermo için

yeniden yollara düştük. Hava açık, rüzgâr trışkadan, dalga hafif ama provadan geliyor, ana yelken açık ama motor seyri yapıyoruz. Gelecek 24 saat için de ufukta rüzgâr görülmüyor. 18.00-21.00 nöbetindeyim, deniz çarşaf gibi, rüzgâr çok hafif kuzey doğudan esmeye başladı, biraz daha canlanırsa ana yelkeni açarım. Palermo'ya 130 mil diyor parakete. Nöbeti devreden Patris az önce deniz kaplumbağası görmüş su yüzeyinde, anlamamış hayvancığın otostop yaptığını, yanından geçmiş. Başkaca da yaşama dair hiçbir şey yok, ne martılar ne de yunuslar var. Birazdan durup denize girersek belki köpek balıkları gelir diye düşünüyorum, fazla sakinlik de hoş değil.

PALERMO YOLUNDA YUNUS ŞOV

Derken yunuslara telepati yapmış olmalı ki önümüzde tembel tembel göründüler. 3 tane var, önce biri gelip dost olup olmadığımızı kontrol etti, baş üstünde buluştuk, dostluk kesinleşince gitti ve diğer iki arkadaşını da alıp geldi. Bu yunuslar daha önce gördüğümüz balina küçüğü yunuslardan değil, küçücüklermiş gibi geldi bana. Yine dostça sevinç gösterilerini filme aldım tabii. Bir kaç dakikalık şov sonrası ayrıldılar. Biz de artık gün batımıyla avunuruz, ne yapalım. Güzel bir gün batımı olacağı benzer, şimdiden kızılığı başladı bile. Palermo 115 mil'de. Gün batımı sonrası tekrar iskelemizden görüldüler ama bütün şaklabanlığıma rağmen bize yüz vermediler bu defa.



03.00-06.00 VARDİYASI

45 derece iskeleden gelen doğu rüzgâr 14-15 knot,





motoru kapadım. Ortalama 7-7,5 mil ile sadece su sesi ile yol alıyoruz. Deniz son derece sakin, hava güzel, ay yok ama yıldızlar ışıltıyor, samanyolu otoyolu gibi aydınlık, keyfim yerinde. Palermo'ya 70 mil. Ay saat 04.00 te tam bir hilal olarak doğu istikametinde belli belirsiz doğdu. i-pad programı Star Walk ile bir süre yıldızları ve ayı izledim, çok güzel ve detaylı bir program, herkese öneririm. i-pad'i hangi yöne çevirirsem o yöndeki tüm takımyıldızlarını pozisyonları, şekilleri ve adları ile gösteriyor. Örneğin, biz dünyadan ayın sadece aynı yüzünü görmüşüz, dünya ile dönüş senkronizasyonuna sahipmiş ay. Gökyüzündeki uydular vs. Her şey hakkında oldukça geniş bilgi var. Ne hakkında bilgi almak istersen ona dokunup information logosunda wikipedia bilgilerini okuyabilmek güzel. Uzayla sanırım fazla ilgilendim, az önce Ufuk çizgisinin biraz üzerinde yanıp sönmen bir ışık yakınımdan geçerek uzaklaştı. Hızlı bir uçak gibiydi ama ne sesi vardı ne de uçak gibi yüksekte uçuyordu. Ne olduğunu anlamadım.

ÇARŞAMBA: "MARİNA Dİ CEFALU'YA BAĞLANDIK"

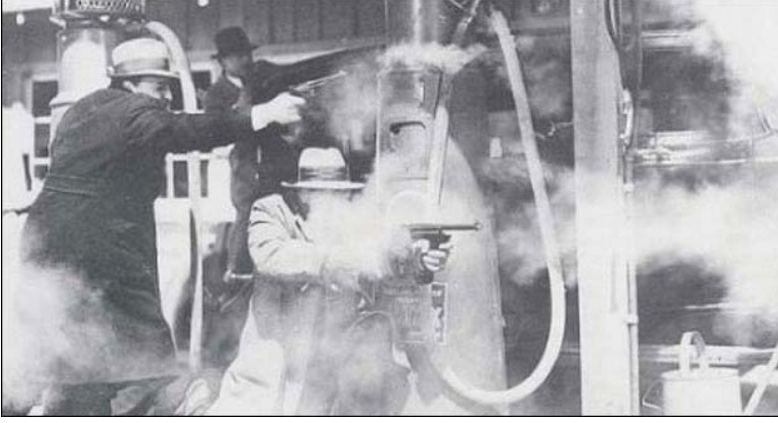
15 Ağustos, saat 05.30, aydınlanma başladı, Güneşin doğuşunu bekliyorum artık. Rüzgâr 17-18 knot'ı, hızımız da 8 knot'ı geçti. Akdeniz'in tam ortasında son derece keyifli ve şahane bir seyir, her zaman nasip olmaz.

Öğleden sonra saat 14.30 gibi yaklaştığımız Palermo'ya girmekten son anda çok sıcak ve nemli hava ve sanayi şehri görünümü sebebi ile vazgeçip 30 mil doğudaki Capo Cefalu burnuna rotayı çevirdik. Böylece hem yüzebilecek hem de ertesi günü gideceğimiz Lipari adasına biraz daha yaklaşacaktık.



Burunun doğu yakasında denize girip rahatlamak için koyda önceden demirlermiş 3 yelkenlinin yanında 6 mt. suya demiri bırakıp bir süre yüzüp tazelendikten sonra geceyi geçirmek üzere burunun diğer tarafındaki Marina di Cefalu'ya bağlandık. Cefalu eski bir balıkçı kasabası, adanın tam kuzey doğu burnunda ve 269 mt. yüksekliğindeki kaya tepesi, beyaz feneri ile hemen önündeki 1131 yılında Kral Roger tarafından yaptırılmış kendi stilinde dünyadaki en güzel örneklerinden biri olan Norman Katedrali ve çevresindeki eski şehir tam bir turistik cennet, oldukça da pahalı. Marina geceleme 10Euro/mt. Aksam yemeğinde şehirdeki kayalıklara tepeden bakan tarihi restoranlardan birinde seçtiğimiz böcekler ve şarap eşliğinde son 2 günlük uzun yolculuğumuzun yorgunluğunu attık, gece uykumuz deliksizdi.





KISA SİCİLYA TARİHİ

Sicilya tarihi çok zengin ve değişkenlerle dolu. Orta çağda Arap-Norman mimarisi etkisinde, adını da M.Ö. 1000 yıllarında buraya göçmüş Sicela'dan almış. MÖ 735 yılında Korint bölgesinden gelen Yunanlılar kuzey ve doğu Sicilya'da ilk koloniyi kurmuşlar ve II. Yüzyıla kadar da egemenlikleri devam etmiş. Daha sonra giderek bölgede güçlenen Romalılar, Bizanslılar ve Arapların 827 yılında işgali sonrası Palermo başkent olmuş, 1091 yılında da Normanlar güney İtalya'yı aldıktan sonra Sicilya'yı ele geçirmişler. Uzun egemenlik dönemlerinde Arap ve Norman mimarisi etkisinde şehir şekillenmiş ta ki 1848 yılında İspanyolların egemenliğine kadar. 1946 yılında 2. Dünya savaşı sonrasında ise Romalılar tarafından kısmi otonomi verilmiş. İspanyollar ve Normanlar dönemlerinde adadaki fakirliği ve zayıflığı protesto etmek için Arapça "reddetmek" anlamına gelen Mafia Araplar tarafından oluşturulmuş ve giderek güçlenerek ada yönetimini ele geçirmiş. 19. Yüzyıl sonlarında ise göçlerle ABD'ye sıçramışlar. Sicilya'da 1920'lerde Mussolini dönemindeki savaşı kaybederek Sicilya olağan İtalyan yönetime geri dönmüş. Mafia ailesi daha sonraki dönemlerde uyuşturucu kaçakçılığa yönelmiş ve zamanla eroin, kokain ve silah kaçakçılığı ile zenginleşerek kuzey İtalya'da Milano ve Torino'da bazı bankalarda ve holdinglerde ortaklıklar oluşturarak yasallaşmışlar. Bölgenin kalkınması ile ve de aile içi bölünmeler sonrasında güçlerini zaman içinde kaybetmişler. Bugün dahi gerek Sicilya'da ve gerekse ABD de oluşmuş Mafia ile ilgili pek çok hikâye herkes tarafından hala hafızalarımızda yer alır.

PERŞEMBE: LİPARİ ADASINA DOĞRU



16 Ağustos sabahı 08.00 de eksik suyumuzu tamamlayıp Sicilya'dan ayrıldık ve biraz daha kuzey doğudaki İyonya/ Aeolian adalarından Lipari için motora yol verdik. Yolda ilk önce biraz kuzey doğu rüzgârları ile yelken bastıysak ta daha sonra tamamen rüzgârsız

sakin havada yeniden motor seyrine döndük. Etrafta tek tük yelkenliler ve ağ ile avlanan balıkçılar yanında yüzen çeşitli cisimler var. Hava tamamen açık ve deniz kağıt gibi.

Lipari Adası doğu koyuna öğlen yemeği ve yüzme molası için girince bir sürprizle karşılaştık. 137 mt. Boyu ve 5 direği ile Dünyanın en büyük yelkenli charter teknesi, Malta Bandıralı "Royal Clipper" koyda Lipari Kalesi önünde demirdeydi. Güzel fotoğraf veren bir tekne idi ve biz de nasibimizi aldık tabii.

BAŞI DUMANLI LENA VE ETNA

Lipari Adası sonrası Stromboli adasına geçerek akşamı Lena yanardağının halen aktif lavlarını gece karanlığında mümkün olursa izlemek amacımız. Adaya yaklaşırken gördüğümüz 924 mt. yüksekliğindeki yanardağ 5-8 dakika ara ile devamlı küller püskürtüyordu. Haritamızda adanın batı tarafı sahile lav akış alanı olması sebebi ile 100 mt. den fazla yaklaşmak yasak. Adanın batısından dolaşıp kuzey/kuzey batı tarafındaki koya geceyi beklemek ve dinlenmek amacıyla demir attık. Bizim gibi bekleyen pek çok tekne de demirde bekliyor. Adanın güney ve kuzey taraflarında yerleşim var, ama özellikle kuzey tarafı harika görülüyor. Ada volkanik olması sebebiyle toprağı ve kumu siyah, evlerse bembeyaz. Saatlerimizi 04.00'e kurarak erkenden yattık. Ay hilal şeklinde ve çok geç çıktığı için etkisi yok, demir alıp batı yakasına gelirken ilk büyük patlamayı gördük ve lavlar önce gökyüzüne doğru yükseldikten sonra yamaçtan aşağı kızıl bir nehir gibi denize kadar aktı. Tam seyir pozisyonumuzu alamamıştık ve resimleyemedik bu durumu. Pozisyonumuzu alıp yaklaşık 1 saat alargada bekledikten sonra 2. Bing bang, yine lavlar büyük bir kütle halinde yukarıya sıçrayıp sonrası yamaçtan aşağıya kayarak çok azı da olsa denize ulaştı.

Gece karanlığında çektiğimiz fotoğraflar güzel çıkmadıysa da gördüğümüz bize yetti ve az sonra da gün doğumunun ilk belirtileri ile rotamızı Messina Boğazına çevirip motora yol verdik.

Lena ve Etna yanardağları sürekli tepesinden kül püskürtüyorlar ve bu toz bulutu hem kokusu hem de sarı bir sis gibi görüntüsü ile rüzgâr yönüne bir bulut gibi dağılıyor.

Messina boğazı güney ağzından çıkarken sancakta bir süre de Etna'nın püskürttüğü külleri uzaktan resimleyip rotamızı tam doğuya Kafelonya adasına çevirdik. 70 mil kuyruk suyumuzda kaldı ama halen önümüzde gidilecek daha 240 mil yolumuz var.

İyonya Denzinde hava açık ve çok sıcak, deniz hafif dalgalı. İskele 30 dereceden gelen 8-10 knot rüzgârın bize pek yararı yok. Ana yelken açık, motorla 8 knot hızla seyir yapıyoruz.

IMSAD: Precautions should be taken to encourage private sector building investment

[illegible][illegible]

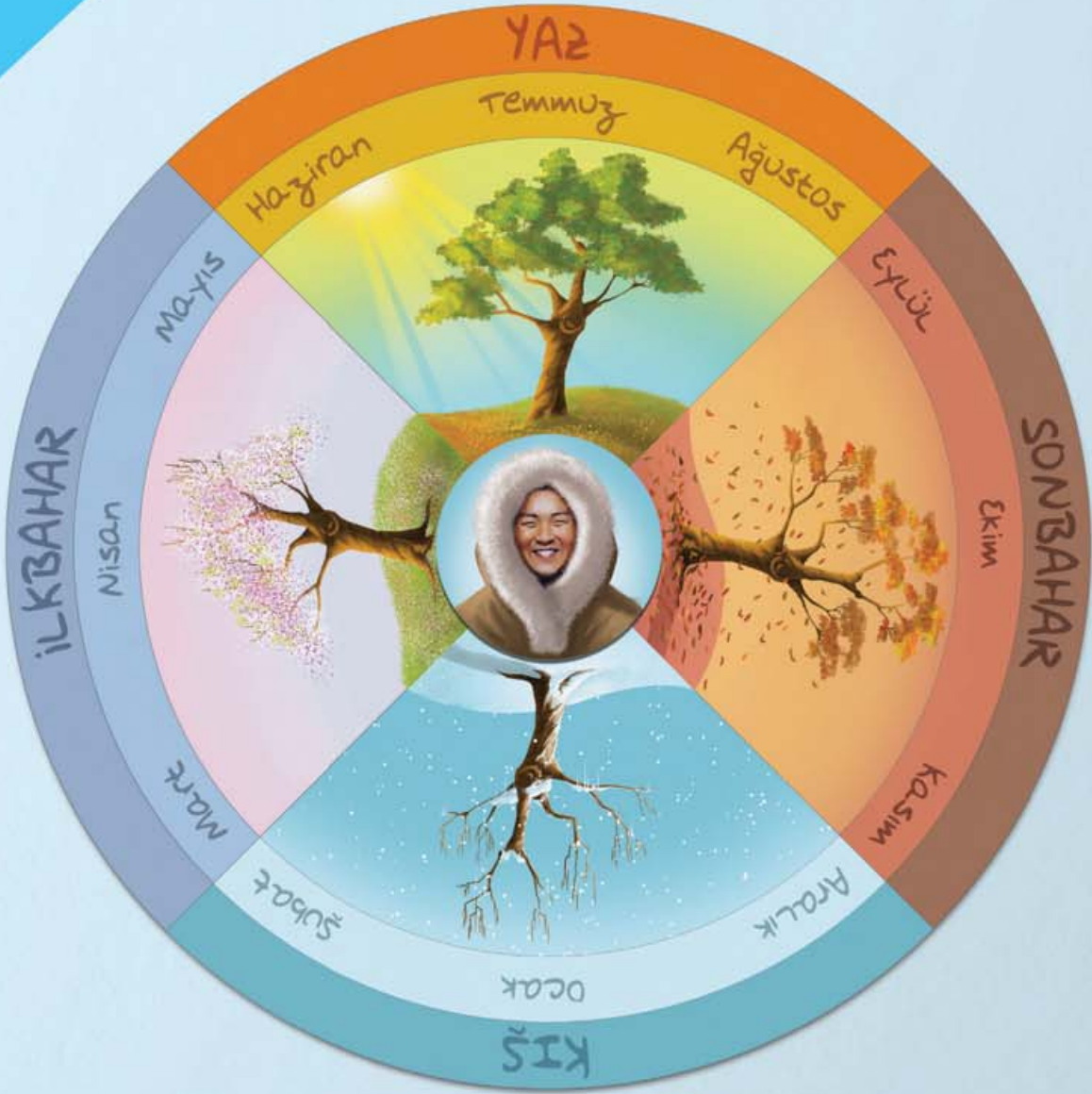
Species of Turkey are under protection with Daikin

**Baymak Marketing Manager
Umut Ertür: Baymak is the
leader company in its sector**

[illegible]

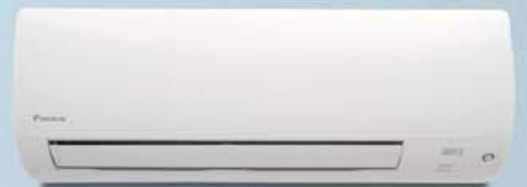
DAIKIN

Dünyanın Klima Uzmanı



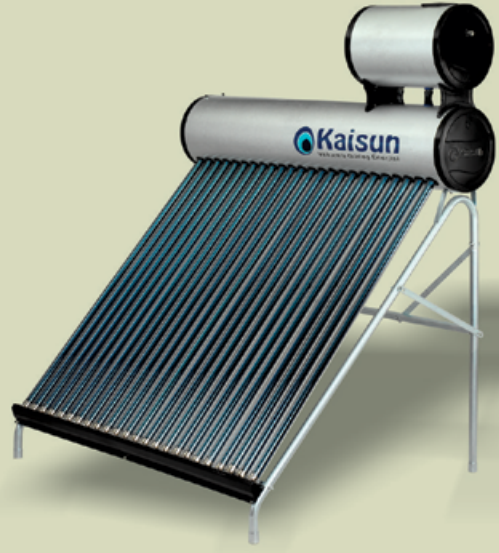
Türkiye'nin dört mevsim enerji tasarrufu sağlayan kliması.

Avrupa Birliği Eko Tasarım Kriterleri'ne göre
sezonal verimlilik sağlayan gerçek çevreci klimalar Daikin'de.

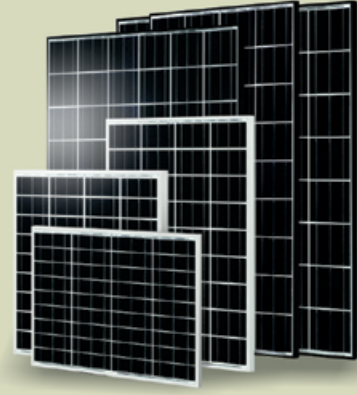


Çağrı Merkezi 444 999 0 • daikin.com.tr
www.facebook.com/daikin.turkiye

Güneşten Sıcak Su



Güneşten Elektrik



Güneşten Mekan Isıtma



Kaisun®
Vakumlu Güneş Enerjisi

www.kaisun.com.tr

[Hava]

[Su]

[Toprak]

[Buderus]

Konfor için geri sayım başladı!

4

Mevsim

3

İhtiyaç

(Isıtma, soğutma, sıcak su)

2

Ünite

(İç ve dış)

1

Çözüm

Havadan Suya Isı Pompası

Kapınızı gelişmiş teknolojiye açın. Buderus Havadan Suya Isı Pompası ile tanışın; ısıtma, soğutma ve sıcak su ihtiyaçlarınızı, yıl boyunca tek bir sistemle, en konforlu, en pratik ve en verimli şekilde karşılayın.



Logatherm WPLS
(İç ve dış ünite)

Buderus Isı Pompası Teknolojisi'nin sunduğu avantajlar:

- Paket sistemdir. Isıtma, soğutma ve kullanım sıcak suyunu tek bir sistemden elde etme imkanı sunar. • Türkçe kumanda paneli ile esnek kullanım sağlar. • Baca ihtiyacını ortadan kaldırır. • Gaz bağlantısı gerektirmez. Elektrik enerjisi yeterlidir. • Yakıt tankı ihtiyacını ortadan kaldırır. • Entegre bir soğutma sistemidir. • En son ısı pompası teknolojisidir. (Inverter kompresör) • Yüksek verim sunar. (1 kW enerji girdisi karşılığında 4 kat enerji üretimi) • Akıllı enerji tasarruf fonksiyonlarına sahiptir. Modülasyon, dış hava sıcaklığına bağlıdır. • Akıllı kullanım sıcak suyu kontrolü sunar. • Düşük hava sıcaklıklarında bile (-20 °C) çalışır. • İç ve dış mekanda düşük ses seviyesinde çalışır. • Bakım ihtiyacı minimumdur. • Montajı hızlı ve kolaydır. • Düşük karbondioksit emisyonu ile çevre dostudur.

Isıtma Bizim İşimiz

Buderus