



YEAR 3 YIL / NO 25 SAYI / KASIM 2010 NOVEMBER / 10 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

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

www.sodex.com.tr

SODEX

ANKARA 2011

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

10-13 Mart 2011

Anfa Altınpark Fuar Merkezi
Ankara

- **Sektör Gündemi**
Renex Eco gün sayıyor
- **Sektörel Söyleşi**
TMMOB Makina Mühendisleri
Odası Yönetim Kurulu Başkanı
Ali Ekber Çakar
- **İzlenim**
Chillventa'ya
Türk damgası

www.pawex.net



PaWex

Pompa • Vana • Su Arıtma Sistemleri Fuarı

28 Nisan - 1 Mayıs 2011

İstanbul Fuar Merkezi 9-10 Salon

Dosya konusu
**Pompa ve
vanalar**



Kral



ECblue olmadan

ECblue varken



100 yıl önce
dünyanın ilk
elektrikli
fanı yapıldı



Ziehl-Abegg yarının teknolojisini dün den icat edip, bugün harekete geçmektedir. **FE2owlet** serisi, sahip olduğu EC teknoloji ve eşsiz baykuş kanat yapısı ile kendi sınıfında dünyadaki en sessiz, en verimli aksiyel fanıdır. Enerji maliyetlerinden eşi görülmemiş tasarruf imkanı sunmaktadır.

www.ziehl-abegg.com.tr - Daha fazla beklemeyip lütfen irtibata geçin.

Ligindeyiz

... fanlar için,
çünkü mavi yeşilden
daha verimlidir

Mavi bölgede - En yüksek enerji verimliliği

Alternatifi yok

Fcontrol - Bütün kutuplarda etkili sinüzoidal filtre ve kablosuz bağlantı
imkanı sunan eşsiz tasarımı. Frekans dönüştürücü

Vpro-ECblue radyal fanlar - EC teknolojisi en verimli ve
en güçlü ürün

ZETATOP - Asansör motorları - güçlü ve eşsiz
tasarım



Ziehl-Abegg - ürünleri havalandırma ürünleri, otomatik kontrol ürünleri ve asansör motorları ile kral ligindeyiz.

TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN

İLK FM

ONAYLI VANA!



YÜKSELEN MİLLİ
ELASTOMER SİTLİ
SÜRGÜLÜ VANA

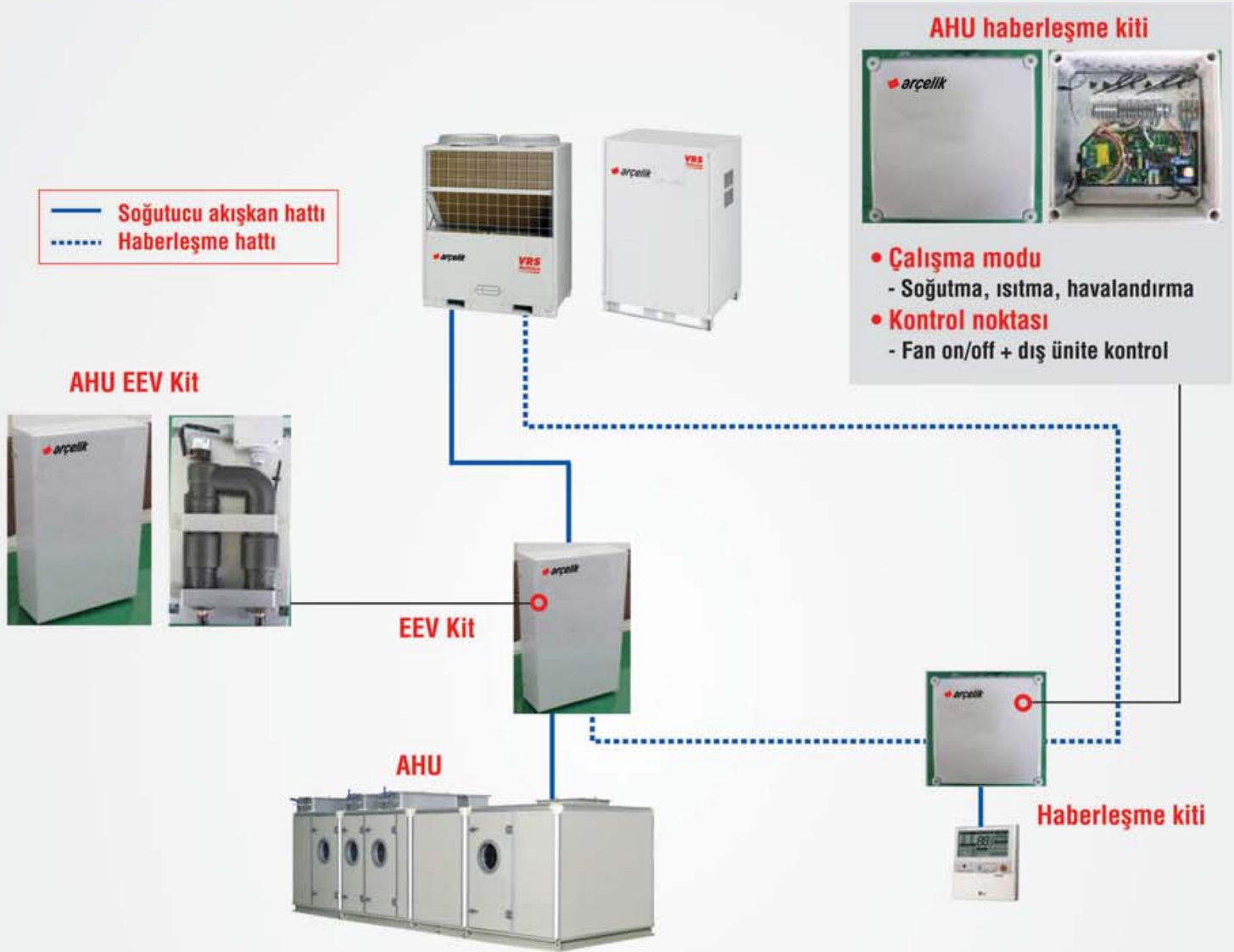


**444 VANA
8262**

www.duyarvana.com.tr

DUYAR

ARÇELİK VRS SİSTEMLERİ İLE KLİMA SANTRALİ UYGULAMASI



- VRS sistem dış üniteler ile klima santrali dx batarya beslemesi
- Hava soğutmalı ya da su soğutmalı dış üniteler ile uygulama imkânı
- 1.000-50.000 m³/h hava debisinde klima santrali çalıştırma
- 100% taze havalı, karışım havalı, ısı geri kazanımlı santraller ile çalışabilme
- Konfor ve hijyen kullanımına uygun çözümler
- LEV sayesinde oransal kapasite kontrolü
- Yük değişimlerine hızlı uyum sağlayabilme
- Inverter kontrol sayesinde max enerji tasarrufu
- VRS sistem iç üniteler ile klima santralini tek dış üniteden besleme imkânı
- Gelişmiş haberleşme kitine bağlanan CO₂ sensörü ile ortamın taze hava miktarını ayarlar, duman dedektörü ile de ortamdaki dumanı tahliye eder

Konvansiyonel sistemlere göre; daha az alan ihtiyacı, pompa, tesisat boruları gibi ilave ekipmanlar ve bakımları konusunda daha az maliyet, gelişmiş otomasyon ile optimum uygulama kolaylığı sağlar.

MULTICAL®

ULTRASONİK KALORİMETRE



MULTICAL®



Akış sensörleri ULTRAFLOW® 54
qp 0,6 - 40 m³/h



Akış sensörleri ULTRAFLOW®
qp 60 - 1.000 m³/h

- Esneklik, Hassasiyet, Ekonomi
- Ultrasonik
- Uzaktan Okuma
- İşlevsel Gözetim

- Uzun Ömürlü Stabilité
- K kalorimetreler - qp 0,6 m³/h ile 30.000m³/h
- Hafıza (460 gün, 36 ay ve 15 yıl boyunca tüm tüketim verilerini depolar.)



ISISAN ISITMA VE KLİMA SANAYİ AŞ

www.isisan.com
www.isisanservis.com



Buderus Yoğuşma Teknolojisi ile geleceğinizi şekillendirin!

Duvarda tek kazanla
100 kW
Kaskad sistemle
2.500 kW

Enerji maliyetlerinin sürekli artış gösterdiği günümüzde, enerji tasarrufu sağlayan cihazların kullanımı neredeyse zorunlu hale gelmiştir. Yüksek enerji tasarrufu sağlayan teknolojiler, çevreye duyarlılıkları ve sundukları konfor ile dikkat çekmektedir. Gelin enerjiyi verimli kullanarak geleceğimizi şekillendirelim.



Buderus GB162 Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazan ve Kaskad Sistemler 24 - 2.500 kW

Çok Düşük Yakıt Tüketimi

- Baca gazı içerisindeki su buharının sahip olduğu gizli ısıyı da yoğuşma teknolojisi sayesinde kullanır. Böylece çok yüksek verimle çalışır.

Kendini Kanıtlamış Tasarım

- Buderus Yoğuşmalı Kazan ve Kombiler 1981 yılından beri geliştirilerek üretilmektedir. Kendini kanıtlamış, yıllardır denenmiş cihazlardır.
- Buderus'un 278 yıllık teknolojik deneyimi ile üretilmektedir.

Çok Sessiz Çalışma

- Çok sessizdir. Ses seviyesi kütüphanelerde hedeflenenin bile altındadır (Ara kapasitede 23 dB(A), tam kapasitede 38 dB(A)).

Türkiye Şartlarına Uygunluk

- Düşük gaz basınçlarında (5 mbar) ve düşük voltajda (175 Volt) emniyetli çalışır.

Kaskad

- Çok yüksek verimli duvar tipi yoğuşmalı kazanlarda günümüzde geline en son nokta tek kazanla 100 kW, kaskad sistemle de 2.500 kW kapasiteye ulaşılır.
- Kompakt yapıdaki cihazlar birbirine sıfır montaj edilebilir. Bu sayede 1 m²'lik bir alanda 400 kW ısıtma gücü elde edilir.

Çok Uzun Ömür

- Plazma polimerizasyon tekniği ile kaplanan yeni jenerasyon eşanjöre sahip kazanlarda kimyasal etkenlere karşı dayanım ve ısı iletimi arttırılmıştır.
- Magnezyum-alüminyum-silisyum alaşımı özel eşanjör yüksek korozyon dayanımı, yüksek ısı iletimi ve hafif yapısıyla çok uzun ömürlüdür.

Tam Emniyet

- Baca sensörü, fark basınç prosestatı, limit termostat ve 4 bar emniyet ventili, anti-blokaj sistemi ve donma emniyeti ile tam emniyetli çalışır.

Doğru Çözüm, Uygun Maliyet

- 1 Nisan 2005 tarihinden itibaren İngiltere'de yeni tesisatlarda duvara asılan cihazların yoğuşmalı olma zorunluluğu getirilmiştir.
- Hollanda'da ise yoğuşmalı cihazlara indirimli gaz tarifesinden yararlanma imkanı sağlanmıştır ve çalışan cihazların %90'dan fazlası yoğuşmalı cihazlardır.

Kompakt ve Estetik Yapı

- Hafif yapısı ve küçük boyutları ile kolay taşınır. Estetik yapısıyla dekorasyonunuza uyum sağlar.

Buderus

Vanalar ve Buhar Cihazlarında Çözüm Ortağınız...



spirax
sarco
INTER VALF

www.spiraxsarco.com/tr

MERKEZ / HEAD OFFICE
Orhangazi Cad. Tınaztepe Sok.
No: 26 34846 Maltepe / İSTANBUL
Tel: (0216) 441 73 73
Fax: (0216) 441 73 77
info@tr.spiraxsarco.com

ANKARA BÖLGE MÜD.
Öveçler Mah. 77. Sokak,
No: 5/16 Öveçler / ANKARA
Tel: (0312) 473 38 50
Fax: (0312) 473 38 51
ankara@tr.spiraxsarco.com

İZMİR BÖLGE MÜD.
1202/1 Sokak No: 69
Kat: 6 Daire: 606
Yenişehir / İZMİR
Tel - Fax: (0232) 459 90 68
izmir@tr.spiraxsarco.com

BURSA BÖLGE MÜD.
Yeni Yalova Yolu,
Buttim İş Merk. A3-718
BURSA
Tel-Fax: (0224) 211 82 81
bursa@tr.spiraxsarco.com

TRAKYA BÖLGE MÜD.
Kumyol Cad. Kocaağa Sok.
No: 9 K: 3 D: 32
ÇORLU / TEKİRDAĞ
Tel - Fax: (0282) 651 20 76
trakya@tr.spiraxsarco.com

ANTALYA BÖLGE MÜD.
Etiller Mah. Adnan Menderes
Bulvarı Askeriye İş Merkezi,
No: 63/41 ANTALYA
Tel - Fax: (0242) 322 78 77
antalya@tr.spiraxsarco.com

GAZİANTEP BÖLGE MÜD.
Tel - Fax: (0342) 321 17 15
GSM: (0533) 775 70 13
gaziantep@tr.spiraxsarco.com

ADANA BÖLGE MÜD.
Tel - Fax: (0322) 234 15 32
GSM: (0533) 667 73 54
adana@tr.spiraxsarco.com

Ailenin yeni üyeleri

Kurulduğu ilk günden bu yana yarattığı yeniliklerle sektöre yön veren AYVAZ, üstün kalite anlayışını şimdi de Dinamik Balans Vanaları ile gösteriyor.

Ailenin yeni üyeleri DBV-30 ve DBV-40'la tanışmak ve gücünüze güç katmak için vakit kaybetmeyin.



DBV-30
Dinamik Balans Vanası

DBV-40
Dinamik Balans Vanası

DBV-30 DİNAMİK BALANS VANASI

Akış değişikliği ayarı kolayca yapılabilir
Basınç değişikliğine göre akışı otomatik olarak kontrol eder
Uygun tasarımları sayesinde ses ve titreşim absorpsiyonları yüksektir

DBV-40 DİNAMİK BALANS VANASI

Debisi önceden (fabrika) ayarlı paslanmaz kartuşlar
Sistemde, seçilen debi otomatik olarak sağlanır
DBV-40'tan önce veya sonra bir boru uzunluğuna ihtiyaç yoktur

Havuz - spa - sauna sektörünün en büyük iş etkinliği

pool  expo

**Yüzme Havuzu, Spa,
Sauna ve Ekipmanları Fuarı**

02-05 Aralık 2010

**İstanbul Fuar Merkezi / Yeşilköy
9-10. Salon**



**Deutsche Messe
Worldwide**

**Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.**

Beybi Giz Plaza
No: 28 Kat: 2 Daire: 3-4
34398 Maslak - İstanbul / Türkiye
Tel : +90 212 290 33 33
Fax : +90 212 290 33 32
e-mail : info@sodex.com.tr

www.poolexpo.org



KOSGEB TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ

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

Nemlendirici ürün gamında eşsiz ve eksiksiz seri

CAREL

humiSteam

Daldırma elektrotlu buharlı nemlendirici

compactSteam

Daldırma elektrotlu kompakt buharlı nemlendirici

heaterSteam

Elektrik rezistans ısıtıcı buharlı nemlendirici

gaSteam

Doğal gazlı ısıtıcı buharlı nemlendirici

humiFog

Yüksek basınç atomize su nemlendirici

humiDisk 65

Santrifüj nemlendirici

mc

Hava/Su atomize su nemlendirici

Nemlendirme Kontrolü için Başarılı Çözümler

Eşsiz, gelişmiş ve rekabetçi nemlendirici ürünlerimiz; CAREL 'i nemlendirici üreticileri arasında dünya lideri yapmıştır. Tüm nemlendirici sistemlerimiz hijyen standartlarıyla uyumludur ve her türlü uygulama için en iyi

çözümü oluşturabilecek; Adyabatik Nemlendiriciler (hava/su, basınçlı su ve santrifüj) ve İzotermal Nemlendiriciler (daldırma elektrot, rezistans ısıtıcı ve doğal gaz) mevcuttur.



humidification for life

CFM Soğutma ve Otomasyon Sanayi Ticaret Ltd.

1004 SOK. A BLOK NO: Z-11 TESİSAT İŞ MERKEZİ YENİŞEHİR İZMİR TÜRKİYE

Tel: (+90) 232 459 08 88 (pbx) Fax: (+90) 232 459 34 35 info@cfmsogutma.com

www.carel.com

Güneş enerjisi destekli, kompakt yoğuşmalı kazan Vitodens 242-F ile şimdi güneş enerjisinden faydalanmak çok kolay.



Vitodens 242-F kompakt ölçüleri, yüksek enerji verimliliği ve güneş enerjisi sistemlerine direkt bağlanabilme özelliği ile ön plana çıkmaktadır. Vitodens 242-F, güneş enerjisi sistemlerine bağlanabilecek şekilde tasarlanmıştır. Güneş enerjisi sistemi kontrol modülü cihaza entegre edilmiştir ve güneş enerjisi ile ilgili tüm parametrelere grafik özellikli yeni Vitotronic kontrol paneli üzerinden kolayca ulaşmak mümkündür. Yüksek sıcak su konforuna sahip 170 litre hacmindeki bivalent boyler sayesinde kullanma suyu hem güneş enerjisi ile, hem de gerektiğinde cihaza entegre yoğuşmalı kazan tarafından ısıtılabilir.

www.viessmann.com.tr/doga

Tüm enerji kaynakları ve kullanım alanları için verimli sistemlerle özel çözümler



**Efficiency
Plus**

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

ULUSLARARASI İLİŞKİLER

EMRE ÇİÇEKÇİ

emrecicekci@termo-klima.net

MUHASEBE- FINANS MÜDÜRÜ

AYNUR GÜLEÇAL

aynurgulecal@termo-klima.net

WEB TASARIM

HÜSEYİN KEÇOĞLU

huseyinkecoglu@termo-klima.net

SİSTEM ANALİSTİ

HAKAN AKBULUT

hakanakbulut@termo-klima.net

DANIŞMAN

MURAT DEMİRTAŞ

muratdemirtas@termo-klima.net

REKLAM GRUP SATIŞ**CAN DAĞYUDAN**

candagyudan@termo-klima.net

GÜLFER DURAN

gulferduran@termo-klima.net

NAZLI BOZDAĞ DEMİREL

nazlibozdag@termo-klima.net

SELHAN ÖZCAN

selhanozcan@termo-klima.net

ABONE

info@termo-klima.net

BASKI

PORTAKAL BASIM

Huzur Mahallesi

Tomurcuk Sokak No:5/1

4 Levent -Şişli / İstanbul

Tel: 0212 332 28 01 (Pbx)

ADRES

Dereboyu Caddesi Meydan Sokak

Beybi Giz Plaza

No: 28 Kat: 2 Daire: 3-4

Maslak - İstanbul

0212 290 33 33

www.termo-klima.net

info@termo-klima.net

YAYIN TÜRÜ

Yaygın, Süreli, Aylık

ISSN 1309-4599

Termo Klima'da yer alan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan ilanların sorumluluğu reklam verene aittir. Termo Klima'nın bütün yayın hakları Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti.'ne aittir. Yazılar kaynak gösterilmeden yayımlanamaz.

Murat DEMİRTAŞ

3. yaşımızda sektörle el ele...

Bu sayımızla birlikte ikinci yılımızı doldurduk. Üçüncü yılın içerisindeyiz. Yola çıkarken sektörel yayıncılığa farklı bir perspektif getirmeyi hedeflemiştik. Sanırım bu hedefi de yakaladık. Artık iklimlendirme-tesisat-soğutma sektöründe TermoKlima konuşuluyor. Yurtdışından firmalar ülkemiz iklimlendirme-tesisat-soğutma sektörü hakkında bilgi edinmek için TermoKlima abonesi oluyor. Kısacası sektörün TermoKlima'yı benimsediğini görmek ayrı bir keyif. Benimsenmenin de ötesinde rakiplerince izlenen bir yayın haline gelmek ayrı bir başarı.

Bundan sonra işimiz biraz daha zorlaşıyor. Çünkü yeniliği savunurken kendini tekrar etmek tehlikesi de her zaman için mümkündür.

CHILLVENTA'DA TERMOKLİMA KONUŞULDU

2010 yılı iklimlendirme-tesisat-soğutma sektörü için gerçekleştirilen organizasyonlarla birlikte atılım yılıydı. Ekim ayında da sektör için iki önemli organizasyon vardı. Almanya Nürnberg'te iki yılda bir düzenlenen Chillventa ve Kuzey Irak Erbil'de düzenlenen Erbil Ticaret Fuarı sektörün yeni işbirliklerine yelken açtığı iki organizasyon oldu. Dergi olarak her iki organizasyonda da yer aldık. Kardeş şirketlerimizle iki fuara da milli katılım düzenledik. Chillventa'ya milli katılımımda 12 firma götürdük ayrıca 21 firmada bireysel olarak katıldık. Erbil fuarına ise 29 firma katıldı. Dergimizi, dolayısıyla Türk iklimlendirme-tesisat-soğutma sektörünü yurt dışı pazarlara da taşıdık.

Her iki fuarda da bizzat bulundum. Firmalarımızın yetkilileriyle sohbet etme imkânı buldum. Biz sohbet ederken birçok firmamıza ortaklık veya bayilik, temsilcilik teklifleri geliyordu.

Benim yanımda birçok firmaya gelen teklifler sektörün nereye gittiğini, üretim teknolojimizin, ürün kalitemizin hangi noktalara geldiğinin bir kanıtıydı. Artık tüm dünyada Türkiye konuşuluyor.

YENİ PAZAR ERBİL

Dergimiz Almanya'dan sonra Kuzey Irak Erbil'de Lübnanlı fuar şirketi IFP Group tarafından gerçekleştirilen 6. Uluslararası Erbil Ticaret Fuarı'nda da yer aldı. Son yıllarda Irak, özellikle Kuzey Irak Bölgesi uluslararası iş çevrelerinden yoğun ilgi görüyor. 5 yıldan beri gerçekleştirilen Erbil Ticaret Fuarı'nda bu yıl girişimlerimizle birlikte özel bir iklimlendirme, ısıtma ve havalandırma bölümü oluşturuldu. Türk iklimlendirme-tesisat-soğutma sektörünü dünyanın gözünün çevrildiği Kuzey Irak'a taşıdık. Avrupalılar Kuzey Irak pazarına yoğun bir ilgi gösteriyorlar. Sanıldığı aksine Kuzey Irak'ta hiçbir güvenlik problemi yok. Hizmet sektörünün yeni olması sebebi ve altyapı yetersizliklerinden dolayı konaklama imkanlarında bazı sıkıntılar yaşadık. Fakat inşaat yatırımları büyük bir hızla devam ediyor. Çok kısa bir zamanda bu sıkıntılarında çözüleceğini düşünüyorum. Gelecek yıl 4 tane 5 yıldızlı otel fuara hazır olacak.

Almanya'dan Erbil'e günde 3 uçak kalkıyor. İstanbul'dan kalkan uçak sayısı haftada 5. Fuarda Avrupa ülkelerinin büyük bölümünün ülke stantları vardı. Ayrıca İran, Ürdün, Kuveyt ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin de ülke stantları vardı. İddia ediyorum 5 yıl sonra bu bölge Petrol geliri ile beraber Orta doğunun yıldızı olacak. Sokaklarda lüks araç sayısı hızla artmakta. Gelir dağılımı ise piramit gibi yukarıdan aşağıya doğru gitmekte. Az bir kitlenin elinde olan para aşağıya doğru indikçe fırsatlar daha da artacak. Eğer bu süre içinde pazara girmek için beklersek köşeler kapılmış olacak. Herkesin bildiği gibi risk ve gelir yol arkadaşısı.

Sağlıklı ve mutlu günler dileğiyle...



İÇİNDEKİLER

32 SEKTÖR GÜNDEMİ

- 32- İMSAD: İnşaat sektörü kriz öncesi dönemine geri döndü
- 38- Renex Eco gün sayıyor
- 40- İZODER, üyelerine Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği'ni anlattı
- 42- İSKAV Sektör İş Etik İlkelerini Uygulamaya davet ediyor
- 44- Teskon 2011 programı zengin bir içerikle hazırlanıyor
- 48- İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği Başkanı Orhan Turan: İnşaat sektörünün büyümeye katkısı arttı
- 50- Kışa girerken bacalara dikkat

56 GÜNDEM

- 56- Türkiye Enerji [D]evrimi Senaryosu: "Arz güvenliği meselesi bir süredir enerji gündeminin ilk sırasında"
- 66- Kobi patronlarına testler

70 YENİ PAZARLAMA

- Dr. Zeki Yüksekbiçgili:
Reklam ama nasıl reklam?

72 AYIN DOSYASI

- 74- Pawex 2011: Pompa, vana, su arıtma sistemleri sektörünün en büyük iş etkinliği!..
- 76- POMSAD Başkanı Bülent Hacırifoğlu: "Pawex Fuarı çok başarılı ve sektörümüzü temsil eden uzun ömürlü bir fuar olacak"
- 80- POMSAD Genel Sekreteri Gökhan Sezer Türkkan: "26 Nisan - 01 Mayıs 2011 haftası pompa-vana etkinlikleriyle dolu geçecek"
- 82- CEIR (Avrupa Armatür ve Vana Dernekleri Komitesi) Başkanı, ANIMA-AVR (İtalyan Vana Derneği) Başkanı Maurizio Brancaleoni: "Deneyimlerimiz ve bilgi alışverişi endüstrimizin kalibresini de yükseltecek"
- 84- Hannover Messe Sodeks Fuarcılık Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Turgut: "Sanayinin kalbi pompa ve vana sektörü bu fuarda"

SODEX

ANKARA 2011

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

10-13 Mart 2011

Anfa Altınpark Fuar Merkezi- Ankara

Hedefi
12'den
vurun!



Destekleyen



EĞE SOĞUTMA SANAYİCİLERİ
VE İŞ ADAMLARI DERNEĞİ

Sektörel Basın Sponsoru



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.

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



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



İÇİNDEKİLER

98 SEKTÖREL SÖYLEŞİ

TMMOB Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ekber Çakar: Birlikte üretme, birlikte karar alma, birlikte yönetme



102 İZLENİM

102- Chillventa'ya Türk damgası

110- Chillventa 2010 Görüşler

124- Chillventa 2010 Foto Haber

128- Türk iklimlendirme tesisat sektörü Erbil'de

130- Erbil 2010 Foto Haber



134 ARAMIZDAKİ PROFESYONELLER

AFS Yurtiçi Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bahadırhan Tari:
En kıymetli şey zaman ve sağlık

140 AR-GE NOTLARI

Mak. Müh. Dr. Süleyman Tokay:
Tasarımdan üretime, QFD



145 TEKNİK

146- uygulama

Thalia Beach Resort, KlimaPlus ürünleri ile artık hem enerji tasarrufu yapıyor hem de bireysel konfor sunuyor



151 KÜLTÜR-SANAT

Aynı sanat gündeminden sizin için seçtiklerimiz

157 SAĞLIK

Araş. Gör. Dr. Gülhan Coşansu:
Mevsimsel Grip-2

Isıtma, soğutma, klima ve pompa sektörlerinde...

Servislerin de servise ihtiyacı vardır!



Bulamadığınız yedek parçalar yüzünden müşterinizi haftalarca bekletmek zorunda mı kalıyorsunuz?

Birkaç farklı parça için onlarca yer mi geziyorsunuz? Sizi çok iyi anlıyoruz ve Totaline'da kombi, klima ve fan-coillerinizin ihtiyaç duyabileceği her türlü yedek parçayı tek çatı altında sunuyoruz.

Türkiye'nin ilk ve tek iklimlendirme ürünleri yedek parça marketi olan Totaline'da beklemek, her parça için ayrı ayrı yerlere gitmek, zaman ve müşteri kaybetmek yok. Bütün bunların yerine teknik servislere en iyi servis var! Sizi de bekleriz.

20.000'den fazla ürün

Totaline'in geniş ürün yelpazesi ve stokları sayesinde, aradığınız her yedek parça anında elinizin altında.

Hangi yedek parçaları bulabilirsiniz?

Isıtma, soğutma, iklimlendirme, havalandırma, su arıtma, basınçlandırma ve otomatik kontrol sistemleri sektörleri için ihtiyaç duyduğunuz tüm yedek parçalar Totaline'da.

Hangi markaları bulabilirsiniz?

Totaline'in hizmet verdiği sektörlerde, dünyada üretilen bütün markaların yedek parçalarını, uygun fiyatlarla bulursunuz.

Aracınız için otopark sorunu var mı?

Totaline'a aracınızla gelebilirsiniz. Aldığınız yedek parçalar ne kadar fazla olursa olsun Totaline görevlileri, aracınızı güvenli bir şekilde yüklemek için yardımcı olmaya hazırlar.

TOTALINE

ISITMA-SOĞUTMA-KLİMA-POMPA
YEDEK PARÇA MARKETİ

TOTALINE'DA BULABİLECEĞİNİZ MARKALAR

AAF • ALCO CONTROLS • ATOFINA • BELIMO • BITZER • BRISTOL • CARLYLE • CARRIER • CASTROL • CIMM • COPELAND • DANFOSS • DU PONT • EBM • FRASCOLD • HALCOR • HELAMIN • HONEYWELL • İZOCAM • JOHNSON CONTROLS • RANCO • REFCO • ROTHENBERGER • SALMSON • SAMSUNG • SARKUYSAN • SANYO • SHELL • SICCOM • SIEMENS • SISME • SUNTEC • SWEP • TECUMSEH • TESTO • TEXACO • TOSHIBA • TOTALINE • TROX • WATTS • WILO • ZILMET

İSTANBUL MARKETİ:

Yukarı Dudullu Org. Sanayi Bölgesi, Esenşehir Mah.
3. Cad. No:2 Pk.:37 Dudullu - Ümraniye / İSTANBUL
Tel: (0216) 528 69 00 Faks: (0216) 365 43 51

TOTALINE ANKARA YETKİLİ SATICISI:

Akgöz Klima İns. ve Tic. Ltd. Sti., Gençlik
Caddesi No: 23/12 Anıttepe / ANKARA
Tel: (0312) 231 15 05 Faks: (0312) 231 15 06

ANKARA MARKETİ:

Ceyhan Atif Kansı Caddesi No: 143/21 Balgat / ANKARA
Tel: (0312) 472 43 04 / 472 43 05 / 472 43 10
Faks: (0312) 472 43 75

TOTALINE AYDIN YETKİLİ SATICISI:

Emas Mak. İns. San. Tic. Ltd. Sti., Ata Mahallesi
Denizli Bulvarı Esnaf Odaları Binası No: 82 AYDIN
Tel: (0256) 231 01 50 Faks: (0256) 231 03 46

İZMİR MARKETİ:

2823. Sokak No: 129B/5 Oto Plaza Halkapınar / İZMİR
Tel: (0232) 459 18 17 Pbx
Faks: (0232) 459 26 29

TOTALINE BURSA YETKİLİ SATICISI:

Teknik Motor Nejdett Gürcocuk, Fevzi Çakmak Cad.
Kayaali Sok. No: 14/A BURSA
Tel: (0224) 225 15 50 Pbx Faks: (0224) 253 45 85

TOTALINE İSTANBUL SATIŞ NOKTASI:

Frigoven Soğutma San. ve Tic. Ltd. Sti., Dolapdere Bulbül Mah. Serdar
Ömer Paşa Cad. Güven Plaza No: 7-9 Kat: 1-2 Beyoğlu / İSTANBUL
Tel: (0212) 237 60 60 Pbx Faks: (0212) 237 44 74

CONTENTS

32 INDUSTRY'S AGENDA

- 32- İMSAD: Construction industry is back in pre-crisis days
- 38- Countdown to Renex Eco
- 40- İZODER, explained Building Energy Performance Legislation to it's members

56 AGENDA

- 56-Turkish Energy (R) evolution Scenario: "Source Safety is at the utmost importance matter of energy agenda for some time."
- 66-Quizes for SME Bosses

72 FILE OF THE MONTH

- 74- The largest business event for Pump, Valve, Water Treatment Systems Industry!..
- 76- POMSAD President Bülent Haciraifoğlu: "Pawex Exhibition will be a very successful long term exhibition representing our industry."
- 80- POMSAD General Secretary Gökhan Sezer Türktan: Week of "April 26 - May 01 will be full of pump and valve events."
- 82- CEIR (European Armature and Valve Associations Committee) President, ANIMA-AVR (Italian Valve Association) President Maurizio Brancaloni: "Our experiences and information exchange will increase the caliber of our industry."

INDUSTRIAL INTERVIEW 98

TMMOB Chamber of Mechanical Engineers President Ali Ekber Çakar: Manufacturing together, deciding together, managing together

IMPRESSION 102

Turkish Mark in Chillventa - 102
Chillventa views - 110
Chillventa Photonews - 124

Turkish HVAC & R industry in Erbil - 128
Erbil Photonews - 130

PROFESSIONALS AMONG US 134

AFS Local Sales and Marketing Deputy General Manager Bahadırhan Tari: The most precious thing is time and health

TECHNICS 145

application - 146
Thalia Beach Resort is both saving energy and also presenting comfort through KlimaPlus products

REKLAM İNDEKSİ

3 S NORM	81	DOĞAL JEOTERMAL	61	PAWEX 2011	97
AIRFEL	19	DUYAR VANA	O.K.İ	PFI	29
AKANTEL	17	EBITT	79	PINAR SOĞUTMA	109
ALARKO TOTALINE	13	EKİN ENDÜSTRİYEL	47	POMPA-VANA KONGRESİ	96
ALDAĞ	71	EZİNÇ	A.K.İ.	POOLEXPO 2010	6
ALFEN	91	FERROLİ	35	RAM ÖLÇÜ	133
ARÇELİK	1	FLEXIVA	59	RENEX ECO 2010	41
ARGE KLİMA	95	FRİTERM	105	SODEX ANKARA 2011	11
ARSAN KLİMA	69	GEA ISISAN	65	SPIRAX INTERVALF	4
ASTEKNIK	85	GES TEKNİK	33	STANDART POMPA	73
ASTRAL	63	ISISAN	2-3, A.K.	STEP MÜHENDİSLİK	55
AYAS	131	İKLİMSA	23	TESKON SODEX 2011	150
AYVAZ	5	İMEKSAN	31	TESKON KONGRESİ	43
BAHÇIVAN	144	KES KLİMA	143	TESTO	51
BATUSAN	93	KLIMAPLUS	21	ULPATEK	129
BAYMAK	15	KURLAR DALGIÇ	89	ÜNTES	107
BOSCH	37	MAKRO TEKNİK	101	VALFTEK	77
CFM SOĞUTMA	7	MGT FİLTRE	125	VISSMANN	8
ÇUKUROVA ISI	45	ODE	57	VİSVANA	83
DEMSAN	127	ÖZFRİGO TEKNİK	25-27	ZIEHL-ABEGG	KULAK
DİNAMİK ISI	49	PAMSAN	103		

BİRLİKTE KUVVET DOĞAR!



Merkezi Isıtmada Kaskad Sistemleri ile %109,8 Verim*

Kaskad Sistemi Nedir?

Merkezi ısıtma sistemlerinde, yer tipi büyük kapasiteli tek bir kazan yerine; birden fazla sayıda, gerekli ısıtma kapasitesinde, duvar tipi yoğuşmalı cihazın paralel bağlanarak ısıtma sistemi oluşturulmasına Kaskad Sistem denir. Kaskad Sistemler, işletme maliyetleri göz önüne alındığında, tek bir kazan ile oluşturulan merkezi ısıtma sistemine göre daha ekonomiktir. Bunun yanında, yoğuşma özelliği ile tasarruflu olması, otomasyon sistemleri ile donatılmış teknolojik bir sistem olması, Kaskad Sistemlerini daha da cazip kılmaktadır.

Kaskad Sistemi Nasıl Çalışır?

- 1- Kaskad Sistemlerinde bütün kazanlar modülyasyonlu olarak çalışmaktadır.
- 2- Her bir kazanın kumanda edilebilmesi için bütün kazanların Kaskad Kontrol (ana kontrol) ünitesine bağlanması gerekmektedir.
- 3- Kaskad Sistemler, tesisat gidiş ve dönüş sıcaklığını sürekli kontrol ederek, ısıtma yapılan mahal için en ideal performansta çalışan akıllı ısıtma sistemleridir. Sistem çalışırken ısıtma ihtiyacına göre kazanlar sıralı bir şekilde modülyasyonlu çalışarak devreye girer. Isıtma sistemi bir kontrol ünitesi tarafından komuta edilir. Bu komuta aygıtı cihazların eşit yükte çalışmasını dengeler ve uzun yıllar yüksek performans elde edilmesini sağlar.
- 4- Kaskad Sistemi ile bağlanmış cihazların herhangi birinde arıza oluşması durumunda ısıtma konforundan ödün vermeden ısıtma işlemi paralel olarak bağlanmış diğer kazanlardan sağlanır.
- 5- Kaskad Sistemi bütünüyle duvar üzerine yerleştirileceği için zeminde yer tasarrufu sağlar.
- 6- Duvar tipi yoğuşmalı Kaskad Sistemleri ekonomi ile konforu birleştirerek kesin çözüm sağlar.

Kaskad Sisteminin Özellikleri

- Tek kontrol panosu ile 12 kazana kadar Kaskad yapılabilme
- Otomasyon sistemleri ile yüksek seviyede kontrol
- 45, 55, 65, 85 ve 100 kw kapasitelerde ürün seçeneği
- %109,8 ile eşsiz verim seviyesi (DIN 4702-T8)
- Paslanmaz çelik eşanjör ve brülör yapısı ile uzun ömür
- Her çeşit tesisata oksijen bariyerli tesisata gerek kalmadan uygulanabilme özelliği
- Hermetik ve bacalı uygulanabilirlik
- İç yüzeyinde kaynak olmayan paslanmaz çelik sarmal eşanjör
- Boyler, radyatör ve yerden ısıtmanın bir arada bulunduğu kanşık sistemleri kontrol edebilme
- Ayar, kontrol ve programlama için LCD kumanda panosu
- Emisyon değerleri normal yanmaya göre CO_x'de %80 ve NO_x'de %90 oranında daha düşüktür.

* DIN 4702-T8 normuna göre %109,8 verim değeri alınmaktadır.



BACADER ve GAZBİR İtalya'ya teknik gezi düzenledi

Türkiye'de yaşanan baca problemlerine çözüm olmak ve İtalya'da yapılan benzer uygulamaları görmek amacıyla Türkiye'de yetkili kurumların temsilcileri 4-7 Ekim 2010 tarihlerinde İtalya'da incelemelerde bulundular. Organizasyonu BACADER VE TUBEST-EXPO INOX tarafından yapılan GAZBİR' in desteğiyle gerçekleşen İtalya teknik gezisine; Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'ndan uzmanlar Coşkun Güven ve Burak Tüfekcioğlu, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'ndan Sevilay Armağan ve Özlem Doğan, TSE'den Metin Tolun ve Ahmet Mert Pekin, GAZBİR adına GAZMER Genel Müdürü Mustafa Ali Akman, BURSAGAZ'dan Serdar Yıldız ve BAŞKENTGAZ' dan Birsah Göksu, BACADER adına ise Genel Koordinatör

Ümit Erturhan ile Tubest - Expo Inox firması yetkilileri katıldılar.

Heyet Expo Inox'un baca üretim tesislerinde incelemelerde bulunduktan sonra çeşitli kurumlarla bilgilendirme toplantıları yaptı. Bu toplantılara İtalya onaylanmış kuruluşlarından KIWA GASTEC İtalya Gaz Şirketi Tecniconsul Engineering, İtalya Baca Temizleyicileri Derneği katıldılar. Toplantılarda Dağıtım Şirketi Tecniconsul Engineering yetkilisi, İtalya'nın Doğal Gaz Piyasası Mevzuatı ve uygulamalar hakkında detaylı bir brifing verdi. Baca Temizleyicileri Derneği ile, İtalya'da baca konusunda yapılan uygulamalar konusunda bilgi alışverişinin sağlanmasının yanında; CE konusunda akredite KIWA GASTEC tarafından, EN 1856' ya uygun belgelen-



dirme esasları hakkında detaylı bilgi alındı. Geziye katılan teknik heyet yaptığı değerlendirmelerinde; uluslararası etkileşimi sağlayan bu tür etkinliklerin mevzuat yapıcı ve uygulayıcılar açısından oldukça faydalı olduğunu ve konuya ilişkin ülkemizde yapılacak olan düzenlemelerin daha sağlıklı zeminde tartışılacağını belirtmişlerdir.



İnşaat malzemeleri sektörünün gerçek gücünü ortaya koyabilmeyi ve sektörde güç birliğini sağlamayı hedefleyen İMSAD, Eczacıbaşı Holding İnovasyon Koordinatörlüğü iş birliğiyle girişimciliğin önemli bir fonksiyonu olan "İnovasyon" kavramına yönelik pratik ve uygulamaya

İMSAD: İnovasyon herkesin işidir

dönük bir çalışma toplantısı (workshop) düzenledi.

Eczacıbaşı Holding İnovasyon Koordinatörü Ata Selçuk'un koordinatörlüğünde gerçekleşen toplantı, 28 Eylül 2010 günü 09.00-17.00 saatleri arasında The Marmara Oteli Taksim'de yapıldı.

İki bölüm halinde gerçekleşen toplantı, 'Hiç bitmeyen yolculuk: İnovasyon' ve 'Mavi Okyanus Stratejisi' başlıkları altında düzenlendi.

İMSAD sektörün geleceğine yön veriyor

Türk İnşaat sektörünün gelişiminde üstlendiği rol giderek önem kazanan İMSAD'ın faaliyetlerini genişleterek sürdürdüğünü ifade eden İMSAD İş Geliştirme Koordina-

törü Gonca Ongan, "Bugüne kadar şirketlerin değerlendirilmesinde satış, karlılık ve büyüme en önemli kriterlerdi. Ancak günümüzde bu bakış açısı değişerek yepyeni bir boyut kazandı. Artık en önemli kriteri inovasyon oluşturuyor. Her sektörde olduğu gibi inşaat sektöründe de rekabet son derece yüksek. Başarılı olabilmek için farklılaşmak gerekiyor. Bunu sağlayacak şey de inovasyon. Biz İMSAD olarak, üyelerimizi bir araya getiren bu platformun büyük bir bilgi alışverişi sağlayacağına inanıyoruz" diye konuştu. Toplantı düzenlenen sertifika töreninin ardından İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın organizasyon koordinatörü Ata Selçuk'a plaket vermesiyle tamamlandı.

Doğal Jeotermal Enerji eğitim faaliyetlerine devam ediyor

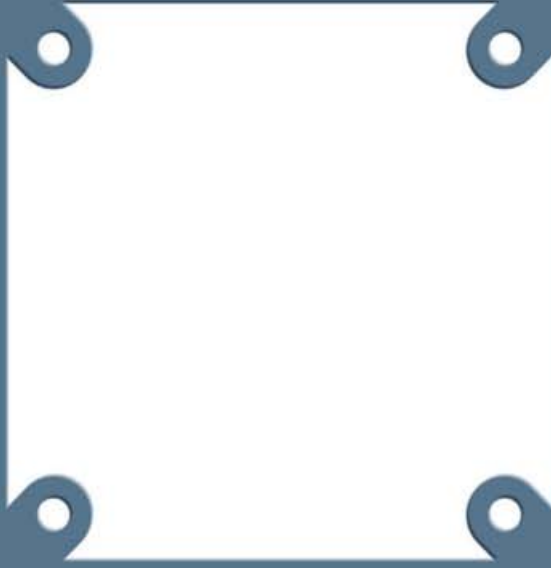
Doğal Jeotermal Enerji, hız kesmeden devam ettiği eğitim çalışmalarına yenilerini ekliyor. Eylül ayı içerisinde temsilciliğini yürüttüğü NIBE'nin Isı Pompaları Eğitim Yetkilisi Berry Christensson'u İstanbul'da ağırlarken, 3 Kasım'da da İzmit Kocaeli Şubesi Makine Mühendisleri Odası'nda makine mühendislerine yönelik eğitim verdi. NIBE Isı Pompaları Eğitim Yetkilisi Berry Christensson, iki gün boyunca Doğal Jeotermal yetkili temsilcilerine Nibe toprak kaynaklı, su kaynaklı ve hava kaynaklı ısı pompaları konusunda eğitim verdi. Eğitimin ardından sahada yapılan uygulamalar üzerinde teknik çalışmalar gerçekleştirildi. Eğitimlerin sonunda yetkili temsilcilere NIBE ve Doğal Jeotermal Enerji imzalı

uluslararası nitelik taşıyan Isı Pompası Eğitim Katılım Sertifikaları verildi. Doğal Jeotermal Enerji'nin düzenlediği teknik eğitimle ilgili olarak yaptığı açıklamada NIBE Isı Pompaları Eğitim Yetkilisi Berry Christensson, eğitime katılanların ağırlıklı mühendis ve konularına çok hâkim olmalarının önemli bir olgu olduğunu, Doğal Jeotermal'in eğitime ve nitelikli bilgiye verdiği önemin bir göstergesi olduğunu belirtti. Türkiye'nin çok büyük bir ülke olduğunu belirten Christensson, gelecek nesiller için ısı pompalarına büyük ihtiyaç olduğunu belirtti. Doğal Jeotermal Enerji Sistemleri, 9-12 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar



Merkezi'nde düzenlenecek olan RENEX ECO Yenilenebilir Enerji Teknolojileri, Enerji Verimliliği ve Yalıtım Fuarı'na katılarak standında sergileyeceği NIBE Isı Pompaları ile yine sektörün gündeminde olacak.

Olağanüstü dönüşüm



Örnek hesaplama:

Tipik bir süpermarketin sütük, reyon ve şişe tipi dolaplarında kullanılan 200 mm kanatlı (28° kanat açılı) 200 adet gölge kutuplu motorun IQ motorlar ile değiştirilmesi durumunda ortaya çıkan hesaplama aşağıdaki gibidir .



Güç harcamasındaki azalma

%70

Enerji tüketimi farkı / yıllık

38MWh

Elektrik maliyeti farkı / yıllık

9.500,00 T.L.

Emisyon salınım farkı / yıllık

22.6 ton CO₂

*Varsayım : Elektrik birim fiyatı 0.25 T.L. / kWh. 24 saat devamlı çalışma şartları altında.

Verimliliği arttırmak hiçbir zaman bu kadar basit olmamıştı. Ebmpapst EC teknolojisinin entegrasyonu ile yeni IQ motor sadece akıllı değil aynı zamanda daha uzun ömürlü ve geleneksel gölge kutuplu motordan %70 daha verimli hale geldi. Bu dönüşümün en güzel detayı ise, IQ motorun dışarıdan bakıldığında eskisinin aynısı olması. Ticari soğutma üniteleri başta olmak üzere birçok endüstriyel uygulamada milyonlarca adet kullanılan gölge kutuplu motorlar ile aynı montaj ölçüleri değişimi daha kolay hale getirmekte ve sadece motorun değiştirilmesi enerji tüketimini radikal şekilde düşürmektedir. Bu tip bir değişimin diğer avantajları için: www.eco.ebmpapst.com



akantel

10007 Sk. No:6 A.O.S.B. Çiğli - İZMİR

Tel.: 0232 328 20 90 - Fax : 0232 328 02 70 e-posta : akantel@akantel.com.tr / satis@akantel.com.tr

Partner of

ebmpapst

Klimaplus'ın yeni ticari tip sıcak su üreticileri ile sıcak suyunuz bedava



KlimaPlus, enerji verimli ısı pompası sistemleri konusunda artan talepleri karşılamak ve bunun üzerine çıkmak için çalışmalarına ara vermeden devam ediyor. KlimaPlus, hem ısıtma hem de sıcak kullanma suyu elde etmede yeni Ticari Tip Sıcak Su Üreticileri (Booster ve Hex Üniteleri) ile ideal çözümler sunuyor. Enerji verimliliğinin artırılması ve enerji kullanımının çevre üzerindeki etkilerinin azaltılması ile ilgili çalışmalar, Mitsubishi Electric için büyük önem taşımaktadır. Mitsubishi Electric, 2011 yılının sonunda CO2 emisyon seviyelerini 1991 seviyelerine oranla %25 azaltmayı amaçlamaktadır. Ayrıca çevresel etkiyi azaltma çabalarının bir parçası olarak Mitsubishi Electric, enerji verimi yüksek ürün yaratmak için AR-GE çalışmalarına büyük kaynak ayırmaktadır. En son teknolojinin öncüsü ve pazar lideri olan KlimaPlus -

Mitsubishi Electric, gelişmiş ısı geri kazanım teknolojisinin kullanıldığı yeni Ticari Tip Sıcak Su Üreticileri (Booster ve Hex üniteleri) ile sıcak su temini için tüketicilerine enerji verimli çözümler sunuyor. Düzenlenen lansmanda; yeni Ticari Tip Sıcak Su Üreticilerinin (Booster ve Hex üniteleri), 70°C akış sıcaklığı sağlayabildiğini ve ticari binalara enerji verimli sıcak su sağlamada ideal bir çözüm sunduklarını bildiren KlimaPlus Enerji ve Klima Teknolojileri Paz. San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürü Yenal Altaç, bu yolla ısı geri kazanımlı sistemin, tüm yıl boyunca maksimum verimli olmasını sağladığını ve enerji tasarrufunu artırarak çalışma maliyetlerini azalttıklarını vurguladı.

Sürekli artan tüketimlerin dünyaya verdiği zararlar konusunda bilgiler aktaran Altaç, sözlerine şöyle devam etti: "Kaynaklar kısıtlı, yeni kaynak bulmak, geliştirmek ve artan ihtiyaçlar için daha fazla enerjiyi bulmanın maliyeti sürekli artmaktadır. Şu bir gerçek ki; daha fazla konfor için daha fazla enerjiye ihtiyaç duyuluyor. Ancak tüm Dünya'da bu trendi değiştirmek için bir çaba var; daha az enerjiyle daha fazla konfor sağlamak. Bunun günümüzdeki yolu "Geri Kazanım"dır. Unutmayalım ki; en ucuz enerji, tasarruf edilen enerjidir. Üstelik geri kazanım ve ta-

sarruf ile atıklar ve salınımlar azaltılmaktadır. İşte biz de KlimaPlus olarak, Mitsubishi Electric'in en yeni teknolojilerinden, ısı geri kazanım ile soğutma, ısıtma ve sıcak su temini ihtiyaçlarının aynı anda ve tek bir sistemle çözümünü dünya ile aynı anda ülkemizde de uygulamaya başlıyoruz. Bu yeni sistemle artık kullanma sıcak suyu için ekstra para harcamayacaksınız. Evinizi, binanızı, otelinizi, restoranınızı soğutmak için para harcadıktan sonra bir de sıcak su hazırlamak için ekstra para harcamanıza gerek kalmayan ideal çözümler sunuyoruz. Soğuturken sıcak suyunuz hazırlansın, üstelik kış aylarında da, hava yolu ile hem binanızı hem de suyunuzu ısıtmaya çok küçük bir enerji ile devam edebilirsiniz."

Toplantıda söz alan KlimaPlus VRF Ürün Departmanı Müdür Yardımcısı Mert Uğural ise Ticari Tip Sıcak Su Üreticilerinin (Booster ve Hex üniteleri) hakkında teknik bilgilendirmede bulundu.



DemirDöküm Antalya Bölge Müdürlüğü ve Showroomu hizmete açıldı



Kuruluşunun 56. yılını kutlayan DemirDöküm'ün Antalya Bölge Müdürlüğü ve Showroomu, 17 Eylül Cuma günü geniş katılımlı bir törenle hizmete açıldı. Törene, DemirDöküm Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Christoph M. Grosser, DemirDöküm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Orhan Ercek, Satış ve Pazarlama Direktörü

Erdem Ertuna, Vaillant Group Türkiye Merkez Direktörü Aykut Babila, bölge yönetici ve yetkili satıcıları ile tüketiciler katıldı.

DemirDöküm, toplam 400 metrekare alana kurulu, 2 katlı yeni binasında, yüksek teknoloji ürünleri Türk tüketicisi ile buluşturacak ve aynı zamanda bölge faaliyetlerini organize edecek. Açılışta bir konuşma yapan Christoph M. Grosser, DemirDöküm'ün kurulduğu 1954 yılından bu yana yaptığı yatırımlarla Türk Sanayisinin gelişmesine katkıda bulunduğunu, yarım asırdır tüketicisini son teknoloji ürünlerle buluşturarak sektöründeki kaliteyi yükseltmeye devam ettiğini belirtti. Kombi/yoğuşmalı kombiden, panel radyatöre, şofbenden doğalgaz sobası ve

döküm kazana kadar birçok ürünün üretimini Türkiye'de ilk kez gerçekleştiren DemirDöküm'ün ısıtma sektöründeki öncü rolünü sürdürdüğünü ifade etti.

Satış ve Pazarlama Direktörü Erdem Ertuna da DemirDöküm'ün, Türkiye genelinde 2.000'i aşkın satış noktası, 338 yetkili servisi ve 1.700'ü aşan personeliyle yurt genelinde iddialı bir büyüme trendi içinde yer aldığını belirtti. DemirDöküm'ün yatırımlar ve yoğun Ar-Ge çalışmaları sonucu piyasaya sunduğu yeni ürünlerini, showroamlar aracılığıyla tüketicilerle buluşturduklarını belirterek, ürünler hakkında geniş ve detaylı bilgilere ulaşabilmeleri için tüm bölge halkını showroomu gezmeye davet etti.

YENİ YOĞUŞMALI AIRFEL PREMIX KOMBİ İLE BUHAR SUYA, SU ISIYA, **PARANIZ CEBİNİZE DÖNER !**



% 108 VERİM*

Airfel
GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİYLE
2 kW' tan 20.000 kW'a kadar
Isıtma Çözümleri Sunar

3
YIL
GARANTİ

YAYGIN
SERVİS

%100
MÜŞTERİ
MEMNUNİYETİ

1444
999
0
ÇAĞRI
MERKEZİ



İnfrared Isıtıcılar — Hermetik Kombiler - Yoğuşmalı Kombiler — Kaskat Sistemler — Hoval Kazanlar

GENEL MÜDÜRLÜK İSTANBUL 0216 453 27 00 • ANKARA BÖLGE 0312 472 75 70 • ANTALYA BÖLGE 0242 313 34 61 • İZMİR BÖLGE 0232 449 10 15 • GAZİANTEP BÖLGE 0342 338 18 00

* 3 Yıl Garantisi (Ecofel, Digifel, digifel Duo kombiler için geçerlidir) * Verim 50/30 °C

Ebmpapst, RAC Soğutma Endüstrisi Yılın Ürünü Ödülü'nün sahibi oldu

Ebmpapst, Londra'da düzenlenen RAC dergisi Soğutma Endüstrisi 2010 ödülleri gecesinde iki farklı ödüle layık görüldü. Ticari soğutma uygulamalarında enerji verimliliği için gerçekleştirilen modernizasyon projelerinde ve yeni ürünlerde kullanım alanı bulan IQ motor, jüriler tarafından "RAC endüstrisinin ihtiyaçlarını anlayan başka bir inovatif ürün daha şeklinde adlandırılarak sektörün prestijli

ödülü olan Refrigeration Product of the Year Ödülü'nü kazandı.

Fan ve motor uzmanı firma aynı ödül gecesinde; Greentech adlı pazarlama kampanyası ile başarı ile sürdürdüğü, üretici ve son kullanıcıları yatırım maliyetlerinden ziyade kullanım ömrü avantajlarıyla ilgili bilgilendirdiği çevreci EC teknolojisi ile Environmental Pioneer of the Year Ödülü'ne de ayrıca layık görüldü.



Suriye'nin en görkemli sarayı yalıtımda ODE'yi seçti



ODE Yalıtım, uluslararası arenada imza attığı projelere bir yenisini daha ekledi. Yakındoğu'nun en görkemli projelerinden Katar Prensi Hamad için yapılan sarayın tesisat yalıtımında ODE ürünleri kullanılıyor.

Hedeflerinin tüm dünyaya yayılmak olduğunu vurgulayan ODE Yalıtım Satış Pazarlama Direktörü Ali Türker, "Yerel ve uluslararası pazarda müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre ürün ve hizmetlerimizi geliştiriyoruz. Ürünlerimizi, yapımızı ve süreçlerimizi sürekli geliştirerek, müşterilerimiz ile uzun dönemli iş ortaklıkları kurmayı hedefliyoruz. Suriye'de tanınan bir firma olan ZE Company ile daha önce başka projelerde de işbirliklerimiz olmuştu. Bu bağlamda Yakındoğu'nun en görkemli projelerinden biri olan Katar Prensi Hamad için yapılan saray projesinde de birlikte çalışmaktan çok mut-

luyuz." dedi. Projede çeşitli kalınlık ve laminasyon tiplerinde ODE Starflex camyünü kullanıldığını vurgulayan Türker ürünlerin ağırlıklı olarak klima, ısıtma ve hava kanallarının yalıtımında kullanıldığının altını çizdi.

Suriye'de, ısıtma, havalandırma, iklimlendirme, sıhhi tesisat ekipman ve malzemeleri sektörlerinde üretim ve satış yapan ZE Company yetkilisi Emad Alzaim, "ODE, Suriye'de tanınan bir marka. Ürünlerini daha önceki projelerimizde de kullanmıştık. Dolayısıyla kalitesinden ve hizmetinden memnun olduğumuz bir tedarikçi ile bu önemli projede de çalışmanın uygun olacağını düşündük. ODE her ürünün arkasında duran, satışı yaptıktan sonrada teknik desteği veren, ürünlerini çeşitli sertifikalarla belgelendirmiş başarılı bir yalıtım firması." dedi.

HSK'nın ortakları yollarını ayırdı

1981 yılında kurulan Havalandırma - Soğutma - Klima Sanayi kuruluşu HSK'nın ortakları Sn. Vural EROĞLU ve Sn. Şadan ÇELİK, ortak görüşleri doğrultusunda yollarını ayırdı. Sn. EROĞLU, HSK'daki faaliyetlerine devam edeceğini, Sn. ÇELİK ise ISK sektöründeki çalışmalarını farklı bir rotada sürdüreceğini bildirdi.



Fujitsu VRF Sistemleri'nin Ege Bölge Müdürlüğü'ne Sibel Hepsayar getirildi



Abkay Group'un Türkiye Distribütörü olduğu Fujitsu VRF Sistemlerinin yeni Ege Bölge Müdürü Sibel Hepsayar oldu. İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden 1989 yılında mezun olan Sibel Hepsayar sırasıyla Teba şirketler grubunda Proje Mühendisi, Meltem Klima A.Ş.'de İzmir Bölge Müdürü, Sanyo Emes A.Ş.'de Klima Departman Müdürü ve son 12 yıl da FORM A.Ş. de Ege Bölge Müdürlüğü görevini yaptı. Evli ve bir çocuk annesi olan Sibel Hepsayar Seramik ve Heykel Sanatıyla da ilgilenmekte olup, eserleri yurt içinde çeşitli organizasyonlarda sergilenmiştir.

MGT Filtre yeni adresinde

Sektörünün önde gelen kuruluşlarından MGT Filtre 25 yıldır HVAC sistemleri konularında faaliyet gösteriyor. 1992 yılından beri filtre ve filtrasyon konularında faaliyetlerini sürdüren MGT Filtre, geçtiğimiz ay içerisinde yeni yerine taşındı.

MGT Filtre'nin yeni adresi:

SAN-BİR Bulvarı 4. Bölge Akçaburgaz Cad. No:91 Kırcaç 34522
Esenyurt / İstanbul - TÜRKİYE
Tel: +90 212 444 4 648
Fax: +90 212 886 99 78

City Multi VRF Klima Sistemleri

Otel uygulamalarında konforu geliştirmek ve karlılığını arttırmak için mümkün olan en etkili ve yüksek verimli iklimlendirme sistemlerini sunmaktan gurur duyuyoruz;

- Hem tam yüklerde hem kısmi yüklerde yüksek verim ve enerji tasarrufu. 1.7 kW'a kadar küçük ısı yüklerine sahip odalarda bile hassas kapasite ve elektrik tüketimi kontrolü
- Düşük fan hızında 22 dB(A) ses seviyesine sahip iç üniteler sayesinde misafir odaları, toplantı ve konferans salonlarında mükemmel dinlenme ve çalışma ortamı
- Tek merkezden 2000 adete kadar klima iç ünitelerini ekranda izleme ve Bina Yönetim Sistemleri'ne bağlanabilmesi sayesinde sistem kontrolü
- Heat Recovery Isı Geri Kazanımlı Seri sayesinde aynı anda ısıtma ve soğutma imkanı
- Klimanın oda kartı ile entegre çalışması sayesinde otomatik açılma ve kapanma
- Pencere ile entegre çalışma sayesinde klimanın, pencere açıldığında otomatik kapanması
- Basitleştirilmiş ve fonksiyonları limitlenmiş kumanda sayesinde kolay kullanım
- Ayar sıcaklığı limitlenmesi ve Gece Set Back fonksiyonu sayesinde hem misafir odadayken hem de odadan ayrıldığında enerji tasarruflu çalışma imkanı
- Yenileme uygulamalarında, bölüm bölüm yapılan montaj sayesinde işletmeyi aksatmadan ve en az sayıda oda kapatılarak gerçekleştirilen montaj.



*Resimler referanslarımızdan bazılarına aittir. Oteller tarafından, Mitsubishi Electric City Multi VRF Klima Sistemi tercih edilmiştir.

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri Türkiye Distribütörü
KlimaPlus Enerji ve Klima Teknolojileri Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.

Çağrı Merkezi: (0216) 444 7 500



Genel Müdürlük Ferhatpaşa Mah. 99 Sokak No: 46 Kat: 2 Ataşehir
İSTANBUL Tel: (0216) 66 100 66 Faks: (0216) 661 44 47
Ege Bölge Müdürlüğü Sair Eşref Bulvarı No: 35/1 Monrö İş Merkezi Kat: 4 Daire: 502
İzmir Tel: (0232) 482 22 27 Faks: (0232) 482 22 66
Akdeniz Bölge Müdürlüğü Burhanettin Onat Cad. Osman Manavolu Apt. No: 92 Kat: 3 Daire: 4
ANTALYA Tel: (0242) 312 80 12 - 311 14 06 Faks: (0242) 312 12 83
Karadeniz ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Türkocağı Cad. 1364 Sokak No: 6/6 Balgat/ANKARA
Tel: (0312) 220 22 24 Faks: (0312) 220 22 25
Çukurova ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürlüğü Kurtuluş Mah. 64019 Sokak Pakyürek İş Merk. No: 32 Kat: 3 ADANA
Tel: (0322) 457 57 07 - 0322 457 38 18 Faks: (0322) 457 97 95



www.klimaplus.com.tr



Türkiye’de temsilciliği Ercan Teknik firması tarafından yapılan Bock EFC sistemi 2009 Aralık ayında Alman Çevre Bakanı tarafından soğutma teknolojisi için yeni bir değer olarak belgeli olarak ödüllendirildi. Bock verimli kompresörlerin yanın da, kompresör kontrolü ile enerji tasarrufu potansiyeline büyük katkıda bulunuyor. Frekans dönüştürücüsü, sürekli değişken hız

Bock EFC sistemine verimlilik ödülü

kontrolü ve kapasite kontrolü için en verimli yollardan biridir. Frekans dönüştürücüleri kompresörün kapasitesini otomatik olarak mevcut gereksinimlerine göre ayarlar ve bu nedenle soğutma tesislerinde geçici olarak daha az veya hiç soğutma ihtiyacı olmadığı zamanlarda enerji tüketimini azaltır. Önceden programlanmış basınç sensörü ile Tak&Çalıştır sistemi, Bock Pluscom serisinde 2-4 silindirik kompresörlerde üzerine monte edilir. Bock frekans dönüştürücü kontrolü için kullanılan Tak&Çalıştır uygulamasının hala lideridir. Diğer farklılıklar ile birlikte harici sinyal girişi, 4...20mA, veya 0...10V aynı zamanda mevcut. 4 - 8 silindirik

kompresörler HG4-HG8 modelleri için BOCK harici bir çözüm olarak EFCe sistemlerini sunuyor.

Ulaştığı her uygulama noktasında maksimum verimlilik sağlar çünkü motor verileri Bock fabrikasında her kompresör için frekans dönüştürücüye ayrı ayrı programlanıyor. Binlerce uygulamada test edilen EFC sistemli Bock Pluscom kompresörleri ile 25% enerji tasarruf potansiyeli hatta daha fazlası mümkün!

Bock Elektronik Frekans Kontrol Sistemlerini 2003 yılından bu yana dünyada Türkiye’de de müşterilerine sunuyor. 2008 yılından buyana da Bock ürünlerini Ercan Teknik ile sunuyor.

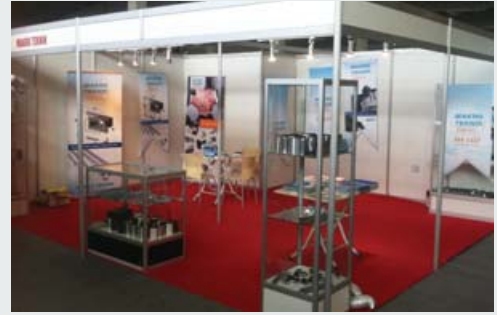
Makro Teknik İnşaat 2010-Diyarbakır fuarına katıldı

Makro Teknik, 7-10 Ekim 2010 tarihlerinde Diyarbakır Tüyp’ta düzenlenen Ortadoğu Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma Hizmetleri, İş ve İnşaat Makineleri Fuarı’na katıldı.

Son yıllarda yapı sektörünün parlayan yıldızı haline gelen Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde ekonomide canlılık getiren fuar hem yurt içi, hem de yurtdışından çok sayıda ziyaretçinin ilgi odağı oldu.

Makro Teknik Genel Müdür Yardımcısı Hakan Öztürk “Türk Ekonomisi ve inşaat sektörü için önemli bir yere sahip Tüyp İnşaat 2010 fuarına Makro Teknik Express Batman ve Adana şubelerimizle birlikte katıldık. Yurt içinden

olduğu gibi yurtdışından firmalar ziyaretimize geldi. Suriye, Irak ve İran’dan gelen firmalarla görüşmelerimiz sonunda iş bağlantıları gerçekleştirdik” açıklamasını yaptı. Makro Teknik Express Batman şubesini geçtiğimiz aylarda açan Kadri Sayar, fuar süresince standta evsahipliği yaptı. Kendi bölgesinden gelen ziyaretçi firmaları ağırlayan Sayar “Makro Teknik ailesine çok kısa süre önce katıldık. Makro Teknik Express olarak Batman ve çevre bölgelerde çok sayıda projeye tam hizmet götürmeye başladık. Bu fuar bizim için özellikle önemli. Hem yeni firmalarla tanıştık, hem de Makro Teknik Express olarak hizmetlerimizi anlatma fırsatı



bulduk” diye açıkladı. Makro Teknik, “Size Daha Yakınız” stratejisi ile Türkiye’nin her noktasında müşterisine hizmet götürmek için Makro Teknik Express’leri hayata geçirdi. Fuarları bir Ar-Ge olarak gören Makro Teknik, sektördeki fuarları desteklemekte ve katılım sağlayarak, müşterilerini ağırlamaktadır.



Airfel’in Yeni Digifel Premix yoğuşmalı kombileri yıllık % 20 yakıt tasarrufu sağlıyor

Sanko Holding şirketlerinden, iklimlendirme sektörünün yenilikçi markası Airfel, yeni Digifel Premix Yoğuşmalı Kombi modeli ile pazara hızlı bir giriş yaptı. Digifel Premix Yoğuşmalı Kombi, konvansiyonel cihazlara göre % 108 verim ile çalışarak yıllık yaklaşık % 20 yakıt tasarrufu sağlıyor. Görme engelli ve yaşlı aile bireylerinin kullanımı için özel tasarlanmış kabartmalı kontrol paneli de bulunan Digifel Premix, 3 yıl garantiyle satılıyor.

İstenildiğinde dış hava sıcaklığına göre oda sıcaklığını kendi ayarlayabilen Digifel Yoğuşmalı Kombi, kullanıcılarına PrEN 13203 standardının en yüksek değeri olan 3 yıldızlı sıcak su konforu sunuyor. Digifel Premix Yoğuşmalı Kombiler, Türkiye’de üretilen yoğuşmalı kombiler içerisinde bir ilk olarak 10 adete kadar

kaskat (çoklu kazan) uygulamasıyla ve harici bir modül ile güneş enerjisine de entegre çalışabiliyor.

Airfel Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Önder, “Kendi tesisimizde Türk mühendislerle geliştirdiğimiz yeni Digifel Premix Yoğuşmalı Kombi’nin Avrupa standartlarında üretimini gerçekleştirdik. Tüketicilerin ısınma ve sıcak su ihtiyacını maksimum yakıt tasarrufuyla karşılamak amacıyla piyasaya hızlı bir giriş yapıyoruz” diyerek, kombinin son teknoloji ürünü olduğu belirtiyor.

Airfel’in Digifel Premix Yoğuşmalı Kombisi, düşük emisyon değerleri ile çevreci bir ürün olarak dikkat çekiyor. Digifel Premix, düşük karbonmonoksit ve düşük karbondioksit değerleri ile yanma sonucu oluşacak sera gazları salımını minimize ederek, gelecekte daha temiz bir dünya için çalışıyor.

General VRF Sistemleri İklimsa uzmanlığıyla buluştu.



İklimsa, 25 yıllık tecrübesi, mekana uygun çözümleri, yaygın satış ve servis ağıyla iklimlendirme ihtiyaçlarınızı kusursuz bir şekilde karşılar.

✓Yüksek COP/EER değerleri ile düşük işletme maliyetleri ✓Maksimum 400 iç üniteyi kontrol edebilen dokunmatik ekranlı kumanda ✓2,2 kW ile 25 kW kapasite aralığında 11 tipte 49 iç ünite modeli ✓46°C dış ortam sıcaklığında soğutma, -20°C dış ortam sıcaklığında ısıtma ✓LonWorks ve Bacnet gateway



iklimsa.com | 4 4 4 5 5 4 6
i k l i m s a



iklimSA
Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi



Viessmann yetkili servis firmaları Abant'ta buluştu

Viessmann A.Ş.'nin 16-18 Eylül tarihlerinde Büyük Abant Otel'de düzenlediği yetkili servis toplantısı sayıları 150'yi aşan yetkili servis firması ve Viessmann çalışanlarının katılımıyla gerçekleşti. Yaptığı açılış konuşması sonrasında Viessmann'ın geliştirmiş olduğu Efficiency Plus projesinin tanıtımını yapan Viessmann A.Ş. Genel Müdürü Dr. Celalettin Çelik, dünya ısı sektörünün toplam enerji sarfiyatının % 40'ına ve yüksek karbondioksit emisyon miktarına sebep olduğunu, konforlu ısınmanın gelecekte de devam edebilmesi için geliştirilen bu konsept ile yüksek kaliteli, yenilikçi ürünler sayesinde sektörün yeni bir sürece gireceğini ifade etti. Yoğuşma tekniği ve yenilenebilir enerji sistemleri gibi verimli enerji sağlama teknikleri kullanılarak elektrik, sıvı ve gaz yakıt tüketiminin % 40, karbondioksit emisyonlarının ise 1/3 oranda düşürülebileceğini belirten Celalettin Çelik, sektörün geleceğiyle ilgili öngö-

rülerini de katılımcılarla paylaştı. Ardından Servis Müdürü Orhan Binay Viessmann teknik servis departmanındaki yeniliklerle ilgili yaptığı sunum ile firmaları bilgilendirdi. Programın devamında bayiler Viessmann ve LG ürünlerine yönelik teknik eğitimlere katıldılar ve 2010 ürün programındaki yenilikler hakkında bilgilendirildiler.

2. gün gerçekleşen iletişim semineri sonrası tavla ve futbol turnuvalarına katılan bayiler bir yandan Viessmann ailesinin bir parçası olmanın verdiği mutluluğu hissederken, diğer yandan yoğun iş temposu arasında deşarj olma fırsatı buldular.

Programın son gecesinde gerçekleşen gala yemeği öncesi yaptığı teşekkür konuşmasının ardından Viessmann A.Ş. Genel Müdürü Dr. Celalettin Çelik turnuvalarda dereceye giren gruplara kupalarını takdim etti. Gecenin devamında katılımcılar şarkı ve şovlar eşliğinde gö-nüllerince eğlendiler.

Airfel milli judocu Bahri Sayın'ın sponsoru oldu



Isıtma, soğutma ve havalandırma sektörünün öncü markalarından Airfel, milli judocumuz Bahri Sayın'ın ana sponsorluğunu üstlendi. Sayın, 7 - 10 Ekim tarihlerinde, Hırvatistan'ın Porec şehrinde düzenlenen Avrupa Şampiyonası'nda ülkemizi temsil ediyor. Bahri Sayın'ın, Judo Veteranlar 40-45 yaş grubunda 81 kg'da Türkiye birinciliği bulunuyor.

Airfel Pazarlama Müdürü Göktürk Öztürk, sponsorluk hakkında "Ülkemizin yetiştirdiği çok başarılı judocular bulunuyor. Bahri Sayın da bu isimlerden biri. Kendisine şampiyonada destek vermekten büyük mutluluk duyuyoruz" diye konuştu.



Vaillant başarılı yetkili satıcılarını St. Petersburg'da ağırladı

Vaillant, hayata geçirdiği kalite ödül sistemi doğrultusunda, 2010 yılı ilk altı ayında üstün performans sergileyen elli Vaillant yetkili satıcısını, 4 -7 Ağustos tarihleri arasında Rusya'nın en büyük

şehirlerinden biri olan St. Petersburg'da ağırladı. Vaillant Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın, Satış ve Pazarlama Koordinatörü Özgür Gök, Bölge Müdürleri Vedat Yazar ve Ali Şahin'in

de katıldığı seyahatte, katılımcılar dünyaca ünlü Isaac Katedrali, Çar Petro Anıtı, Peterhoff Sarayı gibi tarihi ve turistik mekânları ziyaret etti. Neva Nehri'nde tekne turuna katılan yetkili satıcılar, içinde en çok tablo koleksiyonu bulunması sebebiyle Guinness Rekorlar Kitabı'na girmiş olan Hermitage Müzesi'ni de gezme imkânı buldular. Seyahatin son gününde yetkili satıcı ve Vaillant yöneticilerinin katıldığı bir gala yemeği düzenlendi. Bu gecede bir konuşma yapan Vaillant Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın, Vaillant Türkiye'nin kurulduğu 1993 yılından bu yana büyük başarılarla imza attığını ve Vaillant ailesinin her geçen gün daha da güçlenerek büyüdüğünü belirterek, başarılarında en büyük paya sahip olan yetkili satıcılarına teşekkür etti.



OLEFINI®

Klima ve Hava Perdeleri



32 yıldır sizinle...



özfrigoteknik
SOĞUTMA SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

www.ozfrigoteknik.com
TÜRKİYE MÜMESSİLİ

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 MD.
Dr. Burhanettin Onat Cad.
Zerdallık Mah.
72/10 ANTALYA
Tel: 0242. 248 92 19
Fax: 0242. 247 52 99
e-mail: antalya@ozfrigoteknik.com





Airfel kumandalı yeni infrared ısıtıcıları satışa sunuyor

Airfel, iklimlendirme sektörüne yenilikçi ürünler sunmaya devam ediyor. Artan ısıtma maliyetleri sebebiyle tüketicilerin enerji verimliliği yüksek ürünleri tercih ettiği günümüzde Airfel de % 30 enerji tasarrufu sağlayan ESH Infrared Isıtıcıları'nın yeni modelini geliştirdi. Yeni Airfel ESH Uzaktan Kumandalı Infrared Isıtıcı'nın zamanlama seçeneği, stand by, otomatik sıcaklık algılama ve ona göre oda sıcaklığını ayarlama gibi birçok özelliği bulunuyor.

Airfel ESH ile sıcak bir kış

Airfel ESH Infrared Isıtma Sistemleri, konfor ve tasarrufu bir arada sunuyor. Sistem, ısıtılan odanın sıcaklık değerini sabit tutuyor ve bu da tasarruf imkanı sağlıyor. ESH Infrared Isıtıcılar, ihtiyaca uygun olarak, tavana, duvara ve ısıtıcı ayağına montajlanabiliyor.

Airfel ESH Infrared Isıtıcıları'nın elektronik modellerinde ise, cihazın otomatik olarak açma/kapatma zamanı ayarlanabiliyor, oda sıcaklığı LCD ekrandan takip edilebiliyor. Uzaktan kumanda sayesinde bütün bu işlemler için yerinizden kalkmanız bile gerekmiyor.

Airfel ESH Infrared Sistemleri, tüketicilerin güvenliği düşünülerek tasarlanıyor, yüksek kaliteli malzeme ve komponentlerden üretiliyor. Sistem, sağlamlık, taşınabilirlik ve uzun ömürlülük özelliği ile farklı mekanlarda uzun süreler kullanılabiliyor. IP 44 özelliği ile evlerin ve dış mekanların havuz kenarı, banyo, mutfak, yağışlı hava koşulları vb. ıslak alanlarında gönül rahatlığıyla ısıtma konforu sağlıyor. Airfel ESH Infrared Isıtıcılar, Airfel bayilerinden ve Carrefour, Praktiker gibi mega marketlerden temin edilebiliyor.

Decoline renkli radyatörler

Eziç tarafından üretilen yumuşak kavisli ve şık dizaynı Decoline renkli radyatörler, iç mekanda sağladığı görsel farklılık ile ayrıntıda şıklığı yakalamak isteyenleri mutlu ediyor.

Havlupanları ve radyatörleri ile aksesuar görüntüsü veren, ortama sıcaklık katan Decoline serisi, alüminyum yapıları ve antikorozyon kaplamaları sayesinde uzun ömürlü bir kullanım sunuyor. Decoline radyatörler kolay monte edilebilir özelliğiyle de kullanıcılarına büyük kolaylık sağlıyor.



Bosch Isı Sistemleri yeni ürünü "Condens 5000 W" ile enerji tasarrufu sağlamaya devam ediyor

Bosch Isı Sistemleri; yeni ürünü yüksek kapasiteli Condens 5000 W yoğuşmalı kazanları ile çevreye olan duyarlılığını sür-

dürüyor. 65 ve 98 kW kapasiteli yeni Bosch Condens 5000 W, %110'a varan tasarrufu ve diğer cihazlara göre %15

daha verimli kullanma özelliği ile ayrıca-
lığını ortaya koyuyor.

Bosch yoğuşmalı kazanlar kompakt boyutları sayesinde kullanıcılarına montaj kolaylığı sağlarken, tüm parçalara önden ulaşılabilir özelliği ile de kolay bakım ve servis olanağı sunuyor.

Ayrıca Bosch Condens 5000 W yoğuşmalı kazanlar tek kullanıma ek olarak 16 cihaza kadar kaskad imkânı ve modülasyonlu pompa sayesinde maksimum verimde yoğuşma enerjisi kullanımı sağlıyor. Kolay anlaşılabilir göstergeleri, üstün özelliklere sahip BC15 kumanda ünitesi ve sessiz çalışma gibi özellikleri ile de fark yaratıyor.

Bosch yoğuşmalı kazanlar, paslanmaz Magnezyum-Alüminyum ve Silisyum alaşımlı kaliteli malzemelerden oluşan yapıları ile de uzun ömürlü bir kullanım sunuyor. Modern tasarımı ile şık bir görünüm sağlayan Condens 5000 W, her yere rahatlıkla monte edilebiliyor.



AERIAL®

ALMAN NEM ALMA CİHAZLARI

Kütüphaneler, Müzeler, Arşiv Odaları, Sanat Galerileri, Bilgi İşlem Merkezleri, Kapalı Yüzme Havuzları, Spor Merkezlerindeki Duş ve Soyunma Odaları, Saunalar, Hamamlar, Depo ve Dükkanlar, Bodrum Katları ve Sudan Hasar Görmüş Mekanlar, Kiler, Gıda, Ahşap, Tarım ve Kağıt Endüstrisinde, İnşaatlarda ve Yeni Binaların Kurutulması, Elektrik Santralleri, Kontrol Merkezleri, Pompa İstasyonları, Su Arıtma Tesisleri, Nemden Kaynaklanan Paslanmaları Önlemek ve Sağlıklı Yaşam İçin Güvenle Kullanabileceğiniz Nem Alma Cihazları...

32 yıldır sizinle...



Buderus yoğuşmalı kombilerle çok daha az yakıt tüketimi

Türkiye distribütörlüğünü Isısan'ın üstlendiği Buderus yoğuşmalı kombiler; yoğuşma teknolojisinin getirdiği yüksek verim, çok uzun ömürlü özel eşanjör, bilgisayarlı kontrol, hassas oda sıcaklığı kontrolü ve üç tam modülasyon gibi üstün özelliklerle ayrıcalığı ortaya koyuyor.

Buderus GB012 BasicPlus yoğuşmalı kombiler; Al-Mg-Si yoğuşma eşanjörleri sayesinde baca gazı içerisindeki su buharını yoğuşturuyor, gizli ısıdan da faydalanıyor ve gazın alt ısı değeri üzerinden maksimum %103'ye varan (50/30°C sistemde) norm kullanma verimlerine ulaşabiliyor. Oysa her yanma olayında oluşan su buharı normalde atık gaz ile birlikte cihazın bacasından atmosfere atılıyor ve su buharı içerisindeki gizli enerjiden faydalanılmıyor.

80/60°C çalışmada 22.000 kcal/h olan ısıtma kapasitesi, 50/30°C çalışma durumunda 23.400 kcal/h'e ulaşarak en yüksek verimle maksimum kapasitede faydalanmanızı sağlıyor.

Buderus GB012 BasicPlus yoğuşmalı kombiler, üç tam modülasyon, paslanmaz

çelik ana entegre eşanjör ve Al-Mg-Si alaşımlı yoğuşma eşanjörü, hassas oda sıcaklığı kontrolü ve akıllı kumanda paneli sayesinde çok daha düşük yakıt tüketimi ve daha uzun ömür sağlıyor.

Tavsiye edilen değerlerin altındaki düşük gaz basınçlarında (5 mbar'a kadar) ve düşük voltajda (170 V'a kadar) bile sorunsuz olarak çalışmaya devam ediyor, kullanıcıyı hiçbir koşulda soğukta bırakmıyor. Sahip olduğu donma koruması, pompa sıkışmasını önleyen anti-blokaj sistemi ile arızasız; atık gaz sıcaklık ve emniyet sensörleri, limit termostat, kullanım suyu devresinde sıcaklık sensörü, su seviye sensörü ve hız kontrolü için fan sensörü sayesinde ise tam emniyetli bir çalışma sağlıyor. Buderus GB012 BasicPlus yoğuşmalı kombiler, tam kapasitede 36 db(A) ses seviyesi ile bir kütüphanede hedeflenen ses seviyesinin bile altında, çok sessiz çalışıyor.

Kompakt ve şık tasarımıyla, monte edildikleri yapılara tam uyum sağlayan Buderus GB012 BasicPlus yoğuşmalı kombiler, oda kumandası sayesinde kullanım kolay-



lığı sunuyor. Opsiyonel programlanabilir oda kumandası ile günlük ve haftalık programlama yapılabilir.

Ultrasonik gaz sayacı ABD, İngiltere ve Japonya'dan sonra Elektromed ile Türkiye'de



Ön ödemeli sayaç alanında dünyanın en büyük 4. sayaç üreticisi Elektromed de geliştirdiği ultrasonik gaz sayacının lansmanını 22-24 Eylül tarihleri arasında Avusturya'nın Viyana kentinde düzenlenen Metering / Billing CRM Europe Fuarı'nda yaptı.

3 yıla yakın bir süredir Japon Panasonic

firması ile ortak olarak Ar-Ge çalışmalarını yürüttüğü, ultrasonik ses dalgaları ile ölçüm yapan ultrasonik gaz sayacı projesini tamamlayan Elektromed, ultrasonik gaz sayacı ile Türkiye'nin sektördeki öncü üretici ve yenilikçi konumunu pekiştirdi. Önümüzdeki yıllar içerisinde mekanik gaz sayacı sisteminin yerini alacak

olan bu teknoloji günümüzde sadece ABD, İngiltere ve Japonya'da üretiliyor. Elektromed ile birlikte Türkiye de gaz ölçüm teknolojisinin en ileri noktası olarak öne çıkan ultrasonik gaz sayacı üreten ülkeler arasına girdi. Yeni gaz sayacı ile özellikle İtalyan, İngiliz ve İspanyol gaz dağıtıcıları tarafından ilgiyle karşılanan Elektromed ilk uygulama çalışmalarının başlatılması için anlaşmaya vardı.

Elektromed İhracat Müdürü Kemal Altun, Elektromed'in sayaç endüstrisindeki teknolojik devrimleri yakından takip ettiğini ve buna bağlı olarak son 5 yıldır aralıksız sürdürdüğü pazarlama ve Ar-Ge faaliyetlerinin meyvelerini önümüzdeki dönemde toplamaya başlayacağını ifade etti. Elektromed'in akıllı sayaçlarla değiştirilmesi zorunlu hale gelen Avrupa'nın 200 milyon elektrik ve gaz sayacının değişim projesinin yanı sıra, dünyanın farklı coğrafyalarındaki akıllı sayaç – smart meter projelerinde de önemli bir oyuncu olacağını belirten Kemal Altun, hedeflerinin global sayaç üreticileri liginde Elektromed'i daha da üst seviyelere taşımak olduğunu söyledi.



üstün kalitesi ve
benimsediği ilkeler
ile beklentimizden
hızlı büyüyor.

Hem de
Türkiye'de
üretime başlayalı
henüz **1.5** yıl
olmuşken...
İş ortaklarımıza

Teşekkürler...

Through our
superior
quality and core
principles,



is growing
successfully
beyond
expectations...

Thanks to
our solution
partners...

www.pfime.com



PFI ORTADOĞU ENDÜSTRİYEL KAPILAR VE OTOMASYON SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
Barbaros Bulvarı Menekşe Apt. No.54 Kat 3 Daire 8 Beşiktaş-İstanbul / TÜRKİYE
Tel. +90 (212) 347 09 30 / 31 Fax. +90 (212) 347 09 32
e-mail : info@pfime.com www.pfime.com

AFS tavan tipi enerji kazanım cihazları ve ısı - ses izoleli hava kanalı

Recoplus

Özellikle ofisler, otel odaları, kafeteryalar ve yatakhaneler gibi ortak kullanım alanlarında havalandırma büyük önem taşımaktadır. Kapalı alanların havalandırma ihtiyaçlarına daha verimli cevap verebilme amacıyla geliştirilen Recoplus, hava kalitesini en iyi şekilde sağlarken, enerji tüketimini en aza indirmektedir.

40.000 saat kesintisiz çalışma ömrü ile diğer fanlara göre %40 enerji tasarrufu sağlayan Recoplus'lar, birçok üstün özelliği bünyesinde barındırmaktadır.

Kompakt ve ince tasarımıyla tüm bileşenlerine kolaylıkla ulaşılabilen ürün; düşük enerji tüketimi, enerjiyi ve nem transfer edebilme gibi özelliklerin yanında düşük ses seviyesi gibi avantajlar sunmaktadır.

- Gerekli havayı sağlar ve ortamın iç kalitesini yükseltir.
- İç ortamlardaki düşük kaliteli havayı egzoz eder.

- Egzoz havasının hem duyulur hem gizli ısı enerjisiyle taze havayı koşullandırır.
- Kışın egzoz edilen havanın nemini taze havaya aktararak içeriye verilen havanın nemini artırır.
- Yazın taze havanın nemini, egzoz havasına aktararak içeriye verilen havanın nemini azaltır.
- Dışarıdaki havayı filtre ederek içeriye verir.
- By-pass özelliği sayesinde geçiş mevsimlerinde doğal serinletme yapar.

Sonoafs-Alu

Isı ve ses izoleli hava kanalı olan Sonoafs-Alu standart uygulamalarınız için emsallerine oranla çok daha avantajlı, dayanıklı, güçlü ve güvenilir bir tercihtir. Düşük ve orta basınçta çalışan, soğutma, havalandırma, iklimlendirme ve atık gaz sistemlerinde kullanıma uygun olarak tasarlanmıştır.



Sonoafs-Alu

Yüksek gerilimli helezon çelik tel takviyesi bulunan Sonoafs-Alu, alüminyum flexible hava kanallarının perfore edilmesinden sonra cam yünü ile izole edilerek üretilmektedir.

- İzolasyon malzemesinin üzerine alüminyum dış ceket (nem bariyeri)
- Farklı ülkelerin kuruluşlarınca test edilmiş ve sertifikalandırılmış, ateşe karşı dirençli, sızdırma yapmayan yapısı
- Son derece yüksek esneme, bükülme ve sıkıştırılabilir
- Oval, yuvarlak ve köşe birleştirme yerlerinde montaj kolaylığı

Özelliklerine sahip Sonoafs-Alu zamandan, enerjiden ve maliyetten tasarruf ederken aynı zamanda size en sessiz ortamı da sunar.



Recoplus

Ekin Endüstriyel'den MIT Paslanmaz Akümülyasyon Tankları

Plakalı ısı eşanjörleri alanında MIT markasıyla başarılı bir yol izleyen Ekin Endüstriyel, galvanizli ve emaye akümülyasyon tanklarının yanı sıra bir adım daha ilerleyerek paslanmaz akümülyasyon tankları üretti. Günümüzde sıkça kullanılan galvanizli ve emaye akümülyasyon tanklarının yerine paslanmaz akümülyasyon tanklarını öneren Ekin Endüstriyel, paslanmaz akümülyasyon tankının, galvanizli ve emaye tanklara göre çok daha avantajlı olduğunu altını çiziyor. Hijyenik ve estetik olması, kullanım ömrünün diğerlerine göre en az 3 kat uzun olması avantajlarından bazıları olarak görülüyor. Yapılan istatistiklere göre gıda uygulamaları haricindeki uygulamalarda da tüm

dünyanın tercihinin paslanmaz akümülyasyon tankından yana olduğu açıkça görülüyor. Avrupa ve Amerika'da yeni yapılan projelerde galvaniz ve emaye akümülyasyon tanklarının yerine paslanmaz akümülyasyon tanklarının yoğun olarak kullanılmaya başlandığı görülmektedir. Ekin Endüstriyel'in yurtiçi Eylül ayı paslanmaz akümülyasyon tankı satışı, galvaniz ve emayeye oranla %44 artış göstererek Türkiye'nin de gıda ve gıda harici uygulamalarda paslanmaz akümülyasyon tankını tercih etmesinin doğru olduğunu gösteriyor.

Akümülyasyon tankları ve uzmanı olduğu diğer konularda Ar-Ge çalışmalarına devam eden Ekin Endüstriyel, çağın



önüne geçecek yeni fikirlere olanak tanıyıp geleneklerin irdelenmesinin insanlığa fayda getireceğine inanıyor.



PAKET TİP HİJYENİK SANTRAL PACKAGED HYGIENIC AIR CONDITIONERS



İMSAD: İnşaat sektörü kriz öncesi dönemine geri döndü

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (İMSAD) yayımladığı Türkiye'nin ilk detaylı aylık inşaat sektörü değerlendirme raporunda 2008 yılında yaşanan kriz sonrasında darbe alan inşaat sektöründe kriz öncesi rakamlara yaklaşıldığına dikkat çekildi.

2010'un 1. çeyreğinde beklenen düzeyde olmayan inşaatla yönelik talep, 2. çeyrek itibarıyla artış kaydetmiştir. Gerek GSYH verileri, gerekse yapı ruhsatları rakamları bu görünümü desteklemektedir. Yine inşaat sektöründe ticari yapıların ağırlığı artmaya devam etmiştir. Bununla birlikte konuta yönelik talep de korunmuştur. Özellikle proje bazlı büyüyen inşaat sektörünün gelişme hızı 2010'un 2. çeyreğinde %21,9 düzeyinde oluşmuştur. Türkiye ekonomisinin %10,3 büyüdüğü bir dönemde inşaat sektörünün beklenenin üstünde bir performans ortaya koyması oldukça olumlu bir gelişmedir.

Yine sektör bazında büyümede liderliği alması dikkat çekicidir. İnşaat sektörünün büyüklüğünde ise çeyreklik bazda cari fiyatlarla 10 milyar TL'nin yeniden hızla aşıldığı görülmektedir. 2009'un 3. çeyreğinde sektörün büyüklüğü 8,65 milyar TL'ye kadar geriledikten sonra bu tutarın 2010'un ikinci çeyreğinde 12,15 milyar dolara ulaşması oldukça olumlu bir gelişmedir. Kriz öncesi seviyelere işaret eden bu rakam önümüzdeki döneme ilişkin

beklentileri de güçlendirmektedir.

AB'ye uyum sürecinde açıklanmaya başlanan 3 aylık inşaat verileri de sektördeki toparlanmayı ortaya koymaktadır. 2007'nin 4. çeyreğinden beri 9 çeyrektir arka arkaya daralma kaydeden inşaat sektörü üretim endeksi 2010'un 1. çeyreğinde pozitif dönüştü. %7,2'lik üretim artışı yaşayan inşaat sektöründe son açıklanan verilere göre bu oran %19,9 olarak gerçekleşmiştir. Yani inşaat sektöründe belirgin bir ivmelenme söz konusudur.

Yapı ruhsatlarında ortaya çıkan sonuçlar da inşaat sektöründe yatırım eğilimini ortaya koymaktadır. Nitekim yapı ruhsatları verisinde KDV ve harç indirimleri ile geçtiğimiz yılın Mart ayında yaşanan iyimserlikten daha iyi bir tabloyu 2010'un 2. çeyreğinde ortaya konmuştur. Buna göre yüzölçümü bazında yapı ruhsatları alımları tüm bina türleri için Haziran ayında %71,8'lik artış kaydetmiştir. Yine Mayıs-Haziran aralığında toplam 37,5 milyon m2 yapı ruhsatı alınmıştır. Bu rakam bir önceki çeyrekte 26 milyon m2 düzeyinde kalmıştır.

Genel olarak yapı verileri ele alındığında kriz öncesi döneme geri dönüldüğü hissedilmektedir. Yatırımcıların uzun vadeli pozisyon aldıkları dikkat çekmektedir. Bu noktada inşaat projelerinin ivmelenmesi ve sektörün gelişim hızının artması beklenmelidir.

TÜRKİYE İLGİ ODAĞI HALİNE GELDİ, İMKB REKORLARA DOYMUYOR...

Krizden hızlı çıkan Türkiye özellikle yabancı yatırımcıların dikkatini çekmeye devam ediyor. Referandum sonrasında oluşan yargı sisteminin özellikle özelleştirmelerin önündeki engeli kaldıracağına yönelik yabancı yatırımcılarda oluşan beklentiler bu ilginin daha da artmasına neden oluyor. Yine Türkiye'nin kredi notunun yatırım yapılabilir ülkeler sınırında olması, yani küçük bir not artırımının da dahi, daha önceden tüzüğü gereği Türkiye'ye yatırım yapamayan büyük fonların Türkiye'ye yatırım yapmasının önünün açılacak olması içeri fon akışını hızlandırıyor. Bu beklentilere bağlı olarak fon girişinin sağlandığı İMKB'de hızlı bir yukarı trend izlendiğini, üst üste rekorlar kırıldı-



Klima Kontrol ve Bina Otomasyon Sistemleri

Profesyonel Çözüm Ortağınız

Fan coil kontrolörleri, Fan coil ve Zon Kontrol vanaları, Balans Vanaları, Radyatör Vanaları, Klima-Rooftop-Isı Pompası Kontrolörleri, Entegre Bina Otomasyon Sistemleri, Bina Otomasyon Sistemi Uyumlu Kontrolörler (FCU, VAV, WSHP), DDC Kontrol Panelleri (Lonworks, BACnet, Modbus), Duyar Elemanlar (Sıcaklık, Nem, Basınç, Gaz, v.s), Kontrol Vanaları ve Servomotorlar, Damper Servomotorları, Frekans İnvörtörleri, Elektrikli Isıtıcı Oransal Kontrol Cihazları, Sıcak Su Hazırlama ve Pay Ölçer Sistemler

ABB

CAREL

**DISTECH
CONTROLS**

GRUNER

**HaiLin
Controls**

meitav-tec

MMA

smallart

thermokon
Sensortechnik GmbH

VECTOR

**WATTS
INDUSTRIES**

sektör gündemi

ÖZET VERİLER			
RAKAMLARLA TÜRKİYE EKONOMİSİ			
		Dönem	Değişim
Büyüme	ÖD	2010 2.Çeyrek	%10,30
Sanayi Üretimi	ÖD	Ağustos	%10,98
Kapasite Kullanım Oranı	-	Eylül	%73,50
İhracat	ÖA	Ağustos	-%10,84
TÜFE	ÖA	Eylül	%1,23
ÜFE	ÖA	Eylül	%0,51
İşsizlik Oranı	-	Temmuz	%10,50
RAKAMLARLA İNŞAAT SEKTÖRÜ			
		Dönem	Değişim
Gelişim Hızı	ÖD	2010 2.Çeyrek	%21,90
İnşaat Malzemeleri Fiyatları - TÜİK	ÖA	2010 2.Çeyrek	-%0,50
İnşaat Malzemeleri Fiyatları - İTO	ÖA	Eylül	%0,84
İnşaat Sektöründe Üretim	ÖD	2010 2.Çeyrek	%19,85
İnşaat Sektöründe Ciro	ÖD	2010 2.Çeyrek	-%9,43
İnşaat Sektöründe İstihdam	ÖD	2010 2.Çeyrek	%3,05
İnşaat Sektöründe Çalışılan Saat	ÖD	2010 2.Çeyrek	%2,28
İnşaat Sektöründe Brüt Ücret - Maaş	ÖD	2010 2.Çeyrek	%13,38
Konut Satışları	ÖA	2010 2.Çeyrek	%5,14
Tüke ticinin İnşaa Ettirme/Alma İhtimali	ÖA	Ağustos	%3,05
İstihdam Değişimi	ÖA	Temmuz	%3,29
Konut Kredileri	ÖA	Eylül	%1,23
Yapı Ruhsatları - Bina Sayısı	ÖD	Haziran	%33,94
Yapı Ruhsatları - Yüzölçüm	ÖD	Haziran	%71,79
Yapı Ruhsatları - Değer	ÖD	Haziran	%81,63
Yapı Ruhsatları - Daire Sayısı	ÖD	Haziran	%74,57
Yapı Kullanım İzin Belgesi - Bina Sayısı	ÖD	Haziran	-%42,84
Yapı Kullanım İzin Belgesi - Yüzölçüm	ÖD	Haziran	-%39,61
Yapı Kullanım İzin Belgesi - Değer	ÖD	Haziran	-%35,98
Yapı Kullanım İzin Belgesi - Daire Sayısı	ÖD	Haziran	-%40,94
ÖA= Bir önceki döneme göre, ÖD= Bir önceki yılın aynı dönemine göre			

gını gözlemliyoruz. Yine yabancı yatırımcı girişinin artmasına bağlı olarak dolar kurunda hızlı bir düşüş yaşanıyor.

TÜRKİYE EKONOMİSİ

Ekonomide asıl ivme, özel sektör yatırımları ile yaşanmaktadır. Özel sektör yatırımları bu yılın 2. çeyreğinde %32,1'lik artış göstermiştir. Özel sektörün yatırım dağılımı incelendiğinde ise makine-teçhizat yatırımları %36,8, inşaat yatırımları %22,9 düzeyinde gerçekleşmiştir. Özel sektörün yatırım hızının korunması, büyümenin istikrarlı bir yapıda seyretmesi açısından kritik bir önem taşımaktadır.

SANAYİ VERİLERİNDE YENİDEN ARTIŞ TRENDİNE GİRİLDİ

Diğer yandan sanayi verilerinde yeniden artış trendine girildiği görülmektedir. Nitekim, 2009'un Şubat ayında -%23,48 ile dip yaptıktan sonra yukarı trend izleyen sanayi sektörü Ekim ayında 15 aylık negatif rakamları geride bırakmış ve ilk kez pozitif bir büyüme ortaya koyarak %6,41

düzeyinde artış göstermiştir. Sanayicinin global krizden çıkışa temkinli bakması nedeniyle sanayi üretiminde Kasım ayında %2,25'lik gerileme yaşanmıştır. 2009'un Aralık ayında %24,95'lik artış görülmüş, Ocak ayında %12,08'lik yükseliş kaydedilmiştir. Şubat ayında %17,81'lik artışın görüldüğü sanayi üretiminde Mart ayında yükseliş %21,6, Nisan ayındaki ivmelenme %16,63, Mayıs ayındaki artış %15,35'e işaret etmektedir. Haziran ve Temmuz ayı rakamlarındaki yükseliş %9,74 ve %8,8'de kalırken, Ağustos'ta bu veri yeniden artış kaydetmiş, %10,98 olarak gerçekleşmiştir.

KAPASİTE KULLANIMI

Sanayinin öncü göstergelerinden kapasite kullanım oranı rakamlarında da sınırlı bir artış kaydedildiği görülmektedir. Nitekim Ağustos ayında %73 düzeyine gerileyen kapasite kullanım oranı Eylül ayı itibarıyla %73,5 düzeyine yükselmiştir. Daha önceden de ortaya koyduğumuz üzere kapasite kullanımı inşaat sektörü için iki

açıdan değerlendirilmelidir. İlk olarak kapasite kullanımındaki artış, sanayi üretiminde artışa işaret etmektedir. İnşaat malzemesi sanayisinin üretim düzeyi de bu rakamın içindedir. İkinci olarak ise kapasite kullanımının yüksek seviyelere ulaşması, yeni yatırımların dolayısıyla inşaat sektörünün hareketlenmesine neden olabilecek bir unsurdur. Dolayısıyla bu oradaki artış sektörde hareketlilik sinyali olarak görülmelidir.

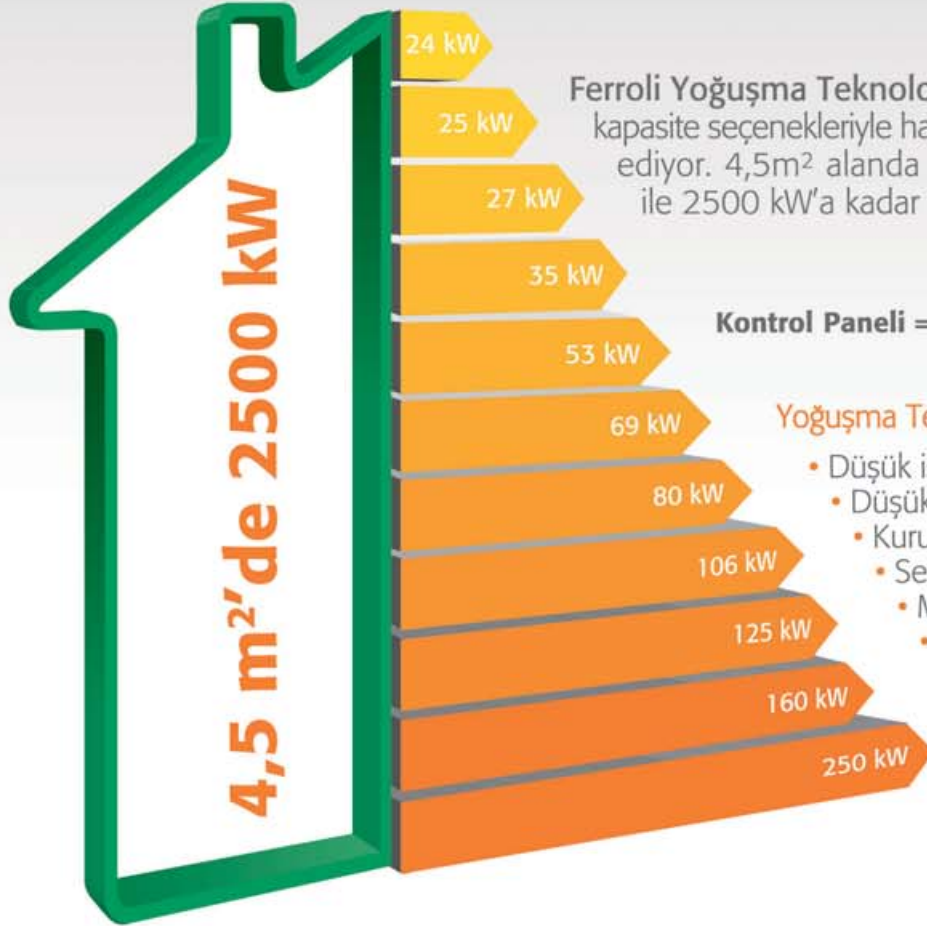
İHRACAT RAKAMLARI

İhracat verilerinde ise aylık bazdaki rakamda son 12 aylık ortalama 9 milyar dolar düzeyinde oluşmaktadır. Ağustos ayındaki 8,56 milyar dolarlık veri, bu düzeyin altında oluşmuştur. Daha öncede risk unsuru olarak dikkat çektiğiniz AB ülkeleri ile ticaretin hız kesmesi bunda etkili olmuştur. Nitekim, Türkiye'nin ihracatında önemli pay sahibi olan Avrupa ekonomileri krizin yarattığı bütçe açığı sorunu nedeniyle daha temkinli hareket etme eğilimine girmiştir. Bundan doğal olarak ihracatımız olumsuz etkilenmiştir. Ülke bazında ihracat tablosunda Avrupa ülkeleri ile yapılan ihracat düzeyi de bu durumu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte yaz aylarında ticaretin hız kesmesinin de bu gelişmede etkili olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

İŞSİZLİK RAKAMLARI UMUT VERİCİ

Diğer yandan işsizlik oranında açıklanan rakamlar umut vericidir. Temmuz ayına ilişkin rakamlar işsizlik oranlarında ciddi ve hızlı bir toparlanmanın sürdüğünü göstermektedir. Özellikle 2009 yılının Nisan ayından bu yana işsizlik oranında yaşanan seyir incelendiğinde rakamın önemi daha net anlaşılmaktadır. Nitekim, Nisan ayı işsizlik oranının %14,9 düzeyinde oluşmasının ardından bu rakam Mayıs ayında %13,6 düzeyine, Haziran'da ise %13 seviyesine gerilemiştir. Temmuz ayında oran %12,8'lere kadar düşmüştür. Ancak Ağustos ayında yaz etkisiyle de %13,4 düzeyine çıkmıştır. Eylül ayında yine %13,4 düzeyinde oluşan işsizlik oranı Ekim ayında ancak %13 seviyesine gerileyebilmiştir. Kasım ayında ise işsizlik oranı yeniden %13,1 düzeyine çıkmıştır. Aralık ayında işsizlik oranı %13,5 oranına gerilemiş gibi görünse de Ocak ayında bu oran 1 puanlık artışla %14,5 düzeyine çıkmıştır. Bu yıla %14,5 ile giren işsizlik oranları Temmuz'a kadar 7 ayda 4 puanlık düşüş kaydetmiştir.

DAR ALANDA, YÜKSEK KAPASİTEDE YOĞUŞMALI ÇÖZÜMLER FERROLI'DE!



Ferrolı Yoğuşma Teknolojisi, her türlü alana uygun kapasite seçenekleriyle hayatınızı kolaylaştırmaya devam ediyor. 4,5m² alanda yapacağınız kaskad bağlantı ile 2500 kW'a kadar kapasite seçeneği Ferrolı'de!

Kontrol Paneli = Kaskad + Zon Kontrol Paneli

Yoğuşma Teknolojisi

- Düşük işletme maliyeti
- Düşük yakıt tüketimi
- Kurulum yerinden tasarruf
- Sessiz çalışma
- Modern tasarım
- Uzun ömür
- Çevreyle dost



ECONCEPT 51A

ENERGY TOP W 80

ECONCEPT 51/101

ENERGY TOP B 80

(Duvar Tipi)

(Yer Tipi)



ferrolı
ısıtma ve soğutma çözümleri

www.ferrolı.com.tr



sektör gündemi

TÜRKİYE İNŞAAT SEKTÖRÜ

İnşaat sektörünün üretimindeki toparlanma ciroya yansımamaktadır. Buna göre inşaat sektörünün cirosunda meydana gelen azalma 2009 yılının başından beri devam etmektedir. 2009 yılının 1. çeyre-

olarak gerçekleşmiştir. İstihdam ayağında ise toparlanma sinyali belirginleşmiştir. 2007 yılının ilk çeyreğinden beri ilk kez artıya geçen istihdam verisi inşaat sektöründeki toparlanmanın tabana yayılmaya başladığını göstermektedir.

ruhsatlarında oransal bazda düşüş eğiliminde olan konut, Haziran ayı itibarıyla yeniden yükselişe geçmiştir. Buna göre yapı ruhsatlarının oransal dağılımında yeniden %70'li seviyelere yükselen konut %76'lık paya ulaşmıştır. Konutu %5,2'lik pay ile perakende ticaret, %4,88 ile hastane/bakım ve %3,77 ile ofis binaları izlemiştir. Tablodan görüleceği üzere son dönemde reklamlarda da dikkat çeken konut projeleri inşaat sektörünü yukarı taşımıştır.

Yapı kullanım izinlerinde de konut sektörünün payının yükseldiği görülmektedir. Buna göre konut sektörünün toplamdaki payı %75,3'e yükselmiştir.

Alt başlıkları incelediğimizde konutta kullanım izinleri ile ruhsat alımları arasında ciddi bir ayrışma bulunmaktadır. %73'leri bulan bir artış yaşayan konuta ilişkin ruhsat alımlarına karşın, kullanım izinlerindeki düşüş oranının %42'leri bulduğu görülmektedir. Rakamlar yatırımcıların konut sektörüne uzun vadeli baktığını göstermektedir.

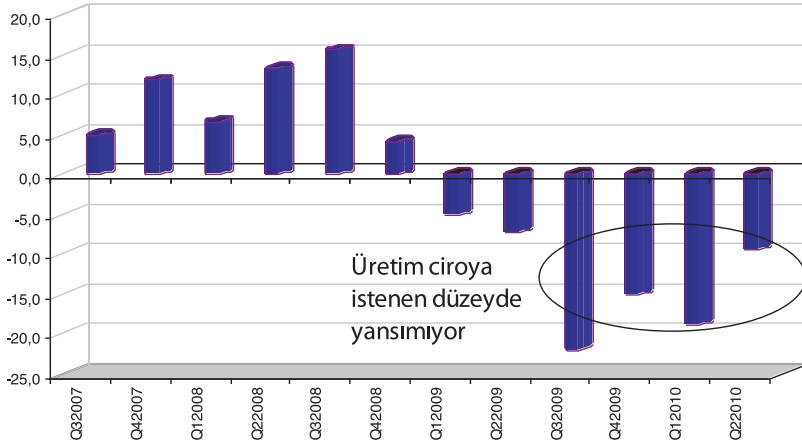
Hastane yatırımları ise yapı ruhsatlarına göre Haziran ayında %104,94'lük artış yaşamıştır. Buradan sağlık projelerinin yeniden ivmelendiğini görmek mümkündür.

Aynı görünüm ofis-ışyeri için de söz konusudur. Buna göre bu bina türünde Haziran'da yapı ruhsatı alımı %94 artmıştır.

Sanayi binalarında da yapı ruhsatı alma eğilimi ivme kazanmıştır. Nisan ayından beri %78,7, %123,6 ve %73,2'lik gerilemelerin kaydedildiği görülmektedir.

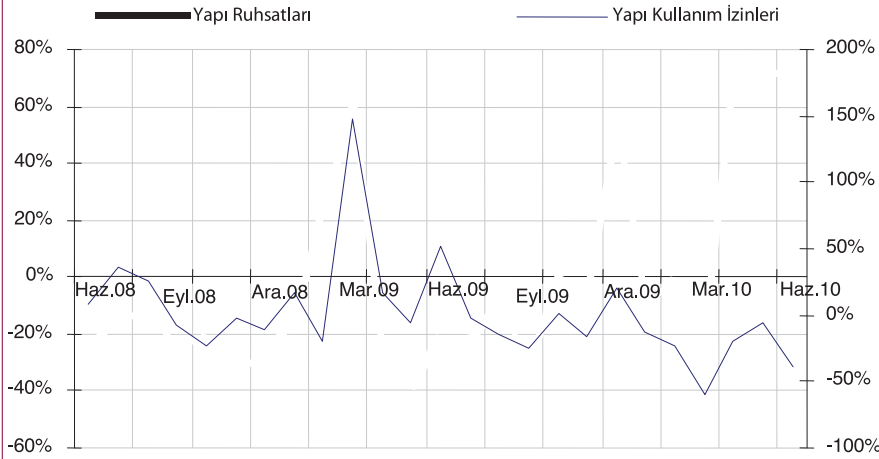
Ticari binalarda ise artış hız kesmiştir. Genel olarak yapı verileri ele alındığında kriz öncesi döneme geri dönüldüğü hissedilmektedir. Yatırımcıların uzun vadeli pozisyon aldıkları dikkat çekmektedir.

İNŞAAT SEKTÖRÜ CİRO ENDEKSİ DEĞİŞİM ORANLARI



Kaynak: TÜİK

TÜM BİNALAR

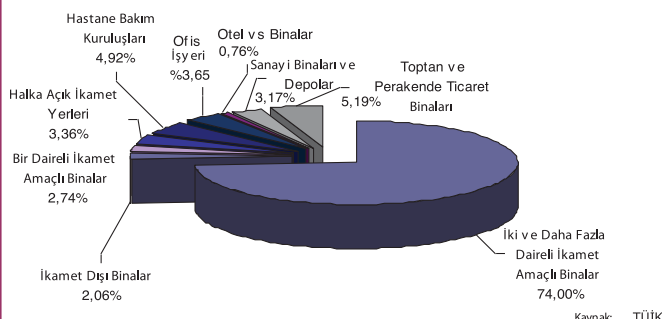


Kaynak: TCMB&TÜİK

ğinden beri inşaat sektörü cirosunda meydana gelen daralma sırasıyla %5,2, %7,3, %21,9, %15,2, %18,9 ve %9,4

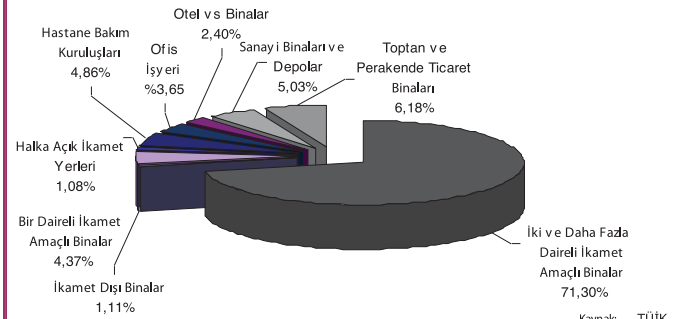
Yapı ruhsatlarının dağılımında bu artışın konut projelerinden kaynaklandığı görülmektedir. Nitekim, geçtiğimiz aylarda yapı

YAPI RUHSATLARININ YAPI ÇEŞİTLERİNE GÖRE DAĞILIMI



Kaynak: TÜİK

YAPI KULLANIM İZİNLERİNİN YAPI ÇEŞİTLERİNE GÖRE DAĞILIMI



Kaynak: TÜİK

Merkezi ısıtmada çözüm:

İleri Alman teknolojisi ve güvencesiyle,
Bosch yoğuşmalı kazanlar.



Kaskad Sistem'in Avantajları

- Yüksek Verim (% 110)
- Uzun Kullanım Ömrü
- Kolay ve Hızlı Montaj
- Kullanım Güvenliği
- Gelişmiş Otomasyon
- Yerden Tasarruf
- Sessiz Çalışma
- Çevre Dostu Teknoloji



BOSCH

Yaşam için teknoloji

Yüksek Verim

Magnezyum + Alüminyum + Silisyum alaşımından imal edilen özel tasarımı ısı bloğuna sahip Bosch duvar tipi yoğuşmalı cihazlar, yoğuşma teknolojisi sayesinde %110'a varan verimle çalışarak yakıt tasarrufu sağlar. Bu nedenle, klasik sistemlere göre çok daha verimlidir.

Gelişmiş Otomasyon

Kaskad sistemlerde, hem dış hem de iç hava sıcaklığını dikkate alarak, sistemi en uygun kapasiteyle çalıştıran Bosch FW 200 akıllı kumanda ünitesi mevcuttur.

Uzun Kullanım Ömrü

Bosch yoğuşmalı cihazlar, yüksek kaliteye sahip yedek parçaları ve korozyona dayanıklı Magnezyum + Alüminyum + Silisyum alaşımından imal edilen ısı bloğu sayesinde uzun ömürlüdür.

Yerden Tasarruf

Kaskad sistem duvara monte edilebildiği için az yer kaplar. 392 kW, 1 m²'den daha az alana sığabilir. Kazan dairesinde yer tasarrufu, estetik ve kompakt görünüm, temiz işletim, montaj ve bakım kolaylığı sağlar.

Kullanım Güvenliği

Kaskad sistemlerde, cihazın bir tanesine bakım yapılırken, ısıtma ve sıcak kullanım suyu ihtiyaçları diğer cihazlar tarafından karşılanmaya devam eder.



Tüketici İletişim Hattı: (0216) 544 11 44



RENEX ECO gün sayıyor

RENEX ECO 2010 Yenilenebilir Enerji ve Yalıtım Fuarı 9-12 Aralık tarihleri arasında ikinci kez yenilenebilir enerji sektörünü buluşturuyor. Bu yıl fuara, Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

Hannover Messe Sodeks Fuarcılık tarafından geçtiğimiz yıl ilki düzenlenen RENEX Fuarı bu yıl RENEX ECO 2010 Yenilenebilir Enerji ve Yalıtım Fuarı olarak 9-12 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi CNR Expo'da gerçekleştirilecek. RENEX ECO 2010'un

ana temalarını yenilenebilir enerji kaynakları olan rüzgâr, güneş, jeotermal teknolojileri ve yalıtım oluşturuyor. Geçen yıldan farklı olarak fuarın temalarına Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

RENEX 2009'U 17.258 KİŞİ ZİYARET ETTİ

Geçtiğimiz yıl düzenlenen fuarı Türkiye ve İsviçre Enerji Bakanları açmış, fuar kapsamında Türk-Alman Enerji Sempozyumu ve İşbirliği Görüşmeleri, İsviçre - Türkiye Ekonomi Forumu gerçekleştiril-



mişti. 12 bin metrekare alana kurulu 130 standda 300'e yakın firmanın ürünlerini sergilediği fuar kapsamında Hindistan Mikro, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Bakanlığı Destekli Hindistan Ticaret Delegasyonu fuarı ziyaret ederek katılımcı firmalar ve sektör temsilcileri ile ticari görüşmeler gerçekleştirmiş, İsviçre ve Almanya devletlerinin büyük destek verdiği fuarı 17.258 kişi ziyaret etmişti.

RENEX ECO FUARI'NDA SERGİLENECEK ÜRÜN GRUPLARI

Güneş enerjisi sistemleri, rüzgâr enerjisi sistemleri, jeotermal sistemler, ısı pompaları, bio-yakıt, arıtma sistemleri, su ve akışkan kontrolü teknolojileri, enerjiyi verimli kullanan sistemler, kojenerasyon sistemleri, atık su arıtma, geri kazanım ve çevre teknolojileri, test ve kontrol cihazları. Fuarın temasına eklenen yalıtım konusu ile birlikte fuara yalıtım için ayrı bir salon ayrıldı.



RENEX ECO 2010 FUARI ÇERÇEVESİNDE 9 – 12 ARALIK 2010 TARİHLERİNDE DÜZENLENECEK OLAN "5. ALMAN-TÜRK ENERJİ SEMPOZYUMU VE İKİLİ İŞBİRLİĞİ GÖRÜŞMELERİ"

5. Alman-Türk Enerji Sempozyumu ile "Yenilenebilir Enerji Kaynakları ve Enerji Verimliliği" konulu İkili İşbirliği Görüşmeleri RENEX ECO 2010 Fuarı çerçevesinde 9 – 12 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşecektir. NRW International'ın projesi olan sektörel etkinlik NRW-EnergieAgentur ve Köln Sanayi ve Ticaret Odası tarafından İstanbul Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğiyle düzenlenecektir. İlk kez 2009 yılında gerçekleşen RENEX Fuarı 300'ü aşkın uluslararası katılımcı firma ve 17.000'i aşkın ihtisas ziyaretçisiyle büyük başarı elde etmiştir. Fuar bu yıl da Türkiye'nin çevre, enerji ve enerji verimliliği alanlarında ne denli büyük bir potansiyele sahip olduğunu bir kez daha ortaya koyacak. İş heyetinden oluşan delegasyonla birlikte Kuzey Ren Vestfalya firmaları düzenlenecek iş gezisi sayesinde RENEX Fuarı'nda Türkiye'deki enerji ve çevre teknolojileri pazarı hakkında güncel bilgi edinecek, Kuzey Ren Vestfalya Enerji Sempozyumu kapsamında gerçekleştirecekleri sunumlarla firmalarının faaliyetlerini tanıttacak ve ertesi gün düzenlenecek İkili İşbirliği Görüşmeleri çerçevesinde yeni temaslar kurma, mevcut ilişkilerini geliştirme ve somut enerji projeleri başlatma fırsatı bulacaklar. Bu yılki sempozyumun ağırlıklı konularını jeotermal enerji, güneş ve rüzgâr enerjisi oluşturmaktadır. Bunların yanı sıra Kuzey Ren Vestfalya firmaları E-Mobility alanındaki know-how'larını sunacaklardır.

Sempozyum programı ve Alman firma profilleri yakında websitesinde sergilenecek.

Sempozyum ile ilgili daha ayrıntılı bilgi için:
Orkan Hatipoğlu, Tel. 0212 363 05 00
Email: orkan.hatipoglu@ihk-dtr.de



İZODER, üyelerine Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği'ni anlattı

İZODER, 7 Ekim 2010 tarihinde Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği (BEP) ve Enerji Kimlik Belgesi uygulamasının sektöre getireceği yenilik ve katkıları anlatmak amacıyla Green Park Otel'de bir toplantı düzenledi.

Açılış konuşmasını yapan İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Arıman, Enerji Kimlik Belgesi uygulamasının yalıtım sektörü için bir "milat" olarak kabul edileceğinin altını çizerek Enerji Kimlik Belgesi için gerekli olan yazılımın, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'nın İZODER'e verdiği görevle İZODER koordinasyonunda hazırlandığını söyledi. Bugün İZODER'in sadece bir sektör kuruluşu değil, Bayındırlık Bakanlığı'nın stratejik ortağı olduğunu belirten Arıman şunları söyledi: "Stratejik ortak olarak girdiğimiz bu kapıdan sektörümüzün dilek ve beklentilerini ilgili kişi ve kurumlara layıkıyla anlatarak çıkacağımıza inanıyoruz. Daha önce aralayamadığımız kapıların bugün ardına kadar açıldığını görüyoruz. Ülkemiz için hayati önem arz eden enerji verimliliği konusunda yalıtım sektörü olarak üzerimize düşeni karşılıksız yapabilmenin haklı gururunu taşıyoruz. İZODER ile Bayındırlık Bakanlığı, kamu-özel sektör iş

birliğinde bir ilki, yenilerine güzel bir örnek teşkil edecek şekilde başlatmışlar ve çalışmalarını yakın iş birliği içerisinde sürdürmektedirler. Yazılımın ilk tanıtımını RENEX-ECO Fuarı'nda üst düzey katılım ile gerçekleştireceğiz."

Enerji Kimlik Belgesi için ilgili yazılımın İZODER koordinasyonunda yapılmasının İZODER'e önemli bir yol kat ettireceğine dikkat çeken İZODER Genel Koordinatörü Ertuğrul Şen, BEP Yönetmeliği ve Enerji Kimlik Belgesi ile birlikte sektörün 2023 yılında en az dört kat, olmak üzere on kata kadar büyüebileceğini tahmin ettiklerini söyledi. Bu önemli çalışma için gerekli tüm altyapının İZODER bünyesinde oluşturulduğunu, teknik ve bilimsel çalışmalarının yürütülmesi için ücretli ve gönüllü çalışanlardan oluşan 25 kişilik bir ekip kurulduğunu belirterek projenin İZODER'e katkılarını şöyle sıraladı: "En başta Bakanlık ile ilişkilerimiz güçlenecek, İZODER'in tanınırlığı ve güvenilirliği arta-

cak. Sektör olarak görüş ve taleplerimizi daha etkin dile getirebileceğiz. Mevzuat çalışmaları (Su Yalıtım Yönetmeliği vb.), enerji limitlerinin iyileştirilmesi (yalıtım kalınlığının artırılması), TEBAR vasıtasıyla PGD çalışmalarının etkinliğinin artırılması, (Haksız rekabet ile mücadelede devlet desteği), Bakanlık yetkililerine erişimin kolaylaşması, Akademik çevreler ile ilişkilerin güçlenmesi, enerji verimliliği ile ilgili en büyük yasal düzenlemesinde bilgi kaynağı olunması, enerji verimliliği konsepti içerisinde ısı yalıtımının yerinin sağlanacaktır."

BEP-TR hakkında teknik bilgiler veren Teknik İşler ve Eğitim Koordinatörü Timur Diz, BEP yönetmeliği ile sıcak iklim bölgelerinde de yalıtımın öneminin artacağını söyledi. Diz, mevcut binalarda ve mekanik tesisatlarda da ısı yalıtımı uygulamalarının artacağını sözlerine ekledi.

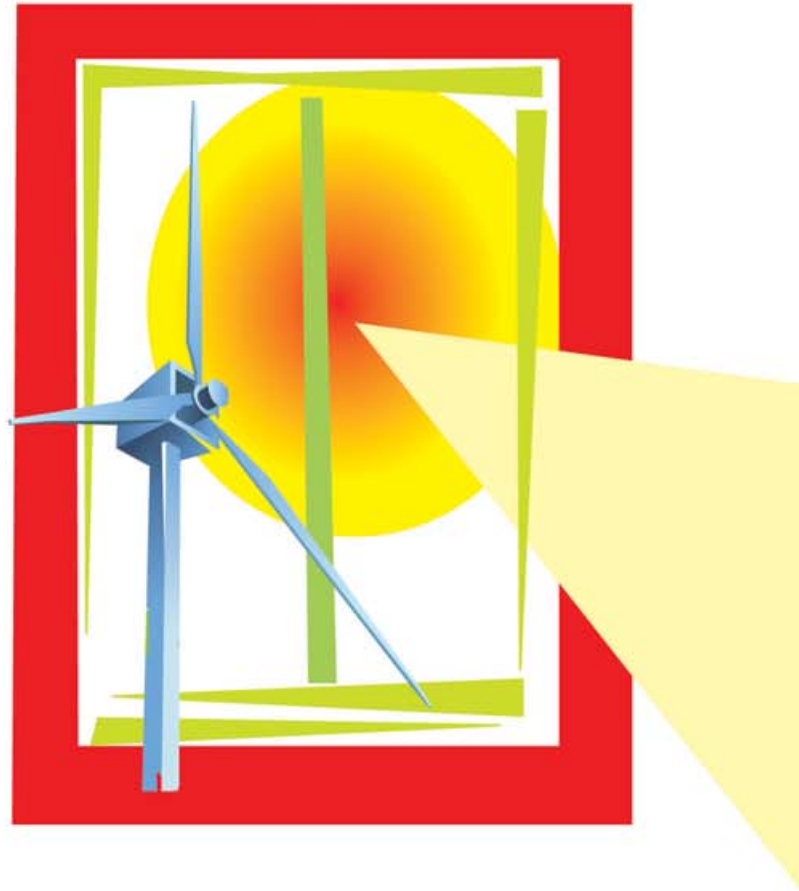
www.renex-expo.com

09 - 12 ARALIK 2010

İSTANBUL FUAR MERKEZİ / CNR EXPO / 1-3. Salon

RENEX ECO

Yenilenebilir Enerji Teknolojileri, Enerji Verimliliği ve Yalıtım Fuarı



Düzenleyen



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.

Beybi Giz Plaza No.: 28 Kat: 2
Daire : 3-4 Maslak / İstanbul
Tel : 0.212.2903333
Fax : 0.212.2903332
e-mail : info@sodex.com.tr
www.sodex.com.tr

Destekleyen



İZODER
İSİ SU MES ve YANGIN YALITIMCILARI DERNEĞİ



BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

ISKAV Sektör İş Etik İlkelerini Uygulamaya davet ediyor

DOSİDER, ESSİAD, İSKİD, İZODER, MTMD, TTMD ve ISKAV tarafından kabul edilen İklimlendirme ve Soğutma (HVAC&R) Sektörünün Etik İlkeleri sektörde faaliyet gösteren birçok firma tarafından gönüllü olarak kabul edilerek uygulanıyor. Sektör İş Etik İlkelerine uymayı taahhüt eden firmalar güvenilirliklerini "Sektör İş Etik İlkeleri Sertifikası" nı imzalayarak gösterdiler. Sertifika ve Etik İlkeler Logosu kullanarak yurtiçindeki ve yurtdışındaki müşteri ve ortaklarına sektör iş etiği ilkelerini uyguladıklarını beyan ediyorlar. Sektör İş Etik İlkelerini gönüllü olarak uygulamayı kabul eden firmalar arasına yeni katılacak firmaların imza töreni, 29 Kasım 2010 Pazartesi günü saat 16.00 'da İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Fakültesi Dekanlık Toplantı Salonu Gümüşsuyu adresinde yapılacaktır. ISKAV, İklimlendirme-Tesisat sektöründe faaliyet gösteren ve henüz Sektör İş Etik İlkeleri'ni imzalamamış firmalara çağrıda bulundu. Sektör İş Etik İlkelerine uymayı taahhüt edecek olan firmaların Sektör İş Etik İlkeleri Sertifikası almak için Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı 'na (ISKAV) müracaat etmeleri gerekiyor.



İKLİMLENDİRME VE SOĞUTMA SEKTÖRÜ İŞ ETİK İLKELERİ

1- DÜRÜSTLÜK: Onurlu, dürüst ve yüksek ahlak kurallarına bağlı kalır. Hiçbir yolsuzluğa katılmaz, yolsuzluğu desteklemez ve göz yummaz. Kar etmek ve çıkar sağlamak için rüşvet ilişkisine girmezler. Haksız rekabeti kabul etmezler.

2- GÜVENİRLİK: Kendisine ve firmalarına karşı duyulan güveni sarsıcı ve saygınlığa zarar verecek tutum ve davranışlarda bulunmazlar. Ürün, hizmetlerinin sorumluluklarını taşırlar, gereğini yerine getirmekten kaçınmazlar. Çalışanlarıyla ilgili kişisel bilgilerin güvenlik içinde korunmasını ve gizli kalmasını sağlarlar.

3- SÖZÜNÜ TUTMAK: Verdiği sözleri yerine getirmede özen gösterirler. Üstlenmediği borçlarını zamanında ve eksiksiz yerine getirirler.

4- SADAKAT: Saklı tutulması gereken hiçbir bilgiyi elde etmeye çalışmazlar ve çıkarları için kullanmazlar. Firma gizliliğine dikkat eder, şirketten ayrılmış bile olsa eski firmasının özel bilgilerini çıkarı için kullanamazlar.

5- ADİL OLMAK: Kendisine haksız rant talep edilmesini kabul etmez, aracılık yapmaz, aracılık yapmalarını istemez, kendisine yapılacak bu yöndeki teklifleri reddeder. Yüksek ahlaka uygun tutum ve davranış içinde olurlar.

6- BAŞKALARININ HAKKINI KORUMAK: Çalışanları ile olan ilişkilerinde; dürüstlük, adil yönetim, eşitlik, kişiliklerine saygı ve güvenli çalışma ortamı sağlar, kişileri yasalara aykırı işlemler yapmaya zorlamazlar. Çalışanların hakları ile ilgili ırk, renk, cinsiyet, din, siyasi düşünce, felsefi inanç, mezhep ayrıcalığı yapmazlar.

7- YASALARA KARŞI SAYGILI OLMAK: Üyeler tüm faaliyetlerinde ülkemizin ve iş yaptığı ülkelerin hukuk düzenine saygı gösterir ve yasalara uyar. Yasadışı ya da suç olacak faaliyetlere girmezler. İş ve toplum ahlakının onaylamayacağı yol ve yöntemlere başvurmazlar.

8- VATANDAŞLIK SORUMLULUĞU: Vergilerini zamanında öderler. Toplumsal sorumluluğun gereklerini yerine getirirler.

9- EN İYİNİN PEŞİNDE OLMAK: Verilen kararlar ile yerel ekonomilerin olumlu etkilenmesini sağlar. Ülke kaynaklarının israfı ve toplumun yoksullaşmasının önlenmesini sağlar. Sosyal hizmetlere ve alt yapıya kaynak imkanlarını sağlar.

10- YAPTIKLARININ HESABINI VEREBİLMEK: Tekliflerinde ve mukavele görüşmelerinde açıklık temel ilkesinden ayrılmazlar. Kamu ve özel teşebbüs ile yapılan anlaşmalarda şeffaflık prensiplerini ön plana alır ve her türlü faaliyetin hesabını verirler.

11- ÇEVRE BİLİNCİ: Çevrenin korunması için her türlü özveriye sağlar. Çevre bilincinin yayılması için çalışmalar yapar.

12- ÜYE SORUMLULUĞU: Dernek hakkında kamuoyunda haksız tutum ve davranış içine girmez. Dernek tüzüğüne aykırı ve derneği lekeleyen eylem, işlem yapamaz.



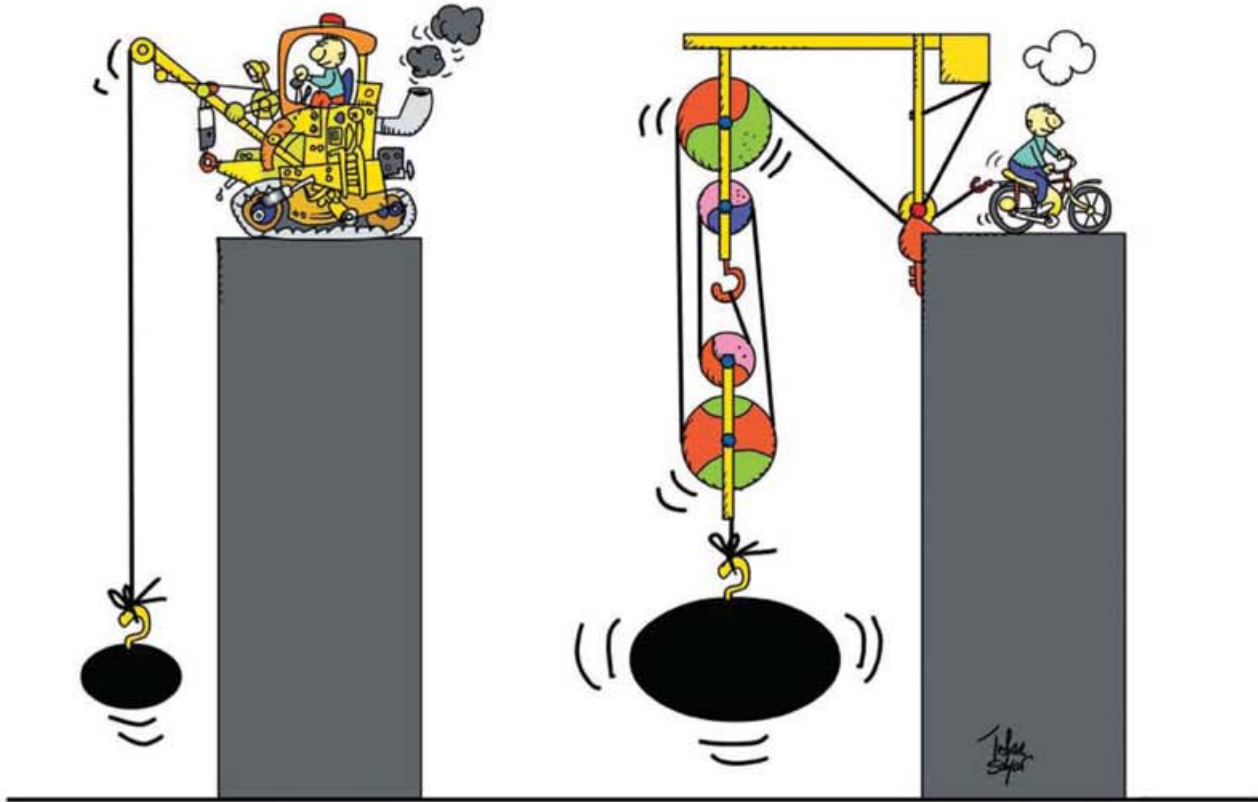
tmmob
makina mühendisleri odası



X. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi ve **teskon** 2011 **SODEX** Fuarı

13 - 16 Nisan 2011

Enerji = Dünden daha az.



MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi

Anadolu Cad. No: 40 K: M2 35010 Bayraklı - İZMİR

Tel: (0232) 444 8 666 / 152 - 121 Faks: (0232) 462 43 77 - 486 20 60

<http://teskon.mmo.org.tr> • e-posta: teskon@mmo.org.tr

Teskon 2011 programı zengin bir içerikle hazırlanıyor

Teskon 2011 Kongre Yürütme Kurulu Başkanı Prof.Dr. Ahmet Arısoy:

"Teskon 2011 kapsamında düzenlenecek olan sempozyum, seminer, kurs, atölye çalışmalarının konularının belirlendi. Onuncu Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi'nin içeriği bu yıl yoğunluğuyla dikkat çekiyor."



Makina Mühendisleri Odası tarafından İzmir Şubesi yürütücülüğünde düzenlenen 10. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi - Teskon 2011, 13-16 Nisan 2011 tarihleri arasında, İzmir'de MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Hazırlığına iki yıl önce başlanan kongrenin içeriğine ilişkin çalışmalara devam ediliyor.

10. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi

Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Arısoy kongre hazırlık çalışmaları hakkında şunları söyledi; "Kongrede ana tema olarak **ENERJİ: DÜNDEN DAHA AZ** sloganı seçildi. Dolayısıyla özellikle fosil yakıtlara dayalı enerjinin daha az kullanımını mümkün kılan sistemler, yöntemler ve uygulamalar kongrede yoğun olarak tartışılacak. Kongre, tesisat mühendisliği alanındaki bilimsel ve teknolojik gelişme-

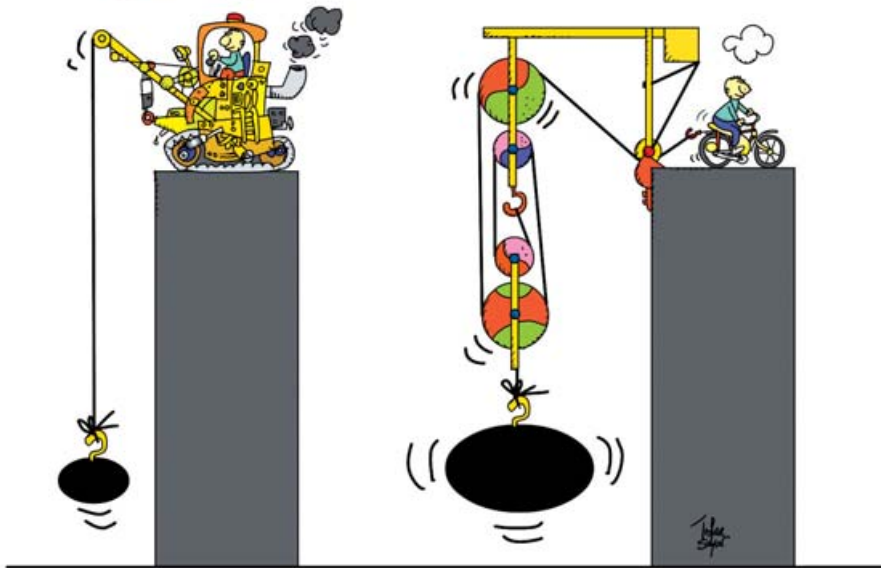
leri kapsayan bildirilerin yanında, tesisat mühendisliği ile ilgili olmak üzere temel bilim dallarında yapılmış teorik ve deneysel bildirilerin sunumuna da imkân verecek. Hakemler ve Kongre Bilim Kurulu değerlendirmelerinden sonra sunum için kabul edilen bildirilerden seçilenler ayrıca MMO Tesisat Mühendisliği Dergisi'nde yayımlanacak. 10. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi'ne her zaman olduğu gibi yurtiçinden geniş bir ilgi olduğunu gözlemliyoruz. Kongre platformlarından seminer ve sempozyum çalışmaları, yöneticileri vasıtasıyla çok yoğun bir şekilde devam etmekte."

Bu yıl kongreye yurt dışından değerli bilim adamları da davet edildi. Davetimizi kabul eden Prof. Dr. Jan Hansen bina enerji simülasyon programları konusunda dünyadaki en önemli isimlerden biri olarak anılmakta. Prof. Dr. Jan Hansen Türkiye açısından da çok önemli olan ve bugünlerde en çok tartışılan Bina Enerji Performansı konusunda kongrede bir sunum gerçekleştirecek.

SOĞUTMA SEMPOZYUMU DA TESKON İÇİNDE

Teskon'un klasikleşen seminerlerinden Jeotermal semineri otuza yaklaşan bildirileriyle yine çok parlak bir toplantıya aday görünmekte olduğu bilgisini veren

Enerji = Dünden daha az.





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

sektör gündemi

Ağırsoy, daha önceki yıllarda TESKON'dan ayrı bir etkinlik olarak gerçekleştirilen Soğutma Sempozyumu'nun bu yıl Teskon içerisinde düzenleneceğini, ESSİAD desteğindeki bu sempozyuma 40 bildiri özeti geldiğini belirtti.

Teskon'un bir önceki kongresinde başlayan ve başarıyla tamamlanan Bina Fiziki Sempozyumu'na bu kez de özellikle mimarlardan geniş bir katılım sağlandığını söyleyen Ahmet Ağırsoy, mimarların büyük ilgi gösterdiği bir diğer sempozyumun ise Binalarda Enerji Performansı Sempozyumu olduğunu ve ayrıca konunun güncel önemi dolayısıyla bu sempozyumun yazarların çok ilgi gösterdiği bir etkinlik olduğunu söyledi.

KONGRENİN İLK AKADEMİK SEMPOZYUMU "TERMODİNAMİK VE TESİSAT"

Bu kongre de ilk defa akademik/teorik bir konuda sempozyum düzenleniyor. Termodinamik ve Tesisat Sempozyumu için bütün Makina Fakültelerine, ilgili birimlere çağrı yapıldı. Ayrıca hazırlık çalışmaları devam eden İç Hava Kalitesi Sempozyumu ile 10. Teskon'da toplam 5 sempozyum gerçekleştirilmesi planlanıyor.

SEMİNERLERE BİLDİRİ ÖZETLERİYLE KATILIM YOĞUN OLDU

Teskon 2011'de seminerler, yöneticilerinin çalışmaları doğrultusunda hazırlıklar devam ediyor. Jeotermal Enerji, Doğal Gaz, Konfor ve Ekonomi, Söndürme Sistemlerinde Yeni Gelişmeler, Bacalar, Yenilenebilir Enerji Destekli Sistemler, Isı Pompaları, Vaka Analizi, Sözlü İletişim-Di-

yalog Yönetimi ve Tesisatlarda Sismik Korumaya konularındaki toplam 10 seminerin yoğun bildiri başvurusu nedeniyle zengin bir içerikle kongre de önemli yer tutacak.

ATÖLYE ÇALIŞMALARI PLATFORMU

Bu kongrede ilk defa Atölye Çalışması (Workshop) formatında bir platform oluşturuldu. Atölye Çalışmalarında ele alınan konular, uzmanları tarafından etraflıca tartışılacak. Atölye Çalışmalarından ilki genç mühendislerin sorunlarının ve geleceğinin tartışılacağı bir toplantı olacak. Diğer Atölye Çalışmaları da Tesisat Mühendisliği Eğitimi ve Yapıda Tesisat Denetimi konusunda düzenlenecek.

VE KURSLAR

Her Teskon'da olduğu gibi kurslar bu sefer de önemli bir hacim tutacak. Kurs açmak için 15 ayrı konuda başvuru yapıldı. Bu kurslar Yürütme Kurulunda tartışılarak açılmalarına karar verildi. Su Şartlandırma, Mutfak Havalandırması, Akustik Tasarım, Hap (Hourly Analysis Program), Soğuk Depo İşletmesi, Soğutma Sistemleri, Hesapları ve Modellemesi, Saniye Kuruluşu, Test Yıkama ve Devreye Alma İşlemleri, Hastane Hijyenik Alanlar Proje Hazırlama Esasları, Temel ve Uygulamalı Psikrometri, İklimlendirmenin Temel Prensipleri, İç Hava Kalitesi Standartları, Güneş Enerjisi ile Isıtma/Yardımcı Isıtma, Kurutmanın Temelleri, Sanayide Enerji Tasarrufu Yöntemleri, Nemlendirme Tekniği ve Uygulamalar ile Sistem Seçimi konularında düzenlenmesi planlanan kursların içerikleri kongre sekreteryasına ulaştı. Bu yıl kurslara kayıt için başvurular erken yapılacak ve Kongre öncesinde kayıt durumuna bakılarak yeterli kayıt olmayan kurslar açılmayacak. Bu açıdan kurslara önceden kayıt yaptırmak kursların programda yer almasının tespiti için önemli olacak.

ÖZETLERİN SON GÖNDERİM

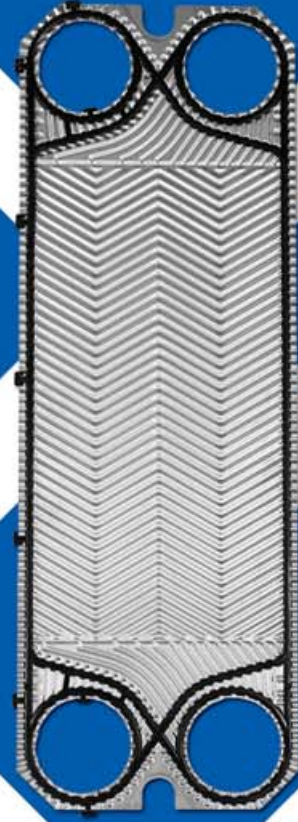
TARİHİ 8 EKİM

Teskon Kongresi'nde düzenlenecek paneller, sabah toplantıları ve bildirilerle ilgili bilgiler veren Ağırsoy, açıklamasının devamında şu bilgileri verdi: "Kongremizin olmazsa olmazlarından panel ve sabah toplantılarına ilişkin çalışmalarımız da devam ediyor. Panel ve Sabah Toplantılarının konularını belirlemek için çalışmalarımızın yakın zamanda netleşeceğini düşünüyorum. Bu konular belirlendikten sonra katılımcılara duyurulacaktır. Bildiri yazarları Kongre web sayfasından online bildiri yönetimi sistemine girerek bildiri özetlerini gönderdiler. Kongreye bildiriyle katılım açısından 8 Ekim tarihi özetlerin son gönderim tarihi olarak belirlenmişti. Bu tarihin sonrasında elimize 270 bildiri özeti ulaştı ki bu rakam Teskon'a ulaşan en yüksek bildiri özeti oldu. Artık 10. kongre olması nedeniyle her geçen etkinlikte kongrenin yükselen çıkışı bildirilere ve beraberinde yapılan etkinliklere yansımış olduğunu memnuniyetle gözlemliyoruz. Sektörün bu çok önemli etkinliğine sektörümüzün tüm ilgililerini, mühendis ve mimarları ve sektörde faaliyet gösteren firmaları davet ediyor, 10. Teskon'da buluşmayı diliyoruz."



- Isı Transfer Bölümü**
- Plakalı Eşanjörler
 - Borulu ve Tubuler Eşanjörler
 - Akümülasyon Tankları

- Sıvı Transfer Bölümü**
- Domestik Pompalar
 - Hijyenik Pompalar
 - Proses Pompaları



Mükemmeliyet
İletişim
Teknoloji



EKİN ENDÜSTRİYEL ISITMA-SOĞUTMA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
DES San. Sit. 117. Sok. C24 Bl. No: 5 Y. Dudullu/Ümraniye-İstanbul
Tel: +90 216 444 35 46 (444 EKİN) • Fax: +90 216 660 13 08
e-mail: info@mit-phe.com • info@ekinendustriyel.com
www.ekinendustriyel.com • www.mit-phe.com
www.plakaliesanjor.com • www.plateheatexchanger.org

www.plakaliesanjor.com



Ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel, İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki, Sosyal Güvenlik Müşaviri Ali Tezel

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği Başkanı Orhan Turan: İnşaat sektörünün büyümeye katkısı arttı

İnşaat sektörünün lokomotif sektör olduğuna dikkat çeken Orhan Turan, sektörün ihracat ve istihdamdaki payını arttıracığının sinyali 2010 yılının ilk ayında yüzde 15,1 büyüyerek verdiğini açıkladı.

“İnşaat Sektörünün İstihdama, Büyümeye ve İhracata Katkısı” başlıklı İMSAD toplantısının yöneticiliğini İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan yaparken; İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin, ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel, İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki ve sosyal güvenlik müşaviri Ali Tezel toplantıya konuşmacı olarak katıldı.

İnşaat sektörünün önde gelen isimlerinin bir araya geldiği toplantıda konuşan Turan, inşaat sektörünün büyümeye katkısının yüzde 5,7’ye yükseldiğini ve bu katkının gün geçtikçe arttığını vurgulayarak, “Büyümede inşaat sektörünün rolü yadsınamaz. İnşaat sektöründeki olumlu seyrin yılın ikinci yarısında da sürmesini öngörüyoruz. Sektör giderek büyümeye, ihracat ve istihdama daha çok katkı sağlamaya devam edecek” dedi.

‘İnşaat sektörünün istihdama, büyümeye ve ihracata katkısı’, İstanbul-TOBB Plaza’da yapılan İMSAD Üye Toplantısı’nda masaya yatırıldı. Prof. Dr. Kerem Alkin toplantının başında yaptığı konuşmada, “2010 yılının ilk 6 ayı sonunda inşaat yatırım harcamaları toparlandı ve sektörün büyümeye katkısı yükselişe geçti” dedi. Prof. Alkin, sektörün bu hızla katma değer üretmeyi sürdürmesi durumunda

2009 yılının üzerine çıkılmasının ve 2008 yılı katma değerine yaklaşmasının yakın bir ihtimal olarak gözüktüğünü belirtti. Ayrıca 2010 yılı ilk yarısında artan kamu inşaat yatırımlarının yılın ikinci yarısında da devam etmesinin inşaat sanayisini olumlu etkileyeceğini vurguladı.

Ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel ise inşaat sektörü için yaptığı değerlendirmede, ABD ve Avrupa Birliği’nde inşaat sektöründeki zayıflama ve küçülmenin devam ettiğini açıkladı. Gürlesel, Türkiye’de sektörde özellikle 2. çeyrekte artan kamu inşaat yatırımları sonunda sektörün hem büyüme ve hem de istihdamdaki pay artışını grafiklerle açıklayarak konut sektöründeki olumlu seyre dikkat çekti.

İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki de Türk İnşaat Malzemesi sanayisinin ihracat potansiyeline dikkat çekerek, sektördeki firma ve markaların yurt dışı pazarlardaki imajını daha da güçlendirerek talebi arttıracığını ve bunun da sektörün ihracat performansını yükselteceğini söyledi.

Sosyal Güvenlik Müşaviri Ali Tezel ise hem istihdamın hem de ekonominin lokomotifleri olan inşaat sektörünün merkezinde 1,5 milyon kişi kayıtlı istihdam

edilirken, yan ve destekleyici sektörlerle birlikte istihdamın boyutunun 3 milyon üzerinde olduğunu vurguladı.

Geleneksel olarak düzenlenen İMSAD ekonomi toplantıları ile her toplantıda bilgi ve deneyimlerini paylaşan yeni konuklarla birlikte olmaktan mutluluk duyduğunu belirten İMSAD Başkanı Orhan Turan, inşaat sektöründeki olumlu seyrin devam edeceğini vurgulayarak önümüzdeki dönemde bu olumlu seyrin artarak devamı için İMSAD olarak itici güç ve takipçi olacaklarını belirtti.



İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan

DYNAFLEX® RUBBER

ELASTOMERİK KAÜÇUK KÖPÜĞÜ YALITIM ÜRÜNLERİ



A Sınıfı

**Enerji Tüketimi için
1. Sınıf Yalıtım**



Alüminyum Folyolu, Yapışkanlı ve Çıplak seçenekleriyle birlikte sunulmaktadır.



Dynaflex Rubber Elastomerik Kauçuk Köpüğü yalıtım ürünleri, tüm dünyada giderek artan enerji verimliliği ve enerji tasarrufu talepleri ile yatırımcı beklentilerini maksimum oranda karşılar. Havalandırma kanalları ile tesisat hatlarında yaşanan enerji kayıplarını önler ve yalıtımın kalınlığına bağlı olarak %80'in üzerinde enerji tasarrufu sağlar. Aynı zamanda üstün yalıtım performansı ile karbon salınımı ve atmosferik kirlenmeyi azaltarak doğal çevrenin korunmasına da katkı sağlar.

Dynaflex Rubber Elastomerik kauçuk köpüğü yalıtım ürünleri, kapalı gözenekli hücre yapısı ile 50-70 kg/m³ yoğunlukta üretilmekte olup, buhar diffüzyonuna karşı gösterdiği yüksek direnç nedeni ile klima ve soğutma tesisatlarında güvenle kullanabileceğiniz mükemmel bir yalıtım malzemesidir.



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



1203/4 Sk. No. 1/A Yenışehir-İZMİR-TÜRKİYE
Tel: +90 232 449 12 50 (Pbx) Fax: +90 232 449 01 34
E-mail: dinamik@dinamik-izmir.com
www.dinamik-izmir.com

Yalıtımda
dinamik®
Çözüm



Kışa girerken bacalara dikkat

Bacalar yaşadığımız binaların solunum yollarıdır. Nasıl insanlar soludukları havayı solunum yolları vasıtasıyla vücuttan uzaklaştırıyorlarsa bacalarda yakıtımız yakıtlardan çıkan zehirli baca gazlarını emniyetli bir şekilde binadan uzaklaştıran sistemlerdir. Eğer sağlıklı yaşamak istiyorsak bacalarımız doğru bir şekilde çalışmalıdır. Konuyla ilgili Baca İmalatçıları ve Uygulayıcıları Derneği BACADER önemli açıklamalarda bulundu.

1. BACA BAKIMLARI DÜZENLİ OLARAK YAPTIRILMALI

Kışa girerken bacalar mutlaka bakımdan geçirilmelidir. Baca bakımı sadece baca temizliği manasında algılanmamalıdır. Baca bakımı baca sisteminin bakımıdır. Baca sistemi yakıcı cihazı ve havalandırma malı da içeren genel bir bakımdır.

- Bacalar mutlaka yılda en az bir defa temizletilmelidir.
- Baca bağlantı boruları kontrol edilmeli; delik, eski, deformasyona uğramış borular mutlaka standartlara uygun yenileriyle değiştirilmelidir.
- Kombi ve şofbenlerde alüminyum fleks boru kesinlikle kullanılmamalı, standartlara uygun baca bağlantıları kullanılmalıdır.
- Bacalar çatı mahyasını en az 40 cm geçecek şekilde olmalıdır, değilse mutlaka uzatılmalıdır.

- Baca bakımları eğitim almış uzman kişilere yaptırılmalıdır.
- Çatlak, kırık, dökük, kuma yapan ve çekmeyen bacalar kesinlikle kullanılmamalıdır. Bu bacalar temizletilse dahi görevini yapamayacağından dolayı kullanılmamalıdır. Çözüm olarak bu bacaların içinden standartlara uygun çelik baca geçirilmeli yada bacanın yerine standartlara uygun yeni baca yapılmalıdır.

2. ASPIRATÖRLER İLE KOMBİ VE ŞOFBENLER AYNI BACAYA BAĞLANMAMALIDIR

Kombi ve şofben bacaları doğal çekişle çalışarak atık gazları dışarı atarlar. Aspiratörler ise bir fan yardımıyla havayı iterek dışarı atarlar. İkisinin aynı anda çalışması ile zehirli atık gazlar baca içinde geri tepme yapabilir ve zehirlenmelere neden olabilir. Bu nedenle mutfaklarda kullandığınız kombi ve şofbenler aspiratörler ile aynı bacaya bağlanmamalıdır.

3. HAVALANDIRMALAR KESİNLİKLE KAPATILMAMALIDIR

Yanmanın üç bileşeninden biridir oksijen. Bu üç bileşenden birisi olmazsa veya eksik olursa tam yanma olmaz. Bacalı cihazların bulunduğu odalarda mutlaka yanma için gerekli oksijeni sağlayacak havalandırma olmalıdır. Eğer havalandırmalar kapatılırsa veya hiç havalandırma yoksa oda içindeki oksijen yanarak tüketilir ve bir süre sonra

yanma için yeterli oksijen kalmaz. Yanma devam etmesi durumunda eksik oksijenden dolayı atık gazda karbonmonoksit (CO) ortaya çıkar ve ortama yayılmasıyla da zehirlenmeler meydana gelir. Hatta belli miktarın üzerinde CO solunması neticesinde ölümler gerçekleşir. Karbonmonoksit (CO) katı, sıvı ve gaz yakıtların oksijeni yetersiz ortamlarda yakılmaları sonucu oluşan son derece tehlikeli bir gazdır. Karbonmonoksit (CO) zehirlenmesi, nefes aldığımızda hücrelerimizin oksijensiz kalarak ölmesidir.

Karbonmonoksit (CO) gazı oksijen'e göre tam 240 kez daha hızlı hareket eder ve nefes alındığında, kandaki hemoglobine çok daha hızlı tutunarak oksijeni bloke eder ve hücreleri hızla öldürür. Bu nedenle havalandırmalar son derece önemlidir.

4. KARBONMONOKSİT DEDEKTÖRÜ KULLANILABİLİR

Karbonmonoksit dedektörü yanma sonucu oluşan zehirli karbonmonoksit gazını içindeki elektro kimyasal sensörü sayesinde algılayarak sesli ikaz veren cihazlardır. Bu cihazlar sayesinde olası bir zehirlenmenin önüne geçebilirsiniz. Karbonmonoksit dedektörü standardı TS EN 50291'dir. Dedektör alırken standartlara uygun olmasına ve CE belgesine sahip olmasına dikkat ediniz.

5. YAKMA SİSTEMLERİ İLE İLGİLİ ÖNERİLER;

- Yakma sistemlerinin düzenli ve verimli çalışması için de yıllık bakımlarının yapılması önemlidir.
- Katı ve sıvı yakıtlı yakma sistemlerin de yakıt kalitesi çok önemlidir. Özellikle düşük kaliteli kömürler kullanılmamalıdır. Odadaki % 20 nem ise alabileceğiniz kalorifik değeri yarıya düşürür.
- Merkezi sistem kazanlarda baca gazı analizleri düzenli olarak yapılmalı ve buna göre brülör ayarları yapılmalıdır.
- Kombi ve şofbenlerin yıllık bakımlarında baca sensörü mutlaka kontrol ettirilmelidir. Çalışmayan sensörler değiştirilmelidir.

UNUTMAYALIM,

- Gerekli bakımları yapılmamış veya doğru olmayan bacalardan her yıl 10.000'e yakın vatandaşımız zehirlenmekte onlarca vatandaşımız da hayatını kaybetmektedir.
- Gerekli bakımları ve temizliği yapılmamış bacalar ile yakıcı cihazlardan meydana gelen yangınlar toplam yangınların yaklaşık %10'unu oluşturmaktadır.
- Tüm bunların dolaylı maliyeti yılda yaklaşık 100 Milyon TL'dir.
- İyi bir ısıtma sistemi ancak iyi tasarlanmış ve uygulanmış bir baca ile maksimum verim sağlar.
- Her türlü sorularınız için BACADER'e ulaşabilirsiniz.

Yeni testo 330 LL ölçüm verilerini grafik olarak görüntüler:

Bir bakışta baca gazı analizi sonuçlarını anlayın

YENİ

Baca gazı analizörü testo 330 LL Avantajları:

- Yüksek çözünürlüklü renkli ekran, ölçüm prosedürlerinin grafiksel sunumu ile ısıtma sisteminizin analizini destekler.
- Kolay semboller ve grafikler ısıtma sisteminizin ölçüm verilerini optik olarak gösterir.
- Yeni ölçüm menüleri ile ısıtma sisteminizin montajı ve devreye alınması profesyonelce gerçekleştirilir.

L Cihaz ve problarda 4 yıl garanti

opsiyonel
Bluetooth

Şimdi özel fiyatıyla:
Kampanya setleri sizin için bir araya getirildi.
Kampanya sadece 01.10.2010-31.11.2010 tarihleri arasında geçerlidir

[www.testo.com.tr/testo330 LL](http://www.testo.com.tr/testo330LL)

Isıtma konusunda herkesin daha bilinçli hareket etmesi gerekiyor



Bosch ısı Sistemleri Genel Müdürü Selman Tarmur “Bosch olarak bizim hedefimiz yeni ürünleri piyasaya sunarak hem tüketicilerin ihtiyaçlarına cevap vermek hem de pazarın daha da büyümesini sağlamaktır.”

Bosch ısı Sistemleri yeni ürünü “Condens 5000 W’nin tanıtımı için sektörel basın temsilcilerine kahvaltılı bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda Bosch ısı Sistemleri Genel Müdürü Selman Tarmur sektörel dergi mensuplarının ısıtma sektörüne ve Bosch’a ilişkin sorularını cevaplandırdı. Düzenlenen basın toplantısında Bosch ısı Sistemleri olarak merkezi sistem uygulamalara da cevap verecek, büyük kapasiteli yoğuşmalı duvar tipi kazanların Türkiye’de pazarlamasını 2010 yılı itibarıyla gerçekleştirmeye başladıklarını söyleyen Tarmur, “Biz Bosch’ın Türkiye’deki

termoteknoloji iş kolundaki satış pazarlama ve satış sonrası servis hizmetlerin yürüten şirketiz. Türkiye’de Bosch markasıyla iyi bir ürün gamı ve iyi bir pazar payına sahibiz. Bosch markası ile kombi ve soğutma ürünleri satışı gerçekleştiriyoruz fakat bu yıldan itibaren de merkezi sistem uygulamalara da cevap verecek, büyük kapasiteli yoğuşmalı duvar tipi kazanların Türkiye’de pazarlamasını 2010 yılı itibarıyla gerçekleştirmeye başladıklarını söyleyen Tarmur, “Biz Bosch’ın Türkiye’deki

cihazlar tek başlarına kullanıldığı gibi, birden fazla cihazın yan yana kullanıldığı kaskad sistemiyle de kullanılabiliyor. Bu sayede hem bireysel uygulamalarda hem de merkezi sistemlerin ihtiyaçlarını karşılayabiliyorlar.” açıklamasında bulundu.

YOĞUŞMALI CİHAZLAR %25 İLE %45 ORANLARINDA DAHA AZ YAKIT TÜKETİMİ SAĞLIYOR

Yoğuşmalı cihazların son dönemde gerek Türkiye’de gerekse Avrupa’da ön plana çıkan ısıtma sistemleri olduklarının altını çizen Tarmur; “Yoğuşmalı cihazlar kon-

vasiyonel sistemlerden çok daha fazla verimle çalışan sistemlerdir. Avrupa'da bazı ülkelerde yoğunlaşmış duvar tipi cihaz kullanılmıyor. Avrupa pazarının neredeyse tamamı yoğunlaşmış cihazlara yöneltilmiş durumda." dedi.

Konvansiyonel cihazlarla, yoğunlaşmış cihazlar karşılaştırıldığında %25 ile %45 oranlarında daha az yakıt tüketimi yaptığını belirten Selman Tarmur; "Türk tüketiciler teknolojiyi seven bir yapıya sahip, aynı olgunun ısıtma sistemleri için de geçerli olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle yoğunlaşmış cihazlar, toplam ısıtma cihazları içindeki payını arttırmaya başladığını görebiliyoruz." bilgisini verdi.

2009 yılı itibarıyla yoğunlaşmış cihazların toplam pazardaki payının %20'lere gelmiş olduğunu tahmin ettiklerini, 2010 yılı sonu itibarıyla bu rakamın daha da arttığını düşündüklerini belirten Tarmur, bu konuda piyasada bulunan bütün markaların ürün gamları içerisinde yoğunlaşmış cihazların bulunduğunu ve tüm markaların bu sistemleri tanıtım ve reklamını yaptıklarını ve bu sayede yoğunlaşmış cihazlar daha da ön plana çıktığını belirtti.

Yoğunlaşmış ürünler pazarı hakkında bilgiler veren Selman Tarmur; Türkiye'deki ısıtma cihazları pazarında toplam satışların %20'lik kısmını yoğunlaşmış ürünlerin oluşturduğunu, Bosch Grubu'nun yoğunlaşmış cihazları Türkiye'ye ilk getiren grup olduğunu, toplam satışlarının da % 42'lik bölümünü yoğunlaşmış ürünlerin oluşturduğunu bilgisini verdi.

Merkezi sistem konusunda kalorimetreler ve ısı pay ölçer cihazlarıyla merkezi sistem ürün gruplarını tamamladıklarını söyleyen Tarmur, "Her tüketim kademesinde ürünlere sahibiz. Bosch aynı zamanda çok büyük bir üretici ve sürekli olarak yeni ürünler üzerine çalışmalar yapıyor. Bosch olarak bizim hedefimiz yeni ürünleri piyasaya sunarak hem tüketicilerin ihtiyaçlarına cevap vermek hem de pazarın daha da büyümesini sağlamaktır. Bu sistemler Türkiye için henüz yeni sistemler, dolayısıyla işin başındayız. Fakat yeni projelerde bir sıkıntı yok, çünkü onlar proje aşamasında merkezi sistem olarak projelendiriliyorlar. Mevcut sistemlerde ise daha alınması gereken çok fazla yolumuz var ve daha çok çalışmamız gerekiyor." dedi.

CONDENS 5000 W İLE ENERJİ TASARRUFU SAĞLAMAYA DEVAM EDİYORUZ

Bosch Isı Sistemleri'nin yeni ürünü yüksek kapasiteli Condens 5000 W yoğunlaşmış kazanları hakkında bilgiler veren Tarmur Bosch'un Condens 5000 W ile çevreye olan duyarlılığını sürdürdüğünü, 65 ve 98 kW kapasiteli yeni Bosch Condens 5000 W, %110'a varan tasarrufu ve diğer cihazlara göre %15 daha verimli kullanma özelliği ile ayrıcalığını sunduğunu söyledi. Merkezi sistemlerin Bosch Isı Sistemleri için ayrı bir öneme sahip olduğunu belirten Tarmur; "Bosch Isı Sistemleri'nde bu güne kadar büyük kapasite cihazlarımız yoktu. Ama artık kaskad uygulamalarıyla merkezi sistemler konusunda da ihtiyaca cevap verecek durumdayız. Kombi konusunda oldukça geniş bir ürün çeşitliliğine sahibiz. 65 ve 98 kW büyük kapasiteli yoğunlaşmış kazanlarımızı 16 cihaza kadar yan yana bağlayabiliyoruz. 16 cihazı yan yana bağladığımızda ortalama 1600 kW güce sahip olabiliriz. Bu miktarla bir oteli rahatlıkla ısıtabilirsiniz. Dolayısıyla biz bu sistemlerle apartmanları, otelleri, hastaneler, iş merkezlerini Bosch markalı ürünlerle ısıtma yapabiliriz." açıklamasında bulundu.

BEP YÖNETMELİĞİ

Kamuoyunda BEP Yönetmeliği'nin kombi ve merkezi sistem yönetmeliği gibi algılandığını belirten Tarmur, BEP Yönetmeliği'nin merkezi sistemi ön plana çıkarmayı

hedeflediğini söyledi. Açıklamasının devamında Tarmur; "Yönetmeliğin içeriğine detaylı bakıldığı zaman sadece kombi ve merkezi sistem ile ilgili kararlar yok. Yönetmelik yenilenebilir bütün enerji sistemlerinden, yoğunlaşmış sistemler gibi yüksek verimli sistemlerden de bahsediyor. Genel anlamda bakıldığında yüksek verimli sistemlerin kullanılması ve güneş, toprak gibi yenilenebilir enerjilerin kullanılmasını içeriyor. Ben şahsen yönetmeliğin olumlu olduğunu, özellikle yeni yapılan binalarda merkezi sistemlerin başarı ile uygulanacağını düşünüyorum." dedi.

YOĞUŞMALI CİHAZLAR TERCİH EDİLMELİ

Toplumun binalarda enerji performansı konusunda bilinçlenmesi için çalışmaların yapılması gerektiğini söyleyen Selman Tarmur; "Herkesin ısıtma konusunda daha bilinçli hareket etmesi gerekiyor. Bu anlamda cihazların bilinçli seçilmesi ve önceliğin kesinlikle yoğunlaşmış cihazlarda olması, devamında ise kullanım sırasında bilinçli hareket etmemiz gerekiyor. Özellikle ayar sıcaklıklarını standart ayara getirmemiz gerekiyor. Dolayısıyla hem cihaz seçiminde hem de kullanırken bilinçli olabilirsek tüketimimiz kendiliğinden azalacaktır. Ben son dönemlerde tüketicinin oldukça bilinçlendiğini düşünüyorum. Özellikle cihaz seçiminde yoğunlaşmış cihazların üstünlüğünün farkına varıldığını gözlemliyoruz." dedi.



Elginkan Vakfı, son altı yılda 36.1 Milyon TL'lik okul yatırımı yaptı

E.C.A. ve SEREL markalarının üreticisi Elginkan Topluluğu'nun bağlı olduğu Elginkan Vakfı'nca yaptırılan ve 5,3 Milyon TL'ye mal olan "E.C.A. Elginkan İlköğretim Okulu" İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu'nun katılımıyla açıldı... Elginkan Vakfı tarafından yaptırılan ve Milli Eğitim Bakanlığı'na bağışlanan okul sayısı "E.C.A. Elginkan İlköğretim Okulu" ile birlikte 5'e ulaştı.



Türkiye'nin 19 şirketiyle en köklü sanayi kuruluşlarından birisi olan Elginkan Topluluğu, eğitim alanına desteğini sürdürüyor. E.C.A. ve SEREL markalarının üreticisi olan Elginkan Topluluğu'nun üst çatısı Elginkan Vakfı'nca yaptırılan ve 7 milyon YTL'ye mal olan "E.C.A. Elginkan İlköğretim Okulu" açıldı. İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu'nun katılımıyla bugün açılan E.C.A. Elginkan İlköğretim Okulu; 32 dersliği ve tek tedrisatta 1.152 öğrenci kapasitesiyle, 5 ay gibi kısa bir sürede tamamlanarak öğrenime başladı.

Elginkan'dan Türkiye'ye dört yılda

36.1 Milyon TL okul yatırımı

"E.C.A. Elginkan İlköğretim Okulu" ile birlikte Elginkan Vakfı, Türkiye'ye son 6 yılda (2005-2010) Türkiye'ye 5 okul kazandırdı. Elginkan Vakfı'nın bu altı yılda sadece okul yatırımları için gerçekleştirdiği harcamaların tutarı ise 36.1 milyon TL oldu. Vakıf daha önce de İzmit Cahit Elginkan Anadolu Lisesi (2005), İTÜ Ekrem Elginkan Lisesi (2005), Ümraniye Elginkan Vakfı Ana Sınıf

ları Binası (2005) ve İstanbul Maltepe'de E.C.A. Elginkan Anadolu Lisesi'ni (2008) inşa ederek tüm donanımı ile beraber Milli Eğitim Bakanlığı'na bağışlamıştı. Bugün yapılan E.C.A. Elginkan İlköğretim Okulu'nun açılış törenine İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu katıldı. Törende, Elginkan Vakfı ve Elginkan Topluluğu yöneticileri de hazır bulundu. İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu, E.C.A. Elginkan İlköğretim Okulu'nun açılış töreninde yaptığı konuşmada, Türk eğitimine yaptırdığı okullarla katkı sağlayan Elginkan Vakfı'na teşekkür etti.

Yücel Unan: "19 şirketimizin karları eğitime harcanmaktadır ve bu dünyada örnek modeldir."

Elginkan Topluluğu Yönetim Kurulu Başkanı ve Elginkan Vakfı Başkanı Vekili Yücel Unan da, törende yaptığı konuşmada, bünyesinde bulunan 19 şirketi ile Elginkan Topluluğu'nun kurucusu olan Elginkan ailesinin tüm mirasını Elginkan Vakfı'na bıraktığını söyledi. Eğitim ku-

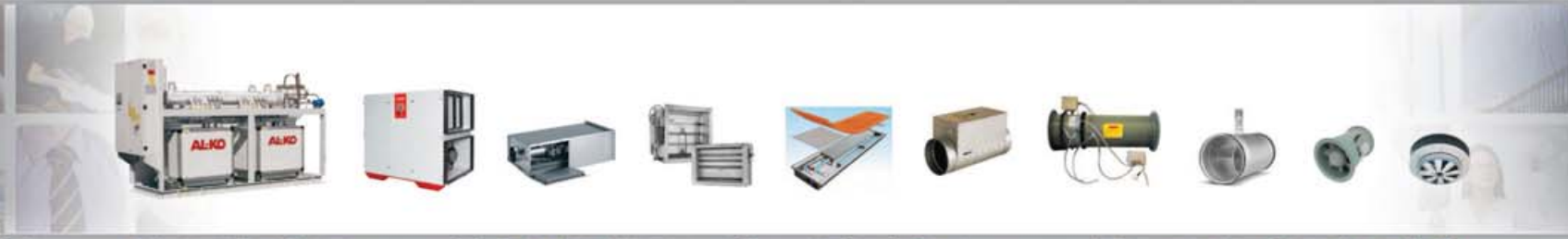
rumları açmanın Elginkan Vakfı'nın önde gelen amaçlarından birisi olduğunu vurgulayan Yücel Unan, şunları söyledi: "Hem Vakfın gelirleri hem de Elginkan Topluluğu'na ait şirket karlarının önemli bir bölümü, eğitim amaçlı olarak Türk halkının hizmetine harcanmaktadır. 10 sanayi fabrikası olmak üzere Topluluğumuzun sahip olduğu 19 şirketin karlarının, ihtiyaç duyulan yatırımlar çıkarıldıktan sonra, kalan önemli bir bölümünü Türkiye'nin eğitimi için harcıyoruz. Bu, dünyada örnek bir model oluşturmaktadır. Topluluğumuz, toplumsal sorumluluğunun gereklerini yerine getirirken, ülkemizi geleceğe taşıyacak alanlara yatırım yapmayı amaç edinerek, faaliyetlerini bu doğrultuda her yıl artırarak sürdürmektedir."

Elginkan'dan 5,3 milyon TL yatırım ile eğitime destek

Okulun 32 dersliğinin içinde 1 faaliyet odası, 1 mutfak ve müşterek kullanım alanından oluşan 3 derslikli anasınıfı bölümü bulunuyor. Ayrıca, E.C.A. Elginkan İlköğretim Okulu; özel eğitim sınıfı, konferans salonu, çok amaçlı salonu, teknoloji tasarım dersliği, bilgisayar laboratuvarı, fen laboratuvarı, resim ve müzik derslikleri, beden eğitimi salonu, etüd proje odası, el işi dersliği, kütüphane ve idari birimlerden oluşuyor. Toplam kapalı alanı 6.600 m² olan, yaklaşık 5,3 Milyon TL'ye mal olan okulun, tefrisatı, çevre düzenlemesi, laboratuvar donanımları da yaptırıldı. Okul 20 Eylül 2010 tarihinde eğitime başladı.



Profesyonellerin tercihi...



AL-KO

COUtherm

GEBHARDT

LTG

GILBERTS

PRICE

Hörner
Funken

RED

VOLTA

SLT

MINIB

Bilco

LING

SBK

Rycroft



Step Mühendislik Yapı ve Teknolojik Malzemeleri Sanayi Ticaret Ltd.
Kayacan Sokak No.10 34746 Yenimahalle/Ataşehir - İstanbul - Türkiye

0216 444 7837
STEP

Tel. +90 216 470 00 70
Fax. +90 216 470 05 25

info@stepyapi.com.tr
www.stepyapi.com.tr





Türkiye Enerji [D]evrimi Senaryosu:
Enerji kaynakları ve arz güvenliği

"Arz güvenliği meselesi bir süredir enerji gündeminin ilk sırasında"

Greenpeace Ulusal Enerji Senaryosu Raporu



Arz güvenliği meselesi bir süredir enerji politikaları gündeminin ilk sırasında bulunuyor. Temel kaygılar, fiyat güvenliği ve fiziksel arz güvenliğine odaklanmış durumda. Günümüzde, dünya enerji talebinin %80'i fosil yakıtlarla sağlanıyor. Durmaksızın artan enerji talebi ise bu kaynakların tükenerek olmasına çelişiyor. Petrol ve doğal gaz rezervlerinin bölgesel dağılımı da, aynı şekilde, talebin dağılımıyla uyumlu değil. Bazı ülkeler hemen hemen bütünüyle fosil yakıt ithaline bağımlı durumda. Bu bölümdeki bilgilerin bir kısmı "Plugging the Gap" adlı rapordan alınmıştır.

Petrol

Petrol, 1970'lerdeki arz krizinin etkilerinden de de hatırlanacağı üzere, mevcut küresel ekonominin can damarıdır. %36'lık payı ile dünyanın bir numaralı enerji kaynağı ve ulaşım gibi temel alanlarda neredeyse tek yakıttır. Ancak toplam rezervin artan tüketime yetip yetmeyeceği üzerinde süren tartışmalar, bilgi kirliliği ile bulandırılmakta ve son dönemde yükselen fiyatlarla daha da canlanmaktadır.

Rezerv karmaşası

Petrol ve doğal gaz rezervleri alanındaki veriler; ticari, tarihi ve bazen de siyasi nedenlerden dolayı son derece tutarsızdır. En kolay ulaşılan ve sıkça kaynak gösterilen "oil & Gas journal" veya "World oil" gibi yayınlar ise özel şirketlerin ve hükümetlerin verilerini analiz etmeden ve denetlemeden kullanmaları nedeniyle sınırlı bir güvenilirliğe sahip. Ayrıca kaynakların standart bir tarifi veya raporlama alışkanlığı olmadığından, karşılaşılan değerler çoğunlukla farklı fiziksel ve kavramsal büyüklüklere işaret ediyor. "Kanıtlanmış", "olası", "tahmini", "telafi edilebilir", "akla uygun kesinlik", gibi teknik terimler de yardımcı olmaktan uzak. 20.yüzyıl boyunca, petrol şirketleri sert borsa kuralları ve ticari tedbirlilik nedeniyle kendi rezervlerini olduğundan az göstermiştir. bir yerde petrol kaynağı bulunduğunda, jeologların tahmininin sadece küçük bir bölümü bildirilir, sonrasında bu rezerv bilgileri yeniden gözden geçirilerek artırılır. Çoğunlukla OPEC (petrol ihraç eden ülkeler örgütü) tarafından temsil edilen ulusal petrol şirketlerinin hiçbir hesap verme yükümlülüğünün olmaması da onların bildirimlerini daha da güvenilmez kılar.

BORU

YALITIM İÇİN
ODE YETER

YALITIMININ EFENDİSİ:

ODE

Bize "Nasıl boru yalıtımının efendisi oldunuz?" diye soruyorlar.

Hemen cevaplayalım: Borular bize çok saygı duyuyor. Çünkü yalıtımı ODE'yle yapılan borular kendilerini daha güvende, daha yalıtılmış hissediyor. Şaka bir yana, haberiniz var mı bilmiyoruz ama, Yılın Isı Yalıtım Ürünü Ödülü'nü alan Starflex'ten R-Flex'e, Ductflex'ten Ode Flex'e her ihtiyaca uygun ürünleriyle ODE, Türkiye'nin en çok tercih edilen boru yalıtımı markası.

Bizi tercih ederek boru yalıtımında da lider olmamızı sağlayan herkese sonsuz teşekkür ediyoruz.

ODE Starflex



ODE R-Flex



ODE Ductflex



ODE Flex



gündem

ENERJİ TÜRÜ	BROWN, 2002 EJ	UEA, 2002a EJ	IPCC, 2001c EJ	NAKİCENOVIC VE DİĞERLERİ 2000 EJ	UNDP VE DİĞERLERİ, 2000 EJ	BGR, 1998 EJ				
Doğalgaz rezervleri	5.600	6.200	c	5.400	c	5.900	c	5.500	c	5.300
			nc	8.000	nc	8.000	nc	9.400	nc	100
kaynakları	9.400	11.100	c	11.700	c	11.700	c	11.100	c	7.800
			nc	10.800	nc	10.800	nc	23.800	nc ^{d)}	111.900
ek bulgular				796.000		799.700		930.000		
Oil rezervleri	5.800	5.700	c	5.900	c	6.300	c	6.000	c	6.700
			nc	6.600	nc	8.100	nc	5.100	nc	5.900
kaynakları	10.200	13.400	c	7.500	c	6.100	c	6.100	c	3.300
			nc	15.500	nc	13.900	nc	15.200	nc	25.200
ek bulgular				61.000		79.500		45.000		
Coal rezervleri	23.600	22.500		42.000		25.400		20.700		16.300
kaynakları	26.000	165.000		100.000		117.000		179.000		179.000
ek bulgular				121.000		125.600				
Toplam kaynak (rezervleri + kaynakları)	180.600	223.900		212.200		213.200		281.900		361.500
Toplam eklerle birlikte				1.204.200		1.218.000		1.256.000		

Tablo 1: Fosil yakıt rezervlerinin ve kaynakları

Farklı kaynaklara göre, fosil yakıtların rezervleri, kaynakları ve ekstra bulguları C - Konvansiyonel (belirli yoğunlukta petrol, standart doğal gaz, petrol gazı - Lpg), NC - konvansiyonel olmayan (mazot, ağır petroller, zift, kaya petrolü, akifer gazı, sıkışık durumdaki doğal gaz, gaz hidrat). Ekstra bulgular jeolojik durumlarına göre tahmin edilmekte, ancak potansiyel ekonomik değerleri kesin değildir. Karşılaştırma için: 1998 Yılında küresel birincil enerji talebi 402 ej seviyesindeydi. (UND, 2000)

1980'lerin sonunda ise OPEC üyesi ülkeler, rezerv ölçüsünde petrol kotalarının uygulamaya konması karşısında rezervlerini olduklarından büyük göstermeye başladılar. kamulaştırma sonucunda birtakım revizyonlara gidilmiş, OPEC üyesi ülkelerin toplam rezervi 1985-1990 yılları arasında %82 oranında artırılmıştır. Bu artırımlar hiç bir düzeltmeye konu olmadıkları gibi, bu ülkelerin çoğu ekonomik olmadığı için kullanılmayan kaynakları dahi uzun yıllar boyunca bildirimde göstermiştir; aynı dönemde yeni rezervler de bulunmamış, üretim ise aynı hızda büyüyerek devam etmiştir. Tüm bunlara ek olarak dönemin sovyetler birliği bildirimlerinde de hatalı yorumlama sonucunda %30'luk bir fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Günümüzde özel şirketler kaynaklarının büyüklükleri konusunda daha gerçekçi hale gelirken, OPEC üyesi ülkeler halen açıkladıklarının çok altında kalmakta ve ulaşılan bilgiler tatmin edici olmamaktadır. Kısaca, bu bilgi kaynakların dikkatle değerlendirilmesi gerekir. dünya petrol rezervlerinin gerçek büyüklüğünü tahmin edebilmek, bölgesel ölçekte teknik değerlendirmelerin yapılmasını gerektirir.

Doğal gaz

Doğal gaz son yirmi yıl içinde, özellikle de elektrik üretimindeki artan payı nedeniyle, en hızlı büyüyen fosil enerji kaynağı olmuştur. Birkaç derin araştırmanın tersini iddia etmesi dışında doğal gaz rezervlerine bolmuş gibi bakılır ve kaynakların

tükenmesine yönelik kaygılar petrolle sınırlandırılır. Doğal gaz rezervleri petrole nazaran daha toplu halde bulunduğundan, az sayıdaki büyük havza rezervlerin çoğunu oluşturur. Dünyadaki en büyük doğal gaz havzası toplam rezervin %15'ine denk düşerken, en büyük petrol havzasında bu oran %6'dır. Ne yazık ki, doğal gaz hakkındaki bilgilerimiz de petrol gibi eksik ve hatalıdır; çünkü doğal gaz da aynı jeolojik oluşumlardan gelir ve aynı sermaye çevreleri tarafından işletilir. Çoğu rezerv başlangıçta az gösterilip ardından artırıma gidilerek olumlu bir büyüme izlenimi yaratılmaktadır. Buna karşılık, en büyük rezerve sahip olan Rusya'nın kaynaklarının ise %30 oranında fazla gösterildiği tahmin ediliyor. Jeolojik benzerliklerinden dolayı doğal gaz, petrol ile aynı tükenme dinamiklerine dolayısıyla aynı keşif ve üretim döngüsüne sahiptir. Aslında, yakılan ve salıverilen doğal gaz miktarı her zaman kaydedilmediği için, elimizdeki veriler petrolde olduğundan daha niteliksizdir. Yayınlanan verilere kıyasla teknik rezerv büyüklükleri 1980'den bu yana sabittir çünkü şimdiye kadar keşfedilenler üretimi ancak karşılamaktadır.

Kömür

Kömür 1960'larda petrol tarafından yerinden edilene dek, dünyanın en büyük birincil enerji kaynağıydı. Bugün de, enerji ihtiyacının neredeyse dörtte biri kömürle sağlanıyor. Fosil yakıtlar içinde en çok bulunanı olmasına rağmen, çevre

ile ilgili endişeler nedeniyle gelişimi tehdit altında bulunan kömürün geleceği, küresel ısınma ve enerji güvenliği çerçevesinde belli olacak. Tüm dünyadaki çıkarılabilir rezervlerinin toplamıyla kömür, diğer tüm fosil yakıtlardan daha yaygın ve fazladır, çoğu ülkenin doğal kaynakları arasında az ya da çok bulunur. Kaldı ki, günümüzün ve geleceğin en büyük enerji ihtiyacına sahip olan ülkeleri ABD, Çin ve Hindistan kömür rezervleri bakımından uzun vadede kendine yetebilir bir konumdadır. Kömür, kullanımda olduğu iki yüzyıl boyunca ürün ve kullanılabilir kaynaklar açısından yeterince araştırılmıştır, dolayısıyla hatırı sayılır yeni bir kaynağın bulunması beklenmemektedir. Bugünkü talep devam ederse, 2030 yılında bugünkü kömür rezervlerinin %20'si, 2050'de ise %40'ı tükenmiş olacak. Bu nedenle, bugünkü eğilimin korunması durumunda bile kömür birkaç yüzyıl daha varlığını sürdürebilir konumdadır.

Nükleer enerji

Nükleer santrallerde yakıt olarak kullanılan uranyum ekonomik olarak elverişli rezervleri açısından sınırlı bir kaynaktır. Dünyadaki dağılımı en az petrol kadar toplu haldedir ve bölgesel tüketime karşılık gelmez. Beş ülke -Kanada, Avustralya, Kazakistan, Rusya ve Nijerya- küresel üretimin dörtte üçünü kontrol eder durumda. Rusya'nın rezervlerinin ise yoğun kullanım neticesinde önümüzdeki

airbox

Kolaylığın yeni adı



taze hava için; taze fikir

Flexiva'dan havalandırma sektöründe yepyeni ve öncü bir atılım daha.

Flexiva Airbox, havalandırmanın çok önemli gereksinim olduğu ortamlarda; mutfak, banyo,

WC gibi alanlarda kolaylıkla uygulanabilecek üstelik uygulama sırasında ezilmeye,

yırtılmaya karşı bir çözüm olarak geliştirildi.



444FLEX
www.flexiva.com.tr





on yıl içinde tükenmesi bekleniyor. Eski yataklar gibi ikincil kaynaklar ise yaklaşık olarak dünya rezervinin yarısını oluşturuyor. Ancak bu kaynakların kısa zamanda tamamıyla tükenmesi bekleniyor. Bugün mevcut olan ihtiyacı karşılamak için, önümüzdeki birkaç yıl içinde madencilik kapasitesinin neredeyse iki katına çıkması gerekecek. OECD Nükleer Enerji Ajansı ve Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı'nın birlikte hazırladığı "Uranium 2003: Resources, production and demand" adlı rapor, kurulu durumda bulunan nükleer güç santrallerinin 70 yıldan az bir süre içinde mevcut kaynakları tamamıyla tüketeceğini öngörmüştür. Küresel nükleer enerji gelişimi senaryoları da göz önüne alındığında, uranyum kaynakları 2026 ile 2070 yılları arasında tamamıyla kullanılacak. Bu tahmin, uranyum kaynakları ile birlikte plütonyum ve uranyumun bir karışımı olan karma oksit yakıt (MOX) kullanımını da içermekte.

Türkiye: Yerel kaynaklarda güçlü, siyasette zayıf

Türkiye çok sınırlı ekonomik doğal gaz ve petrol rezervlerine sahip bir ülke olmakla birlikte yenilenebilir enerji potansiyeli söz konusu olunca Avrupa birinciliğine yükselmektedir. Ne yazık ki, mevcut politikalar bu potansiyeli değerlendirmeyi uzun dönemli bir vizyon olarak sunmak yerine enerji güvenliğini kısa vadeli çözümlerle sağlamaya çalışmaktadır. Türkiye'nin mevcut enerji stratejisi petrol ve doğalgaz hatlarıyla doğu ile batı arasında bir enerji terminali haline gelmek üzerine kuruludur. Ancak bu strateji Türkiye'nin uzun vadede kendi yerel kaynaklarına odaklanmasının önünü kesmekte ve sonuçta enerji güvenliğinin - siyasi deyimle enerji bağımsızlığının -

büyük bir sorun olarak karşımıza çıkmasına neden olmaktadır. Kısa görüşlü enerji politikaları neticesinde özellikle son on yılda petrol ve doğal gaz ithalleri artış gösterdi ve ekonomi siyasi gerilimlere -özellikle Rusya ile- daha hassas hale getirildi. Aynı zamanda ülkedeki cari açığın büyümesinde enerji ithalatının giderek büyümesinin de payı bulunuyor. Öte yandan mevcut yasal düzenlemeler petrol ve doğalgaz kullanan teknolojilerin verimlilik standartlarını maksimize etmeyi yeterince teşvik etmiyor. Diğer yandan ülkenin linyit rezervlerinin düşük ısı değerlere ve yüksek kükürt oranına bağlı olarak düşük kaliteli olduğu da biliniyor. Bu nedenle piyasalar küreselleştikçe endüstri yüzünü petrol fiyatlarına bağlı bir maliyet çizgisi izleyen ithal kömüre döndü. Arz güvenliği tehditlerini hafifletmek için arz çeşitliliği bir seçenek olarak görülse de güçlü enerji verimliliği ölçütleri uygulanmadan ve yerli yenilenebilir enerjiden fayda sağlanmadan birincil enerji talebi ulusal cari açığın en büyük nedeni olmaya devam edecektir. Enerji [d]evrimi senaryo'sunu hazırlarken, doğal gaz arz artışını 2030 senesine kadar senaryo'ya oranla daha sınırlı tuttuk. Bu aynı zamanda Rusya ve İran ile doğal gaz ticareti anlaşmalarının sürelerinin dolduğu döneme denk düşüyor. 2030 itibarıyla da doğal gaz arzını önemli ölçüde düşürmeye başladık. Senaryonun tamamında petrol ve doğalgaz kullanan teknolojilerin (kle ve taşıtlar gibi) enerji verimliliği standartlarını yükseltme yoluyla bu yakıtlara olan talebi de daha düşük tuttuk. İklim dostu bir enerji geleceğinin cari açığın azaltılmasına yardımcı olup arz güvenliğini artırarak ekonomiye de faydalı olacağı aşikârdır.

Şekil 1: Dünya enerji kaynakları



Yenilenebilir enerji

Doğa, enerji üretimi için pek çok bedava seçenek sunar. Asıl mesele güneş ışığını, rüzgârı, biyokütleyi veya suyu nasıl mümkün olan en verimli, sürdürülebilir ve uygun fiyatlı yollarla enerjiye, elektrığe ve ısıya dönüştürebileceğimizdir. Ortalama olarak, dünya üzerinde bir metre kareye bir kilovatlık güneş ışığı ulaşır. Güneş enerjisi araştırma derneği'ne göre, yenilenebilir kaynaklardan gelen enerji miktarı bugünkü ihtiyacın 2.850 katını sağlayabilecek seviyededir. Dünyaya ulaşan gün ışığının bir günde yarattığı enerji, dünya elektrik ihtiyacını sekiz yıl boyunca sağlayabilir. her ne kadar, teknik olarak bu enerjinin sadece belli bir yüzdesi kullanılabilir durumda olsa da, bununla enerji ihtiyacının altı katını karşılamak mümkündür.

Enerji kaynakları potansiyel tanımları

Kuramsal potansiyel belirli bir kaynaktan elde edilebilecek maksimum fiziksel limitin tanımıdır. Örneğin, güneş enerjisi için, belirli bir alana düşen toplam güneş ışığıdır. Dönüşüm potansiyeli bu tanıma, belirli bir kaynaktan dönüştürülen enerjinin yıllık verimliliğine bakarak ulaşılır. Bu verimliliğin teknolojik ilerlemeye bağlı ol-

Güneş	3,8 kat
Jeotermal ısı	1 kat
Rüzgâr	0,5 kat
Biyokütle	0,4 kat
Hidrokinamik enerji	0,15 kat
Okyanus enerjisi	0,05 kat

Kaynak: Dr. Joachim Nitsch

Tablo 2: Teknik açıdan ulaşılabilir kaynaklar
Günümüz teknolojileriyle ulaşılabilir olan enerji miktarı küresel enerji talebinin 5,9 katıdır.

NIBE Isı Pompaları
" Bu enerji çok doğal "



- %83 Enerji Tasarruflu
- Akıllı Kart Sistemi
- %100 Çevre Dostu
- -20 / +45 °C 'de Yüksek Performans

ISITMA SOĞUTMA SICAK SU HAVUZ SUYU ISITMA

	ISIL GÜNEŞ	GÜNEŞ	HİDRO- ELEKTRİK	RÜZGÂR/ KARA	RÜZGÂR/ DENİZ	DALGA/ GELGIT	JEO- THERMAL ELEKTRİK	JEO- THERMAL DOĞRUDAN KULLANIM	GÜNEŞ SU ISITMA	TOPLAM
	ELEKTRİK (EJ/YIL)						ISINMA (EJ/YIL)			
OECD Kuzey Amerika	21	72	4	156	2	68	5	626	23	976
Latin Amerika	59	131	13	40	5	32	11	836	12	1.139
OECD Avrupa*	1	13	2	16	5	20	2	203	23	284
OECD olmayan Avrupa & geçiş ekonomileri	25	120	5	67	4	27	6	667	6	926
Afrika & Ortadoğu	679	863	9	33	1	19	5	1.217	12	2.838
Doğu & Güney Asya	22	254	14	10	3	103	12	1.080	45	1.543
Okyanusya	187	239	1	57	3	51	4	328	2	872
Dünya	992	1.693	47	379	22	321	45	4.955	123	8.578

Tablo 3: Bölgelere göre teknik yenilenebilir enerji potansiyelleri
Biyoenjeri Hariç

* Not: Türkiye OECD Avrupa bölgesine dahil edilmiştir
Kaynak: REN21

ması nedeniyle net bir tanımı yoktur. Teknik potansiyel bu tanımla birlikte, belirli bir enerji üretimi alanındaki gerçekçi sınırlamalar da devreye girer. Teknolojik, yapısal ve ekolojik sınırlamalarla birlikte hukuksal gereklilikler bu tanımın içindedir. Ekonomik potansiyel teknik potansiyelin ekonomik olarak yararlanılabilir olan bölümüdür. Örneğin biyokütlede bu değerler, diğer ürünlerin üretimi ve toprak kullanımı ile karşılaştırılarak hesaplanır. Sürdürülebilir potansiyel bu sınırlandırma, enerji kaynağı potansiyelinin ekolojik ve sosyo-ekonomik unsurlar ışığında değerlendirilmesiyle oluşur.

Teknoloji ve bölgelere göre yenilenebilir enerji potansiyelleri

Küresel bir politika ağı olan REN 21'in "Yenilenebilir enerji potansiyelleri" raporuna 15 dayanarak dünya bölgeleri ve teknoloji ölçeğinde yenilenebilir enerjilerin potansiyellerine yönelik genel bir tablo çizebiliriz. Aşağıdaki tablo dünya birincil enerji tüketiminin %80'ine denk düşen büyük ekonomiler esas alınarak hazırlandı. Sözkonusu ülkeler benzer oranda sera gazı salımlarına da neden olmaktadır. Güneş fotovoltaik teknolojilerinden (pv) neredeyse dünyanın her yerinde faydalanılabilir. Teknik potansiyeli yıllık 1.500 ej olarak tahmin edilmektedir ve bu potansiyeli ısı güneş enerjisi yakından takip eder. Bunlar birlikte kullanılamaz ancak aşağı yukarı aynı oranda alan kullanımı gerektirir. Türkiye güneş enerjisi atlasına göre, yıllık en az 380 bin GWsaat teknik potansiyelle (56GW doğal gaz kurulu gücüne denk) Türkiye'de 4.600 kilometrekarelik bir alan, güneş uygulamaları için kullanılabilir. Yılda 2.640 saatlik güneşlenme süresiyle Türkiye Avrupa'da en büyük güneş enerjisi potansiyeline sahip ikinci ülkedir. Güney ve batı bölgeleri en yüksek güneş potansiyeli bulunduran bölgelerdir. Kara üzeri rüzgâr potansiyeli

de hem dünya hem de Türkiye için aynı oranda yaygındır. Dünyada 400 ej/yıl rüzgâr enerjisi potansiyeli bulunurken, Türkiye'de rüzgâr için 88 GW kurulu güç bulundurabilecek teknik potansiyel saptanmıştır. Bu rakamlar gelecekteki enerji tüketiminin çok ötesinde büyüklüklerdir. Offshore rüzgâr potansiyeli için yapılan tahminler sadece rüzgâr yoğun ve sık deniz yüzeyine sahip alanlarla gemicilik hatları ve koruma alanı dışı yerler hesaplandığı için daha temkinlidir (22 ej/year). Türkiye için offshore rüzgâr potansiyeli henüz derinlemesine ve ayrı olarak hesaplanmamıştır ancak uygun mekanizmalar sağlarsa büyük bir potansiyeli olduğu tahmin edilmektedir. Jeotermal ve hidroelektrik potansiyelleri küresel ölçekte 50 ej/yıl kadardır. Bu rakamlar yıllık küresel enerji talebinin 500 ej olduğu vurgulandığında daha anlamlı olabilir. Ancak jeotermal sahalar sınırlıdır ve dünyanın yalnızca %5'i jeotermal kaynaklardan yararlanabilecek alana düşer. Avrupa'da birinci, dünyada yedinci olarak Türkiye bu tahlilli alanlardan birinde yer alır. Araştırmalar en az 2GW'lık ekonomik potansiyelin bulunduğunu ve çok daha fazla potansiyelin de ısınma ve kle uygulamaları için kullanılabileceğini gösterir. Teknik uzmanlık alanındaki yetersizlik nedeniyle, Türkiye'de kurulu güç için kullanılan potansiyel rakamı görece olarak düşüktür. Isınma ve soğutma alanında biyokütle kullanımının dışında, jeotermal seçeneği de bulunmaktadır ve tüm dünya için tahmin edilen değer dünyanın mevcut ısı talebinin 20 katıdır. Pasif güneş binaları da dahil edildiğinde, güneş ısıtması için ortaya çıkan potansiyel neredeyse sınırsızdır. Kullanılan teknolojinin çok zayıf olmasına karşılık Türkiye güneş ısıtması alanında, dünyanın üçüncü büyük piyasasını oluşturur. Fakat ısı naklinin maliyetli olduğu gerçeğini eklemeli ve jeotermal

ve güneş ısınma potansiyellerinin tüketim noktalarına yakın yerlerde sınırlandırılması gerektiğine dikkat çekmeliyiz. Bu nedenle enerji [d]evrimi senaryosu'nda, jeotermal ısınmayı ege bölgesi ile sınırlı tuttuk. Pasif güneş teknolojisi ise senaryoda, ısınma hizmetlerine büyük ölçeklerde katkı sağlamakla birlikte, bir yenilenebilir enerji kaynağı olarak üretim kalemleri içine değil, verimlilik faktörü olarak talep tahminlerine dahil edilmiştir.

Sürdürülebilir biyokütle için küresel potansiyel

Enerji [d]evrimi senaryosu'nun arka plan araştırması olarak, 2050 yılına kadar farklı senaryolar altında küresel enerji ürünler, potansiyelini araştırmak üzere Greenpeace Almanya, biyokütle araştırma merkezi'ni görevlendirdi. Buna ek olarak, uydu fotoğrafları gibi uzaktan ölçüm yapan son teknolojilerle, küresel potansiyel üzerine toplanan veriler bir araya getirildi. Aşağıda raporun özetini veriyoruz, referanslar raporun orijinalinden edinilebilir. Biyokütle potansiyeli üzerine çalışmaların değerlendirmesi biyoenerjinin potansiyeline tarihsel olarak bakan pek çok araştırma vardır ve hepsi farklı rakamlar elde etmiştir. Aralarında karşılaştırma yapmak zordur çünkü farklı biyokütle çeşitlerine farklı sınıflandırmalar yapmışlardır. Bu sorun özellikle orman kaynaklı biyokütle tanımlamalarında göze çarpar. Pek çok araştırma biyoenerji talebini karşılamada gelişimleri daha önemli sayıldığı için özellikle enerji ürünlerine odaklanmıştır. Sonuç olarak, orman artıkları (üretim sonrası artı kalanlar) rakam olarak genellikle küçümsenmiştir. Biyokütle küspeleri potansiyellerine odaklanan 18 araştırmaya dayanan veriler incelendi. Bunlar arasında, detaylı belgeleme yöntemini kullanan on adet kapsamlı değerlendirme vardı. Bunların pek çoğu 2050 ve 2100 için uzun dönemli potansiyelle odaklanıyordu ve geçtiğimiz on sene içinde yayınlanmışlardı.

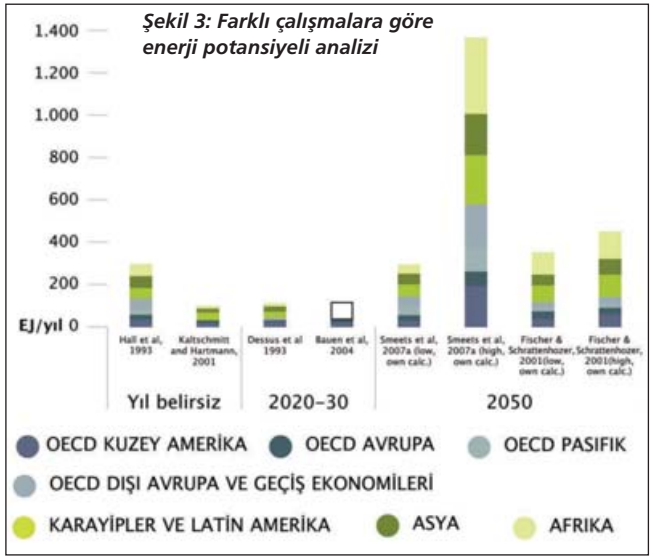
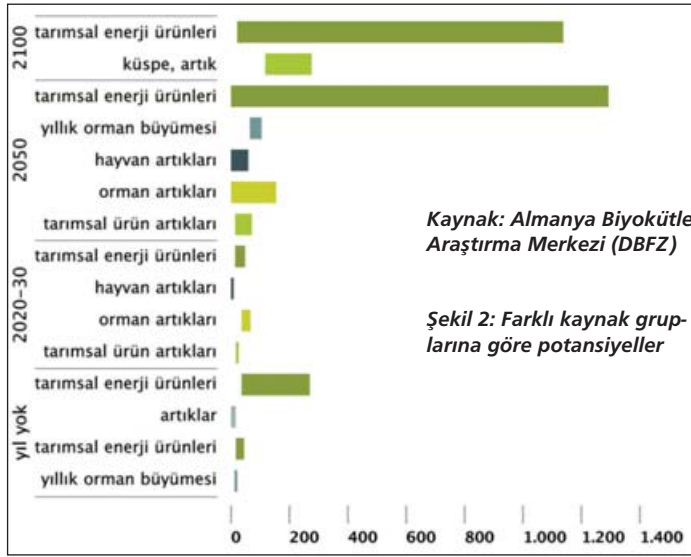


Su uzmanları size AstralPool Wellma'yı sunar

AstralPool halka açık ve kişiye özel yüzme havuzlarında bir **dünya standardı**'dır. Dünya genelinde satış ağıımız ve geniş üretim kapasitemiz sayesinde, size zengin ürün yelpazesi ve ihtiyaçlarınıza uygun esnek, yerel servisi sunmaktadır. **35 yılı aşkın deneyimiyle**, büyümeye devam ederek **Wellnes projeleri** için, entegre edilmiş zengin çözümlerden oluşan **AstralPool Wellma**'yı yarattık. Detaya ve mükemmel müşteri servisine verdiğimiz özen, dünya sularında deneyimimiz ile gösterilen temel değerlerimizdir. **Yaşam kalitenizin çözümü Wellma'dır.**

www.astralpool.com
www.astralhavuz.com.tr





Şekil 2 farklı araştırmaların biyokütle türüne göre potansiyel hesaplarını veriyor. Toplam biyokütle potansiyeline kaynakların tek tek katkısına bakıldığında, pek çok çalışmanın en çok vaat eden türün enerji mahsülleri olduğu üzerinde uzlaştığını söylemek mümkün. Bunlardan yalnızca altısı bölgesel bir ayrıma gitmiş ve sadece birkaçı bütün küspeleri ayrı ayrı hesaplandı. Hayvan artıkları ve organik atıklar gibi daha küçük grupları hesaplamak, veriler yetersiz olduğu için zordur.

Enerji mahsülleri potansiyeli

Biyokütlenin posadan kullanımının yanı sıra, enerji mahsüllerinin tarımsal üretim yoluyla yetiştirilmesi önem kazanmaktadır. Enerji elde etmeye yönelim ekimin teknik potansiyeli, gıda güvenliğine öncelik verilerek hesaplandı. İlk adım olarak gıda üretimi için gerekli tarıma elverişli ve mera alanları 133 ülkenin her biri için farklı senaryolar altında hesaplandı. Bu senaryolar:

- Durumun sürdürülmesi (ds) senaryosu: Mevcut tarımsal aktivite tahmin edilebilir gelecek boyunca devam ediyor.
- Temel senaryo: Hiçbir orman yıkımı olmadan, tarımı ekilmemiş arazilerle sınırlama.
- Alt-senaryo 1: Temel senaryo artı ekolojik olarak korunan araziler ve azaltılmış ürün verimi.
- Alt-senaryo 2: Temel senaryo artı endüstrileşmiş ülkelerde azalan gıda tüketimi.
- Alt-senaryo 3: Alt senaryo 1 ve 2'nin birleşimi.

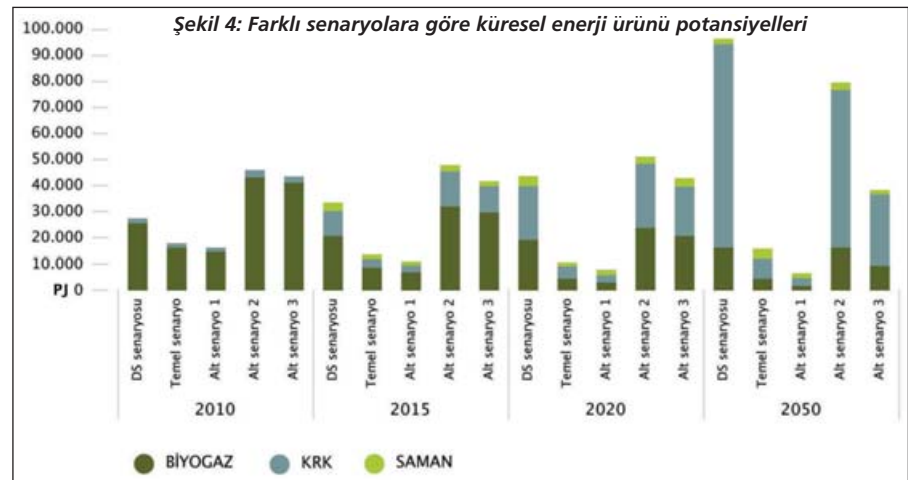
İkinci adım olarak, tarımsal alanların fazla üretimleri ekilebilir veya otlak alan olarak sınıflandırıldı. Meralarda saman ve ot si-

lajları üretildi, ekilebilir alanlarda kuru ot silajları ve kısa rotasyonlu korular (hızlı büyüyen söğüt ve kavak-krk) yetiştirildi. Yeşil saman ve ot silajlarının biyo gaz üretiminde kullanıldığı varsayıldı, korulardan gelen odun ve otlaklardan gelen otlar da ısı üretimi, elektrik ve sentetik yakıtlar için kullanıldı. Ülkelere özgü ürün yelpazesi değerlendirilmeye alındı. Sonuç olarak, 2050 yılında enerji mahsüllerinden küresel biyokütle potansiyeli 6 ej'den (alt senaryo1) 97 ej'ye (ds senaryosu) kadar uzanıyor.

Farklı senaryolar altında çok farklı gelecek potansiyelleri veren ülkelere en iyi örnek Brezilya'dır. Ds senaryosu altında, geniş ölçekte araziler ormansızlaştırılarak ortaya çıkacak. Buna karşılık temel ve alt 1 senaryolarında bu yasaklanacak ve hiçbir tarımsal alan enerji mahsülleri için kullanılmayacak. Buna karşılık alt senaryo 2'de et tüketiminin azaltılmasıyla yüksek bir potansiyel açığa çıkıyor. Yüksek nüfus ve görece küçük tarımsal alanları nedeniyle Orta Amerika, Asya ve Afrika için hiçbir

fazla arazi mümkün değildir. Avrupa, Amerika ve Avustralya'da ise potansiyeller görece daha istikrarlıdır.

Bu çalışmanın sonuçları, biyokütle kaynaklarının uygunluğu sadece küresel gıda arzına değil aynı zamanda doğal ormanların ve diğer canlıların korunmasına da bağlıdır. Dolayısıyla, biyokütle potansiyelinin gelecek potansiyeli biyoenerjinin yenilenebilir enerjilere ne kadar dahil edileceği tartışmalarının sadece başlangıç noktasıdır. toplam küresel biyokütle potansiyeli (enerji mahsül ve posaları) 2020 yılında 66 ej'den (alt senaryo 1) 110 ej'ye (alt senaryo 2) kadar çıkabilmekte, 2050'de ise 94 ej'den (alt senaryo 1) 184 ej'ye (ds senaryo) kadar farklılık göstermektedir. Bu rakamlar muhafazakardır ve özellikle 2050 yılı için bazı belirsizlikler taşımaktadır. bu belirsizliklerin nedeni iklim değişikliğinin potansiyel etkileri, dünya politik ve ekonomik durumunda potansiyel değişimleri tarımsal tekniklere bağlı olarak daha yüksek verimlilik gibi etkenlerdir.





Klima Santralleri

CAIR

Air Eco₂nomy®

BU KALİTE VE TECRÜBEYE GÜVENİN



GEA Avrupa'daki imalat zincirine Türkiye halkasını ekledi

Cair Serisi klima santralleri yüksek verim ve enerji tasarrufu, kaliteli izolasyonu ve sessiz çalışması ile merkezi havalandırma uygulamalarında ihtiyacınız için tasarlanmış en uygun çözümleri sunar.

- EUROVENT ve HİJYEN Sertifikalı
- 3 farklı tip: Konfor, hijyenik, ex-proof
- Pürüzsüz, pislik tutmayan cihaz iç yapısı
- Termal izolasyonlu özel panel konstrüksiyonu, profil ve köşe parçaları ile iyileştirilmiş ısı değerler
- 70 kg/m³ yoğunlukta, A1 yangın sınıfında kaya yünü izolasyon

Gea Isısan Tesisat İnşaat Taahhüt Ticaret ve Sanayi A.Ş.

Merkez : Barbaros Bulvarı, Bulvar Apt. No: 70/8 34349 Balmumcu - İSTANBUL
Ankara Bölge : Akay Cad. No: 22/9 Kavaklıdere - ANKARA
www.gea-isisan.com

Tel: +90 212 275 71 70
Tel: +90 312 419 10 74
isisan@geagroup.com

Fax: +90 212 275 54 28
Fax: +90 312 419 10 76

Kobi patronlarına testler



1- “Zamanınız, hayatınızdır.”

Özgür Kaşifler Koçları E-Myth Ustalık Kazanma Programı’nın Zaman Yönetimi prosesinden kendinizi test etmeniz için mini bir test hazırladı. Hedefiniz sadece tek bir alışkanlık kazanmak kadar basit olsun.

Küçük işletme sahiplerinin en büyük sorunlarının ilki nakit ise ikincisi “vakit”tir. Herkes için gün 24 saat iken bazıları bu süreyi nasıl daha verimli kullanıp, daha çok ve etkin iş çıkarabiliyorlar?

Tipik bir iş sahibiyseniz gün içerisinde oradan oraya koşturuyor, konudan konuya atlıyor, işletmenizin her biriminde yaşanan problemlerle bizzat uğraşıyor, dolayısıyla birden fazla rol üstlenmek zorunda kalıyorsunuz. Bu durum fazla çalışmanın olmadığı ilk dönemlerde kaçınılmaz olmakla beraber, bir süre sonra artık dayanılmaz hale gelir. Bu da özel hayat ve iş hayatı arasındaki dengelerin bozulmasına sebep olur. Sonrası kaos! Peki bu döngü nasıl kırılır?

“Zamanınız, hayatınızdır” testi

Şimdi soruları dikkatlice okumanızı ve dürüstçe size uygun olan “evet” veya “hayır” cevabını vermenizi istiyoruz.

1. Günlük önceliklerinizi belirliyor musunuz?
2. Günlük rutin işlerinizi belirliyor musunuz?
3. Gün içerisinde planlanmamış boş zamanlar bırakarak aşırı yüklenmenin önüne geçiyor musunuz?
4. Üzerinizdeki görevlerin bir kısmını çalışanlarınıza devredebildiniz mi?

5. Başladığınız işi bölünmeden tamamlayabiliyor musunuz?

6. Yöneticilerinizle toplantılarınızı belli bir takvime bağlayıp, buna uygun davranabiliyor musunuz?

7. Gerek iş gerekse özel telefon görüşmelerinizi minimuma indirmek için aldığınız önlemlerin etkin olduğunu düşünüyor musunuz?

8. Çalışma odanızda, masa üzerinde veya dosya dolabınızda sizi yavaşlatan dağınıklıkları bir düzene sokabildiniz mi?

9. Zamansız ziyaretleri önleyecek şekilde randevu çizelgenizi oluşturabildiniz mi?

10. En verimli zamanınızı, bu verime ihtiyacı olan işlere ayırabiliyor musunuz?

“Evet”ler çoğunluktaysa, harikasınız! Zaman yönetimi konusunda oldukça başarılısınız. Yapmanız gereken tek şey “hayır” cevabı verdiğiniz az sayıdaki soruları derinlemesine inceleyip bunlara “evet” demenin yollarını bulmak ve planlamaktır.

“Hayır”lar çoğunluktaysa, zamanınızı etkin bir biçimde kullanmak adına yapacağınız çalışmaları arttırmanız gerekmektedir.

Bilmeniz gereken en önemli şey şu; zaman yönetimi becerisi her yaşta ve her işte uygulayabileceğiniz bir dizi alışkanlıktan başka bir şey değildir. İzlenmesi gereken yol ise; zamanı iyi kullanmanıza engel olan sorunlarınızı belirlemek, onları sınıflandırmak ve en önemlisinden başlayarak çözümlenmeye geçmektir.

Zamanınızı, Yani Hayatınızı Daha İyi Yönetebilmek İçin İpuçları

- Öncelikle gününüzü nasıl geçirdiğinizi belli bir süre boyunca yazarak işe başlayın. Sabahtan akşama kadar yaptıklarınızı madde madde yazın.

- Sonrasında bu yazdığınız maddelerin karşısına işletmenizdeki iş birimlerine uygun olarak sınıflandırmalarını yazın. Pazarlama, finans, satış, idari, üretim, satınalma gibi.

- Bu sürenin sonunda hangi birime daha çok vakit ayırdığınızı tespit edin. Örneğin gün içerisinde satınalma biriminize diğerlerinden daha fazla vakit ayırdığınızı tespit edebilirsiniz.

- En son olarak da bu birime ayırdığınız zamanı kısaltabilmeniz için oradaki sorunu tespit edip ortadan kaldırmaya çalışın. Sizin müdahalenize gerek olmadan oradaki işlerin yürümesini sağlayın.

Önceliklerimizi belirlemek de zaman yönetimindeki başarınızın en önemli kurallarından biridir. Başkaları için birinci derecede öncelikli olan bir iş bizim için ikinci ya da üçüncü sırada yer alabilir. Bu son derece normal bir durumdur. Bunun bilincinde olup, kendi önceliklerinizi belirleme, bunları yerine getirme ve sonrasında da diğerlerine zaman ayırma alışkanlığını elde etmeniz sonucunda gün içerisinde ne kadar etkin bir şekilde istediğiniz sonuçları alabileceğinizi hayretle fark edeceksiniz.

2- “Nasıl bir yöneticisiniz?”

“Çalışanlarımla iletişimim çok iyi, beklediğim işleri tam zamanında ve tam da istediğim şekilde yapıyorlar, aynı zamanda benimle birlikte işimi geliştirmek adına bir sürü çalışmayı yapmak için uğraşıyorlar, sürekli yenilik fikirleriyle işimi büyütmemde bana çok büyük destek veriyorlar.”

Bu ifadeler size çok mu uzak? Peki ya bunlar?

“Satışçılarımın raporları zamanında alamıyorum, muhasebecim aylık gelir tablosunu zamanında vermiyor, sekreterim arayanların listesini düzgün tutmuyor, kaç kez söyledim ama yine de imalathanede gerekli güvenlik kurallarına uyulmuyor.”

Birçok iş sahibi gibi siz de elemanlarınızla yaşadığınız bu tip problemler sebebiyle onların yapmadığı işleri kendi üzerinize alıyor ve günün sonunda en çok çalışan siz oluyorsunuz değil mi?

Zaman yönetiminin kilit noktası ise her gün meydana gelen hem beklenen, hem de beklenmeyen olaylar üzerinde daha fazla kontrole sahip olmanızı sağlayacak alışkanlıkları yerleştirmek için duyduğunuz istek ve kararlılıktır. Daha fazla zaman, daha fazla yaşam demektir. Zamanınızı doğru ve etkin kullanmak size istediğiniz ve ihtiyaçlarınız doğrultusunda sürdürebileceğiniz bir yaşam sunacaktır.

Unutmayın!

Zaman, her durumda sahip olduğunuz tek değerli kaynağınızdır. Onu sadece siz koruyabilirsiniz.

İşletmelerde yaşanan yönetim kaynaklı sorunların temelinde iş sahiplerinin %95'nin teknik kökenli olması yatıyor. Yani çoğu iş sahibi yöneticilikten ziyade işin teknik tarafında uzman. Eğer siz de bir süredir Özgür Kaşifler'i takip ediyorsanız iş kuran kişilerin gerçek girişimci değil, bir an için girişimcilik hevesine kapılarak iş kurmuş teknisyenler olduğunu biliyorsunuzdur. Dolayısıyla teknisyen iş sahipleri, yönetim konusunda ciddi sorunlar yaşayabiliyorlar. İşin güzel tarafı iyi bir yönetici olmak için sahip olunması gereken özellikler bellidir ve kesinlikle geliştirilebilir.

Bu testi yaptıktan sonra sadece bir tane geliştirmeniz gereken yönetici özelliğini geliştirmeye odaklansanız kim bilir nasıl bir fark olurdu?

“Nasıl bir yöneticisiniz?” testi

Nasıl bir yönetici olduğunuzu kendi kendinize değerlendirmeniz için 16 tane soru hazırladık. Bu soruları dikkatlice okumanızı ve dürüstçe size uygun olan “evet” veya “hayır” cevabını vermenizi istiyoruz. -Sonuçları kimseye söylemek zorunda değilsiniz.

1. Vizyon ve hayal kurma yeteneğinizin olduğunu düşünüyor musunuz?
2. Sorunlara sistemli bir çözüm bulma görüşü ile yaklaşabiliyor musunuz?
3. Dürüst olduğunuz düşünüyor musunuz?
4. Sınırları ve kuralları olan, buna uyan ama gerektiğinde de değişen şartlara göre esneyebilen bir yönetici misiniz?
5. Adil ve makul olduğunuz düşünüyor musunuz?
6. Mükemmeli ve sebatkâr mısınız?
7. Çalışanlarınızı dinliyor musunuz?
8. Bunalım ve karmaşa karşısında soğukkanlılığınızı muhafaza edebiliyor musunuz?
9. Tavrılarınız çalışanlarınız tarafından tahmin edilebilir bulunuyor mu?
10. Dış dünya ile çalışanlarınız arasında bir tampon görevi yaparak onları koruyabiliyor musunuz?
11. Aynı bir ana-baba gibi onlara gereken sabrı gösterebiliyor musunuz?
12. Çalışanlarınıza şefkatli davranabiliyor musunuz?
13. Yeniliği ve iyileşmeyi teşvik ediyor musunuz?
14. Öğrenme arzunuzla çalışanlarınıza örnek oluyor musunuz?
15. Çalışanlarınızın sadakatini kazanmak için çalışan bir yönetici olduğunuzu düşünüyor musunuz?
16. Çalışanlarınızla ilişkilerinizde alaycılık ya da küçümseyici tavırlardan kaçınıyor musunuz?

Bu sorulara vereceğiniz cevaplarda;

Evet'ler çoğunluktaysa, mükemmel! Siz ideal bir yöneticisiniz. Yapmanız gereken tek şey “hayır” cevabı verdiğiniz az sayıdaki soruları derinlemesine inceleyip bunlara “evet” demenin yollarını bulmak ve planlamaktır.

Hayır'lar çoğunluktaysa, bazı özellikleri kullanıyorsunuz, ancak üzerinde çalışmanız gereken de birçok özellik var. Ve işletmenizin geleceği için bunları bugünden itibaren tek tek ele almanız gerekiyor.



Başarılı bir yönetici-patron olmanız için öneriler

- Öncelikle kendinizde geliştirmek istediğiniz özellikleri seçin, mesela sabır özelliği gibi...
- Bu özellikle ilgili geçmiş başarılarınızı zihninizde canlandırın. Örnek olarak ele aldığımız sabır özelliğini başarıyla sergilediğiniz olayları ve bu davranış biçiminin olumlu yönlerini düşünün, bunu bir davranış modeli haline getirmeye çalışın.
- Bu davranış modelini uygulamak için fırsatlar kollayın.
- En son olarak da bu davranış biçiminizi alışkanlık haline geçirinceye kadar düzenli aralıklarla gözden geçirin.

Bu uzun vadeli bir süreçtir. Bugünkü kişiliğinize ulaşmanız uzun yıllar almıştır. Bu değişim de zaman alacaktır. Zor değildir, ancak dikkat, niyet, biraz sebatan fazlasını ve kendinizde değişim yapma isteği gerektirir.

Gelecek bugünden çok daha zor ve şiddetli bir rekabete doğru hızla ilerlerken, bu değişimi yakalayan yöneticiler işletmelerini tıpkı bir orkestra şefi gibi ahenk içinde yönetecek ve geleceğe taşıyacaktır.

Peter Drucker'ın dediği gibi "İyi bir yönetici, sıradan insanları sıra dışı şeyler yapar hale getirir."

Sadece bu sözü gerçek haline getirmek fikri bile, değişim için harekete geçmenize yetecektir değil mi?



3- "Etkin bir pazarlama sisteminiz var mı?"

Bir Kobi olarak şimdiye kadar elde ettiğiniz tecrübelerle dayanarak ürün ve hizmetlerinizin pazarlama aktivitelerini yapmaya devam ediyorsunuz. Peki, pazarlama aktivitelerinizin etkinliğini hiç ölçümlediniz mi? Eğer bunu nasıl ölçeceğinizi bilmiyorsanız, bu mini testle öğrenebilirsiniz. Başarılı işletmelerin bir ortak yanı vardır; müşterilerine kayıtsız şartsız bağlılık göstermek. Bunun anlamı da müşterilerinin kimler olduklarını, nelerde bulunduklarını, ihtiyaçlarının ve görüşlerinin neler olduğunu, onlarla nasıl iletişim kurulacağını ve onların nasıl cezbedilebileceğini bilmek demektir. Bu, esasen pazarlamanın temelidir. Başarılı pazarlamanın da bir mantığı vardır. Pazarlarınız ve müşterileriniz hakkındaki bilgiler işin başlangıcıdır. Ama bilgi yeterli değildir. Gerçekte peşinde olduğunuz şey anlamak ve sezmektir. Müşterilerinizin ve muhtemel müşterilerinizin hem düşünme, eylemde bulunma ve karar verme şekillerini anlamak, hem de onları gerçekte neyin isteklendirdiğini, onlarla en iyi nasıl iletişim kurulacağını sezmektir. Ancak o zaman etkin bir pazarlama stratejisi oluşturmak için yeterli bir donanımına sahipsinizdir. Size uygulamakta olduğunuz pazarlama aktivitelerini ölçebilmeniz için 12 tane soru hazırladık. Bu soruları dikkatlice okumanızı ve size uygun olan "evet" veya "hayır" cevabını vermenizi istiyoruz.

1. Şirketinizin yeterince pazarlama aktivitesi yaptığını düşünüyor musunuz?
2. Yapılan pazarlama aktivitenizin efektif olarak uygulandığını düşünüyor musunuz?
3. Yapılan pazarlama aktivitenizin efektif olup olmadığını nasıl ölçmeniz gerektiğini biliyor musunuz?
4. Şirketinizi rakiplerinizden ayıran özellik nedir biliyor musunuz?
5. Potansiyel müşterileriniz sizi rakiplerinizden ayıran özelliklerinizi biliyorlar mı?
6. Mevcut müşterileriniz sizi rakiplerinizden ayıran özelliklerinizi biliyorlar mı?
7. Müşterilerinizin tipik özelliklerini (yaş, cinsiyet, gelir seviyesi, yaptıkları iş vs.) biliyor musunuz?
8. Müşterilerinizin üzerinde maksimum etkiyi yaratmak için renkler, şekiller ve kelimelerle onları nasıl etkileyebileceğinizi biliyor musunuz?
9. Pazarlama destek materyalleri yaratarak ve reklâm yaparak işletmeniz mümkün olan en etkili yolla konumlandırın mı?
10. Müşterilerinizin coğrafi olarak nelerde bulunduğunu biliyor musunuz?
11. Açıkça tarif edilmiş bir firma imajınız var mı?

12. Hedef pazarınıza yönelik nasıl bir pazarlama yapılacağını biliyor musunuz?

Bu sorulara vereceğiniz cevaplarda;

Evet'ler çoğunluktaysa, mükemmel! Müşteri yaratma ve müşteri kazanma çalışmalarından önce pazarlama çalışmalarını çoğunlukla tamamlamış, stratejinizi uygulamaya etkin bir biçimde koymuşsunuz. Yapmanız gereken tek şey "hayır" cevabı verdiğiniz az sayıdaki soruları derinlemesine inceleyip bunlara "evet" demenin yollarını bulmak ve planlamaktır.

Hayır'lar çoğunlukta ise, birtakım çalışmalar yapmışsınız ama sonuçlarından yeterince tatmin olmamışsınız ya da sonuç alamamışsınız demektir.

Etkili Bir Pazarlama Planı İçin İzlenmesi Gereken Adımlar

- İlk adım bilgidir. Her şey gerçeklerle yani bilgiyle başlar. Sizden ürün ya da hizmetinizi satın alabilecek en muhtemel müşterilerinizi belirlemeli ve onları ayırıcı özellikleri, yani "demografileri" bağlamında tanımlamalısınız. Ayrıca, fiili ticaret bölgenizle potansiyel ticaret bölgenizi karşılaştırarak hedef pazarınızın nelerde bulunduğunu analiz etmelisiniz.
- Potansiyel müşterilerinizin bakış açılarını, tavırlarını, duygularını, tercihlerini ne düşündüklerini, zihinlerinin nasıl çalıştığını, davranışlarının, özellikle de verdikleri kararların nasıl etkilendiğini anlamalısınız.
- Müşterileriniz ve pazarlarınız hakkında bir kavrayış oluşturduktan sonra, tamamen hedef pazarınıza hitap edecek şekilde planlanmış bir pazarlama stratejisi düzenlemek için, firmanızı müşterilerinizin zihinlerinde sizi farklı kılan ve rekabet avantajı sağlayan bir şekilde "konumlandırabilecek" çalışmalara başlamalısınız. Onları kendine çeken bir şirket imajı ve hem şirketiniz, hem de ürünleriniz ile kendilerini rahat hissettiren bir "duyusal paket" oluşturmalsınız. Müşteri ihtiyaçlarını ve karar verme şekillerini saptamanın belki de en kötü yolu müşterinizin sizin gibi davranacaklarını varsaymaktır. Bunu yapmayın! Ne zaman "Ben müşterinin yerinde olsaydım isterdim" ya da "Satın alan ben olsaydım kararımı yönünde verirdim" veya "Satın alma kararını vermenin en mantıklı yolu'dır" gibi bir şeyler söylerseniz kendinizi durdurun.

Unutmayın! Siz müşterilerinizin yerinde değilsiniz.

www.ozgurkasifler.com

**%100 JAPON TEKNOLOJİSİ
VRF-DC INVERTER KLİMA SİSTEMLERİ**



- * % 100 Japon Üretim
- * Her dış ünite DC inverter kompresör
- * R410 A kullanımı ile daha fazla enerji tasarrufu
- * 8 HP ile 4-8 HP kapasite aralığı
- * -20 °C dış ortamda ısıtma
- * +45 °C dış ortamda soğutma
- * % 50 - % 130 arası çalışma imkanı
- * Tek sisteme 64 iç ünite bağlayabilme imkanı
- * Yüksek COP : 3,9
- * İkiz Rotary DC İnverter kompresör
- * DC Fan motoru
- * Gelişmiş ısı eşanjörü
- * Tüm modellerin aynı ebatlarda olması imkanı
- * Gelişmiş kumanda ve kontrol sistemleri
- * Geniş ürün yelpazesi



eklam, çok uzun bir süredir pazarlamadaki en değerli silahlardan biri. En basit tanımıyla da televizyon, gazete, radyo, billboard, dergi, sinema,

internet gibi mecralar aracılığıyla çeşitli mal, ürün ve hizmetlerin hedef kitlelere ve tüketicilere belirli bir ücret karşılığında tanıtılması faaliyetleri olarak açıklanabilir. Pazarlama, en temel fonksiyonlarını yerine getirirken bir taraftan hedef müşterilerine en uygun ürünü bulmaya çalışırken, bir taraftan bu ürünü hedef kitle için en uygun fiyatın ne olacağı sorusuna yanıt arıyor. Bu sırada da bu ürünü en iyi şekilde dağıtacak ve tanıttak faaliyetleri belirlemeye çalışıyor. İşte bu noktada reklam devreye giriyor...

Şirketler, öncelikle daha çok satmak, ürünleri hakkında imaj oluşturmak, mevcut imajı korumak, yeni bir fonksiyonu tanıtmak veya benzer amaçlarla reklamı kullanıyorlar. Aslında reklamı bu anlamda yüz yüze satış (kişisel satış) dışında kalan tanıtım etkinlikleri olarak adlandırmak belki de en doğru yaklaşım olacaktır.

Reklama karar veren firmanın genelde ilk yaptığı bir ajansla reklamın içeriği, kullanılacak olan mecralar ve mesaj üzerine çalışmak olacaktır. Akabinde tüm bu soruların cevapları alındığıdaysa ortaya kullanılabilir, bir amaca hizmet eden (veya etmesi planlanan) reklam çıkar. Bu süreçte ise genellikle reklam veren ile ajans arasında fikir ayrılıkları doğar. Reklam verenler mümkün olduğunca basit, kendilerini çok da riske atmayacak projeleri önerir ve beğenirken, ajanslar genellikle daha sanatsal, daha esprili, daha uçuk projeleri getirir ve desteklerler. Tüm bu tartışmaların sonucunda da kazanan

genelde (ne de olsa parayı veren olduğu için) reklam verendir.

Buraya kadar, geneli özetlemeye çalıştım, gelelim özele;

Bu güne kadar reklam verenler en risksiz projeleri seçtikleri için, ajanslar ise sanat peşinde oldukları için (ödül alan reklamın reklam verenini olmak iyidir ama eğer bu size hiçbir şey sattırmadıysa ne kadar akılcıdır?) genelde hep benzer reklamlarla karşılaşırız. Ya bize "yine mi?" dedirten standart, birbirinin aynısı reklamlar ya da bize "vay!" dedirten, gerçekten harika, esprili, sanatsal, konuşturan reklamlar. Ne yazık ki artık üçüncü alternatifi daha fazla düşünmek zorundayız; "Hatırlanan Reklamlar..."

Artık, tüketicilerin (yani hedef kitemizin) hatırladığı reklamlar yukarıda bahsettiğim reklamlar değil, hatta tam tersine tüketici iyi reklamları neredeyse hiç hatırlamıyor. Hatta neredeyse tam tersine, en az beğendiği reklamları unutmuştur, bunları hatırlıyor.

Bu söylediklerimi destekleyen bir araştırma daha yeni sonuçlandı. Ipsos KMG'nin yaptığı araştırmaya göre, 30 Ağustos – 5 Eylül tarihleri arasında yayınlanan reklamlar ile ilgili beğeni / hatırlanma endeksi aşağıdaki gibi çıkmış;

Haydi artık reklamlarla ilgili masalları bırakalım ve sayılarla konuşmaya başlayalım, eğer gerçekten mesajımızı vermek istiyorsak, bunu reklam ile yapacaksak, beğeniyi bir kenara bırakıp hatırlanabilir reklamlar üzerine çalışmamız gerekiyor. Hatırlanan reklamlar da görüldüğü gibi ne en klasikler, ne en çılgınlar, ne de en sanatsallar. Sanırım reklam verecek, yapacak, hazırlayacak ve sunacak herkesin bu gerçeği anlamasının zamanı geldi...



Dr. Zeki Yüksekbiçgili
<http://www.yuksekbilgili.com>
zeki@yuksekbilgili.com

Reklam ama nasıl reklam?

	Reklam Anımsama Ligi (%)	Reklam Beğeni (Pozitif %)
BN ELEKTRONİK-11880 Yeni Bilinmeyen Numaralar	18,5	27,1
TURKCELL-Tosun&Yabancı Damat-Hizmet Gücü-Mutlu Son	6.8	75.6
PEPSI-Kenan İmirzalıoğlu	5.9	59.5
VODAFONE-Numarasını Taşıyan Herkese Her Yöne 600 Dk. Hediye	5.2	59.6
DALİN-Bebekler&Civcivler 2-Dalin'le Bıcı Bıcı Yaparım	4.6	94.1
Kaynak: Ipsos KMG Adwatch 30 Ağustos – 5 Eylül Sonuçları		

ALDAPOL

Havuz Tipi Nem Alıcı Klima Santralleri

konforunuz için...



*değayında emeklilik
enerjiye tasarruf
üretimde kalite
hizmette müşteri mutluluğu*

ALDAĞ

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0216) 451 62 04 Pbx
Faks : (0216) 451 62 05
E-mail : aldag@aldag.com.tr

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0312) 472 31 53
Faks : (0312) 472 31 54

İZMİR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0232) 449 00 88
Faks : (0232) 449 87 88

BURSA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0224) 211 15 36 Pbx
Faks : (0224) 211 15 38

ADANA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0322) 456 00 99 pbx
Faks : (0322) 456 01 30

Kapalı yüzme havuzları, kurutma prosesleri, nem alma ihtiyacı duyulan özel mekanların nem alınması ve iklimlendirilmesi için geliştirilmiş özel klima santralleri,

Aspiratör, vantilatör, ısı geri kazanım bataryası, direkt expansion, soğutucu ve ısıtıcı, sıcak sulu son ısıtıcı ve elektrikli rezistans tipi ısıtıcı bölümlerinden oluşur. Nem alma ve soğutma çevriminin kademeli olarak sağlanması için sessiz hermetik kompresörler bulunur.

Cihaz; nem alma çevrimi için özel olarak hazırlanmış kontrol programını içeren elektronik panel ve seri koruma kilitlemeleri ile donatılmış, elektrik kumanda sistemi cihaz bünyesine yerleştirilmiş ve elektrik bağlantıları yapılmış vaziyette teslim edilir.

Kapalı havuz yüzeyleri gözönünde bulundurularak 8 ayrı tip ve kapasitede (50 m²-500 m² için, 11kg/h - 106 kg/h) seri ve modüler olarak paket halde üretilir.



www.aldag.com.tr

Pompa ve vanalar

CEIR (Avrupa Armatür ve Vana Dernekleri Komitesi) Başkanı, ANIMA-AVR (İtalyan Vana Derneği) Başkanı Maurizio Brancaloni: "İstanbul'da gerçekleştireceğimiz CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu'nda; networking gelişmeleri eşsiz fırsatı, uluslararası bilgi ve deneyime erişim, KO-Bİ'lerle işbirliği ve etkileşim başlıkları ön plana çıkacak."

POMSAD Başkanı Bülent Haciraifoğlu:

"Pompa ve Sektörünün gelişiminin başlangıcı 1970 yıllarıdır. Amerikan ambargosu sonucu döviz sıkışıklığı ve ithal ürün girdilerinin azalması sonucu olarak yerli üretimden başka çare olmadığı anlaşıncaya kadar sektör gelişmeye başlamıştır. Önce tamamen iç tüketime yönelik olarak çalışmış, daha sonra 1980'li yıllarda serbest piyasa ekonomisine geçişle ihracat yapma olanaklarını araştırmaya başlamıştır."

Pomsad Başkan Yardımcısı ve Vansan Yönetim Kurulu Başkanı Özden Ertöz:

"Sanayimizin gelişmesi ürün çeşitlendirilmesi ve dünya pazarındaki payımızın artırılması ile mümkün olacaktır."

Hannover Messe Sodeks Fuarçılık Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Turgut:

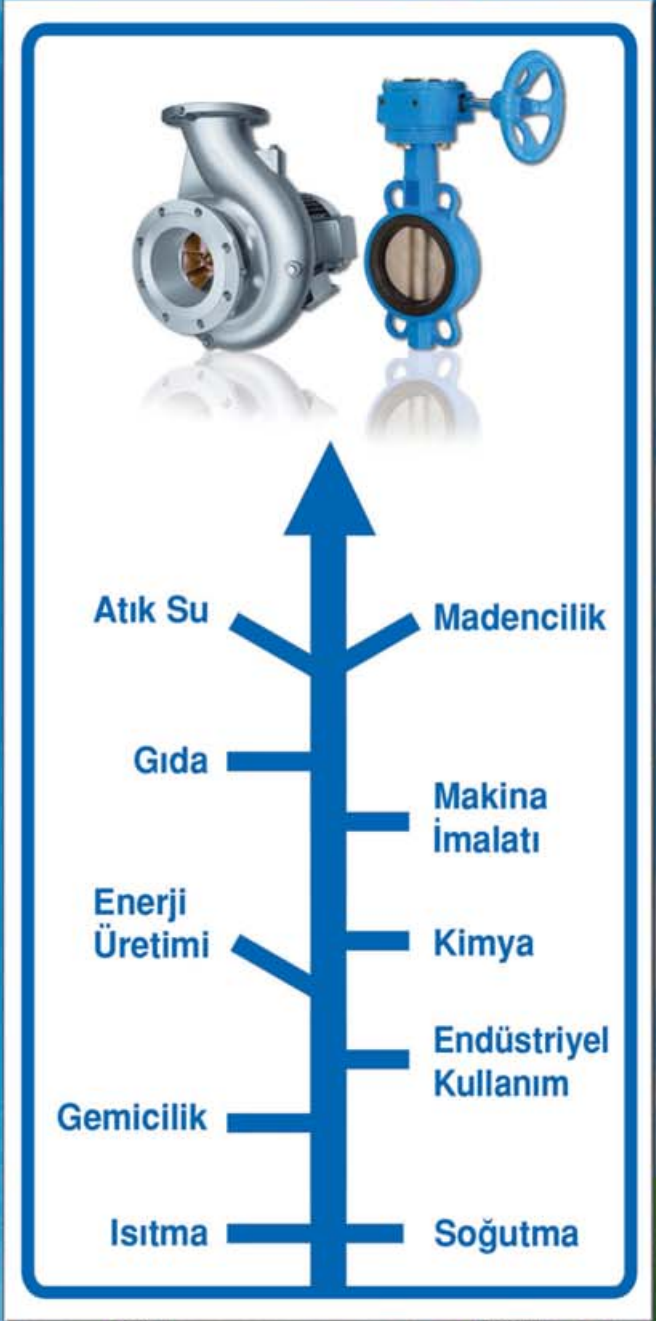
"Pompa ve vanasız bir sanayi düşünülemez. Pawex Fuarı ile pompa ve vana sektörü daha ön plana çıkacak."

Asteknik Vana İbrahim Akdemir:

"Bu sektörün üniversite, yan sanayi, ana sanayi ve müşteri bağlantıları ile beraber güçlendirilmesi açısından fuarın kongre ile beraber organize edilmesi pompa ve vana sanayisi için çok destekleyici olacaktır. Sektörün tüm ayaklarının aynı çatı altında toplanması herkese faydalı olacaktır."

VASTAŞ Valf Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Saraoğlu:

"Pawex Fuarı'nın Pompa-Vana Arıtma Sistemleri, Su, Çevre ve Akışkan Kontrol Sistemleri teması ilgi çekici. Pawex'in herkes için kazançlı olacağını tahmin ediyorum."





Yangın pompasında “NFPA 20” standartı

NFPA 20 Standartları basınçlandırma sistemleri, çok gelişmiş ve tamamen insan güvenliğine odaklı pompa ve elektrik gruplarının bütünüdür. Standart Pompa, bu standartlara uyumlu yangın söndürme pompa ve pompa gruplarını yüksek kalite anlayışıyla harmanlayarak kullanıcısının hizmetine sunmaktadır.



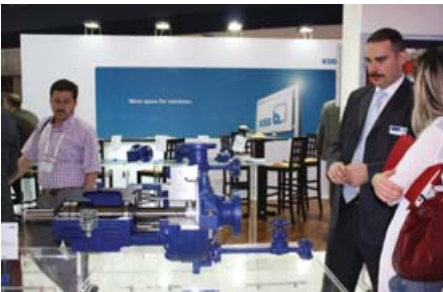
İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi
2. Cadde No: 9 Y. Dudullu
Ümraniye - İstanbul / Türkiye
t: 0216 466 89 00 (pbx) / f: 0216 499 05 63

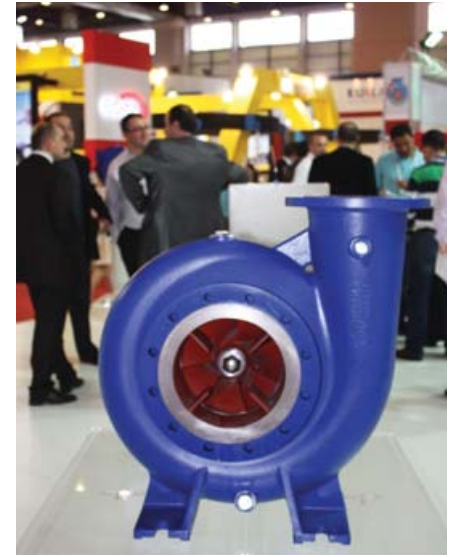
Standart
POMPA ve MAKİNA SANAYİ TİC. A.Ş.



Pompa, vana, su arıtma sistemleri sektörünün en büyük iş etkinliği!..

PAWEX 2011, Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri Fuarı, 28 Nisan - 01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek.

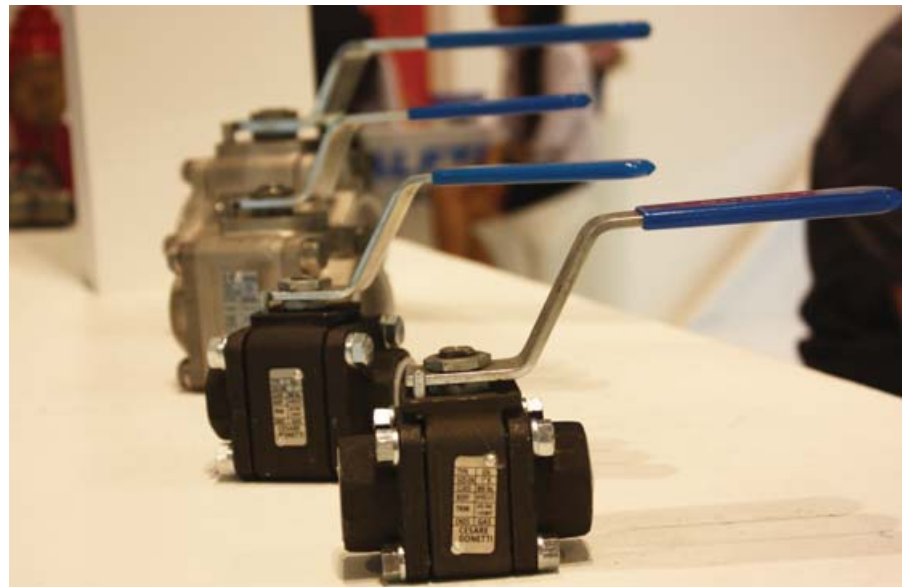




Pompa ve vana sektörlerini ilk kez tek başına bir fuar da bir araya getirecek olan PAWEX 2011 Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri Fuarı'nın ilki Hannover-Messe Sodeks Fuarcılık A.Ş. tarafından 28 Nisan-01 Mayıs 2011 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

PAWEX Fuarı, pompa ve vana sektörleri ile birlikte su arıtma sistemleri, çevre ve akışkan kontrolü teknolojilerini de içine alacak. PAWEX 2011 fuarı, sektörün ulusal ve bölgesel ticaretini arttırma hedefiyle yola çıkarak, yurtiçi ve yurtdışında etkin tanıtım programlarıyla katılımcılarını hedefledikleri ziyaretçi kitlesine ulaştırarak, yeni iş bağlantıları kurulmasını sağlayacak. Pompada 1,5 milyar dolar, vanada ise 800 milyon dolar civarlarında bir dış ticaret hacmine sahip olan Türkiye Pompa vana sektörü dünya ölçeğinde global markaların da yer almasıyla oldukça önemli bir konumda bulunuyor. Özellikle Avrupalı markaların ülkemizde yatırım kararları almaları ülkemizde büyük bir potansiyel oluşturmuş durumdadır.

PAWEX 2011, Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri Fuarı ile birlikte POMSAD'ın organizasyonunda CEIR (Avrupa Vana Sanayicileri Derneği) Senelik Toplantısı ve Genel Kurul'u (26-28 Nisan 2011) ve 7.Pompa-Vana Kongresi (28-30 Nisan 2011) birlikte organize edilecek. Bu üç önemli organizasyon ile 16 Avrupa ülkesinden vana sektörünün temsilcileri bir araya gelecek.





Pawex Fuarı çok başarılı ve sektörümüzü temsil eden uzun ömürlü bir fuar olacak

POMSAD Başkanı Bülent Hacırifoğlu: "Avrupa üreticilerinin her geçen gün üretimlerini Asya ülkeleri ve Türkiye'ye kaydırması nedeni ile bizim açımızdan büyük bir potansiyel mevcuttur."

İstanbul 26 Nisan-1 Mayıs 2011 tarihleri arasında pompa vana sektörü için önemli organizasyonlara ev sahipliği yapacak. CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu, Pompa-Vana Kongresi ve Pawex Pompa Vana Fuarı... POMSAD Başkanı Bülent Hacırifoğlu Türkiye pompa vana sektörü için büyük öneme sahip bu üç organizasyonu değerlendirdi.

CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu'nun Türkiye'de yapılmasının özel bir anlamı var mı?

2011 Nisan ayında aslında üçüncü kez ülkemizde CEIR yıllık toplantısı yapılmış olacaktır. Derneğimiz CEIR üyesi olmadan önce ECA firmasının girişimleri ile İstanbul'da 10 yıl kadar önce bir toplantı ger-

çekleştirilmiş. Daha sonra 2006 yılında Antalya'da hem CEIR hem de EURO-PUMP yıllık toplantılarını birlikte derneğimiz organize etmiş idi. Bundan sonra başka ülkelerde yapılan senelik toplantılarda hep Antalya'daki toplantıdan övgü ile bahsedildiğini gördük. Bu nedenle yönetim kurulu olarak 2011 toplantısının



VALFTEK®



BONETTI



Vanı 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: valftekt@valftekt.com.tr

ayın dosyası

Türkiye’de yapılması tavsiye edildi ve Pawex Fuarı ve 7. Pompa ve Vana Kongresi’yle birlikte organize edilme imkânı nedeni ile İstanbul’da yapılması kararlaştırıldı.

Pawex Fuarı’nın yapılma fikri nasıl doğdu?
Derneğimiz bildiğiniz gibi, her iki senede bir en önemli aktivitelerinden birisi olarak pompa ve vana kongreleri düzenlemektedir. Zaman zaman bu kongremizi gerekli masrafları karşılamak üzere derneğimizin organize ettiği bir sergi ile süslemekteydik. Bu sergi profesyonel olmaktan çok, tamamen kongre giderlerini karşılamak üzere yapılan bir organizasyondur. Üyelerimiz arasında sektörümüzü temsil eden profesyonel olarak düzenlenmiş bir fuar organizasyonunun olması gereği yıllardan beri dile getirilmekte ve böyle bir girişimde bulunulması konuşulmaktaydı. Yine, ISK Sodex Fuarı sektörümüzün büyük çoğunlukla katıldığı bir fuar konumundaydı. Ancak pompa ve vana sektörünün ısıtma ve soğutma sektörlerinin dışında tüm endüstriyel üretim alanlarında kullanıldığını göz önüne almak gerekiyordu. Bu durum üyelerimiz tarafından büyük oranda sektörümüzü temsil eden bir fuar organizasyonunun yapılması gerekliliğini kesinleştirdi. 2009 yılında Hannover Messe Sodeks Fuarı ile yaptığımız sözleşme sonucu Pawex Fuarı doğmuş oldu. İnanıyorum ki bu fuar çok başarılı ve sektörümüzü temsil eden uzun ömürlü bir fuar olacak. Şu anda katılımın yüksek olması bizi sevindiriyor ve umutlandırıyor.

Pompa-Vana Kongresi’nin bu yılki gündemi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bu yılki Kongre gündeminde; İçme suyu ile temas halindeki malzeme özellikleri, Sistem Dizayn’ı, Optimizasyon, Pompa ve Vana Dizaynları, Ömür Boyu Maliyet, Titreşim, Sızdırmazlık Elemanları, AB Direktifleri, Pazarlama, Performans Ölçüm ve Test Stantları gibi güncel konular bulunuyor.

CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu’nun ve Pompa-Vana Kongresi’nin Pawex’le aynı anda yapılacak olmasının özel bir anlamı var mı?

26 Nisan-1 Mayıs 2011 haftası, ülkemizde sektörümüzün bir şöleni şeklinde

geçecek. Böyle önemli üç organizasyonun bir arada gerçekleştirildiği benzer bir faaliyet yaşandı mı bilmiyorum. Gerek Amerika, gerek Avrupa’dan birçok katılımcı ve ülkemizin değerli sektör temsilcileri bir araya gelip görüş alışverişinde bulunma, konularında dünyadaki gelişmeleri öğrenme ve tartışma olanağına kavuşacaklar. Ayrıca Pawex Fuarı vasıtasıyla ülkemizdeki pompa ve vana üreticileri dünyadaki başka meslektaşlarına kendilerini tanıtmaya fırsatı yakalama imkânına sahip olacaklar. Diğer bir anlam da, sektördeki her bir katılımcının kendisine bu üç faaliyet içinde daha fazla bir katılım nedeni bulma imkânı...

Gerek firmalar gerek ziyaretçiler açısından Pawex’den ne bekliyorsunuz?

Pawex Fuarı’nın geleceği ve başarısı için hepimize bir sorumluluk düşüyor. Bu fuar vasıtasıyla sektörümüz tamamen kendisine hitap eden bir fuara kavuşmuş olacak. Bu fuarın bundan böyle kongre ile birlikte düzenlenecek olması katılımcılara gerek eğitim gerek dünyadaki teknik gelişmeler ve gerekse yeni ürün ve üreticileri tanımak açısından büyük bir fırsat olacak. Şu ana kadar katılımın yüksek olması bizi sevindiriyor.

Türkiye Pompa Vana sektörünün gelişimi, şu andaki mevcut hacmi ve gelecekteki büyüme potansiyeli hakkındaki görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Pompa ve Sektörünün gelişiminin başlangıcı 1970 yıllarıdır diyebiliriz. Bu yıllarda Makine Sektörünün diğer dalları gibi Pompa ve Vana sektörü de kendini gös-

termeye başlamış, özellikle Amerikan ambargosu sonucu döviz sıkışıklığı ve ithal ürün girdilerinin azalması sonucu olarak yerli üretimden başka çare olmadığı anlaşıncaya kadar sektör gelişmeye başlamıştır. Önce tamamen iç tüketime yönelik olarak çalışmış, daha sonra 1980’li yıllarda serbest piyasa ekonomisine geçişle ihracat yapma olanaklarını araştırmaya başlamıştır.

“GERÇEKÇİ OLMAYAN KUR NEDENİ İLE İTHALAT CAZİP HALE GELMEKTEDİR.”

Bugün, sektörümüz pompa ve vana üreticisi olarak 200 dolaylarında firmaya sahip olup, bunlardan ancak %25 kadarki kurumsal yapıya sahiptir. Diğerleri bölgesel ve sadece iç piyasaya üretim yapan kurumsal olmayan firmalardır.

Sektörün büyüklüğünü ortaya koyabilmek için olarak üzülerken belirtiyim ki sadece dış ticaret verileri kesindir. Buna göre pompada 1,5 milyar dolarlık bir dış ticaret, vanada ise 800 milyon dolar civarlarında dış ticaret hacmi bulunmaktadır. Ancak, ülkemizin pompa ve vana konusunda ithalatçı bir ülke olduğunu belirtmek zorundayım. 2010 yılında ihracat oranları %25-30 oranlarında artmasına karşın ithalat artış oranları %50’lere varmaktadır. Bundaki en büyük sorun kur baskısıdır. Gerçekçi olmayan kur nedeni ile ithalat cazip hale gelmektedir. Avrupa üreticilerinin her geçen gün üretimlerini Asya ülkeleri ve Türkiye’ye kaydırması nedeni ile bizim açımızdan büyük bir potansiyel mevcuttur.

POMSAD Başkanı Bülent Hacıraifoğlu:
“2010 yılında ihracat oranları %25-30 oranlarında artmasına karşın ithalat artış oranları %50’lere varmaktadır. Bundaki en büyük sorun kur baskısıdır. Gerçekçi olmayan kur nedeni ile ithalat cazip hale gelmektedir.”



Atık Su Dalgıç Pompaları, Dalgıç Karıştırıcılar ve Havalandırma Sistemleri



daha temiz bir dünya için güçlü atık su grubu

Dengeli fiyat-performans seçenekleri, her ihtiyaca cevap verebilen geniş ürün skalası ile Ebit, atık su pompa ve ekipmanları alanında da rakipsiz. Güçlü Calpeda teknolojisi zor görevlerin üstesinden etkileyici şekilde gelebilen ekipmanlar sunuyor.



"güvenilir güç"

Ferhatpaşa Mah. Mareşal Fevzi Çakmak Cad. No: 35 Samandıra 34885 Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 660 0130 Faks: (0216) 660 0133 E-mail: info@ebitt.com.tr www.ebitt.com.tr

26 Nisan - 01 Mayıs 2011 haftası pompa-vana etkinlikleriyle dolu geçecek



Derneğimiz, 26 Nisan-01 Mayıs 2011 tarihlerinde birbiri ardına ev sahipliği yapacağı önemli organizasyonlar için hazırlıklarına başladı. Derneğimiz organizasyonu ve ev sahipliğinde gerçekleştirilecek olan bu üç önemli organizasyon; CEIR (Avrupa Vana Sanayicileri Derneği) Senelik Toplantısı ve Genel Kurul'u (26-28 Nisan 2011), PAWEX Pompa-Vana, Arıtma Sistemleri, Su, Çevre ve Akışkan Kontrolü Teknolojileri Fuarı (28 Nisan-01 Mayıs 2011) ve 7. Pompa-Vana Kongresi (28-30 Nisan 2011) olacak.

Nisan-01 Mayıs 2011 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek. POMSAD destekleriyle Hannover-Messe Sodeks Fuarcılık tarafından gerçekleştirilecek olan fuarda dernek üyelerimiz indirimli stand ücretlerinden yararlanabilecek. CEIR katılımcılarının da ziyaret etmek imkânı bulacağı fuarın önümüzdeki yıllar içerisinde uluslararası bir fuar kapsamına girmesi için gerekli çalışmalar yürütülecek. Bu önemli fuarda pompa-vana sektörünün bütün temsilcilerini aramızda görmek istiyoruz. Fuar katılımları hakkında detaylı bilgiye Hannover-Messe Sodeks Fuarcılık internet sitesinden ulaşabilirsiniz.



Gökhan Sezer Türktan
POMSAD Genel Sekreteri

16 Avrupa Ülkesinden Ulusal Dernekler vasıtasıyla vana sektörünün temsilcilerini bir araya getiren CEIR, her yıl, yıl boyunca gerçekleştirilen çalışmaların katılımcılarla paylaşıldığı, vana sektörünü ilgilendiren ve birlikte hareket etmeyi gerektiren önemli konuların paylaşıldığı, sadece Avrupa'dan değil ABD ve Japonya gibi ülkelerden de katılımcıların varlığıyla global olarak vana sektörü adına önemli mevzuların tartışıldığı senelik toplantısını değişik ülkelerde gerçekleştirmektedir. CEIR 52.Genel Kurul ve Senelik Toplantısı 2011 yılında derneğimiz ev sahipliğinde 26-28 Nisan 2011 yılında İstanbul'da gerçekleştirilecektir. Dernek üyelerimizin yıl boyunca CEIR çalışma grubu toplantılarına katılma hakkı bulunurken, dernek Başkanımız Bülent Hacırifoğlu halen CEIR Başkan 1. Yardımcılığı görevini sürdürmektedir. Daha önce 2003 yılında CEIR ve 2006 yılında CEIR-Europump ortak senelik toplantılarına ev sahipliği yapan derneğimiz 5 yıllık bir aradan sonra yeniden bu önemli organizasyona ev sahipliği yapacak. Organizasyon hakkındaki detaylar belirlendikçe internet sitemizden duyurulacaktır.

Pompa ve Vana sektörlerini tek başlarına bir fuarda ilk defa bir araya getirecek olan ve Su, Arıtma Sistemleri, Çevre ve Akışkan Kontrolü Teknolojilerini de içine alacak olan PAWEX Fuarı'nın ilki 28

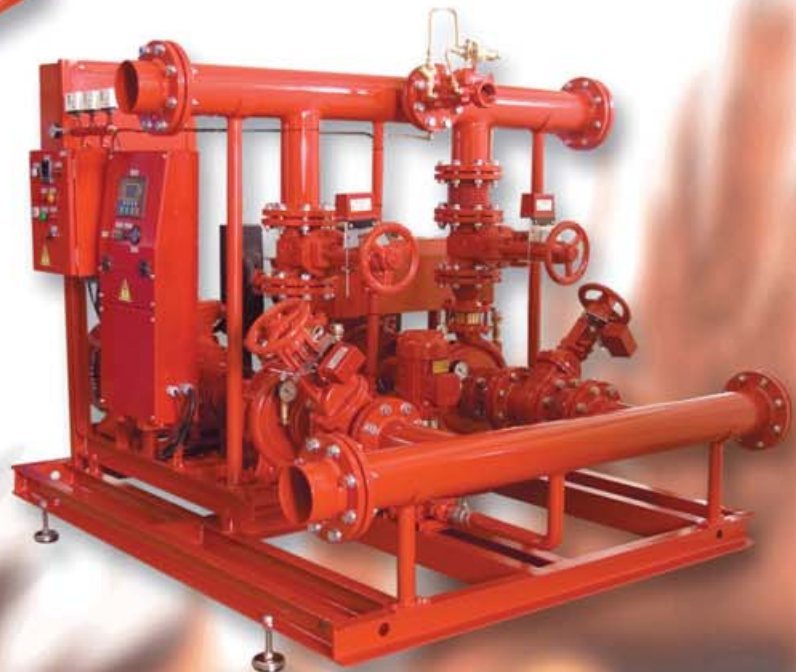
İki yılda bir derneğimiz tarafından düzenlenen ve pompa-vana sektörlerinin her alanından kişileri bir araya getirip, sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlamayı amaçlayan Pompa Vana Kongrelerimizin 7. si Ekim 2008 yılında gerçekleştirdiğimiz son kongre'nin ardından 2.5 yıllık bir aradan sonra 28-30 Nisan 2011 tarihlerinde İstanbul'da fuarımızla bir bütünlük içerisinde yine İstanbul Fuar Merkezi'nde derneğimiz ev sahipliğinde gerçekleştirilecek. Temiz çevreye uygun ekipman temasıyla gerçekleşecek olan kongremizin konuları arasında, Sistem Tasarımı, Optimizasyon, Titreşim Problemleri, İç ve Dış Pazarlama, direktifler ve Standardlar, İçme Suyu ile Temastaki Malzeme Şartları, Pompa ve Vana Seçim ve Tasarımı gibi konular bulunmakta. Kongreye bildiri ile katılmak isteyen katılımcılar için bildiri sunmak için son tarih 15 Kasım 2010 olarak belirlenmiştir. Bildiri özetlerinin en az 250 en çok 400 kelime olması gerekmektedir. Kongre hakkında detaylara internet sitemiz ve kongre sekreteryasından ulaşabilirsiniz.

Bir haftalık bir süre içerisinde gerçekleştirecek olduğumuz ve bir şölen havasında geçeceğine inandığımız ve sektörlerimiz açısından çok önemli adlettığımız bu üç büyük organizasyonda bütün sektör temsilcilerini yanımızda görmek istiyoruz.

NFPA 20'ye uyumlu



Yangın Pompaları Yangın Pompa Grupları Yangın Hidroforları



3S POMPA HİDROFOR MAKİNA YEDEK PARÇA PAZARLAMA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Uzundere Mevkii, Mecidiye Mah. Ağrı Cad. İkbâl 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

Deneyimlerimiz ve bilgi alışverişi endüstrimizin kalibresini de yükseltecek

CEIR (Avrupa Armatür ve Vana Dernekleri Komitesi) Başkanı, ANIMA-AVR (İtalyan Vana Derneği) Başkanı Maurizio Brancaleoni: "İstanbul'da gerçekleştireceğimiz CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu'nda; networking gelişmeleri eşsiz fırsatı, uluslar arası bilgi ve deneyime erişim, KOBİ'lerle işbirliği ve etkileşim başlıkları ön plana çıkacak."

26 Nisan-1 Mayıs 2011 tarihleri arasında dünya pompa vana sektörü İstanbul'da buluşuyor. Pawex Fuarı ve 7. Pompa ve Vana Kongresi'yle birlikte CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu üçüncü kez Türkiye'de yapılacak. Amerika'dan, Avrupa'dan birçok katılımcı Türk pompa ve vanacılarla bir araya gelip sektör hakkında görüş alışverişinde bulunma, konularında dünyadaki gelişmeleri öğrenme ve tartışma imkânı bulacak. CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu'nun İstanbul'da yapılması nedeniyle ülkemize gelecek olan CEIR ve İtalyan Vana Derneği Başkanı Maurizio Brancaleoni ile internet üzerinden bir söyleşi gerçekleştirdik.

Öncelikle Termo Klima dergisi olarak CEIR 2010 Kongresi'nin Türkiye'de yapılmasına katkılarınız ve söyleşi talebimizi kabul ettiğiniz için teşekkür ederiz.

CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu'nun Türkiye'de yapılması kararı nasıl verildi. Türkiye'de yapılmasının özel bir anlamı var mı?

CEIR (Avrupa Armatür ve Vana Dernekleri Komitesi) Nisan 2011'de yıllık kongreleri için İstanbul'da buluşacak. Bu toplantı son 10 yılda güzel ülkemizde Türk iş ortaklarımız ve arkadaşlarımızın sıcak misafirperverliği ile ikinci defa düzenleniyor. Umuyoruz ki pozitif uzlaşım ve deneyim alışverişimizi bu şekilde devam ettirebiliriz. İlk CEIR kongresi Türkiye'de birkaç yıl önce düzenlenmişti. Oldukça başarılı geçti ve umarım 2011 onu tekrar eder ve aşar. 2011 kongresinin öncelikli konuları arasında global kriz ve vana endüstrisinin toparlanma işaretleri mutlaka olacak.



Nisan 2011'de benim 2 yıllık dönemim sonunda şu anki Başkan Yardımcımız Doğuş Vana'dan Bülent Hacirafoğlu'nun Başkan olacak olması rastlantı değil.

CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu'na katılımın hangi ölçüde olacağını düşünüyorsunuz?

Her zaman olduğu gibi veya daha iyi bir organizasyon ile umuyorum ki 100 kişiyi geçeceğiz. Hedefim güçlü bir katılım ve aynı zamanda birçok Avrupalı olmayan derneklerle gerçek bir global organizasyon gerçekleştirmek.

CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu'nun özel bir konsepti var mı?

Nisan 2011'de İstanbul'da gerçekleştireceğimiz CEIR Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu'nda; networking gelişmeleri eşsiz fırsatı, uluslar arası bilgi ve deneyime eri-

şim, KOBİ'lerle işbirliği ve etkileşim başlıkları ön plana çıkacak.

Türkiye Pompa ve Vana sektörü hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Türk Vana endüstrisi, önemli üreticilerinin profesyonel ve rekabetçi çizgileri sayesinde dünyada hizmet ve ürün kalitesi ile tanınıyor.

CEIR Toplantısı, Pompa Vana Kongresi ve Pawex Fuarı İstanbul'da gerçekleştirilecek olması nedeniyle Türk Pompa Vana sektörüne bir mesajınız var mı?

Lütfen bizim işlerimize ortak olun. Deneyimlerimiz, iyi niyetiniz ve bilgi alışverişi endüstrimizin kalibresini de yükseltecek. Nihai amacımız da performansı arttırmak, ürünlerimizin global olarak kabulünü sağlamak ve var olan dil ve kültürel bariyerleri aşmak olacaktır.



San. İthalat Tic. Ltd. Şti.



Türkoba Köyü No :47
Tepecik / Büyükçekmece
İSTANBUL/TURKEY
Tel :+90 212 859 00 71-72
Fax :+90 212 859 05 86
E mail: ilknurcetin@visvana.com
ilkercecin@visvana.com



Sanayinin kalbi pompa ve vana sektörü bu fuarda

Hannover Messe Sodeks Fuarcılık Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Turgut: "Pawex Fuarı ile pompa ve vana sektörü daha ön plana çıkacak."

Pompa ve Vana konusunda Pomsad'ın öncülüğünde iki yılda bir Pompa Vana Kongresi gerçekleştiriliyor. 2011 yılında düzenlenecek olan Pompa Vana Kongresi ile birlikte PAWEX pompa vana ve Suarıtma Sistemleri fuarı da düzenleniyor. Fuarı düzenleyen Hannover Messe Sodeks Fuarcılık Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Turgut'la 28 Nisan - 01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi 9 ve 10. salonlarda düzenlenecek olan Pawex Fuarı'nı konuştuk.

PAWEX'in gerçekleştirilme amacını anlatabilir misiniz?

Pompalar ve vanalar sanayimizin temel taşları olan iki temel sektördür. Bir akışkanın diğer bir tarafa yönlendirebilmeniz için pompa ve vanalara ihtiyaç duyulur. Kısaca pompa ve vanasız bir sanayi düşünülemez. Bu iki sektöre sanayinin kalbi de demek mümkündür.

Bilindiği gibi pompaların, vanaların ve bağlantı elemanlarının oldukça geniş bir kullanım alanı var. Pompalara bakıldığında tarımsal sulamada, endüstride, kimya sanayiinde, ham maddenin iletilmesinde, tesislerin ve konutların su ihtiyacının karşılanmasında ve daha birçok alanlarda pompalardan yararlanılmakta-

dır. Aynı şekilde vanalar da az önce belirttiğimiz sektörlerde yoğun olarak kullanılıyor. Fuarın ana başlıkları içerisinde yer alan su artıma sistemleri artık gerek endüstrilerimiz, gerekse evsel anlamda bir gereklilik. İşte Pawex'in gerçekleştirilme amacı bu geniş alanda faaliyet gösteren firmalar ve sektörlerin profesyonellerini üreticilerle buluşturmak... Biz Hannover Messe Sodeks Fuarcılık olarak PAWEX'le birlikte pompa ve vana sektörünün daha da ön plana çıkacağına eminiz.

Bildiğimiz kadarıyla POMSAD fuara destek veriyor?

Evet PAWEX için POMSAD'la özel bir iş birliğine gittik. Dernek yöneticileri ile gerçekleştirdiğimiz görüşmeler neticesinde daha önce Ankara'da gerçekleştirilen Pompa vana Kongresinin sergi bölümünü fuara dönüştürdük. Pawex'le birlikte Pomsad tarafından fuar alanında düzenlenecek kongre ziyaretçilere iki etkinliği beraber izleme fırsatı sunacak.

Yurtdışına yönelik çalışmalar söz konusu mu?

Biz Hannover Messe Sodeks Fuarcılık olarak yabancı ortaklı bir fuarcılık şirketiz. Bu ortaklığı düzenlediğimiz her fuarımız için yurtdışından fuara gelebilecek potan-

siyel müşterilerin ülkemize getirilmesi noktasında da oldukça yoğun bir şekilde kullanıyoruz. Ayrıca dış ilişkiler departmanımız Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri işbirliği ile yurt dışı alım heyetlerinin organizasyonu için çalışmalar yürütüyor. Bu çalışmalarımızın dışında bilindiği gibi Pawex, Pomsad'ın desteği ile düzenleniyor ve Pawex'le birlikte CEIR (Avrupa Vana Sanayicileri Derneği) Senelik Toplantısı ve Genel Kurul'u ve 7.Pompa-Vana Kongresi'nde gerçekleştirilecek. Dolayısıyla fuara katılan firmalarımız özellikle Avrupalı firma temsilcileriyle diyalog kurma imkanı bulabilecekler.

Ayrıca Pomsad ile beraber 30 Kasım-2 Aralık tarihlerinde Dusseldorf'ta düzenlenen Valveworld fuarında Pawex'in tanıtımını yapacağız.

Hangi ürün grupları sergilenecek?

Pompalar ve vanalar az önce de söylediğimiz gibi birçok farklı sektörde kullanılıyor, dolayısıyla farklı tür ve özellikte pompalar ve vanalar var. Bu fuarda sanayilerimizde kullanılan tüm pompa ve vana çeşitleri sergilenecek. Çünkü pompa ve vana üreticisi firmalarımız fuara gerçekten büyük ilgi gösteriyorlar.



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



Pompa-vana sektörü ve Pawex Fuarı hakkında firma görüşleri

Asteknik Vana İbrahim Akdemir:

“Ülkemizde pompa ve vana sanayisi kültürünü oluşturup, geliştirmemiz gerekiyor.”

Pawex Fuarı hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Türkiye pompa ve vana sektörünün tanıtılması ve geliştirilmesi açısından sadece bu konuya odaklanan bir fuar olmasını çok olumlu buluyorum. Eğer bu sektörün Avrupa'daki diğer ülkelerde olduğu gibi ilerlemesini istiyorsak, tüm pompa ve vana sanayicileri olarak bu sektörü desteklememiz gerekiyor. Bu hem yan sanayi, hem de son kullanıcılarla beraber olabilir. Ülkemizde pompa ve vana sanayisi kültürünü oluşturup, geliştirmemiz gerekiyor. Bu sektörün üniversite, yan sanayi,

ana sanayi ve müşteri bağlantıları ile beraber güçlendirilmesi açısından fuarın kongre ile beraber organize edilmesi pompa ve vana sanayisi için çok destekleyici olacaktır. Sektörün tüm ayaklarının aynı çatı altında toplanması herkese faydalı olacaktır.

Türkiye Pompa Vana sektörünün gelişimi, şu andaki mevcut hacmi ve gelecekteki büyüme potansiyeli hakkındaki görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Sanayiciler olarak bu sektörü geliştirmek bizim görevimizdir. Ülke olarak, yatırımların yoğun olarak yapıldığı bölgelere yakınlığımızı bir avantaj olarak kullanmalıyız. Orta-doğu bölgesindeki yatırımlar artarak devam edecektir. Aynı şekilde ülkemizdeki altyapı ve üstyapı yatırımları, enerji, demir çelik, kimya ve sanayi yatırımları tüm dünyanın ilgisini çekmektedir. Bu bölgedeki yerel sanayiciler olarak bu yatırımlarda yer almak konusunda şansımızın büyük olduğunu düşünüyorum.

KSB Pompa Armatür San.ve Tic.A.Ş.Marmara Bölgesi Satış Müdürü Mithat Ermeç:

“Türkiye’deki pompa pazarının 200 milyon Euro civarında olduğu tahmin ediliyor.”

Dünyadaki pompa ve vana pazarının toplam 42,5 milyar Euro Türkiye’de ise pompa ve vana pazarının toplamı 400 milyon Euro civarında olduğu tahmin edilmektedir. Pompa ve vana pazar hacminin genellikle birbirine yakın paralelde seyrettiği düşünülürse, bahsedilen pazarın yarıdan fazlasını vanaların oluşturduğu görülür. Türkiye’deki belli başlı pompa firmalarının ciroları da dikkate alındığında, Türkiye’deki pompa pazarının 200

milyon Euro civarında olduğu dikkati çekmekte olup, KSB Grup Şirketlerinin cirosu yıllık 2,2 milyar Euro’ya yaklaştığı rapor edilmiştir.

Önümüzdeki yıllarda özellikle inşaat sektöründeki gelişmenin yanı sıra endüstri alanında, petrol terminallerinin artışı da pompa ve vana sektörüne bir canlılık katması düşünülmektedir.

Petrol rafineri ve terminallerinde API standartlarına uygun ürünlerin tercih ediliyor olması KSB’ye ayrı bir güç ka-

tacaktır. Çünkü, KSB Türkiye fabrikasında üretmiş olduğu yatay norm, atık su dalgıç, kuru rotorlu inline, yatay kademeli yüksek basınç pompaları, hidrofor setleri ve yangın setlerinin yanı sıra, API standartlarına uygun ileri teknolojiye ihtiyaç duyan pompaları da KSB-Almanya işbirliği ile Ankara fabrikasından sevk edip, müşterilerinin kullanımına sunmaktadır.

VASTAŞ Valf Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Saraoğlu:

“Pawex Fuarı günümüzde, çözümüne ihtiyaç duyulan ve önem verilen bir konuyu öne alıyor.”

Pawex Fuarı hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Ayrı bir pompa-vana fuarı sektörümüzün tanıtımı için iyi bir fırsat yaratır. Ancak, pompa ve vananın kullanım yerleri, özellikleri ve işlevleri bakımından yüzlerce çeşidi var. Çevre ülkelerdeki gelişmeleri ve ihtiyaçları de kapsarsa daha verimli olabilir. Pompa-vana fuarı ile kongrenin aynı tarihlerde yapılmasını doğru buluyorum. Ancak, etkinliklere ayrılacak sürelerin iyi belirlenmesi gerekecek. Zaman planlanmasının dikkatli yapılması lazım.

Pawex Fuarı’nın teması güzel. Pompa-Vana Arıtma Sistemleri, Su, Çevre ve Akışkan Kontrol Sistemleri teması ilgi çekici. Günümüzde, çözümüne ihtiyaç duyulan ve önem verilen bir konuyu öne alıyor. Pawex’in herkes için kazançlı olacağını tahmin ediyorum.

Türkiye Pompa Vana sektörünün gelişimi, şu andaki mevcut hacmi ve gelecekteki büyüme potansiyeli hakkındaki görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Pompa-Vana sektörünün son beş

yılda, ortalama ihracatı % 57 artmış, ithalatı %80 artmıştır. Sektörün dış ticaret hacmi (ihracat ve ithalat toplamı) 1,399 Milyar USD’den 1,565 Milyar USD’ye yükselmiştir. Dünya ölçeğinde, gelecek 5 yılda, endüstriyel valf-pompa pazarında %12 gibi bir gelişme beklenmektedir. Ülkemiz, pompa-vana sektöründe ithalatçı bir ülkedir. Sanayicilerimiz daha ileri teknolojiye geçerek, verimliliği ve kaliteyi artırarak ithal ürünlerle rekabet edebilir. POMSAD bu konuda, bütün sektörün yararlanacağı Ar-Ge projeleri hazırlığı içindedir.

Vansan Yönetim Kurulu Başkanı ve Pomsad Başkan Yardımcısı Özden Ertöz:

“Sektörün bilinirliğini ve kalitesini iyi bir şekilde tanıtmanın yollarından biri olarak gördüğümüz PAWEX Fuarı’nı destekleme kararını aldık.”

Pawex Fuarı hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Türk pompa ve vana sektörü büyük bir gelişme içindedir. Her yıl ürün gamı genişlemekte, yapılan araştırmalar ve modern tasarım ve tasarım kontrol yöntemleri kullanılarak her yıl başarılı ürünler ortaya çıkmaktadır. Sanayimizin gelişmesi ürün çeşitlendirilmesi ve dünya pazarındaki payımızın artırılması ile mümkün olacaktır. Türk pompa ve vana sanayinin yeni tasarım ve araştırmalarını pompa ve vana kongresinde yerli ve yabancı tüm katılımcılara tanıtılması için iyi bir fırsat olarak gördük.

Avrupa vanacılar derneği CEIR’in yıllık kongresini de İstanbul’da yapacağımız için tüm Avrupa ülkelerine de

Türk pompa ve vana sanayisini tanıtmaya fırsatı yaratılmış olacaktır.

Türkiye Pompa Vana sektörünün gelişimi, şu andaki mevcut hacmi ve gelecekteki büyüme potansiyeli hakkındaki görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Halen pompa ve vana sanayisindeki pek çok firma Hesaplamalı akışkanlar dinamiği programları ile çalışmakta ve tasarımlarını gerçekleştirilmeden test ederek optimize etmek imkânına kavuşmuş bulunmaktadır. Hepimizin geleceği kurların ihracatı zarar eder hale getirmeden kontrol altına alınmasıdır. İhracat hepimiz için vazgeçilmez yaşam kaynağımızdır.

Pompa ve vana üreten firmalar bilinirliği arttırmak için büyük bir çaba göstermektedir. Türk pompa ve vana sanayi uluslararası piyasadan pay alabilmek için çok büyük gayret sarf etmektedir. Ancak bu sayede varlıklarını sürdürebileceklerinin bilinci içinde olduklarından yurt içinde ve dışında pek çok fuara katılmaktadır. Sektörün bilinirliğini ve kalitesini yurt dışından gelecek müşterilerimize ürünlerimizi iyi bir şekilde tanıtmanın yollarından biri olarak gördüğümüz PAWEX Fuarı’nı destekleme kararını aldık.

Wilo Pompa Sistemleri Satış Müdürü Özgür Oğur:

“Ertelenen projeler hayata geçmeye başladı”

Türkiye Pompa Vana sektörünün şu andaki mevcut hacmi, gelişimi ve gelecekteki büyüme potansiyeli hakkındaki görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Geçtiğimiz 2 yıl boyunca inşaat sektöründe yaşanan durgunluk doğal olarak pompa sektörüne de yansdı. Ancak ekonomik krizin etkilerinin azalması ile ertelenen projelerin yavaş yavaş hayata geçmeye başlaması, pompa sektöründe de hareketliliği beraberinde getirdi. Bu hareketliliğin önümüzdeki yıl daha da artmasını bekliyoruz.

Önümüzdeki dönemde, lokomotif olan inşaat sektöründeki yeni yatırımların hayata geçirilmesi, tüm sektörlerde canlılık getirecektir. Bu hareketlenme elbette ki pompa sektörünü de etkileyecektir. Türkiye’de pompa sektöründe pazarın büyük bir bölümünü bina teknolojileri ve altyapıda kullanılan pompalar oluşturuyor. Yüksek katlı yapılarda, yeniden merkezi ısıtma sistemine dönüşecek ol-

masının, ısıtma sistemlerinde kullanılan pompalara olan talebi de artırması bekleniyor. Altyapıda ise özellikle “atıksu arıtma” alanı önemli bir potansiyel taşıyor. Ülkemizde 3.000’den fazla belediye olmasına karşın bu belediyelerin çok azında arıtma tesisi var. Ancak AB normlarına ulaşmak için 2023 yılına kadar, 34 milyar Euro’luk arıtma tesisi ile altyapısının yatırımı yapılması gerekiyor. Bu sebeple arıtma tesislerinin sayısının, önümüzdeki dönemde artacağı ve bu durumun pompa sistemleri sektörüne de olumlu yansıtacağını düşünüyoruz.

Wilo olarak hassasiyetle üzerinde durduğumuz bir konu da verimlilik. Gelecek nesillere yaşanılabilir bir dünya bırakabilmek için enerji verimliliği konusunda çalışmalar yapıyoruz, projeler geliştiriyoruz. Örneğin fazla enerji sarfiyatına sebep olan klasik pompaların yerine tasarruflu ve verimli pompalara bırakması konusunda çalışmalar yürütüyoruz. Bu açıdan bir dönüşüm sürecinde olduğumuzu

söyleyebiliriz. Avrupa ve Amerika pompa üreticilerinin ortak yaptığı istatistikte, dünyanın kullandığı elektrik enerjisinin yüzde 20’sinin pompalar tarafından kullanıldığı sonucu ortaya çıkıyor. Pompalar için yapılan araştırmalar da enerji tasarrufu üzerine yoğunlaşıyor. Kullanılmakta olan pompa ve sistemlerinin yüksek verimli pompalarla yenilenmesi durumunda, sarf edilen elektrik enerjisinde büyük oranda tasarruf edilebileceği görülüyor. Kullanım yeri ve amacına göre değişiklik göstermekle birlikte klasik dur-kalk pompa sistemleri ile karşılaştırıldığında hız kontrollü (frekans konvertörlü) pompa sistemlerinin sağladığı tasarruf ise yüzde 90’ı buluyor. Bir diğer ifade ile 100W enerji tüketen, dur-kalk sistemi ile çalışan pompanın, hız kontrollü olanlarla değiştirilmesi durumunda tüketileceği elektrik enerjisi 10W. Bu da bize yalnızca pompaları değiştirerek bile büyük oranda elektrik enerjisi tasarrufu sağlayabileceğimizi ve gelecek nesillere daha güzel bir dünya bırakabileceğimizi gösteriyor.

Dr. Burak Olgun

burak@zetabt.com

Prof. Dr. Eralp Özil

eralp@zetabt.com

Zeta Bilgi Teknolojileri Yatırım Danışmanlığı

Proje Araştırma Eğitim İç ve Dış Tic.Ltd.Şti.

Kuyubaşı, Kadıköy, İSTANBUL

Tel: (0216) 449 29 38 • Faks: (0216) 414 16 45

www.zetabt.com

Tesisat teknolojilerinde kullanılan vanalar ve sınıflandırılması

En genel anlamı ile vana; akışkanlara yol veren ve onları durduran, karıştıran veya akışkanın yönünü ve/veya miktarı ile basıncını değiştirebilen bir tesisat elemanıdır. Günümüz tesisat sistemlerinde çok geniş bir kullanım alanı içerisinde; en basit açma/kapama musluklarından, aşırı karmaşık kontrollü vana sistemlerine kadar akışkanların kontrolü için kullanılan çok sayıda vana çeşidi bulunmaktadır. Bunlar; çok küçük ölçme ve dozajlama vanalarından; çapı metrelerle, ağırlığı tonlarla ifade edilen ve dağıtım hatlarında kullanılan çok özel vanalara kadar değişiklik gösterebilmektedir. Değişik amaçlı kullanımlarda, kontrol edilen akışkan; bilinen sıvı ve gaz fazındaki akışkanlar olabileceği gibi, içeriğinde katı partiküller bulunan sıvı ve gazlar da olabilir. Vanalar; negatif basınçtaki vakum bölgesinden, 6500 bar ve üzerindeki basınçlara, -2000C sıcaklıktan, ergimiş metal sıcaklıklarına kadar kullanılabilir.

1. VANALARIN ANA PARÇALARI

1.1 Gövde

Vananın tüm fonksiyonel elemanlarını içerisinde bulundurur. Aynı zamanda akışkan ile, ortam arasında izolasyon görevi görür. Boru bağlantı kısımları da bu bölüm üzerinde yer alır.

1.2 Kapak

Bu bölüm açma/kapama miline yataklık yapar. Aktuatör de bu bölüme monte edilir.

1.3 Açma- Kapama Mili

Kapama parçasına kayıtlama yapan bu parça, dışarıdan uygulanan kuvvet ile hareket ettirilerek kapama parçasının görevini yapmasını sağlar.

1.4 Açma Kapama Mili Salmastrası

Hareketsiz ve hareketli parçalar arasında sızdırmazlık sağlayarak, akışkanın bulunduğu ortama sızıntısını engeller.

1.5 Kapama organı

Milden aldığı hareket ile akışkanın gövde içerinden geçiş noktasını ya kısar ya da tamamen kapatır.

1.6 Aktüatör

Kapama organına hareket ileterek otomatik açma- kapama veya ayar yapar.

2. VANALARIN SINIFLANDIRILMASI

Çok özel yapı ve tiplerin dışında, vanalar en genel şekilde aşağıdaki gibi sınıflandırılabilirler.

2.1 Akış Kontrol Şekline Göre

2.1.1 Kapama Vanaları

Akışkanın istenilen yerde olup, olmamasını kontrol ederler, akışkanların karışmasına izin verirler veya engellerler, acil durumlarda akışı keserler. Kapalı konumda belirlenmiş bir sızdırma değerini aşmamaları, açık konumda da basınç kaybını minimize etmeleri beklenir.

2.1.2 Kısma ve Kontrol Vanaları

Debinin zamana bağlı olarak değiştirilmesi veya ayarlanması istendiğinde kullanılırlar. Elle (Manuel) veya aktüatör ile akış debisini ve dolayısı ile basıncını ve sıcaklığını düzenlerler. Bun ek olarak proses şartlarında, çeşitli faktörlerin kontrolü ile, bir parametrenin sabit tutulması gibi görevleri de olabilir.

2.1.3 İstenmeyen İşletme Şartlarının Önlenmesini Sağlayan Vanalar

İstenmeyen işletme şartlarının içinde en önemlileri; istenmeyen basınç artışlarını önleme ve bir hatta akışın geri dönüşünü veya bir hattan, diğer hatta akışkanın karışmasını önleme görevleridir.

2.2 Bağlantı Şekline Göre

2.2.1 Vidalı (İç vidalı, Dış vidalı):

Genelde DN 50, vida sızdırmazlığının çok önemli görülmediği durumlarda da DN 100 anma ölçüsüne kadar kullanılır. Bu bağlantılarda kendi kendine sızdırmazlık sağlayan (TS 61-210, ISO 7/1) ve sağlamayan (TS 61-200, ISO 228/1) vidalar söz konusudur.

2.2.2 Flanşlı:

Bu bağlantılar, genelde DN 65 ve yukarı anma ölçülerinde kullanılır. Vidalı bağlantıya göre tesisata daha kolay monte edilirler. Vana veya borunun döndürülmesine gerek yoktur. Vanaların sökülmesi de kolay olur. Basınç kademesi, malzeme, kullanım yeri ve işletme sıcaklığı gibi parametrelere göre flanş kalınlığı, çapı, bağlantıyı sağlayan saplama çapları standartlarda verilmiştir. (TS ISO 7005, TS 5014, TS 6755, ISO 2084, ISO 2441, ANSI B16.5, API 6A)

2.2.3 Kaynak Bağlantılı

(Alın Kaynak veya Geçme Kaynak):

Bu bağlantı; çevre, emniyet, sağlık veya verimlilik sebepleri ile bağlantılarda "sıfır kaçak" istendiğinde, PN 160 (ANSI Class 900) basınç kademesi ve üstünde kullanılır. Güç santralleri, rafineriler gibi işletmelerin hemen bütün su ve buhar hatlarında kaynak bağlantısı söz konusudur. Yüksek basınç ve sıcaklık içeren uygulamalarda; alın kaynak bağlantı, DN 65 ve üstü anma ölçülerinde, Geçme kaynak bağlantı ise DN 50 ve altı anma ölçülerinde kullanılır.

2.2.4 Sıkıştırılmalı (Sandviç Tip):

Vana gövdesinde herhangi bir bağlantı sistemi olmayıp, flanşlı armatür ve/veya tesisat hattı üzerindeki boralara kaynaklı flanşlar arasında sıkıştırılarak monte edilebilen, vana boyut ve ağırlığında ciddi küçülmeler sağlayan bir bağlantı şeklidir.

2.2.5 Rakor Bağlantılı:

Vidalı bağlantılı vanaların; boruların geri sökülmesi gibi sorunlu işlemlere yol açmadan monte edilerek sökülmesini kolaylaştıran bir ara bağlantı sistemidir.

2.2.6 Kelepçe Bağlantılı:

Genelde hortumların vanaya bağlantısı için kullanılır. Yüksek basınçlar için kullanımı uygun değildir.

2.2.7 Sert Lehim Bağlantılı

Genelde bakır ve bakır alaşımı malzemeden imal edilmiş vanaların, yine aynı malzemelerden borulara bağlantısı için kullanılır. Vana ve boru malzemesinin birbirine lehimlenebilmesi için malzemelerin birbirlerine ve lehim malzemesine uygunluğu şarttır. Yüksek sıcaklık ve yüksek basınç uygulamalarında kullanılmaz.

2.3 Kapama Organının

İş Hareketine Göre

- Doğrusal
- Akış yönüne dik eksenle dönerek

KURLAR

DALGIÇ POMPA SAN.TİC.LTD.ŞTİ.



İstiklal Mah. 363. Sok. No: 7 Kırac / Esenyurt / İSTANBUL

Tel: (0212) 886 75 95 - 96 - 97

Fax: (0212) 886 66 89

www.kurlarpompa.com.tr - info@kurlarpompa.com.tr

2.4 Akış Yönüne Göre

- Düz
- Köşe
- Üç yollu
- Dört yollu
- Çok yollu

2.5 Fonksiyonlarına Göre

- Kapama
- Boşaltma
- Basınç Ayar
- Basınç Düşürme
- Debi Ayar
- Seviye Ayar
- Sıcaklık Ayar
- Karıştırma

2.6 Tahrir Şekline Göre

- El ile kontrollü
- Aktüatör tahrikli

2.7 Malzemeye Göre

- Metal (Demir, Demir dışı metaller ve çeşitli alaşımlar)
- Termoplastik Malzeme
- Elastomer Malzeme

2.8 İmalat Yöntemine Göre

- Döküm
- Dövme
- Çekme çubuk'tan
- Enjeksiyon Döküm

2.9 Gövde Yapısına Göre

- Tek Parçalı
- İki Parçalı
- Üç Parçalı
- Çok Parçalı

2.10 Salmastra Cinsine Göre

- Metal Körük salmastralı
- Membran salmastralı
- Elastomer örgü veya paket salmastralı
- O- Ring salmastralı

3. GENELDE EN ÇOK KULLANILAN VANA CİNSLERİ

3.1 Çok Turlu

3.1.1 Sürgülü Vana



Şekil 1 Çeşitli Sürgülü Vanalar

Sürgülü vanalar; akışkan geçişini, iki sızdırmazlık halkası arasında, geçiş yönüne dik olarak kayan bir diskle akış yolunu kapatıp, açmak suretiyle çalışırlar. Sürgü; tek parça olabileceği gibi, çok parçalı da olabilir. Tam açık veya tam kapalı olarak çalışmaları tercih edilir. Hassas akış kontrolü için uygun bir tercih değildir.

3.1.1.1 Sürgülü Vana Tipleri

3.1.1.1.1 Mil ve volana göre

- Mil vidası dışta ve yükselen volanlı
- Mil vidası dışta ve yükselmeyen volanlı
- Mil vidası içte ve yükselmeyen volanlı

3.1.1.1.2 Sürgü cinsine göre

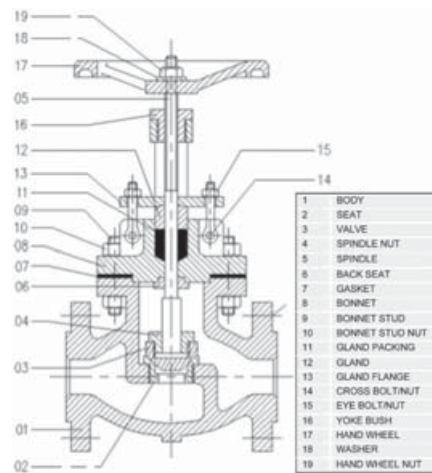
- Paralel sürgülü: Kapatma elemanı olan sürgü ve sitlerin birbirine paralel olarak imal edildikleri vana tipidir. Paralel sürgüyü, sit yüzeyine bastıran kuvvet akışkanın basıncı ile sağlanır. Kullanımı çok yaygın olmayıp, büyük anma ölçülü baraj ve kanal vanaları olarak kullanılmaktadır.
- Kama sürgülü: sürgünün alta doğru incelerek, bir açi ile kama şekli almıştır.

3.1.1.1.3 Salmastraya göre

- Elastomer örgü veya paket salmastralı
- Kendi kendine sızdırmazlık sağlayan O-Ring salmastralı
- Metal Körük Salmastralı
- Membran salmastralı

3.1.2 Oturtulmuş Tip Vana

Oturtulmuş tip (Glob) vanalar; bir milin ucuna bağlı klappenin, akışkan geçiş deliğinin üstüne oturtulması veya kaldırılması ile, akışkan geçişini kesip, açarak görevlerini yerine getirirler. Klapeleler, normalde bir tabak şeklindedir. Kontrol vanalarında, klapelelerin uçlarında, geçiş deliğinin içine uzanan, parabolik çıkıntılar bulunur. Glob vanalar klape tipine bağlı olarak, farklı akış karakteristiğine sahip olurlar. Hassas akış kontrolü sağlayabilmelerinin yanında sızdırmazlıkları da diğer tiplerle karşılaştırıldığında daha iyidir. Ancak yapıları itibarı ile basınç kayıpları yüksek olup, gövdeleri içerisinde de kalıntı biriktirebilir. Çift yönlü kullanıma uygun değildir.



Şekil 2 Oturtulmuş Tip Vana Kesiti ve Elemanları

tırıldığında daha iyidir. Ancak yapıları itibarı ile basınç kayıpları yüksek olup, gövdeleri içerisinde de kalıntı biriktirebilir. Çift yönlü kullanıma uygun değildir.

3.1.2.1 Glob Vana Tipleri

3.1.2.1.1 Mil ve volana göre

- Mil vidası dışta (vida, akışkan ile temasız) ve yükselen volanlı (gözle strok kontrolü imkanı)
- Mil vidası dışta (vida, akışkan ile temasız) ve yükselmeyen volanlı (aktuator uygulama kolaylığı)
- Mil vidası içte ve yükselen volanlı (gözle strok kontrolü imkanı)
- Mil vidası içte ve yükselmeyen volanlı (aktuator uygulama kolaylığı)
- Dönen milli
- Dönmeyen milli (uzun salmastra ömürlü)

3.1.2.1.2 Gövde şekline göre

- Düz Geçişli: Her ne kadar adı düz geçişli olsa da, bu sadece tesisata bağlantı için geçerlidir. Vana içinde akışkan bir "S" çizerek yol alır. Bu nedenle yüksek basınç kayıpları söz konusudur.
- Köşe: Tesisat köşe noktaları için bağlantılarda avantaj sağlarlar.
- Y-tip: Basınç kayıpları yaklaşık yarı yarıya azaltılmıştır ve KV değeri artmıştır. Vana içinde akışkan kalıntısı kalma riski daha azdır. Buna karşılık, strok daha uzundur.

3.1.2.1.3 Salmastraya göre

- Elastomer örgü veya paket salmastralı: Klasik salmastra tipidir. İşletme sırasında, devamlı takibi ve kaçak söz konusu olduğunda, sıkıştırılarak, sızdırmazlığı sağlamaya devam etmesi gerekmektedir.
- O-Ring salmastralı: Sıcaklık ve basınç kademeleri için uygun seçilmiş elastomer malzemeden yapılmış O-Ringli salmastra grupları, salmastra yuvası ve mil yüzeylerinin uygun şekilde temiz ve pürüzsüz imali ile uzun ömürlü olarak görev yaparlar. Bakım-onarım takibi ve yeniden sıkıştırılma gerektirmemesine karşın; elastomer malzemenin genelde 150°C'nin üstünde sıcaklıklara dayanamaması, bunların kullanım sahasını dar bir sıcaklık aralığında bırakmaktadır.
- Metal körük salmastralı: Millerin çevresinden, çevreye sızdırmazlığın önem taşıdığı tesisatlarda, Elastomer salmastraların zaman içinde kurumaları ve tekrar sıkıştırılmaları gerektiğinden, çevreye "O" sızdırmazlık için metal körük salmastralar kullanılır.

3.1.2.1.4 Ayar karakteristiklerine göre

- Doğrusal karakteristikli: Strokta her birim artış, debide eşit artış sağlamaktadır.
- Hızlı açma karakteristikli: Bu karakteristik, vana açmaya başladığında maksimum debiye hemen çıkılması gereken durumlar için uygundur.

ALFEN®

Pompa-Hidrofor



www.alfen.com.tr

Sektörde 31 yıl

ALFEN®

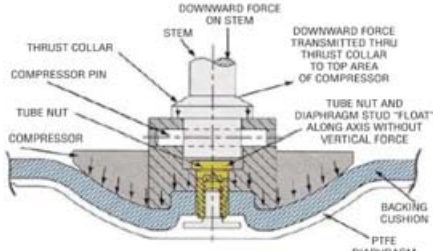
makina ve armatür sanayi a.ş.



Alemdağ Caddesi İzan Sokak No: 17 P.K. 10 Taşdelen / Çekmeköy 34788 İstanbul
Tel: (0216) 312 11 28 Pbx • Faks: (0216) 312 79 30 • E-mail: info@alfen.com.tr

• Eş orantı karakteristikli: Bu üç karakteristik tipi içinde, kontrol vanalarında en fazla kullanılanıdır. Bu tipte, vananın her birim strok hareketinde debi değişimi, hareket öncesi elde edilmiş debi ile doğrudan orantılıdır.

3.1.3 Diyafram Vana- Membranlı Vana



Şekil 3 Membranlı Vana Çalışma Prensibi

Diyafram vanalar; bir membranın akış yönüne dik olarak hareket ettirilerek, bir sızdırmazlık yüzeyine oturtulması ile görevlerini yerine getirirler. Gövdesi kaplanmamış vanalarda, akışkan geçiş kesiti, anma ölçüsü ile belirlenmiş kesitin % 50'sine kadar, gövdesi kaplanmış vanalarda ise % 35'ine kadar küçülebilir. Kirli akışkanlar için de kullanımı uygundur. Hem kullanım ömrü uzundur, hem de güvenilir bir sızdırmazlık sağlar. Membranın kendisi aynı zamanda dış ortama kaçakları da engellediği için mil salmastrası kullanımına gerek yoktur. Tüm bu olumlu yönlerine rağmen yüksek sıcaklık ve basınçlarda kullanılamazlar.

3.1.3.1 Diyafram Vana Tipleri

3.1.3.1.1 Mil ve volana göre

- Yükselen volanlı
- Yükselmeyen volanlı
- Yükselen milli
- Yükselmeyen milli

3.1.3.1.2 Gövde kaplamasına göre

- Gövde malzemesi kaplanmış
- Gövde malzemesi kaplanmamış

3.2 Çeyrek Turla Açılıp, Kapanan Vanalar

3.3 Küresel Vana

Küresel vanalar; bir milin ucuna yerleştirilmiş ortasında bir veya birden fazla delik



Şekil 4 Küresel Vana Çalışma Prensibi

olan, çoğunlukla elastomer olan iki conta arasında dengelenmiş bir kürenin, akışkan geçiş delik ekseninde 90° döndürülmesi ve akışkanın geçişinin açık veya kapalı konuma getirilmesi ile çalışır. Tam açık veya tam kapalı olarak çalışmaları tercih edilir. Hassas akış kontrolü için uygun değildir. Özellikle iki yönlü tiplerinde basınç düşümü çok azdır. Aktuatör ile kullanıma uygundur. Çift yönlü akışta kullanılabilir. Ancak yapısı sebebi ile oldukça ağırdır. Ani açma/kapama, tesisatta koç darbesine sebep olabilir.

3.3.1.1 Küresel Vana Tipleri

3.3.1.1.1 Geçiş delik büyüklüğüne göre

- Tam geçişli vanalar: Geçiş deliği; vananın anma ölçüsüne bağlı olarak standartlarda verilen ve genelde anma ölçüsünün mm cinsinden ifade edilmiş değerine çok yakın olarak belirlenmiş çapta olan, türbülansız, düzgün bir akış sağlayan vanalardır. Bu nedenle tam açık konumdayken basınç kayıpları oldukça azdır.
- Dar (redüksiyon) geçişli vanalar: Geçiş deliği; anma ölçüsünün mm cinsinden ifade edilmiş değerinden düşük olarak belirlenmiş ve genelde vana anma ölçüsünden bir küçük anma ölçüsü için verilmiş çapta olan vanalardır. Kesit değişimi olduğundan türbülansa sebep olabilmektedirler.

3.3.1.1.2 Akış yönüne göre

- 2 yönlü
- 3 yönlü
- 4 yönlü

3.3.1.1.3 Küre yataklama şekline göre

- Yüzer küreli: Kürenin sadece iki tarafındaki sızdırmazlık contaları ile yataklandığı vanalardır. Vananın kapalı konumunda, açma- kapama mili, küreye akış ekseninde hareket edebilme imkanı veren, bir kanal içinde bağlanmaktadır ve akışkan basıncı, küreyi karşı tarafta kalan contaya doğru iterek, sızdırmazlığa olumlu katkıda bulunmaktadır. Basınç ve sıcaklık değerleri düşük uygulamalarda kullanılırlar.
- Yataklanmış küreli: Kürenin akış eksenine dik doğrultudaki eksen üzerinde, alttan ve üstten mile doğrudan bağlı olarak yataklandığı vanalardır. Kapalı vana geçiş kesiti üzerinde oluşacak basınç kuvveti contalar değil, alt ve üst yataklar tarafından karşılanır. Basınç ve sıcaklık değerleri yüksek uygulamalarda kullanılırlar.
- Tabak yay takviyeli: Sızdırmazlık contalarının tabak yay içine yerleştirilmesi ile akışkan geliş yönünde de, contanın küre yüzeyine yapışması sağlanarak, sızdırmazlığa olumlu katkı sağlanmaktadır. Hem "Yüzer küreli", hem de "yataklanmış küreli" tiplerde kullanılabilmektedir.

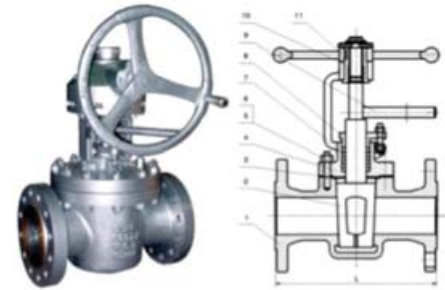
3.3.1.1.4 Gövde yapısına göre

- Tek parçalı: Gövdenin tek parça olup, küre ve contaların yandan veya üstten monte edilerek, sıkıştırıldığı tiplerdir.
- İki veya üç parçalı: Vana gövdesini oluşturan parçaların biri birine vidalı olarak veya cıvata, saplama ve somunlarla birleştirildiği tiplerdir.
- Tam kaynaklı: Vananın bütün parçaları monte edildikten sonra gövde parçalarının biri birine kaynatıldığı, bakım yapmanın mümkün olmadığı tiplerdir.

3.3.1.1.5 Kontrol kabiliyetine göre

- Kesme vanası: Küresel vanalar genelde bu tipte olup, geçiş kesiti engelsiz bir deliktir. Sadece, tam açık ve tam kapalı kullanılmaları uygundur.
- Kontrol vanası: Geçiş kesitine yerleştirilmiş özel form delikler sayesinde kontrol kabiliyeti kazanmış tiplerdir.

3.4 Tapalı (Konik- Silindirik) Vana (Plug)



Şekil 5 Plug Vana Kesiti

Tapalı vanalar; akış eksenine dik konik veya silindirik bir yuvaya oturtulmuş ve ortası delik konik veya silindirik bir parçanın, 90° döndürülmesi ve deliğin geçişe açık veya kapalı konuma getirilmesi ile akışkan geçişini kesip, açarak görevlerini yerine getirirler. Konik tapalı vanalar daha çok kullanılmaktadır. Sızdırmazlık tapanın yatağın içine bastırılması ve uygun yağlayıcı ara malzeme kullanılarak sağlanır. Tam açık veya tam kapalı olarak çalışmaları tercih edilir. Oldukça ağır bir yapısı vardır. Tapalı vanalar genelde terk edilmekte olan bir vana tipidir.

3.4.1 Tapalı Vana Tipleri

3.4.1.1 Tapa geometrisine göre

- Konik tapalı vanalar
- Silindirik tapalı vanalar

3.4.1.2 Akış yönüne göre

- 2 yönlü
- 3 yönlü
- 4 yönlü

3.4.1.3 Tapanın yağlama şekline göre

- Yağlanmayan vanalar: Tapalı vanaların en basit tipidir ve yağlayıcıların kullanılması



batu®

VANA ve ARMATÜRLERİ



API 6D



BATUSAN MAK. SAN. VE TİC. A.Ş.

www.batuvana.com

info@batusan.com.tr

www.batusan.com

Fabrika & Merkez Ofis

Dilovası Organize Sanayi Bölgesi 2.Kısım D-2015 Sok. No:6 Dilovası/KOCAELİ/TÜRKİYE

TEL: 0 (262) 754 75 48-49 / 754 99 31-32 FAX: 0 (262) 754 51 88 / 754 99 33

İstanbul Ofis

Talatpaşa Mah. Yaşarlı Cad. No:56/A Kağıthane/İSTANBUL/TÜRKİYE

TEL: 0 (212) 222 10 51-52 FAX: 0 (212) 220 03 30

masına müsaade edilmeyen uygulamalarda kullanılırlar.

- Yağlanan vanalar: Bu tipler genelde petrol sahalarında, rafinerilerde kullanılırlar.

3.5 Kelebek Vana



Şekil 6 Kelebek Vana

Kelebek vanalar; merkezinden veya eksantrik olarak yataklanmış düz bir diskin, akışkan geçiş deliği ortasında 90° döndürülmesi ile akışkan geçişini kesip, açarak çalışırlar. Hassas akış kontrolü için uygun değildir. Kontrol için kullanılmaları gerektiğinde; klape ancak 15° ile 75° arasında hareket sahasında kontrol mümkündür. Yüksek basınçta kullanımı uygun olmayıp, aktuatör ile kontrol edilebilirler.

3.5.1 Kelebek Vana Tipleri:

3.5.1.1 Klape (Disk) yataklamasına göre

- Merkezden yataklamalı vanalar
- Eksantrik yataklamalı vanalar
- Çift eksantrik yataklamalı vanalar

3.5.1.2 Sızdırmazlık conta cinsine göre

- Gövdeye iç kılıf veya iç yüzey olarak geçirilmiş contalı (Conta gövde üzerinde)
- Klape çevresine conta veya dış yüzey olarak geçirilmiş contalı (Conta klape üzerinde)

3.6 Kendinden Tahrirli Vanalar

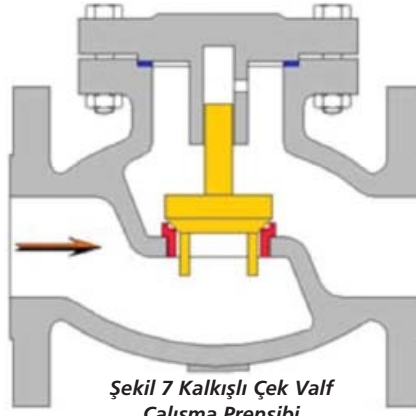
3.6.1 ÇEKVALF

Çek valfler; içinden geçen akışkanın geriye dönmesini engellemek amacı ile üretilen emniyet ekipmanlarıdır. Her türlü akışkan için kullanılabilecek değişik tipleri mevcuttur.

3.6.1.1 Çek valf tipleri

3.6.1.1.1 Kalkışlı çek valfler

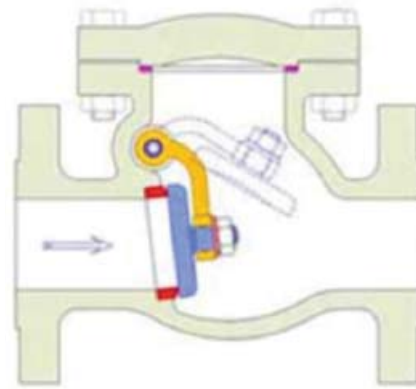
Kapatma elemanı oturma yüzeyine dik doğrultuda hareket eder. Yaylı ve yaysız tipleri vardır. Her iki tipte de akışkan basıncı ile açılan klape, yaysız olan tiplerde klape ağırlığı, yaylı tiplerde ise yay kuvveti ile kapatılır. Yaysız tipler sadece; dik olarak, klape oturma yüzeyinin üstünde olacak şekilde monte edilebilirler. Yaylı tipler ise



Şekil 7 Kalkışlı Çek Valf Çalışma Prensibi

prensipinde yatay ve düşey monte edilebilirler. Klape stroku, diğer tiplere göre daha kısadır. Bu nedenle hızlı tepki verebilirler. Yüksek basın ve sıcaklıklarda çalışmaya uygundur. Ancak dirençleri yüksektir.

3.6.1.1.2 Çalpara çek valfler



Şekil 8 Çalpara (Swing) Çek Valf

Kapatma elemanı, oturma yüzeyinin üstünde kalan bir menteşe sistemi ekseninde salınım hareketi yapar. Klape menteşe eksenini oturma yüzeyinin üstünde kalmak şartı ile yatay ve düşey monte edilebilirler. Ani kapanmalarını önlemek üzere; ağırlık, yay, amortisör uygulanabilen kollu tipleri vardır. Ancak bu tiplerde tam olarak sızdırmazlık sağlanması zordur.

3.6.1.1.3 Kaçık merkez çalpara çek valfler

Kapatma elemanı çalpara çek valfler gibi bir menteşe sistemi ekseninde salınım hareketi yaparlar. Ancak menteşe sistemi, oturma yüzeyi ekseninin biraz üstündedir.

3.6.1.1.4 Membranlı çek valfler

Akışkan, akış yönünde ağız kapanmış boru şeklinde membranın içine girdiğinde, membranın sahip olduğu esneme kabiliyeti sayesinde ağız açılır ve akış sağlanır. Aksi yönde ise, akışkan membranın içine girme fırsatı bulamadan, kapalı ağızda kalır, geri döner. Bu tür çek valfler daha çok katı parçaları da içeren pis su hatlarında kullanılır.

3.7 Balans Vanaları

Bir hidronik sistemin her noktasında tasarlanan debinin geçmesini sağlamak için, sistemin cihaz, armatür ve belli noktalarında basınç farklarının ölçümü ve/veya bunların tasarım değerlerine ayarına "Balanslama" denir.

Balans vanaların kullanılmasında ana hedef; ısı transferi beklediğimiz cihazlar ve ünitelerden tasarım debisinin üstünde bir akışı engellenmesidir. Böylece hem istenilen dizayn şartları sağlanmış olur.

3.7.1 Balan vanası Tipleri

3.7.1.1 Statik balans vanaları



Şekil 9 Statik Balans Vanası

Statik balans vanaları, temelde bir oturmalı tip- glob vanadır ve KVS (tam açık vanada Debi faktörü) ve KV (nananın herhangi bir pozisyonunda debi faktörü) değerleri hassas olarak belirlenmiştir. Vana volanında klape pozisyonunu (stroku) gösteren bir kadran vardır. Ayrıca, vana giriş ve çıkışı arasında oluşan fark basıncın ölçülebileceği, ölçüm uçları bulunmaktadır.

Böylece, vananın herhangi bir açıklığında, akışın yarattığı fark basıncı ölçerek, bu strok için vananın KV değerini de bilindiğinden,

$$q = K_v \cdot x \sqrt{\Delta P}$$

formülü ile vananın içinden geçen debiyi tam olarak öğrenmek ve debi ayarlarını buna göre yapmak mümkün olmaktadır.

3.7.1.2 Dinamik balans vanaları

Akışın kısılma veya kesilmesinin söz konusu olduğu, değişken debili, ancak sabit devirli pompalı sıcak sulu ısıtma ve soğuk sulu soğutma sistemler için gidiş ve dönüş hatlarında fark basıncı koruyarak, hidronik dengeyi sağlayan bir sistemdir. Bu sistem; bir adet fark basınç ölçüm çıkışlı gidiş hattı vanası, bir adet dijital kadranlı volana sahip dönüş hattı vanası ile bir diyafram ünitesinden oluşur.



Şekil 10 Dinamik Balans Vanası

yaşam alanlarınız için akıllı çözümler



R410A DC INVERTER
MRV II-C

inspired living
Haier

VRF Sistemleri



Inverter Split Klimalar



24.000 Btu/h



18.000 Btu/h



9.000~12.000 Btu/h



WARMCOOL®
AIR CONDITIONER

Süper Multi DC Inverter



Hafif Ticari Klimalar



9.000~42.000 Btu/h



52.000 Btu/h Kanallı



25.000 Btu/h Kanallı



48.000 Btu/h

2 YIL
CIHAZ
GARANTİSİ

3 YIL
KOMPRESÖR
GARANTİSİ

ÜCRETSİZ
KESİF, MONTAJ VE
DEVREYE ALMA

Tüm kılamlarda keşif ve devreye alma ücretsizdir.
Split klimalarda montaj ücretsiz olup; multi, skyair,
hafif ticari ve VRF gibi büyük ölçekli projelerde montaj
yetkili servisler tarafından ayrıca fiyatlandırılmaktadır.

HEMEN
TESLİM

Haier. WARMCOOL® Türkiye Genel Dağıtıcısı

arge
klima teknolojileri

Arge Klima Teknolojileri Sanayi ve Tic. Ltd. Şti.
Gazi Bulvarı Çevreyolu No: 373 ANTALYA
T: 0 242 339 80 39 Pbx. F: 0 242 339 80 70

Bayilikler
verilecektir



GÜRTEKNIK Kuruluşudur.
1973'ten bugüne

AMAÇ

Pompalar, vanalar ve bunlara ilişkin tesisler üzerinde araştırma, tasarım, imalat, işletme ve pazarlama faaliyetlerinde bulunan kişileri ve ayrıca sektöre katkı yapan diğer kuruluş temsilcilerini bir araya getirip sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlamak bu kongrenin amacını oluşturmaktadır.

TEMA

Temiz Çevreye Uygun Ekipman.

KONGREYE BİLDİRİ İLE KATILIM

Kongreye teknik ve bilimsel bildiri sunumu, yukarıdaki konularda çalışan tüm kişi ve kuruluşlara açıktır. Bildiri sunmak isteyenlerin 1 Ekim 2010 tarihine kadar isim, adres, e-mail, telefon, faks numaralarıyla birlikte bildiri özetlerini "Kongre Sekreteryasına" ulaştırmaları gerekmektedir. Düzenleme kurulu tarafından değerlendirilecek bildiri özetleri en az 250 kelime, en fazla 400 kelime olarak hazırlanmalıdır.

BAĞLANTILI ETKİNLİKLER

**Avrupa Vana Sanayicileri Derneği (CEIR)
Kongresi 2011
26-28 NİSAN 2011 İSTANBUL - TÜRKİYE**



PaWex
Pompa • Vana • Su Arıtma Sistemleri Fuarı

28 Nisan - 1 Mayıs 2011
İstanbul Fuar Merkezi 9-10 Salon



POMSAD

7. POMPA - VANA KONGRESİ

WOW CONVENTION CENTER – İSTANBUL

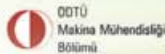
28 – 29 - 30 Nisan 2011

1. DUYURU

KONULAR

- Çevreye Uygun Malzeme
- İçme Suyu İle Temastaki Malzeme Şartları
- Pompa ve Vana Seçim Ve Tasarımı
- Sistem Tasarımı
- Optimizasyon
- Bilgisayarlı Tasarım
- Hızlı Prototipleme Uygulamaları
- Performans Ölçümleri Ve Test Standları
- Ömür Boyu Maliyet
- İşletme ve Bakım
- Pompalarda İlk Emiş Problemleri
- Titreşim Problemleri
- Sızdırmazlık Problemleri
- Direktifler ve Standartlar
- İç ve Dış Pazarlama

Düzenleyici Kuruluşlar



Fuar Organizasyonu

Deutsche Messe
Worldwide
Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.
Beybi Giz Plaza Kat: 2 No: 3-4
34398 Maslak-İstanbul
Tel: 0212 290 33 33 (pbx)
Faks: 0212 290 33 32
e-mail: info@sodex.com.tr

Kongre Sekreteryası

sektörel
fuarcılık

SEKTÖREL FUARCILIK LTD. ŞTİ.
Balmumcu, Barbaros Blv. Bahar Sk. 2/13
Kat:5, 34349 Beşiktaş-İstanbul
Tel: 0212 275 83 59 (pbx) - 347 04 25 (pbx)
Faks: 0212 2111 38 50
e-mail: pompa.vana@sektorelfuarcilik.com



www.pawex.net



PaWex

Pompa • Vana • Su Arıtma Sistemleri Fuarı

28 Nisan - 1 Mayıs 2011

İstanbul Fuar Merkezi 9-10 Salon



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.

Tel : 0212 290 33 33
Fax : 0212 290 33 31
e-mail: info@sodex.com.tr

DESTEKLEYEN



POMSAD



Üyesi Member



CEIR
CONGRESS
2011

GRAND HYATT İSTANBUL - TÜRKİYE
25 - 28 Nisan 2011

Kongre Sekreteryası
sektörel
fuarcılık

SEKTÖREL FUARCILIK LTD. ŞTİ.
Balmumcu, Barbaros Bulvarı Boşar Sk.
2/13 Kat-5, 34349 Beşiktaş-İstanbul
T: 0212 288 00 46 • F: 0212 211 38 50
pompa.vana@sektorelfuarcilik.com

**7. POMPA - VANA
KONGRESİ**

WOW CONVENTION CENTER - İSTANBUL
28 - 29 - 30 Nisan 2011

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



Birlikte üretme, birlikte karar alma, birlikte yönetme

TMMOB Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ekber Çakar: “Bizim bir tek amacımız var, ülkemiz, halkımız, kamu mülkiyeti, kamu işletmeciliği, kamu hizmetlerini savunmak ve bunlarla bire bir bağlantılı olan meslek ve meslektaş çıkarlarının korunmasıdır.”

Makina, Endüstri, İşletme, Uçak, Uçak Makinaları, Havacılık, Uzay, İmalat Sistem, Kağıt, Makina Teknik Metot, Matbaa, Sanayi, Sistem, Üretim Tekniği ve Mekatronik, tüm bu disiplinlerin bağlı olduğu bir yapı TMMOB Makina Mühendisleri Odası... oda üyesi mühendisler nisan ayında yapılan seçimde Emin Korumaz'dan sonra başkanlığa Ali Ekber Çakar'ı getirdi. Seçim sürecinde “birlikte üretme, birlikte karar alma, birlikte yönetme” sloganıyla hareket eden Çakar, başkanlığını da bu düşünce ile devam ettiriyor. Aslında daha önce yapılması gereken bir söyleşiydi, Ali Ekber Çakar'la

gerçekleştirdiğimiz bu sohbet... Niyetimiz ilk seçildiğinde gerçekleştirmeyi fakat bizim planlamalarımız, kendilerinin yoğunluğu neticesinde bu sayıya kadar kaldı.

Kısaca kendinizi tanıtır mısınız? Ali Ekber Çakar kimdir?

1953 Tunceli doğumluyum. 1979 yılında Ankara Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisi Makina Bölümünden mezun oldum. Yüksek Lisansımı Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Trafik Planlaması ve Uygulaması Ana Bilim Dalında yaptım.

Çalışma yaşamım hep kamuda geçti. Mezuniyetimle birlikte, tedviren, Ticaret Bakanlığı YURTAŞ Genel Müdürlüğü Satın Alma Müdür Muaviniği yaptım. 1979'dan 2003'e kadar Bayındırlık ve İskan Bakanlığı Karayolları Genel Müdürlüğü'nün çeşitli birimlerinde makina mühendisi olarak, 2003–2005 arasında da Atölye Müdürlüğü Makina İkmal Başmühendisliği görevlerinde bulundum.

MMO'da sorumluluk alma sürecinizi kısaca anlatabilir misiniz?

Mezuniyetimle birlikte, 1979 yılında Odaya üye oldum. 1996'dan beri kullan-

duğumuz bir tabirle, hep “örgütlü üye” oldum. Çeşitli komisyonlarda görev yaptıktan sonra 1996 yılında Oda Yönetim Kurulu Üyeliği, 1997 yılında Yönetim Kurulu Sayman Üyeliği ve 2010 yılı Nisan ayına kadar Yönetim Kurulu Sekreter Üyeliği görevlerinde bulundum. Nisan 2010’da yapılan genel kurulda da Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildim.

MMO’da başkanlığa seçilme sürecinizi anlatabilir misiniz?

Yönetimlerdeki görev değişimlerimiz, yaygın bir tabirle bir bayrak devri olmanın yanında, mesleki toplumsal sorumluluk kriterleri ve örgütsel süreklilik bilinci içinde gerçekleşiyor. Benim ya da yeni yönetim kurulumuzun seçilmesinde bir rekabet, farklı bir aday veya liste söz konusu olmadı. Genel kurul sürecini ve genel kurulda seçilen yönetim kurulu içi görev dağılımını, Demokrat Mühendisler listesi olarak tam bir uyum içinde yaşadık. Kısaca, Oda örgütlülüğü genelinde benimsediğimiz ve uyguladığımız “birlikte üretme, birlikte karar alma, birlikte yönetme” ilkesi çerçevesinde demokratik bir süreçte belirlendi her şey. Tabii bana duydukları güven için, uygun fırsatlarda dile getiriyorum, bütün arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.

Siz daha önce de yönetim kurulundaydınız. Sizin döneminizde MMO’da farklı bir yönetim anlayışı mı göreceğiz?

Her yönetimin kendi özgünlükleri vardır, olacaktır ama temel çizgiler itibarıyla, hayır, farklı bir yönetim anlayışından söz etmemiz doğru olmaz. Bizim yönetim anlayışımız biraz önce değindiğim “birlikte üretme, birlikte karar alma, birlikte yönetme” ilkesi çerçevesinde belirleniyor. Bu yönetim anlayışı; 1996’dan beri, şu an Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği (TMMOB) Yönetim Kurulu Başkanı olan, bu görevinin öncesinde Odamızda Yönetim Kurulu Başkanlığı yapan Mehmet Soğanlı ve benden önce Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Emin Korumaz ile bu dönemlerdeki bütün kurullarımız sayesinde yerleşiklik kazanmıştır. Çalışma anlayışımız, bütün yönetim kurullarının, danışma kurullarımızın, komisyonlarımızın, örgütlü üyelerimizin, mühendis/teknik görevli çalışanlarımızın kolektif emeği ile ete kemiğe bürünmekte, yönetim anlayışımız ve uygulamalarımız böylece şekillenmektedir. Yeni Yönetim Kurulumuz bu anlayışı ve

yarattığı kazanımları, meslek, meslektaş, ülke, kamu ve halk çıkarlarından yana yaratılan büyük ölçekli Oda örgütlülüğünü koruma ve geliştirmek ile yükümlü olacaktır.

Gelişmiş bir toplum için meslek örgütleri ne kadar önemli?

Gelişmiş bir toplum, diğer birçok temel ölçütünün yanında, toplumsal işbölümünün, bütün iş ve mesleklerin üstlenecekleri sorumlulukların belirli yasa, mevzuat ve standartları ile tanımlanmış olmasını ve bunların uygulanma koşullarının sağlanmasını gerektirir. Böylesi bir toplumsal işbölümü içinde meslek örgütlerinin yeri, görevleri, yetkileri, kamusal ve mesleki denetim fonksiyonları tartışılmaz bir netliğe ve işlevselliğe sahip olması gerekir. Bizde ise meslek örgütlerinin kamusal, toplumsal hizmet ve mesleki denetim fonksiyonları hâlâ belirli bir olgunlukta, belirli bir düzeyde yerleşebilmiş değildir. Bütün o görev, yetki, fonksiyon tanımlarının ve uygulama olanaklarının geliştirilmesi gerekirken aksi yönde bir gerileme söz konusudur. Yanlış sanayi ve rant politikaları ve kamusal hizmetlerin serbestleştirme-özeleştirme uygulamaları burada anahtar rol oynamaktadır.

Her ne kadar TMMOB ve bağlı Odaları olarak, Anayasa’nın 135. maddesinde tanımlanan 66 ve 85 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ve 7303 sayılı yasa ile değişik 6235 sayılı yasaya göre kurulmuş kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu, Odası, Birliği konumunda olsak da ne yazık ki durum böyle. Bu noktada ülke, kamu, halk, meslek ve meslektaş çıkarlarının bütünlüğü içinde gelişmiş bir ülke, gelişmiş bir toplum yani sanayileş-

miş, kalkınmış, bilim, teknoloji ve mühendisliğe, mimarlığa, şehir plancılığına gereken önemin verildiği bir toplumsal atmosferin yaratılması yönündeki çabalarımızın sürecini söyleyebilirim.

MMO olarak gerek hükümet gerekse kamu kurumlarını uyarıcı bildiriler yayımlıyorsunuz. Söz konusu bu kurumlar ilgili konularda Odamın görüşüne hiç mi başvuruda bulunmuyorlar?

Bizim mesleki toplumsal sorumluluklarımız oldukça geniş bir alana yayılıyor. Örneğin Odamız, Makina Mühendisliği yanı sıra Endüstri, İşletme, Uçak, Uçak Makinaları, Havacılık, Uzay, İmalat Sistem, Kağıt, Makina Teknik Metot, Matbaa, Sanayi, Sistem, Üretim Tekniği ve Mekatronik Mühendisliği disiplinlerini kapsayan geniş bir yapıya sahiptir. Bu mühendislik disiplinlerinin bağlantılı olduğu ekonomik sosyal yaşamın birçok alanına dek uzanan mevzuat ve uygulama sorunlarında düzenleme gerekleri oldukça önem taşımaktadır. Her iki yılda bir çalışma dönemlerimizin içinde gerçekleştirdiğimiz onlarca ulusal ölçekli kongre, kurultay, sempozyum etkinliklerimizin sonuç bildirimleri ile basın açıklamalarımız bu alanlarda yoğunlaşmaktadır. Kısaca biz nasıl bir sanayi politikası, nasıl bir istihdam politikası v.b. önerdiğimiz, kuruluş yasamız, yönetmeliklerimiz uyarınca dile getirmek durumundayız. Bütün çalışmalarımıza sinen yasal ve bilimsel mesleki etik çerçevedir.

Doğrudan sorunuzun yanıtına gelirsek, kamu kurum ve kuruluşlarının görüşlerimize başvurmasında ikili bir durum olduğunu söyleyebilirim. Bildiğiniz gibi özellikle 2000’lerden itibaren ülkemizde

“Bizim Türkiye sanayisinin dışa bağımlılığı, ihracatın ithalata bağımlılığı, ithal girdi oranının yüksekliği, sanayinin taşeronlaşma ve fason üretime yönlendirildiği; orta ve ileri teknoloji tasarım ve üretimi ile Ar-Ge’ye önem verilmesi gibi önemli başlıklarda Odamız ve TMMOB’nin 1960’lardan bu yana büyük katkıları bulunmaktadır. Bunları önce biz söyleriz, önce az sayıdaki değerli iktisatçı söyler, çok sonra da TOBB, TÜSİAD ve hükümetler söyler.”

sektörel söyleşi



"uyum yasaları" doğrultusunda önemli mevzuat değişiklikleri yapılmaktadır. Bunlardan meslek alanlarımızla ilgili düzenlemelerde bazen usulen görüş alınmakta ama mevzuata yansıtılmamakta; bazen de hiç görüş alınmamaktadır. Diğer yandan bazı konularda verimli işbirliği alanlarının bulunduğunu da belirtmek isterim

LPG Yasası, LPG piyasası personelinin eğitimi ile ilgili yönetmelik, Yeni ve Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Üretiminde Kullanımına İlişkin Yasa, Enerji Verimliliği Yasası ve ilgili yönetmelik gibi birçok yasa ve yönetmeliğin çıkmasında birinci dereceden aktif katkılarımız bulunmaktadır.

Kıscası olumlu örnekler de mevcut, olumsuz örnekler de. Örneğin 2006 yılında gündeme gelen "Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanunu Tasarısı"nda, mühendis, mimar ve şehir plancılarının yeterliliklerinin esaslarını, denetimini, ölçmesini, belgelendirmesini ve sertifikalandırmasını bu kurumun yapması öngörülerek, TMMOB ve Odalarımız devre dışı bırakılmak istenmişti. Başta Odamız olmak üzere TMMOB bütünlüğünde aktif çaba gösterdik ve meslek disiplinlerimizin o yasa kapsamından çıkarılması sağlandı.

Ama daha önce de değindiğim ve şu an TBMM'de bulunan "Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun" ile yabancı mühendislerden istenmesi zorunlu olan denklik belgesinin kaldırılması, yabancı mühendis ve mimar istihdamında Bayındırlık ve İskan Bakan-

lığı ile TMMOB'nin görüş bildirmesi uygulamasına son verilmesi istenmektedir. Bir noktaya dikkatinizi çekmek istiyorum. Bizim Türkiye sanayisinin dışa bağımlılığı, ihracatın ithalata bağımlılığı, ithal girdi oranının yüksekliği, sanayinin taşeronlaşma ve fason üretime yönlendirildiği; orta ve ileri teknoloji tasarım ve üretimi ile Ar-Ge'ye önem verilmesi gibi önemli başlıklarda Odamız ve TMMOB'nin 1960'lardan bu yana büyük katkıları bulunmaktadır. Bunları önce biz söyleriz, önce az sayıdaki değerli iktisatçı söyler, çok sonra da TOBB, TÜSİAD ve hükümetler söyler.

Makina imalat sanayi ile ilgili, KOBİ'lerle ilgili, daha birçok konuda böyledir. Doğalgaz temin ve tüketim politikalarında, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı konularında da böyledir

Tesisat kongrelerimiz kanalıyla tesisat sektörüne çok ciddi katkılarda bulunduk. İş sağlığı ve güvenliği kongrelerimizle yapılması gereken düzenlemeleri vurguladık. 25 kongre, kurultay, sempozyum etkinliğinde kamu başta olmak üzere, üniversite, sektör, mühendisler ve uzmanlar dahil bütün tarafları bir araya getirip, tartıştık, çözüm önerileri sunduk. Bunların ilgili karar mercilerinde yankı bulmaması olanaklı değildir.

MMO'nun özellikle mevcut hükümeti çok ağır dille eleştirdiğini, hemen her konuda eleştirdiğini dile getiren bir kesim var. Bu konudaki yorumunuz alabilir miyiz?

Öncelikle şunu belirtmek isterim: Bizim bir tek amacımız var, ülkemiz, halkımız,

kamu mülkiyeti, kamu işletmeciliği, kamu hizmetlerini savunmak ve bunlarla bire bir bağlantılı olan meslek ve meslektaş çıkarlarının korunmasıdır. Ayrıca hemen her konuda görüş oluşturmuyoruz. Biz öncelikle meslek alanlarımızdan hareketle, meslek alanlarımızın doğrudan veya dolaylı bağı bulunan konularda görüş oluşturmuyoruz.

Şimdi düşünelim. TMMOB olarak müca-delemiz sonucu, bir önceki Cumhurbaşkanının TBMM'ye iade ettiği ve halen TBMM gündeminde bekleyen "Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun"un bazı hükümleri, bu yılın başında başka ve ilgisiz bir yasanın içine gizlice sokularak Meclisten geçirilmiştir. Eleştirmeyecek miyiz? "Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun"a eklenen bir maddeyle Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanunun 12. maddesi sessizce değiştirilmiştir. Böylece yabancı mühendis, mimar ve şehir plancılarının akademik ve mesleki yeterliliğini kanıtlamalarına gerek kalmadan Türkiye'de çalışmaları sağlanmaktadır. Buna yönelik görüş açıklamak bir yurttaşlık ve mühendislik görevidir.

Ekleme istedikleriniz?

Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kurulu'nun TMMOB ve diğer bazı meslek örgütlerini etkisizleştirmeye yönelik bir raporundan da söz etmek gerekir. Türk Tabipler Birliği, Türk Eczacıları Birliği, Türkiye SMMM ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği gibi birçok meslek örgütünü de kapsayan raporda, üstü kapalı olarak TMMOB yasaasının değiştirilerek mevcut örgütlülüğünün ve kamusal denetim fonksiyonlarının tasfiyesini hedefleyen saptamalar yapılmaktadır.

Bu ve benzeri gelişmeler, özünde TMMOB ve bağlı Odalarının kamusal hizmet ve mesleki denetim fonksiyonlarının geriletilmesi yönündedir. TMMOB ve bağlı Odaları olarak bizlerin, birlik içinde, piyasacı, rantçı, özelleştirmeci, mühendislik, mimarlık, şehir plancılığını gerileten uygulamaların karşısında kamusal üretim ve kamusal hizmetleri öne çıkaran yaklaşımı ve bu konuda yürüttüğümüz bilimsel çalışmalar ve hukuksal mücadelelerimiz sürecektir.

Size daha yakınız...

Makro Teknik Express ile ürün gamımızı daha da genişlettik, sizlere daha da yakınlaştık. Siparişiniz ister bir koli ister 1000 koli olsun çok kısa sürede ihtiyaçlarınızı karşılıyor, çözüm ortağınız oluyoruz.

**MAKRO TEKNİK**

A L O MAKRO
444 2 657

MAKRO TEKNİK ENDÜSTRİ ÜRÜNLERİ ve MAKİNE İMALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 3. Cadde No.12 34776 Esenşehir Ümraniye/İstanbul
Tel: 0216 313 08 08 Pbx Faks: 0216 313 27 47 www.makroteknik.com.tr



Chillventa'ya Türk damgası



"Chillventa'da yer alan firmaların standlarında, yeni ürünlerin büyük çoğunluğu, enerji tasarrufu ve çevreye zarar vermeyen teknolojiler sergilendi. Aynı şekilde Türk standlarında da enerji tasarruflu ve çevreye zarar vermeyen ürünler sergilendi. Bu da Türk soğutma sektörünün doğru yolda olduğunun bir göstergesiydi."

13-15 Ekim 2010 tarihleri arasında, Almanya'nın Nürnberg kentinde yapılan Uluslararası Soğutma, Klima, Havalandırma ve Isı Pompaları Fuarı Chillventa, 880 Uluslararası katılımcı ve 29,000'in üzerinde fuar ziyaretçisi ve kongre katılımcısı ile gerçekleşti. Fuar yetkililerinin yaptıkları açıklamalara göre Chillventa'da katılımcı sayısı % 10

artış ile 880 katılımcıya ulaştı ve bu rakam Chillventa için bir rekor. Yine fuar yetkililerine göre ziyaretçi sayısı oldukça iyi bir seviye olan 29,000'e ulaştı. 2008 yılında gerçekleştirilen fuarın daha başarılı olduğu düşüncelerine rağmen Nürnberg Messe Yönetim Kurulu Üyesi Richard Krowoza, "Hem katılımcı hem de ziyaretçilerden elde edilen geribildi-

rimlerin hepsinin pozitif olduğunu. Uluslararası endüstrinin zor dönemlerin ardından yine iyi halde geldiğini ve fuarın bir göstergesi olduğunu belirtti. Bu görüş Avrupa'nın uluslararası krizi yavaş yavaş atlatmaya başladığı düşüncesini destekler nitelikteydi. Chillventa Fuar Komitesi Başkanı Heinrich Reuß ise Chillventa 2010 tüm dünyadan

Yeni PKS Serisi Klima Santralleri

NEW PKS SERIES AIR HANDLING UNITS

EUROVENT
CERTIFIED PERFORMANCE



ISI GERİ KAZANIM SİSTEMLERİ
HEAT RECOVERY SYSTEMS



GÜÇLÜ KABİN KONSTRUKSİYONU
N 1886' YA GÖRE 2 A SINIFI

STRONG CABINET CONSTRUCTION
CLASS A ACCORDING TO EN 1886



SIZDIRMAZ HAVA DAMPERİ
AIR TIGHT VOLUME DAMPER



TAMAMEN PÜRÜZSÜZ İÇ HÜCRE YAPISI
ALMOST PERFECT SMOOTH INNER SURFACE



ÖZEL CONTA SİSTEMİ EN 1886'YA GÖRE
SIZDIRMAZLIK SINIFI B
SPECIAL SEALING SYSTEM AIR TIGHTNESS
CLASS B OF N 1886



YÜKSEK VERİMLİ PLUG FANLAR
PLUG FANS WITH HIGH EFFICIENCY



PAMSAN®

KLİMA VE HAVALANDIRMA

Merkez : Çınardere Mah. Ankara Cad. Atılğan Sk. No:7 Pendik/İstanbul/TÜRKİYE
t: +90 (216) 379 47 00 (PBX) f: +90(216) 379 39 96 / +90 (216) 379 81 62
e-mail: pamsan@pamsan.com.tr www.pamsan.com.tr
Rusya Ofis : METRO AVIAMOTORNAYA, BASOFSKAYA STREET No:16 Office
412, 109202 Moscow / RUSSIA



katılımcılarımız için büyük bir başarıydı. Fuar standlarında doğru ziyaretçiler vardı ve kalifiye konuşmalara ev sahipliği yaptık. Chillventa'daki mod sektörün geleceğini gösteriyor. Ben şimdiden bir sonraki fuarı heyecanla bekliyorum." açıklamasını yaptı.

SOĞUTMA TEKNOLOJİSİ ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE ÇEVRE İÇİN ÇALIŞIYOR

Soğutma sektörünün uluslararası büyük markaları, geniş standlarında yeni ürünlerini sergilediler. Chillventa'da yer alan firmaların standlarında yeni ürünlerin büyük çoğunluğu, enerji tasarrufu ve çevreye zarar vermeyen teknolojiler sergilendi. En çok konuşulan ise karbondioksitle çalışan ürünlerdi. Dolayısıyla firmaların standlarını oluştururken belirledikleri ortak konsept "çevre" idi. Türk

firmalarının da dünyanın önemli soğutma markalarından aşağı kalır yanıları yoktu. Hemen hepsinde enerji tasarruflu ve çevreye zarar vermeyen ürünler sergilendi. Bu da Türk soğutma sektörünün doğru yolda olduğunun bir göstergesiydi.

TÜRK FİRMALARI BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

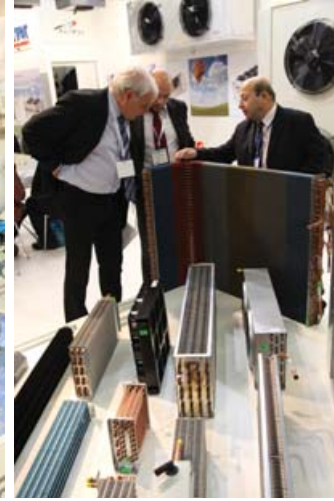
Fuarda 35 Türk firması, gerek milli katılım gerekse şirket bazında yeni ürünleriyle yer aldı. Bizim fuar esnasında Türk katılımcı firmaların yetkilileriyle yaptığımız söyleşilerden edindiğimiz izlenim ise; Chillventa'nın ağırlıklı olarak kendi bölgesine, yani Avrupa ülkelerine hitap ettiği şeklindeydi. Güney Amerika ülkelerinden gelen az sayıda ziyaretçi dışında ne Asya ne Afrika ne de Ortadoğu'dan çok fazla ziyaretçi yoktu.

Bizi daha doğrusu genelde iklimlendirme-

tesisat, özelde soğutma sektörünü sevindiren ziyaretçilerin firmalarımıza ve ürünlerine gösterdikleri ilgiydi. Bu konuyu fuar esnasında görüşme fırsat bulduğumuz firma yetkililerine "Avrupa'da Türkiye ve Türk Ürünleri Algısı" bağlamında sorduk. Aldığımız cevaplar, sektörün "üretim üssü" hedefine ulaşmaya başladığımızı gösteriyordu.

İLLA TÜRKÇE...

Her fuarda daha da artan Türk firma sayısı ile artık Chillventa'da Türkçe'nin de yer alması düşüncesindeyim. En azından bir tabelada "Hoşgeldiniz" ifadesinin yer alması hoş olmaz mı? Fuar yetkilileri kendileri için Türkiye'nin önemini belirtirken bu kadarını düşünebilirler sanırım. Böyle bir uygulamayı daha önce farklı sektör ama Messe Düsseldorf'un yaptığını çok iyi biliyorum.



TERMOKLİMA CHILLVENTA ÖZEL SAYISIYLA FUARDAYDI

TermoKlima Chillventa Fuarı'na katılımcı firmaların tanıtımlarının da yer aldığı İngilizce hazırlanan özel sayısıyla katıldı. Chillventa Fuarı'nda Termo-Klima iki özel standının yanında fuar alanındaki iki basın standında ziyaretçilere ve tüm katılımcılara dağıtıldı. Termo Klima'ya reklam veren firmalar birkez daha kazandılar.



Soğutma ve İklimlendirme Ürünlerinde Çözüm Ortağınız



CO₂ Gaz Soğutucular ve Oda Soğutucular



Hava Soğutmalı Kondenserler ve Starbox Kondenser Ünitesi



Kanatlı Isı Değiştiriciler ve Buhar Bataryaları



Kuru ve Islak-Kuru Soğutucular



Endüstriyel - Standart Oda Soğutucuları ve Şok Dondurucular



Sıcak-Soğuk Su Bataryaları,
FRTCOILS V.2 Yazılımı



F2522-3/8"
F3833-5/8"
F4035-1/2"
F4035-5/8"

ID NO: COILS-03-04-
065/315/316/317



Merkez / Fabrika:

Organize Deri Sanayi Bölgesi 18. Yol, 34957 Tuzla İstanbul

Tel: +90 216 394 12 82 (pbx) Faks: +90 216 394 12 87

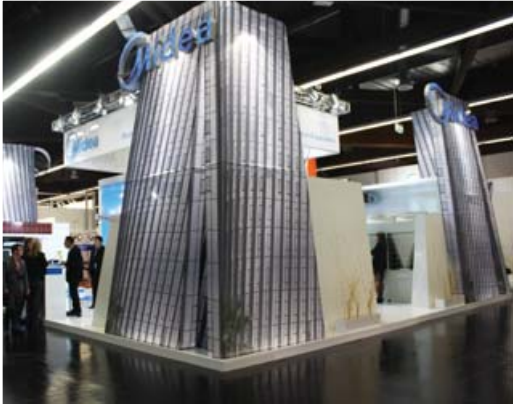
e-mail: info@friterm.com

web: www.friterm.com

FRITERM
TERMİK CİHAZLAR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



Chillventa 2010 Fuarı'nda firmalar özel standlarla birbirleriyle yarıştılar





iklimlendirme uzmanından

hijyenik çözümler

hijyenik klima santralleri
paket hijyenik klimalar
laminer air flow üniteleri



open



Roof-Top Klima Cihazı



Çatı Tipi Aspiratörler



Kaset Tipi Fancoil Cihazları



Taze Hava Üniteleri



Hassas Kontrollü Klima Cihazları



Fancoil Cihazları



Buharlı Nemlendiriciler



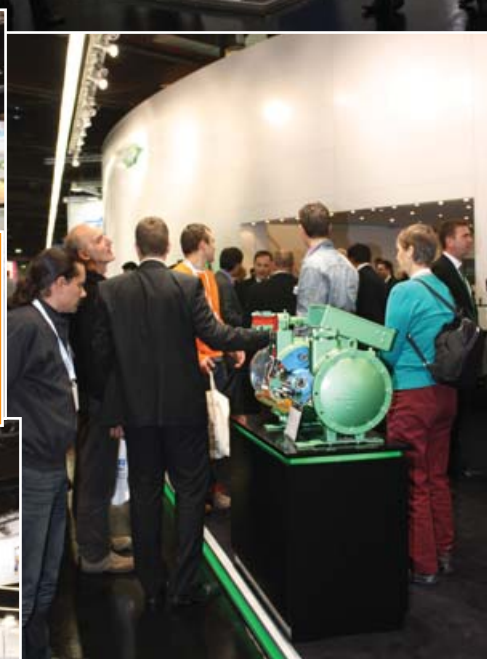
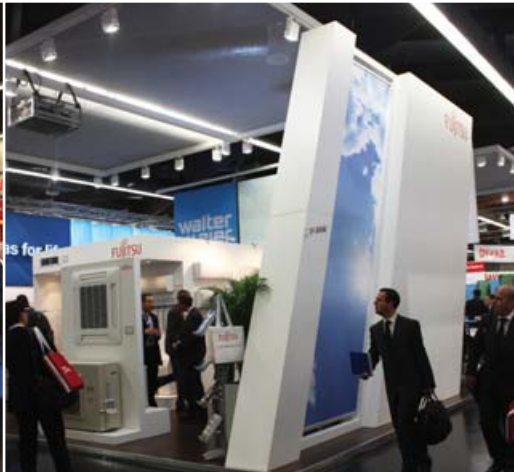
Hava Soğutmalı Soğutma Grupları

www.unt.es.com.tr export@unt.es.com.tr

iklimlendirme uzmanı

Merkez & Fabrika
İstanbul Yolu 37. Km. Kazan - ANKARA Tel : 0(312) 818 63 00 (pbx) - Fax : 0(312) 818 61 50
Satış & Ankara Bölge Md.
53. Cadde 1450. Sokak Ulusoy Plaza No: 9 / 50 Çukurambar Balgat - ANKARA Tel : 90(312) 287 91 00 (pbx) - Fax : 0(312) 284 91 00
İstanbul Bölge Md.
Atatürk Mahallesi Bulvar Sokak Üntes İş Merkezi No:11 Küçükbakkalköy Ataşehir - İSTANBUL Tel: 0(216) 456 04 10 (pbx) - Fax : 0(216) 455 12 90
Adana Bölge Md.
Fuzuli Caddesi Galeria İş Merkezi No: 215 ADANA Tel : 0(322) 459 00 40 (pbx) - Fax : 0(322) 459 01 80
İzmir Bölge Md.
1348. Sokak Teknik Malzeme İş Merkezi No:5 / 223 Gıda Çarşısı Yenisehir - İZMİR Tel : 0(232) 469 05 55 (pbx) - Fax : 0(232) 459 12 92

ÜNTES
1968
ISITMA KLİMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA



Chillventa 2010 Fuarı'nda firmalar özel standlarla birbirleriyle yarıştılar



Dünyayı kontrol eder...



ප්‍රවේශනය කළයුතුයන්නාගේ අත්සන පිටපතක් බැලීමට හෝ,

Assan Alüminyum Satış Yöneticisi Naci Cimit:

"Türk soğutma sektörü dünya ile bütünleşmiş durumda."



Fuarda beklediğiniz ilgiyi gördünüz mü?
Genel anlamda beklediğimiz ilgiyi, hatta daha fazlasını gördüğümüzü söyleyebilirim. Standımıza gelen ziyaretçiler ve bizim ziyaret ettiğimiz firmalarla oldukça verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Bir sonraki fuara tekrar katılımcı olmayı şimdiden planlıyoruz.

Firmalarla ve ziyaretçilerle yaptığınız görüşmelerden edindiğiniz izlenimleri aktarabilir misiniz?

Firmaların bizden beklentileri, belli bir ürün grubu ağırlıklıydı. Zaten uzun süreden beri faaliyette bulunduğumuz bir sektörde olduğumuz için çoğu beklentiyi karşılar durumdayız. Sadece detay-



ları fuar sonrasında sorgulayıp, gerekli geribildirimleri kendilerine ileteceğiz.

Kurulan bağlantılarda hangi ülkeler ağırlık kazanıyor?

Net olarak bir dağılımı bu yoğunlukta çıkarmak pek mümkün değil ama Avrupa'ya göre Uzakdoğu ülkelerinden gelen ziyaretçilerin yoğunlukta olduğunu söyleyebilirim.

Son zamanlarda Türkiye'nin yabancılar gözünde değer kazandığı gözlemliyoruz. Sizin bu konudaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Türkiye'ye olan eski önyargılar artık bitmiş durumda. İnsanlar sadece termin süresini sorguluyorlar. Haricinde Türk

ürünlerine yönelik olumsuz bir tavır yok. Hatta Avrupa ürünleriyle eş değer tutuyorlar.

Soğutma sektörünün tedarikçisi konumdasınız. Soğutma sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Soğutma sektörü ihracat ağırlıklı bir yer tutuyor. Soğutma sektörünü sadece iç piyasadan ibaret olarak görmemek gerekiyor. Dünya ile bütünleşmiş bir sektörden bahsediyoruz. Bizim satışlarımıza bakıldığında da önemli miktarda ürünümüzü ihraç ediyoruz. Kriz havasının dağılmasıyla birlikte 2010 yılı, 2009'a göre oldukça olumlu geçti. Olumlu yönde gelişmeler yaşanmaya devam ediyor.

Aytek Soğutma Satış Pazarlama Sorumlusu Mehmet Uzunkök:

"Avrupa pazarında daha çok enerji tasarrufuna yönelik soğutma grupları ön plana çıkıyor."



Fuarı, gerek katılımcı gerekse ziyaretçi anlamında bir değerlendirebilir misiniz?

Daha önce bu fuara ziyaretçi olarak geliyorduk. Bu yıl ilk kez katıldık. Yoğun bir ziyaretçinin olduğunu görmek bizi sevindirdi. Firmamızı ziyaret eden kişilerin büyük çoğunluğu soğutma sektörünü bilen insanlardan oluştuğunu söyleyebilirim. Yani profesyonel ziyaretçilerden oluşuyordu.

Sergilediğiniz ürünlerden hangisi ziyaretçilerin ilgisini daha çok çekti?

Avrupa pazarında daha çok enerji tasarrufuna yönelik soğutma grupları ön plana çıkıyor. Bizim de sergilediğimiz ürünler arasında, Avrupa pazarına yönelik ürettiğimiz Ekochill adında bir ürünümüz var. Ekochil'de serbest soğutma ünitesiyle, soğutma kompresörlü bir ünite, tek bir kabinde birleştirdik, bu



ürünle enerji tasarrufunu % 60 oranında sağlayabiliyoruz. Geleneksel soğutucu gruplara göre, hava sıcaklığı düştüğü zaman kompresörlü sistem tamamen devre dışı kalıyor. Tümünü dış ortam sıcaklığına bağlı olarak soğutma suyunu prosese sağlayabiliyoruz. Bu ürün fuarda en çok ilgi gören ürünümüzdü.

Bunun dışında endüstriyel soğutma alanında geliştirdiğimiz Chilltem adında bir ürünümüz var. Bu ürünümüzde de tek bir soğutucudan hem ısıtma hem soğutma yapıyoruz. Müşteri 5 ile + 90 derece

arasında farklı su sıcaklıklarını tek bir üniteden elde edebiliyor. Bu iki ürün bizim özellikle üzerinde durduğumuz ürünlerdi. Bunların dışında geleneksel olarak yaptığımız, daha yüksek adetlerde satışını gerçekleştirdiğimiz hava soğutmalı ürün gruplarını standımızda sergiledik.

Türkiye'nin yabancı ülkeler nazarında ürettiği ürünlerle değer kazandığına inanıyor musunuz?

Türkiye'nin bu alanda önemi arttıkça Avrupa pazarında da bize bakışlar daha po-

zitif hale geldi. Neticesinde de çok farklı ülkelerden talepler alıyoruz. Bizim de bu fuara gelme amaçlarımızdan bir tanesi değişik ülkelerden partner firmalara ulaşabilmektir. Çok farklı ülkelerden ziyaretçi olarak gelenler var. Bu fuarla birlikte bu amacımıza ulaşmış durumdayız. Macaristan, Almanya, Fransa, Belçika gibi ülkelere bizim temsilcimiz olmak için talepler aldık. Fuar sonrasında burada yaptığımız görüşmeler daha da netleşecektir diye düşünüyoruz.

Cantek Soğutma Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Can Karaca: **"Akıllı makineler soğutma sektöründe bir mental değişiklik getiriyor."**



Beklentileriniz gerçekleşti mi?

Fuarda standımıza daha çok bizim kendi müşterilerimiz geldi. Biz, hızlı gelişen, etkili bir işletmeyiz. Her yıl ürünlerimizde yenilikler yapıyoruz. Bu sene de yeniliklerimizi standımızda sergiledik. Aldığımız tepkiler düşündüğümüzden de iyi, çünkü birçok insan bir Türk firmasından bu kadar yenilik, bu kadar ileri bakış açısı ve geleceğe yönelik çözümler beklemiyorlardı. Ama artık Türk firmaları bütün bunları yapabilir, onların bildiğinden ve anladığından daha iyi şeyler yapabilir. Bu tür yenilikleri sundukça da insanların şaşkınlığı artıyor. Bu şaşkınlıkla birlikte Türk firmalarına olan inançları da artıyor.

Türk soğutma sektörünü değerlendirdiğiniz de nasıl bir sektör profili çıkıyor?

On yıl önce Almanya'da bu fuara katıldığımızdaki -sanırım ilk Türk firmalarından birisiydik- ürünlerimizle bugünkü ürünlerimiz arasında büyük farklar var. Fakat bizim bu süreçteki gelişimimizle Avrupalı firmaları gelişimleri kesinlikle mukayese edilemez düzeydedir. Biz on-



lardan çok daha hızlı ve etkiliyiz. Bunda Türk firmalarının çok çalışmaya ve kendini göstermeye ihtiyaç duyuyor olmalarının büyük etkisi var. Çok daha fazla çalışarak, daha az kârlara razı olarak, büyük fedakârlıklar göstererek destek olmadan bu noktalara geldik. Sanayicilerimiz hiçbir zaman sırtını devlete dayamadı ama devletin de özellikle fuar desteklerini yavaş yavaş görmeye başladık.

Türk üreticilerin "Avrupa'nın üretim üssü olma" hedefini tutturduğunu söyleyebilir miyiz? Türkiye algısının değiştiğine inanıyor musunuz?

Türk firmaları 10 yıldan beri bu fuara katılıyorlar ve oldukça etkililer. Biz hep "Türkiye'nin üretim üssü olacağını" söyledik, bu durum soğutma sektörü için de geçerli olacak. Hem üretim teknolojilerimiz, hem ürünlerimiz hem de işe bakış açılarımız oldukça gelişme gösteriyor. Fuarlarda insanlar Avrupa ürünleriyle Türk ürünlerini ayırt edemiyor. Çalıştıkça ve bu çalışma neticesinde başarı kazandıkça özgüvenlerimiz de yerine geliyor.

Sergilenen ürünler içerisinde en çok hangi ürün dikkat çekti?

Bu fuarda iki ürün üzerinde durduk; bunlardan birisi akıllı makineler, diğeri de ledli aydınlatma sistemleri. Firmalar, ledli aydınlatma sistemlerine çok ilgi gösterdiler. Doğru çözümün bu olduğunu anladılar. Akıllı makineler ise soğutma sektöründe bir mental değişikliği getiriyor. Akıllı makinelerin ne yaptığını, nasıl çalıştığını anlayan çok fazla firmanın olmadığını gördük. Fakat böyle bir makinenin bir Türk firması tarafından yapılması gerçekten çok büyük ilgilerini çekti. Bu sistemler çok büyük zaman isteyen ve oldukça maliyetli sistemler. Ar-Ge'ye bu kadar yatırım yapan bir Türk firması gerçekten herkesi şaşırttı. Türklerin iyi ürün yapmasına alışkınlar ama bu kadar inovatif bir ürünün bir Türk firmasınca yapılmış olmasını kimse beklemiyordu. Dolayısıyla bu iki ürünün tam olarak algılanabilmesi için belli bir sürecin geçmesi gerektiğini gördük. Aslında bizim amacımız birazda belirlenen çizginin ötesine geçilebileceğini göstermek için bu çalışmaları gerçekleştirdik. 2012 yılında Chillventa'da Cantek standında çok daha farklı konuları konuşuyor olacağız.

ECA Elteks Dış Ticaret Şirket Müdür Yardımcısı Ümit Öztürk: **"Türk üreticiler olarak "değer yaratan üretici" olduğumuzu ve fiyat kalite birleşiminin en optimum olduğu üretim merkezi olduğumuzu gösterdik."**



"Fuarı ECA açısından değerlendirdiğinizde nasıl bir sonuç çıkıyor ortaya?"

Soğutma sektörü dünyada önemli bir sektör haline geldi. Isınan dünyada önemli bir ürün grubu. Biz de ECA olarak 1950'den beri ısıtma-soğutma-iklimlendirme-tesisat ve gaz valfleriyle ilgili yoğun olarak faaliyet göstermekteyiz. Müşterilerimizle birlikte olmak ve pazara sunduğumuz yeni ürünleri sergilemek ve trendi takip etmek için buradayız. Soğutma sektörü bilindiği gibi sezonsaldır. Ekim sonunda soğutma ünitelerinin satışı biter, ısıtma ürünlerinin satışı başlar. Dünyayı kuzey ve güney yarımküre



olarak düşündüğümüzde bizim Avrupa bölgesinin dışında güney yarımkürede yer alan Şili, Arjantin, Meksika gibi ülkeler açılma gibi ciddi teklifler aldık. Şu anda tüm yılı soğutma sezonu olarak kullanma imkânımız var. Trendleri iyi takip ettik. Avrupa'da yaygın olan karbondioksitli uygulamalarla ilgili yeni ürünlerimizle çok iyi bir trend yakaladık. Ziyaretçi profili çok önemliydi.

Artık "Türk Malı iyidir" algısının oluşmaya başladığını söyleyebilir miyiz?

Türk Milli katılımında yer alan firmalarla birlikte çok iyi organize olduğumuzu düşünüyorum.

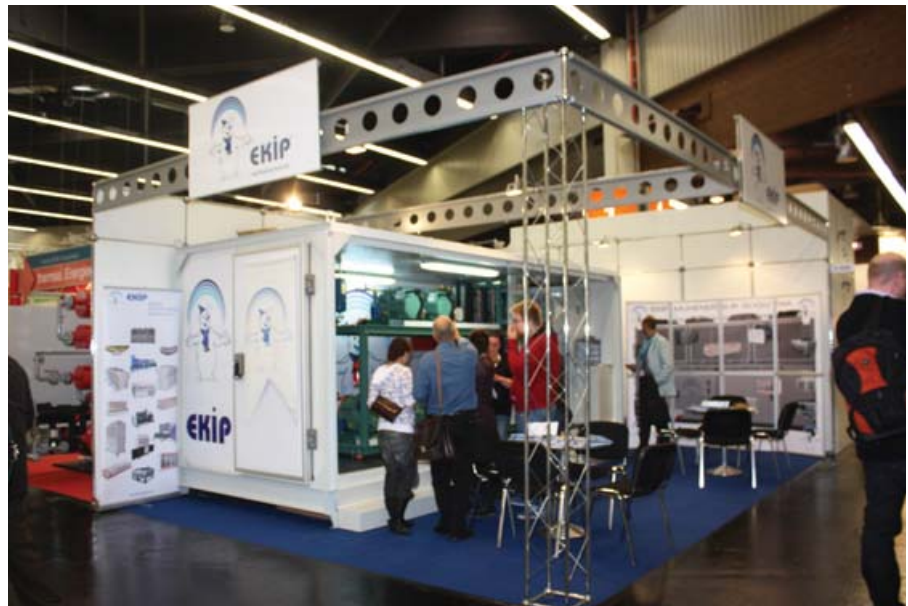
Gün geçtikçe Türk üreticilerin dünyada önemli bir tedarik merkezi haline geldikle-

rini görüyoruz. Türk üreticiler olarak "cost effective partner" denilen "değer yaratan üretici" olduğumuzu ve fiyat kalite birleşiminin en optimum olduğu üretim merkezi olduğumuzu gösterdik. Uzakdoğu'da da üretim merkezleri var ama fiyat kalite birleşimi bizden çok farklı.

Standınızda ön plana çıkan ürünler hangileriydi?

Dünyada 60 yıldır çevre dostu olarak bildiğimiz gazların bugün çevre dostu olamadıklarını anladık. Buna bağlı olarak karbondioksitli ürünlerde bir artış söz konusu. Biz de bu ürünlere yönelmiş durumdayız. Sektörde bu gelişmeleri yakından takip ediyor.

Ekip Mühendislik Soğutma Teknik Müdür İsmail Serinel: **"Avrupalı ürünleri karşılaştırdığımız zaman, hiçbir eksikliğimizin olmadığını gördük."**



Fuar değerlendirebilir misiniz? Standınızda sergilediğiniz ürünlerden hangisi ön plana çıktı? 2008 yılındaki fuardan daha etkili bir fuar olduğunu düşünüyorum. Sergilediğimiz

ürünler ziyaretçilerden son derece yoğun bir ilgi gördü. Teknik olarak bakacak olursak en çok karbondioksitli ürünler ilgi gördü. Kendi yaptığımız ürünlerle Avru-

palı ürünleri karşılaştırdığımız zaman, hiçbir eksikliğimizin olmadığını hatta bazı teknik nüanslarda fazlamızın olduğunu, daha belirleyici yaklaşımlarımızın gördük.

Bu durum da Türkiye'deki imalatçılar adına oldukça memnuniyet verici bir gelişme diye düşünüyorum. Bu birçok konuda Avrupa'yı yakaladığımızın bir göstergesidir diye düşünüyorum. Bazı noktalardaki eksikliklerimizi de fuar sayesinde görme imkânımız oldu. Yaptığımız yatırımların meyvelerini toplamaya başladık.

Temsilcilik veya bayilik anlamında yurtdışı bağlantıları kurdunuz mu?

Yurtdışı açılımlarımız var ama yeterli değil. Fuarda yaptığımız görüşmelerin neticesinde yeni bağlantıların olacağını, yurt dışı temsilcilikler olabileceğini düşünüyorum.

Avrupalıların Türkiye'ye bakış açılarının değiştiğini düşünüyor musunuz?

Fuarda temas ettiğimiz bütün herkesin Türkiye ile ilgili düşünceleri pozitif yöneydi. Türk pavilyonunda olmamamıza rağmen bunu rahatlıkla gözlemledik, tahmin ediyorum ki, Türk pavilyonu içerisinde olan firmaların memnuniyeti daha yüksektir.

Türkiye'nin soğutma sektörünü değerlendirdiğinizde nasıl bir profil çizilebilir?

Avrupa pazarına yakın oluşumuz bir avantaj fakat bunu kendi firmalarımızın avantaj sağlayacak şekilde bağlantılar kurulması gerekiyor. Sektör olarak yaptığımız en büyük hatalardan birisi, firmalarımızın birbirlerinin önünü tıkayacak şekilde çalışmalar yapılması. Firmalarımız yeni pazarlar,

yeni firmalar bulmak yerine hazır bulunmuş olana daha uygun fiyat teklifleri götürmek suretiyle birbirlerini engelliyorlar. Bu Türkiye'de alışılmış bir durum haline geldi. Hem yurt içinde hem yurt dışında birbirimizin işlerini baltalayıp, birbirimizi aşağıya çekiyoruz. Maalesef yurtdışındaki firmalarda bunun farkındalar ve bu durumdan yararlanıyorlar. Aynı şekilde devletin de ihracatın önünde çıkardığı bir takım bürokratik engeller var. Bu sorunlar için mutlaka ortak bir hareket etmek amacıyla bir platform oluşturulmalı. Bu platform bir dernek çatısı altında olabileceği gibi Dış Ticaret Müsteşarlığı çerçevesinde de gerçekleştirilebilir. Netice olarak bir sistemin oluşturulmasında herkesin çıkarının olacağı düşüncesindeyim.

Erbay Soğutma
Faruk Kömürcü:

"Avrupa üreticilerden eksikimiz yok fazlamız var, yakın bir zaman da Türkiye iklimlendirme ve soğutma sektörünün üretim üssü haline gelecektir."



Fuarı gerek katılımcı gerekse ziyaretçi anlamında bir değerlendirebilir misiniz? Firmalarla ve ziyaretçilerle yaptığınız görüşmelerden edindiğiniz izlenimler nelerdi?

Chillventa fuarının sabit katılımcısı ve ziyaretçisi olduğunu söyleyebiliriz, fakat bu sene düzenlenen fuar katılımcı sayısında biraz da olsa ziyaretçi sayısında gözle görünür bir düşüş vardı. Katılımcı ve ziyaretçi sayısındaki azalmanın nedeni ise yaşanan global ekonomik kriz ile ilişkilendirebiliriz.

Edindiğiniz izlenimler neticesinde Türk soğutma sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk firmalarının global piyasada çok ciddi işler yaptıkları aşikardır. Chillventa



2010 Türk katılımcılarının ürünlerini incelediğinizde şunu göreceksiniz ki Avrupa üreticilerden eksikimiz yok fazlamız var, yakın bir zaman da Türkiye iklimlendirme ve soğutma sektörünün üretim üssü haline gelecektir.

Kurulan bağlantılarda hangi ülkeler ağırlıklı?

Chillventa 2010 fuarında ağırlıklı olarak Avrupa Birliği ülkelerinden gelen ziyaretçiler temas kurduk.

Sergilediğiniz ürünlerden hangisi ziyaretçilerin ilgisini daha çok çekti?

Fuarda her sene Shell & Tube Tip Isı

Eşanjörlerimizi sergiliyorduk, bu sene diğer bir üretim grubumuz olan Paket Tip Soğuk Su Üretici Grup ve Mini Chiller ürünlerimizi de sergiledik. Bu iki ürün beklediğimizden çok daha fazla ilgi çekti.

Türkiye'nin yabancı ülkeler nazarında ürettiği ürünlerle değer kazandığına inanıyor musunuz?

Ekonomimizin güçlü olması için sanayinin güçlü olması gerek, güçlü sanayi de kaliteli üretim sayesinde olur. Demin de dediğim gibi eksikimiz yok fazlamız var.

Flammastek Genel Müdürü
Turan Nurcan:
"Türkiye'nin önümüzdeki 5 yıl içerisinde hem sayısal olarak hem de kalite olarak Avrupa'nın lokomotifine olacak."



Sektör ve firmanız açısından fuarı değerlendirilebilir misiniz?

İki kez IKK Fuarına katıldıktan sonra Chillventa Fuarı olarak ismi değiştiğinde de katılmaya devam ettik. Hem katılımcı sayısı hem de ziyaretçi olarak katılımın arttığını gözlemledik. Bütün müşterilerimizi burada karşılamak imkânı bulduk. Ben ve müşterilerim bu fuarın dört güne çıkarılması gerektiğini düşünüyorum. Fuarın iki yılda bir yapılıyor olması da teknolojik gelişmelerin burada gösterilmesi açısından çok önemli. Çünkü sektörde her yıl teknolojik gelişme olmayabiliyor.



Standınızda hangi ürünler ön plana çıktı?

Biz çok özellikli bir ürün olan buzdolabı evaporatörlerini yapıyoruz. Bu konuda Türkiye'deki tek üretici, Avrupa'daki üç üreticiden birisiyiz. Bu yıl güneş enerjisi kolektör panellerini ve bir tarafı düz, bir tarafı kanallı One Side Plate ürünlerini de standımızda sergiledik.

Avrupa'da Türkiye algısının olumlu hale geldiğini düşünüyor musunuz?

Katılımcı olarak yurtdışındaki fuarlar katılan Türk firmalarının kendilerini geliştirdiklerini görebiliyoruz. Gerek stand tasarımları gerekse personellerinin bilgi

düzeyi sayesinde oldukça büyük gelişme gösterdiler. Genel anlamda Avrupalıların Türk firmalarına yönelik olumsuz bakış açılarının zamanla ortadan kalktığını gözlemliyoruz. Artık Türkiye'ye gelişmiş bir ülke, ekonomik anlamda önü açık bir ülke olarak bakılıyor.

Türkiye soğutma pazarının durumunu nasıl görüyorsunuz?

Gerek ticari ve gerekse bireysel anlamda beyaz esyada Türkiye'nin önümüzdeki 5 yıl içerisinde hem sayısal olarak hem de kalite olarak Avrupa'nın lokomotifine olacağını düşünüyorum.

Friterm Genel Müdürü Naci Şahin:
"Fuarda özellikle karbondioksitli ürünler ilgi odağıydı."



Fuar gözlemlerinizi alabilir miyiz?

Özellikle ziyaretçi sayısının arttığını gözlemledik. Fakat en önemlisi ziyaretçilerin psikolojisi... Fuara gelen ziyaretçilerin geleceğe bakış açıları, 2008 yılından daha iyimserdi. Çünkü 2008 bir krizin arifesinde gerçekleş-



tirilmişti. Dolayısıyla hemen herkeste bir tedirginlik vardı. Krizin vurmadığı firmalarda dâhi, olumsuz tahminlerde bulunuyorlardı. Fakat şu anda hemen herkes ekonomik gelişmelerin daha iyiye gittiği konusunda hem fikir.

Friterm bu yıl hangi ürünleri sergiledi?

Biz bu fuarda çevreci; karbondioksitle ilgili, enerji verimli ve doğal soğutmaya yönelik ürünlerimize ayrı bir yer ayırdık. Yine fan hız kontrolünü sağlayan bir kondenser, karbondioksitle çalışan gaz soğu-

tucu ve oda soğutucu gibi ürünlerimizi sergiledik. Bir de geleneksel kategorideki çok dondurucularımızı tanıttık.

Bunların arasında ziyaretçilerin ilgisini çeken ürünler hangileriydi?

Ziyaretçiler elbette yeni ürünlere ilgi gösterdiler, özellikle de karbondioksitle ilgili ürünler ilgi odağıydı. Ziyaretçiler karbondioksitle çalışan ürünler hakkında neler olup bittiğini öğrenmek istiyorlar. Dolayısıyla ben karbondioksitli ürünler adına oldukça iyimserim. Buradaki görüşmelerin belli oranda işe dönüşmesi söz konusu bu ürünlerin önemli bir patlama yapmasını sağlayacaktır.

Avrupa'nın Türkiye algısının değiştiğini düşünüyor musunuz?

1997 yılında ilk kez fuara ilk katıldığımızda "Bunlar da nerden çıktı" diyerek ziyaret edenler epeyce fazlaydı. Kısacası doğal bulunmayan bir durumdu. Ama yıllar geçtikçe bu durum değişti. Sıfırlandığını söyleyemeyiz hâlâ belli bir güvensizlikle

yaklaşanlar olmakla birlikte tanıyanların şaşırıklarını söyleyebilirim. Hatta dünyanın önde gelen firmalarından birisinin yetkilisi karbondioksitle ilgili çalışmalarımızdan çok etkilendiğini özellikle belirtti. Bu da bize gurur verdi. Tüm firmalarımız sektördeki yeniliklere hemen kendilerini adapte ediyorlar. Doğal olarak sektör belli noktalara taşınıyor.

İSKİD Başkan Yardımcılığı görevini de yürütüyorsunuz. Bu konuya İSKİD perspektifinden bakıldığında nasıl bir durum söz konusu?

İSKİD, son dönemlerde dünyada ve Avrupa'da tanınırlığı artan prestijli bir dernek haline geldi. Yapmış olduğumuz görüşmelerde derneğimize ilgi çok yüksek. İSKİD olarak çevre ülkelere yönelik yürütülecek olan bir takım faaliyetlerin Eurovent adına yürütmemiz öneriliyor. Bu Gerçekleşirse İSKİD'e önemli bir saygınlık sağlayacaktır. Türkiye olarak, dernek olarak bizim güçlendiğimizin çok iyi farkın-

dalar. Dolayısıyla geçmişteki bakış açıları çok değişmiş durumda.

İSKİD'in koyduğu "Üretim üssü Türkiye" hedefine ne derece yaklaştık?

Birçok konuda iyi bir yerdeyiz; gerek coil konusunda gerekse klima santrali üretiminde gerekse basınçlı ekipmanlar üretiminde, soğutma fanları üretiminde önemli bir ağırlık arz etmeye başladık. Bu ağırlığın giderek artacağını düşünüyorum. Şuanda üretim üssü olarak tercih edilen bir ülkeyiz, birçok uluslararası firma bu tercihi yaptı. Ben bunun artarak devam edeceğini düşünüyorum.

Son olarak sektöre bir mesajınız var mı?

Örgütlülüğün, birlikte hareket etmenin ve özellikle yeni ürünlere yeni gelişmelere açılığın sektöre kazandıracağına inanıyorum. Fuar da gördüğümüz ilgi de bunu gösteriyor. İnsanlar inovatif çalışmalar yapan, ürünler üreten firmalara daha fazla ilgi gösteriyorlar diyebilirim.

Gemak Genel Müdürü Raşit Akın: "Türkiye için işler çok iyi gidiyor ama dikkatli olmamız, sağlam adımlar atmamız, yakaladığımız bu trendi hiç bir şekilde bozmamamız gerekiyor."



Bu yılki fuarın kısa bir değerlendirmesini alabilir miyiz?

2008 yılındaki Chillventa küresel krizin başlangıcına denk gelmişti, 2010 Chillventa'nın da krizin sonuna denk gelmiş olmasını temenni ediyorum. Bizim tahminimiz ekonomilerin yavaş yavaş düzeldiği yönünde. Zaten bu fuarda bunun bir göstergesi olarak 2008 yılına göre ziyaretçi anlamında daha yoğun oldu.

Sizin ürünlerinize ziyaretçi ilgisi nasıldı?

Gemak olarak ürünlerimizin kalitesini sürekli arttırmak yönünde bir politika iz-



liyoruz. Bu durum bu yılki standımıza da yansdı. Bu değişimleri, gelişmeleri ziyaretçiler kesinlikle gözden kaçırmıyorlar, mutlaka dikkatlerini çekiyor.

İSKİD DSK komisyon üyesisiniz, komisyon olarak belirlediğiniz Türkiye'nin üretim üssü olma hedefine yaklaştık mı?

Eskiden ziyaretçiler stantlarımızı gelip ürünleri beğenirler, kataloglarımızı alırlar, biraz baktıktan sonra Türk firması olduğumuz anlayınca geri bırakırlardı. Şimdi durum değişti. Bizim İSKİD DSK olarak koyduğumuz, "Türkiye'nin üre-

tim üssü olması" hedefine adım adım ilerliyoruz.

Bu hedefte sektör bundan sonra neler yapmalı?

Öncelikle kaliteye ve kaliteli üretim için yatırımlara önem vermemiz gerekiyor. Şu aşamada Türkiye için işler çok iyi gidiyor ama dikkatli olmamız, sağlam adımlar atmamız, yakaladığımız bu trendi hiç bir şekilde bozmamamız gerekiyor. Ben şahsen Türk üreticilerin bu işin bilincinde olduğuna inanıyorum.

Gökçeler Soğutma Sanayi Satış Pazarlama Müdürü Sezgin Gökçe: **"Avrupa'da yasaklanan tek dolumluk soğutucu gaz tüpleri artık Türkiye'de de yasaklanmalı."**



2008 yılındaki fuarla karşılaştırarak fuarın değerlendirilmesini yapabilir misiniz?

Sektörel bir fuar olarak Chillventa her yıl daha da iyiye gidiyor. İki senede bir olması çok olumlu, özellikle ziyaretçilerin profesyonellerden oluşuyor olması da fuarı çok önemli kılıyor.

Sergilediğinizi ürünler içerisinde ön plana çıkarlar hangileriydi?

Sergilediğimiz ürün grupları içerisinde yeni olarak karbondioksit gazıyla çalış-



şan ürünler daha çok ilgi çekti. Bu ürünler için CE belgesini henüz aldık ve ilk kez bu fuarda sergiledik. Bilindiği gibi karbondioksitle çalışan ürünler, özellikle enerji verimliliği ve çevrenin korunması açısından Avrupa'nın büyük önem verdiği ürünler. Bunların dışında Avrupa'da yasaklanan tek dolumluk tüplerin yerine tekrar doldurulabilir tüpler ön görülüyor, bu anlamda tekrar doldurulabilir tüplerimiz de büyük ilgi gördü. Tek dolumluk tüple-

rin artık Türkiye'de de yasaklanması gerektiğini vurgulamak isterim.

Fuarda yaptığınız görüşmelerde bayilik, temsilcilik verme kararı çıktı mı?

Öncelikle hâlihazırda farklı ülkelerde 35'e yakın bayimizin olduğunu belirtmek isterim. Bu fuarda bir takım yeni bayilik ve temsilcilik talepleri oldu ama burada kesinleşmiş bir karar yok. Ancak fuar sonrasında gerçekleştirilecek görüşmeler neticesinde bir takım kararlar alınacaktır diye düşünüyorum.

Gürsan Metal Özcan Gürsoy: **"Yakın gelecekte Türk soğutma sektörünün çok daha iyi konumlara geleceğine olan inancımız tam."**



Kısaca fuarı değerlendirebilir misiniz?

2008 yılında katıldığımızda ilk olması nedeniyle biraz acemilik çekmiştik ama bu yıl gerek standımız gerekse ürünlerimizle daha verimli bir fuar geçirdik. Ziyaretimize gelen firmaların bu yıl biz daha çok ilgi gösterdiklerini gözlemledik.



Özellikle ön plana çıkan bir ürününüz var mıydı?

Birçok ürünüme ilgi gösterildi. Bu ziyaretlerden özellikle Alman, İsraili firmalarla yaptığımız görüşmeler neticesinde önemli işbirliklerine doğru yol alacağımıza inanıyoruz.

Türk soğutma sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Soğutma sektörü birçok sektörle iç içe

olduğu için oldukça hareketin olduğu bir sektör. Biz de soğutma sektörüne tam 42 yıldır yarı mamul ürünler sunuyoruz. Dolayısıyla sektörde faaliyet gösteren firmalarca bilinen tanınan bir firmayız. Yakın gelecekte Türk soğutma sektörünün çok daha iyi konumlara geleceğine olan inancımız tam. Avrupalı üreticilerin Çin tecrübeleri sonrasında bizim daha yakın olmamız bizi biraz daha avantajlı hale getirdi.

Güven Soğutma Genel Müdürü Mustafa Demirci:

"Artık Avrupalılar Türkiye'nin konumunu takdir ediyorlar ve Türkiye bir üretim üssü oldu."



Firmanız açısından fuarı değerlendirebilir misiniz?

Biz bu fuarın bir önceki fuara göre gerek ziyaretçi gerekse katılımcı firmalar açısından önemli artışların olduğu düşüncesindeyiz. İki yıl önceki fuarda sergilediğimiz ürünlere göre bu yıl ürün çeşitliliğimizi de önemli oranda arttırdık.

Fuarda bu ürün çeşitliliğiniz içerisinde hangi ürünler ön plana çıktı?

Hemen hemen bütün ürün grubumuz ziyaretçilerce ilgi ile takip edildi. Fakat



yağ ürünlerinin biraz daha ön plana çıktığını söyleyebilirim.

Görüşmelerde temsilcilik verme söz konusu oldu mu?

Bizim hali hazırda 26 ülkede temsilciliklerimiz var. Ürünlerimizi uzun zamandan beri bu ülkelere gönderiyoruz.

Türkiye'nin yabancı ülkeler nazarında ürettiği ürünlerle değer kazandığına inanıyor musunuz?

Kesinlikle dünya piyasasında Tür-

kiye'nin soğutma ve klima sektöründe imal ettiği ürünlerle ile önem kazandığı görüşündeyiz. Daha önce-leri bizim ürünlerimizi kullanmıyorlardı bile. Şimdi birçok Avrupalı firma bize gelerek bayilik, ortaklık telif ediyorlar. Bu kez de biz bize iletilen ortaklık tekliflerini geri çeviriyoruz. Artık Avrupalılar Türkiye'nin konumunu takdir ediyorlar ve Türkiye bir üretim üssü oldu.

İBS Isıtma Soğutma İmalat Sorumlusu Ahmet Tekgöl:

"Bu fuarı gezenler gördüler ki Türk soğutma sektöründeki firmaların ürettiği ürünlerle Avrupalı firmaların ürettiği ürünler arasında büyük farklar yok."



Chillventa Fuarı'nı firmanız açısından değerlendirebilir misiniz?

İlk defa katılıyoruz. Sadece ilgili kişilerin ziyaretçi olarak gelmesi bizi gerçekten çok memnun etti.



Ziyaretçileriniz daha çok hangi ülkelerdendi ve hangi ürüne ilgi gösterdiler?

Market sektörüne yönelik çalıştığımız için hemen hemen bütün ürünlerimize ayrı ilgi gösteriliyor. Bu fuarda İsviçre'den, Almanya'dan değişik ülkelere temsilcilik teklifleri aldık. Bu teklifleri fuar sonrasında değerlendireceğiz.

Avrupa'nın Türkiye'ye ve Türk ürünlerine olan önyargısının değiştiğini düşünüyor musunuz? Büyük firmaların Türkiye'ye karşı hala bir önyargısının olduğu bir gerçek. Birebir gö-

rüşmelerle ve burada sergilenen ürünlerle Türk firmaları bu algıyı kırmayı başardığını düşünüyorum. Artık eski Türkiye imajı yok.

Türk soğutma sektörü nereye gidiyor?

Bu fuar gezenler gördüler ki Türk soğutma sektöründeki firmaları ürettiği ürünlerle Avrupalı firmaları ürettiği ürünler arasında büyük farklar yok. Belki en büyük eksiklik tanıtım. Türk firmaları olarak pazar çalışmalarını ciddi bir şekilde ele almamız lazım.

İmamoğlu Soğutma Genel Müdürü Aydın Gürsoy:
"Avrupalılar da Türk ürünlerine dikkat kesilmeye başladılar."



Fuarı değerlendirebilir misiniz?
Fuarın en ilginç yönü Ortadoğu ülkelerinden hiç ziyaretçinin olmaması, fuarın ziyaretçileri ağırlıklı Avrupalıydı. Daha önceki fuarlarda Ortadoğu'dan, Güney Amerika'dan, Kuzey Afrika'dan ziyaretçiler olurdu.

Sizin ürünlerinize ilgi nasıldı?
Bilindiği gibi Chillventa'nın konsepti soğuk odaydı. Bunun da etkisiyle bizim soğuk odalarla ilgili ürünlerimiz oldukça ilgi gördü.

Avrupa'nın Türkiye ve Türk Malı'na bakış açısı değişti mi?

Artık Avrupa'da Türk Malı kavramı ortaya çıkmaya başladı. Özellikle Balkan ülkelerinde ve Ortadoğu ülkelerinde Türk ürünleri çok değerli olmaya başladı. Diğer taraftan Avrupalılar da Türk ürünlerine dikkat kesilmeye başladılar. Sanırım bundan sonra çok daha iyi olacağına inanıyoruz.



İMBAT Soğutma Genel Müdürü Nuriye Gümrükçüler:
"Son on yılda bütün dengeler değişti. Netice olarak artık Türk ürünlerine çok daha farklı bakılıyor."



Bir önceki fuarla karşılaştırdığınızda bu yıl nasıl bir fuar geçirdiniz?

Chillventa'nın gerek ziyaretçi gerekse katılımcı firmalar açısından belli bir potansiyele sahip, bu yıl da bu potansiyele koruduğunu gözlemliyoruz. Özellikle Avrupa'da halen devam eden krize rağmen potansiyele koruyor olması da bir başarıdır. Fakat bu fuarda değişik kültürlerden daha az insan gördük. Daha çok Avrupalılar ziyaret ettiler. Oysa iki yılda bir yapılan bu büyüklükteki bir fuara Ortadoğu'dan veya Kuzey Afrika ülkelerinden daha çok ziyaretçi bekliyoruz. Bu beklentimiz gerçekleşmedi. Bizim için



önemli olan kurulan temaslardır. Konumuzla ilgili potansiyel müşterilerle temaslarda kurma fırsatı bulduk. Bu konuda da önceki senelerle benzerlik gösteren bir nitelikli temas rakamları vardı.

Ziyaretçilerin ürünlerinize ilgisi nasıldı?

Bizim her sene ürün gamımız genişliyor. Ürünler de kendi içlerinde enerji verimliliği açısından gelişiyor. Ürünlerimizdeki geliştirmeler oldukça iyi izlenimler bıraktığını düşünüyoruz.

Türkiye ve Türk ürünlerine bakışın değiştiğini düşünüyor musunuz?

İlk katıldığımız yıllarda standımıza gelip, kataloglarımızı eline alıp sorular soran, ilgilenen birçok insanın, hangi ülke sorusuna Türkiye cevabı verdiğimizde katalogumuzu bırakıp gittiğine çok tanık olduk. Sonraları bu tür insanların sayısı oldukça azaldı.

Çin'in bu konuda etkisinin olduğunu düşünüyorum. Çünkü rekabetçi ürünleri herkes yapabiliyor. Son on yılda bütün dengeler değişti. Netice olarak artık Türk ürünlerine çok daha farklı bakılıyor.

Üretim üssü olma hedefine yaklaştığımızı söyleyebilir miyiz?

Kriz olmasaydı o hedefe doğru belki daha hızlı ilerliyor olabilirdik. Kriz öncesinde Türkiye'de yatırım yapmak isteyen çok sayıda firmanın olduğunu biliyoruz. Krizle birlikte bu kararlar biraz askıya alındı. Bu kararların yavaş yavaş uygulamaya konulmasıyla birlikte tekrar bir canlanmanın olacağını ve hedefin yakalanacağını düşünüyoruz. Ayrıca bir İzmir firması olarak ısıtma soğutma sektörünün İzmir'de yoğunlaşacağını, İzmir'in bu konuda marka şehir olacağını düşünüyoruz.

MGT Filtre Mustafa Turgut:
“Ziyaretçilerin Türk firmalarının ürettiği ürünleri hayranlıkla izlediklerini gördük.”



Fuarın kısa bir değerlendirmesini yapabilir misiniz?

2008 yılındaki fuar gerek ziyaretçi gerekse katılımcı firmaların sayısı açısından daha verimli bir fuardı. 2010 fuarındaki boşluklar Avrupa’da krizin etkisinin hâlâ devam ettiği gösteriyor. Fakat genel anlamda iyiye doğru bir gidişin olduğunu da belirtmek gerekiyor.

Ülkeler bazında baktığınızda hangi ülkelerin ziyaretçileri yoğunluktaydı?

Bu fuarda dünyanın birçok bölgesinden gelen ziyaretçiler vardı ama Avrupalı ziyaretçilerin ağırlığı vardı.

Fuarda sergilediğiniz ürünlerden hangisi veya hangileri daha çok ilgi gördü?

Bizin hepa ve kompakt filtrelerimiz ziya-

retçilerden büyük ilgi gördü. Ön filtreler, kaset filtreler zaten teknolojik anlamda hassas filtrelerin gerisinde kaldı.

Temsilcilik veya bayilik görüşmeleri var mıydı?

Bayilik ve temsilcilik isteyen birçok firma temsilcisi ile önemli görüşmeler yaptık ama bu görüşmelerin neticesi sanırım fuar sonrasında belli olacaktır. Fakat bu anlamda yoğun bir ilgi gördüğümüzü belirtebilirim.

Türkiye ve Türk Malı imajı değişti mi?

Artık kimse eskiden olduğu gibi Türk Malı’na olumsuz bir bakış açısına sahip değil. Birçok ziyaretçinin Türk firmalarının ürettiği ürünleri hayranlıkla izlediklerini görüyoruz. Kısaca Avrupa’da,

Ortadoğu’da Türk Malı oldukça iyi bir konumda bulunuyor. Artık bunu rahatlıkla söyleyebiliriz; “Türkiye Avrupa’nın üretim üssü” konumundadır. Bizden önce Çin denendi ama istenilen verim Çin’de alınamadı ve Türkiye’nin üretim için en ideal ülke olduğu kesinleşti.

Diğer üretici firmalar bir tarafa bizim on yıl önce ürettiğimiz ürünlerle bugün ürettiğimiz ürünler arasında kalite açısından çok büyük farklar var. Bu durum diğer üretici firmalar için de geçerli. Sektörde faaliyet gösteren firmalar sürekli olarak yatırım yapıyorlar. Çünkü bütün firmalar daha kaliteli ve daha uygun fiyatlara nasıl yapabiliriz düşüncelerinde.

PAMSAN Satış ve Pazarlama Müdürü Mesut Akmanlar:
“Artık Çin ürünlerinden Türk ürünlerine dönüşü gördük. Türkiye bu sektörde önemli bir oyuncu olarak görülüyor.”



Fuarı kısaca değerlendirebilir misiniz?

2010 fuarı 2008’e göre biraz daha durgun, sebebi ise sanırım kriz sonrası olmasından kaynaklandığını düşünüyorum. Burada gö-

rüşme fırsatı bulduğumuz firma temsilcileri 2009 yılında yüzde otuzluk bir düşüş olduğunu, 2010 yılı içerisinde ancak 2008 rakamlarına ulaşabildiklerini belirttiler.

izlenim / chillventa 2010 görüşler

Dolayısıyla Avrupa'da tam anlamıyla sağlıklı bir iyileşme olmadığı gözüküyor. Bu fuarda ilk kez görüşme yaptığımız müşterilerden çok daha önce diyalog halinde bulduğumuz müşterilerimizle buluşma imkânı bulduk. Verimli bir fuar olduğunu düşünüyorum ama 2008 yılına göre durgun. Ben 2012 yılında yapılacak fuarın Avrupa'nın da ekonomik olarak toparlanmasıyla daha iyi olabileceğini düşünüyorum.

Sergilediğiniz ürünlere ilgi nasıldı?

Bu yıl enerji verimliliği konusunun daha ön planda olması nedeniyle fuarda ısı geri kazanım cihazlarını sergiledik. Bilinen bir cihaz ama biz ürünlerimizde farklılıklar uyguladık, genel kullanımın aksine plug tipi fanlar kullandık. Ürün-

lerimize ilgi var, hatta birkaç firma ile üretim anlamında görüşmeler de gerçekleştirdik. Sanırım fuar sonrasında daha da netleşir.

Görüşme yaptığınız ziyaretçiler daha çok hangi ülkelerdendi?

Daha çok Avrupa ülkelerinden, hatta daha çok Doğu Avrupa'dan gelen ziyaretçiler ağırlıktaydı. Neticede söz konusu bu bölgeler gelişmekte olan bölgeler. Üretim de çok fazla gelişmediği için bu fuardalar. İnsanlar artık Çin ucuzluğundan kurtulmuş durumdalar. Birçok müşteriden, "Daha önce Çin'den aldım, hiç memnun olmadım. Türk ürünleri biraz pahalı olmasına karşın daha kaliteli üretim var. Hem daha yakın

hem de daha iyi anlaşılabiliyoruz" yaklaşımını duyduk. Artık Çin ürünlerinden Türk ürünlerine dönüşü gördük.

Türkiye bu sektörde önemli bir oyuncu olarak görülüyor. Bu sektörde genel bir İtalyan ağırlığı ama biz de büyük mesafe aldık.

Üretim üssü hedefine yaklaştık denilebilir mi?

Tam olarak üretim üssü olduğumuzu söyleyemeyiz. Biraz daha zamana ihtiyacımız var ama 5-10 yıl içerisinde olmaması için hiçbir neden yok diye düşünüyorum. Türk firmaları olarak artık ürün kalitemizi belli bir noktaya getirdik. Yabancılarla diyalog kurmayı gayet iyi bir şekilde gerçekleştirebiliyoruz. Sadece biraz daha inovatif ürünleri sumamız gerekiyor. Bu konuda öncü olan firmalarımız da var.

Panel Sistem Genel Müdürü

Levent Aydın:

"Türkiye'nin çok uzun olmayan bir süreçte ciddi bir üretim merkezi olacağına inanıyorum."



2008 yılı ile bir kıyaslama yapar mısınız?

Genel olarak fuarın biraz küçüldüğünü ve ziyaretçi sayısının azaldığını görüyorum. Fakat bunu fuarcılık açısından başarısızlığa bağlamıyorum. Biraz dünya ölçeğindeki ticaretin değişmiş olmasına bağlıyorum. Biz 5 sene önce bu tür fuarlara geldiğimizde restoranda yer bulamazdık, otellerde çok zor yer bulardık. Gelirken ilk trene değil ikincisine binmek zorunda kalırdık. Şimdi ilk trene biniyorum ve oturuyorum. Restoranda rezervasyon yapmadan yer buluyorum. Aslında sadece bu fuar için değil, genel olarak bir küçülme olduğunu gözlemliyorum.

Sizin hangi ürünlerinize ilgi daha yoğundu?

2 sene önceki fuara göre bir yeni ürün ve yatırımımız var, ısı değiştiriciler. Yaklaşık 2



senedir ısı değiştirici üretiyoruz ama son birkaç aya kadar bu ürünü sadece kendi ürünümüzün içinde kullandık ve ürünü test ettik. Son birkaç aydır ürünü bağımsız olarak pazara vermeye başladık. Burada stand alanımızın yarısını ısı değiştirici ürünlere, yarısını da standart soğuk hava deposu makinelerine ayırdık. Özellikle ısı değiştiriciler konusunda iyi bir atılım yapıp ona uygun pazar bulacağımıza inanıyorum.

Avrupa'da Türkiye algısının son zamanlarda pozitif yönde değiştiğini gözlemliyoruz. Sizin gözleminiz nedir?

Ben de Türkiye algısının değiştiğine inanıyorum. Hem fuarlardaki Türk firması sayısına bakınca, hem satış portföyünün ihracat potansiyellerinin artması ile görüyorum. Özellikle endüstriyel soğutma kısmına baktığımız zaman Türkiye'deki gelişme bizleri doyuracak ölçüde değil. Ülkemizde klima sektörünün çok gelişti-

ğine inanıyorum. Çünkü inşaat sektörü çok geliyor. Burada inşaat sektörü endüstriyel kısma hitap edecek şekilde; gıda tesisleri, endüstriyel tesisler şeklinde değil, konuta ve alışveriş merkezlerine yönelik geliyor. Bu durum klima kısmının daha da gelişmesini sağlıyor. Bizler hacimimizi geliştirebilmek için yurtdışına açılma mecburiyetindeyiz. Görüyorum ki bir sürü meslektaşım gerçekten dünyanın değişik bölgelerinde başarılı projelere imza atıyorlar. Türkiye'nin çok uzun olmayan bir süreçte ciddi bir üretim merkezi olacağına inanıyorum.

Türkiye'deki soğutma sektörünün durumunu özetlemenizi istesem?

Yine söyleyebilirim ki her şeyden önce geliyor. Bizim gibi endüstriyel kısımdaki firmalar; orta ölçekli firmalar ve çok büyük cirolar yok. Orta ölçekli firmalarda da finans yetersizlikleri herkesi zor-

luyor. Dünya ölçeğine göre baktığımızda Türkiye’de aynı işi yapan küçük sayıda çok firma olduğunu söyleyebilirim. Entresan olan üretici firmalardan kopmalarla hemen yeni ve daha küçük firmaların türediğini görüyoruz. Aslında buna devlet politikası ile dur dememiz gerekir. Küçük firmalar finans sıkıntısı ile Ar-Ge, tanıtım gibi yatırımlarına yeterli kaynak ayıramamalarına neden oluyor. Gönül isterdi ki Türkiye’de yüzlerce firma olacağına 3-5 tane ya da 10 tane daha ciddi firma olsun. Hepsi markalaşsın ve tüm dünyaya hitap etsin. Bunu söylerken küçükleri ve büyükleri ayırmıyorum. Gelişmiş ülkelerde öyle bir yapı

var ki herkes kendi yerini biliyor. Üretici firma üretici yönünü güçlendiriyor. Diğer ülkelerde satıcı ana dağıtım depoları, onların da ara satıcıları ve uygulamayı yapan firmalar var. Kimse birbirinin işine karışmıyor. Üretici gidip bir taahhüdünü yapmaya çalışmıyor. Kendi ürününü en uygun şekilde üretilip, uygun fiyatla, teknolojik gelişmelere uygun üretmeye konsantre oluyor. Türkiye’de bir denetim mekanizması olmadığı için, herkes birbirinin işine giriyor. Bakıyorsunuz 3-5 kişilik merdiven altı bir firma birkaç milyon dolarlık bir işe giriyor. Öyle bir işi alsa bile yeterliliği olmadığı için işi yapabilme şansı yok. Bunun için devletin piyasa de-

netimi açısından biraz katkı koymasına gerekiyor. Bütün meslektaşlarıma ve sektörümüze yolumuzda ilerlemeyi söylüyorum. Birbirimize güç vermemiz lazım. Yurtiçi rekabeti bir tarafa bırakıyorum. Benim rekabet ettiğim rakip firmaların yurtdışında ciddi ve başarılı projeler yapmasını çok istiyorum. Bu genişleyen bir daire içinde dünya ölçeğinde Türkiye’de endüstriyel soğutmada ciddi projelerin üretildiği imajı ortaya çıkacak ve asıl beklediğimiz Türk Malı, güçlü kaliteli Türk mühendisliği imajını yayacaktır. Bu tüm meslektaşlarımıza fayda sağlayacaktır.

Termokar Isıtma Soğutma Genel Müdürü A. Feridun Şimşir:
“Türkiye’nin hem kaliteli hem uygun fiyatlı üretimi yapabildiği gerçeğini anlaşıldı.”



Fuarı kısaca değerlendirebilir misiniz?

2008 yılında gerçekleştirilen fuar göre bu sene biraz daha zayıf bir fuar olduğunu söylemek mümkün. Hem ziyaretçi sayısı az hem de biraz gezmeye gelmiş gibi bir izlenim edindim. Bunun en önemli nedeni Avrupa’nın henüz kriz ortamından çıkamamış olması olabilir.

Ürünlerinize ilgi nasıldı?

Bizim ürünlerimiz teknik ürünler, nihai tüketicilerle ilgili değil. Dolayısıyla teknik insanlarda işin kalitesi ve tekniğiyle ilgileniyorlar. Standımıza gelenler ürünlerimizle ilgili beğenilerini iletip, bir takım farklılıkları yapma imkânımızı soruyorlar.

Bayilik veya temsilcilik anlamında yeni bağlantılar söz konusu oldu mu?

Kesinleşmiş bir bağlantı yok ama fuar

sonrasında yapılacak görüşmelerde netleşebilecek birçok bağlantı kurduk.

Türkiye ve Türk ürünlerine bakışın değiştiğini düşünüyor musunuz?

Daha önceki fuarlarda ziyaretçiler bizim Türk olduğumuzu görünce başlarını çevirip gidiyorlardı. Şimdi ise Türk olduğumuzu görünce özellikle gelip konuşuyorlar. Bunda Türkiye’de kalite bilincinin biraz daha yerleşmiş olması, krizle birlikte Türkiye’nin hem kaliteli hem uygun fiyatlı üretimi yapabildiği gerçeğinin anlaşılmış olmasının büyük payı var. Türk firmaları için iyi bir gelişme. Avrupa firmaları Uzadogu ile rekabet edebilmek için maliyetlerini düşürmeye çalışıyorlar. Maliyetleri düşürmenin en garantili, en tehlikesiz yolu da Türkiye gibi hem

kaliteli üretim yapabilen hem de yakın olan bir ülke ile çalışmak. Bunu değerlendirmeye çalışıyorlar.

Termokar olarak bir sonraki hedefiniz nedir?

Biz fuar sadece yeni bağlantılar kurmaya, ürün satmaya gelmedik, yeni rakipler var mı, mevcut rakipler neler yapıyorlar, teknolojik açıdan yeni ürünler var mı gibi soruların cevaplarını aramak için de geliyoruz. Burada sektöre yeni giren firmaların olduğunu gördük. Bu durum talebin olduğunun bir göstergesidir. Rekabet her zaman için iyidir ve Termokar olarak bu rekabette hiçbir şekilde geri kalmayacağımızı düşünüyorum. Netice olarak buradan edindiğimiz izlenimlere göre bir takım stratejiler belirleyeceğiz.

ÜNTES Klima Osman Tutulmaz:
"Türk ürünü kalitelidir imajı yaygınlaşmaya başlıyor."



Fuarı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Fuarın geleceğini görmek için ilk fuara katılmadık ama ilk fuar sonrası fuarın tercih edilen bir fuar olduğunu gördük. Artık bu fuarda devamlı olmayı düşünüyoruz.

Standınızdaki ürünlere ilgi nasıldı?

Biz 7. holdeki air-conditioning bölümünde olmalıydık diye düşünüyoruz. Diyelim ki ziyaretçi bir günlüğüne geldiyse ve kendisi ile ilgili bölümü gezdiyse bize uğrayamama ihtimali olmuştur. Ciddi bir ziyaretçi kaybımız olduğunu tahmin ediyorum. Buna rağmen ürünlerimize gösterilen ilgi çok iyi. Özellikle paket hijyenik klimaya gösterilen ilgi çok fazla. Hatta aynı cihazı üreten rakip firmalardan bile komplimanlar aldık.

Son zamanlarda Türkiye'nin yabancılar gözünde değer kazandığı gözlemliyoruz. Sizin bu konudaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?
Ben de aynı şeyi düşünüyorum. Bu fuarla-



rın faydalarında birisi de o. Marka ve ülke imajını yükseltmek. İlerleme var ama ülke olarak istediğimiz yerde miyiz? Halen değiliz istediğimiz yerde değiliz. Bazı kişilerin kafasında Türk ürünleri ile ilgili problemler olabilir. Yavaş yavaş Türk ürünü kalitelidir imajı yaygınlaşmaya başlıyor. Bir Rus'u düşünün; bu fuara gelirken kafasında Alman ürünlerine bakmak vardır. Bu fuarda bir Türk ürünü görüp Alman markasıyla karşılaştırıp kaliteyi hissedebilirse bu kafasındaki algıyı ykar.

Türk firmaları yurtdışı fuarlara gelirken ne yapmalı?

Teknolojiyi takip etmek ve ürün anlamında yakalamak lazım. Bir adımda öne geçebiliyorsak bu bir avantaj olur. Biz paket hijyenik cihazımız ile gurur duyuyoruz. Dünyada çok fazla üreticisi olmayan ve

spesifik bir cihaz, orada tüm ihtiyaçları karşılayabilen bir cihaz. Sertifikaları ile birlikte çok rakibimiz yok ama teknolojiyi takip edip yeniliklerin gerisinde kalmamalıyız.

Ekleme istediğiniz farklı bir konu var mı?

Türkiye'deki uluslararası fuarların gücünü artırmamız lazım. Türkiye'deki fuarları da Almanya ve İtalya'daki fuarlar gibi daha uluslararası hale getirmeliyiz. Türkiye'nin başkenti Ankara'da bugüne kadar bir fuarımız yoktu ama artık Sodex Ankara ile olacak. İstanbul'da çok iyi bir fuarımız var. Daha da başarılı ve daha fazla yabancı ziyaretçiyi çekmemiz gerekiyor. Güney Amerika ülkelerinden yoğun bir ilgi gördük. Bizim sektör bakıldığında Güney Amerika'ya fazla endekslenmiyor. Buralara da yoğunlaşmamız gerekir diye düşünüyorum.

Valfsan Satış ve Pazarlama
Müdürü Tunç Yeloğlu:

"Türkiye'ye daha çok yabancı yatırımların ve üreticilerin gelmesini istiyoruz."



Önceki fuarla bu fuar arasında verimlilik açısından bir kıyaslama yapar mısınız?

Açık konuşmak gerekirse fuardan bekle-timiz çok geleneksel değil. Bizim buradaki

müşterilerimiz dünyadaki kompresör üreticileri. Emerson, Danfoss, Pitzer, Bock gibi. Onlarla burada görüşmeye, burada olduğumuzu göstermeye geliyoruz. Avrupa'da

çalışmadığımız 1-2 kompresör üreticisi var ama onlar bizi, biz onları tanıyoruz. Bizim amacımız yeni iş bulmak değil, müşterilerimizle görüşmeler yapmak, herkesi bir arada görmek. Değerlendirme yapmam çok doğru olmayabilir ama kalabalık fazla ve profesyonel ziyaretçi yoğun.

Avrupa'daki Türkiye algısının olumlu anlamda değiştiği söyleniyor, siz bu görüşe katılıyor musunuz?

Bahsettiğim büyük üreticiler birçok komponenti artık Türkiye'den alıyorlar. Türk sanayisine, tasarımına ve işçiliğine güveniyorlar. Özellikle Emerson'un Türkiye'de çok büyük satın alma grubu ve ofisi var. Sürekli tedarikçilere gidiyorlar. Yeni te-

darikçiler katıyorlar. Dolayısı ile Türkiye'nin iyi bir imajı olduğunu düşünüyorum. Burada gelip geçen ziyaretçiler, ürünlerimizi görüp "Nerelisiniz?" diye sorduklarında "Türkiye" dediğimizde oldukça şaşırıyorlar.

Türkiye'deki sektörün nereye gittiğini düşünüyorsunuz?

Soğutma sektörü olarak bakarsanız, çok fazla firma ve hareketlilik var. Biz daha çok yabancı yatırımların ve üreticilerin gelmesini istiyoruz. Komponentleri veya kompresörleri, soğutma chillerini toplayıp ürün yapan firmalar ama kompresör, motor üreten dev Avrupa firmaları geliyor. Müşterilerimize her zaman Türkiye'ye

gelin diyoruz ama algıdan mı, politik durumdan mı nedir pek gelmek istemiyorlar.

Valfsan'ın hedefleri nedir?

Firmamızın gelişimine bakarsanız 26-27 sene evvel kurulmuş pres parçalar yaparken, bugün bu parçaları diğer parçalarla montaj yapmaya başladık. Daha katma-değer ürünleri üretiyoruz. Elektronik ürünlerimiz var. Artık sadece pres parça üretici değiliz. Ciddi montajlı komponentler üreten bir firmayız. Ürün grubumuzu fazla dağıtmadan Pazar payımızı büyütme çalışıyoruz. Rakiplerimiz Alman ve Avusturya firmaları. Bütün dünyaya ihraç yapıyoruz.

**Yüksel Teknik Cold-Flex
Hakan Turgut:
"Fuarda da edindiğimiz izlenimlerden yola çıkarak dünya piyasasının Türk mallarına olan talebinin arttığını gözlemledik."**



Fuarı gerek katılımcı gerekse ziyaretçi anlamında bir değerlendirebilir misiniz? Firmalarla ve ziyaretçilerle yaptığınız görüşmelerden edindiğiniz izlenimler nelerdi?

Daha önce ziyaretçi olarak katıldığımız Chillventa farında bu yıl ilk kez katılımcı



olarak yer aldık. Uluslararası bir fuar olması neticesinde dünyanın birçok yerinden gelen müşterilerle ve katılımcı olarak sektörde bulunan firmalarla doğrudan görüşme fırsatı yakaladık. Fuarı katılımcı ve ziyaretçi olarak talebin yoğun olduğunu düşünüyoruz. Markamız Cold-flex'e ilgi gayet yoğun ve yerindeydi. Bizim açımızdan gerçekten çok faydalı ve iyi bir tecrübe oldu.

Edindiğiniz izlenimler neticesinde Türk soğutma sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk soğutma sektörü yıllar içinde dünya piyasasında ki yerini kuvvetlendirmeye ve çoğaltmaya devam etmektedir. Fuarı da edindiğimiz izlenimlerden yola çıkarak

dünya piyasasının Türk mallarına olan talebinin arttığını gözlemledik, ayrıca Türk firmalar gerek yapılan tanıtımlarla gerekse ürün kaliteleri ile kendilerini çok iyi temsil etmektedirler

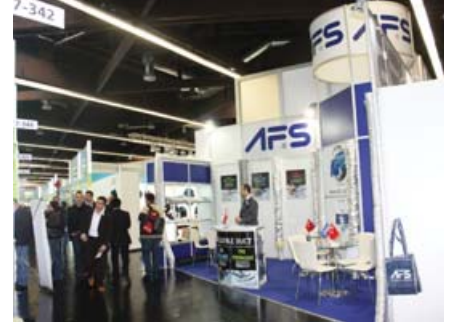
Kurulan bağlantılarda hangi ülkeler ağırlıklı?

Dünya genelinde büyük bir yankı uyardık. Ağırlıklı olarak Avrupa ve Balkan ülkeleri başta olmak üzere Amerika diyebiliriz..

Sergilediğiniz ürünlerden hangisi ziyaretçilerin ilgisini daha çok çekti?

Cold-Flex hortum ve aparatları ziyaretçiler tarafından ilgiyle karşılandı.

Chillventa'ya milli katılımla 12 firma katılırken ayrıca 21 firma da bireysel olarak fuara katıldı. Chillventa'ya katılıp fuar ziyaretçilerinden büyük ilgi gören diğer Türk firmalarının standlarından fotoğraflar...



AFS



Ayvaz



Dinamik Isı



Epta



Hannover-Messe International İstanbul



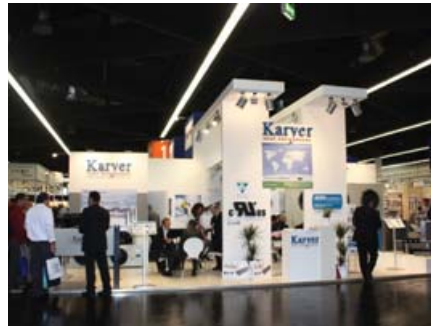
Isışah



İSKİD



İzopoli



Karyer



Konveyör



Messan



Planer



Senten-Bir

MGT Hepa Filtreleri Temiz Oda Sistemlerinde En hassas filtreleme

EN 1822 MPPS Test sertifikalı Hepa ve
Ulpa Filtreler H10 H13 H14 U15 U16
hava kalitesinin önemli olduğu her
alanda hassas filtreleme sağlar.



MGT Filtre Klima Tesisat İnşaat San. Tic. Ltd. Şti.

San-Bir Bulvarı 4. Bölge Akçaburgaz Cad. No: 91 Kiraç 34522 Esenyurt / İstanbul Tel: (0212) 444 4 648 • Faks: (0212) 886 99 78

mgt@mgt.com.tr / www.mgt.com.tr

MGT®
AIR FILTERS

"Yeşil İnovasyon" lideri Panasonic'ten yeşil ısıtma çözümleri

Elektronik Sektörünün lider firması Panasonic, 2010-2011 döneminde Isıtma ve Soğutma Sistemlerindeki yeniliklerini "eko fikirler" stratejisiyle buluşturdu. Çevreye duyarlı ürünlerini Chillventa Fuarı'nda sergiledi.



Panasonic Corporation Başkanı Fumio Ohtsubo, 2010 Mayıs ayında Panasonic'in 100. yıldönümü için yaptığı açıklamada 2018 yılında Elektronik Sektöründe "Yeşil İnovasyon" lideri olmayı hedeflediklerini, Panasonic Grup şirketlerindeki tüm iş aktivitelerinin "çevre" merkezli olacağını ve tüm dünyada gerçekleşen "Yeşil Devrim"i gelecek kuşaklar adına destekleyerek yol alacaklarını söylemişti. Panasonic Isıtma ve Soğutma Sistemleri, şirketin küresel amaçlarıyla bağlantılı olarak yeni ürün geliştirme sürecinde; Daha yüksek verimlilik ve performans için teknolojik geliştirmeler, Enerji tüketimi ve CO2 salınımindaki azaltmalar ve Çevre dostu cihazlar için "Yeşil" inovasyonlar ilkelereyle hareket ediyor.

Panasonic Isıtma ve Soğutma Sistemleri, Chillventa Fuarı'nda eko fikirler stratejisine dayanan verimlilik çözümlerini yalnızca evler için değil, aynı zamanda büyük binalar için de sergiledi. Panasonic Isıtma ve Soğutma Sistemleri'nin Chillventa'da sergilediği ürünler;

AQUAREA: PANASONIC TARAFINDAN YARATILAN EKONOMİK VE ÇEVRECİ YENİ HAVA/SU ISI POMPASI SİSTEMLERİ

Aquarea, yenilikçi enerjinin kararlı bir şekilde ön planda tutulduğu "yesil" bir ısıtma ve iklimlendirme sistemi olarak konumlandırılmıştır. Aquarea, evlerimizde ısıtma, soğutma ya da sıcak su sağlamak için yenilenebilir serbest enerji kullanan yeni nesil bir ısıtma ve iklimlendirme sistemidir. Aquarea ısı pompası, geleneksel fosil yakıt kazanlı sistemlere göre çok daha düşük maliyetli ve çok daha esnek çözümler üretebilen bir alternatiftir.

%78'E KADAR ENERJİ TASARRUFU

Panasonic Aquarea ısı pompası, elektrikli ısıtıcılarla karşılaştırıldığında ısıtma giderlerinde %78'e kadar tasarruf sağlar. Örneğin, 12 KW'lık Aquarea sisteminin COP verimi katsayısı 4.67'dir. Elektrik tüketiminin her kW'ı, 4.67 kW enerji verimi olarak geri döner, bu verim 3.67 kW olan geleneksel elektrikli ısıtıcılardan daha

yüksektir. Bu, yaklaşık %78 enerji tasarrufu anlamına gelir. Tüketim, Aquarea sistemine güneş panelleri bağlanarak daha da azaltılabilir. Dışarıdan hava geldiği sürece, Aquarea ısı pompası tarafından üretilen sıcak havanın %78 kadarı bedavadır! Hem yeni, hem de eski binaların ısıtma, soğutma ve temiz sıcak su ihtiyaçları için ideal bir çözüm:

- Yüksek verimli ısı pompası teknolojisi
- 7 ile 16 KW arasında değişen geniş ürün seçeneği, monofaze ve trifaze, mono blok ve split
- Enerji maliyetlerinde (elektrikli ısıtıcılar ile karşılaştırıldığında %78'e kadar enerji tasarrufu) azalma
- Mevcut bir ısıtma sistemine veya güneş panellerine bağlayabilme seçeneği
- Enerji tüketiminde ve CO2 emisyonlarında azalma

ECO İ: PANASONIC'İN BÜYÜK BİNALAR İÇİN YENİ ENDÜSTRİYEL VRF ÜRÜN GAMI (8 İLE 60 HP ARASI). VRF PAZARINDAKİ EN YÜKSEK VERİMLİLİK VE EN GENİŞ ÜRÜN SEÇENEĞİ.

Yeni VRF Eco i serisi, geniş iç ve dış ünite model seçenekleri ve benzersiz teknolojik özellikleriyle, en zorlu tasarım koşullarına sahip ofisler ve büyük binalarda kullanılmak üzere özellikle enerji tasarrufu, kolay kurulum ve yüksek verimli performans için tasarlanmıştır.

Yüksek COP verimi kapasitesine sahip modeller, 10 ile 16 HP arasından birleştirilerek seçilebilir. (10,12,14, 16 ve 20 HP). Mükemmel COP verimi, standart konumda en yüksek kapasiteyi sağlarken, yüksek verimliliğin yanı sıra aynı zamanda düşük işletme maliyetleri de sunmaktadır.

İç ünite kapasite yükünün %200'ü kadar olan 64 adede kadar iç ünite bağlanabilir, bu esnek bağlantı olanağı, çok çeşitli binaların, özellikle okullar, oteller, hastaneler ve diğer büyük yapıların tasarım çözümlerinde etkin olarak kullanılmasını sağlar. Yeni VRF Eco i serileri, 1000 metreye kadar borulama olanağıyla çok büyük binalar için maksimum tasarım esnekliği vermektedir. Eco i sistemin kullanılması çok kolaydır. Standart kablolu uzaktan kumandadan, dokunmatik ekran paneline ve web erişimli ara yüze kadar 8 farklı tipte kontrol edilebilir.

Özellikle enerji tasarrufu, kolay montaj ve yüksek verimlilik performansı için tasarlanan, geniş dış ve iç ünite model seçeneklerine ve aşağıdaki benzersiz özelliklere sahip VRF sistemlerinin yeni serisi:

- 8 - 20 HP arasında geniş seçenekli dış ünitelere sahiptir.

- Yeni VRF Eco i serisi yüksek COP değeri sağlar. %77 olan COP (verimi) ile 2 pazar liderinden biridir ve %44 ile daha verimlidir. (maksimum COP)

- 64 iç üniteye kadar bağlantı yapılabilir.

- Geniş bir iç ünite model seçeneğine sahiptir.

- 1.000 metreye kadar borulama kapasitesi bulunmaktadır.

- Yüksek dış statik basınç özelliği vardır. (80Pa)

- -25°C'de bile ısıtma konumunda çalışabilme özelliği vardır.

- Kompresörlerde ve ünitelerde otomatik destekleme işlemi bulunur.

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ BİNALARDA YÜKSEK VERİMLİLİK VE DAHA İYİ TASARIM ÇÖZÜMLERİ İÇİN GELİŞTİRİLMİŞ FS MULTI MİNİ VRF SERİLERİ (4 İLE 10 HP ARASI).

Daha geniş seçenekli, daha verimli ve montajı çok daha kolay! FS Multi, tek bir dış üniteden 16 adede kadar iç ünitenin bağımsız olarak kontrol edilebildiği Değişken Debili Soğutucu Akışkan (VRF) sistemidir. Dış ünite, iç ünitelerle iletişim halinde soğutucu akışkanın debisini kontrol eder ve her bir iç ünitenin soğutma ve ısıtma yüklerini ayarlar. Bu optimum enerji tasarrufu sağlayan inverter kontrol sistemi, her bir iç ünitenin birbirinden bağımsız olarak çalışmasına olanak verir. Tek bir dış üniteyle birçok alanın iklimlendirilmesi, çok daha az inşaat maliyeti sağlayan ve binaların görünümünü olumlu olarak değiştiren bir iyileştirme anlamına gelmektedir. Çok geniş seçenekli iç üniteler, binalardaki farklı ihtiyaçlar için mükemmel çözümler sağlamak üzere kullanılabilir. Panasonic, geniş ürün seçenekleri ve yüksek deneyimiyle hem evler, hem de ticari işletmeler için ideal iklimlendirme çözümleri sunmaya hazır...

- İki yeni trifaze 8 ve 10 HP dış ünite
- İki yeni model: 4 ve 5 HP ultra kompakt kanallı tipler (20 cm yükseklik)
- İki yeni model: 4 ve 5 HP ultra kompakt kaset tipleri (24.6 cm yükseklik)
- Ek olarak benzersiz FS Multi özellikleri
- 4.1 COP oranı ile yüksek verimlilik
- Seçkin Ethernia iç ünite tasarımı
- Tek bir dış üniteye 16 adede kadar iç ünite bağlayabilme özelliği
- 300 metreye kadar toplam borulama mesafesi
- İç ve dış üniteler arasında 50 metreye kadar yükseklik farkı bulunabilme özelliği
- -20°C 'de bile ısıtma konumunda çalışabilme özelliği

DEMSAN®

ELEKTRİK HAVALANDIRMA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



Fan teknolojilerinde 18 yıllık tecrübe...

3 Yıl
GARANTİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Demirciler Sitesi A2 Blok No: 23 İkitelli - İstanbul / TURKEY

Tel: 0212 549 63 23 - 549 34 97 - 549 34 98 - Faks: 0212 549 63 24

www.dem-san.com - info@dem-san.com

Türk iklimlendirme tesisat sektörü Erbil’de

Dünya Fuarçılık yurt içinde kazandığı deneyimle, SODEX Fuarlarını Ukrayna, Rusya ve Kazakistan gibi ülkelere sonra, “temsil ettiği sektörleri yeni pazarlarla buluşturma hedefiyle” Irak’a da taşıdı.

Son yıllarda Irak, özellikle Kuzey Irak Bölgesi uluslararası iş çevrelerinden yoğun ilgi görüyor. Bölgenin merkez üssü ise Erbil. 2006 yılı temmuz ayında bölgesel yönetimin çıkardığı “Yatırımlar Yasası” ile yabancı

yatırımcıları çekmeyi başarmış görünüyor. Erbil Uluslararası Ticaret Fuarı 2010, çeşitli sektörlerde, Irak’ta iş yapmak isteyen tüm sektörlerden firmalarla doluyor. Fuarı Türkiye dahil birçok ülke destekliyor.

IFP Group tarafından 18-21 Ekim 2010 tarihleri arasında organize edilen 6. Uluslararası Erbil Ticaret Fuarı’nda iklimlendirme, ısıtma ve havalandırma bölümünün organizasyonunu Forem ve Dünya Fuarçılık birlikte gerçekleştirdi.

ULPATEK FİLTRE

HEPA ve ULPA filtrelerimizin her biri EN1822 standartlarına göre en son teknoloji ile test edilmekte ve sertifikalandırılmaktadır.



Tarama Testi
(Scan Test / EN1822-4)



Duman Testi
(Oil Thread Test / EN1822-4)

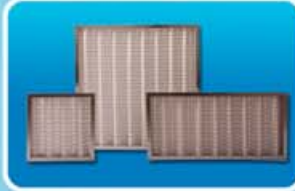


DOP Testi
(ISPE)

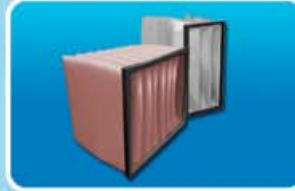
İyi bir gelecek için yüksek kaliteli filtrasyon!



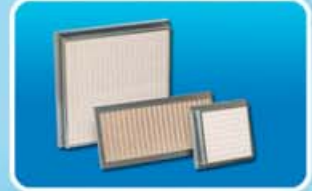
Rulo Filtreler



Kaset Filtreler



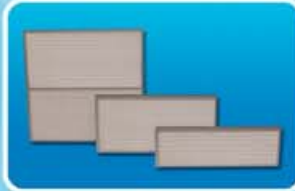
Torba Filtreler



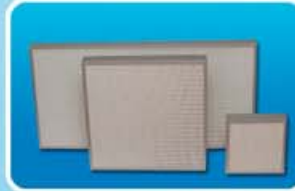
Rijit Filtreler



V-Kompak Filtreler



Panel Filtreler



Tavan Tipi Hepa/
Ulpa Filtreler



Jel Dolgu Contalı Tavan
Tipi Hepa/Ulpa Filtreler



Yüksek Kapasiteli
Hepa Filtreler



Davlumbazlı Hepa/
Ulpa Filtreler



Aktif Karbon Filtreler



Fan Filtre Üniteleri

En basit havalandırma sistemlerinden temiz odalara kadar bütün iklimlendirme sistemlerinin filtre ihtiyaçlarına karşılık verebilecek uluslararası standartlara uygun, en yüksek kalitede Kaba, Hassas, EPA, HEPA ve ULPA filtrelerden oluşan geniş bir ürün ailesine sahibiz.



Termo Klima

Termo Klima, sektörle birlikte Erbil'deydi

6. Uluslararası Erbil Ticaret Fuarı'nda İklimlendirme, Tesisat ve Soğutma bölümüne katılan Türk firmaları



3S Norm Pompa



AFS



Alemdar Soğutma



Ares Phe Eşanjör



Ayas Aspiratör



BT Isı Sistemleri



Case Ventil



Depomaxi



Doğuş Vana



Ekin Endüstriyel



Ferat Dalgıç Pompa



Frenox



Havak



ayas®

NEFES ALDIĞINIZ HER YERDE...



CE



AYAS ASP. VANT. ELK. MOT. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Topçular Mh. Gürbüzler Cd. Yonca Sk. No:19A PK 34055

Eyüp - İSTANBUL - TÜRKİYE

Tel: +90 212. 612 73 93 (Pbx) Faks: +90 212. 577 34 23

www.ayas.com.tr | info@ayas.com.tr



Hazar Arıtım



Hidrotank



İkincidemir



İmeksan



Kartal Bombe



Karyer



Makro Teknik



MGT Filtre



ODE Yalıtım



Öz-Kan Makina



Pamsan



Samsun Makina



Selnikel



Ulpatek Filtre



Üntes



ÖLÇÜ VE KONTROL SİSTEMLERİ DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

ENDÜSTRİYEL ÖLÇÜ ve KONTROL CİHAZLARI



TERMOMETRE
HIGROMETRE
ANEMOMETRE
MANOMETRE
TAKOMETRE

NEM
SICAKLIK
FARK BASINÇ
HAVA DEBİSİ
TRANSMİTTERLERİ

VERİ TOPLAMA SİSTEMLERİ
VE DATA LOGGERLER

NEM
SICAKLIK
IŞIK
DATA LOGGERLERİ

PARTİKÜL SAYIM CİHAZLARI
VE
MİKROBİYOLOJİK HAVA ÖRNEKLEYİCİLER

KÜTLESEL
DEBİMETRELER

BACA GAZI ANALİZÖRLERİ



KIMO
INSTRUMENTS

**PARTICLE
MEASURING
SYSTEMS**
www.pmeasuring.com

AHLBORN

orbr ecom

Aligel Scientific
Integrated Measurement and Control Solutions
For Data Logging and Control

MADGETECH
WE BUILD DATA LOGGERS

Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat : II No : 1425/1427 Okmeydanı 34384 Şişli - İSTANBUL

Tel.: +90 (212) 320 0 995 (pbx) Fax: +90 (212) 320 0 996

TÜV
AUSTRIA HELLAS
ISO 9001:2000
Cert. No: 0107136

www.ram-limited.com
www.ramolcu.com
info@ram-limited.com



En kıymetli şey zaman ve sağlık

AFS Yurtiçi Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bahadırhan Tari: "Gençler, büyük oranda başarıya odaklı, onları sürekli eleştiren, başarısızlıklarını yüzlerine vuran bir sistemin içerisine girecekler. Öncelikle böyle zor koşullardaki iş yaşamına hazır olmaları lazım. Kendilerini sürekli geliştirsinler, bilsinler ki hiçbir şey çok çalışmadan olmuyor. Özellikle zaman idaresini çok iyi öğrenmeleri lazım, çünkü artık en kıymetli şey zaman ve sağlık."

Dedeleri, annesi ve babası demiryolcu olan birisinin çocukluk ve gençlik yılları elbette istasyonlarda geçecektir. Oyun sahaları trenler, istasyon olan, kısacası içinden tren geçen bir çocukluk... 4 kuşak İstanbullu ama İstanbul'un yanı sıra Kü-

tahya, Azot, Tatvan, Sivas, Gaziantep ve Çerkezköy'de geçirilen bir çocukluk... Çocuklukta mekanik konulara yatkınlık neticesinde teknik lise ve sonrasında makine mühendisliği eğitimi... 20 yıla yakın iş hayatının ilk 9 yıllık bölümünde birkaç farklı iş yerinde çalışan Tari, son 11 yıldır da AFS'de çalışıyor. Sistem satış sorumlusu olarak çalışmaya başladığı AFS'de şimdi yurtiçi satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışmaya devam ediyor.

Bahadırhan Bey kısaca kendinizi anlatmanız gerekirse...

13.11.1969 İstanbul doğumluyum. İstanbullu bir ailenin 2. çocuğuyum, 3 kız kardeşim var. 4 kuşak tescilli İstanbulluyuz. Bununla birlikte annem Trakyalı. Babamın anne tarafı Trakyalı. Trakya derken Edirne ve ötesi. Biraz Deliorman, biraz Selanik, biraz İstanbul... Mübadelelerde Türkiye'ye gelenler var. Onların kaynaşmasıyla oluşmuş bir ailenin çocuğuyuz. Babam TCDD'de çalışıyordu. Emekli oldu, bir yıl önce vefat etti. Babamın babası demiryolcu, annem demiryolcu, annemin babası demiryolcu. Öyle demiryolculuk-

tan gelme bir aileyiz ama ben demiryolcu olmadım ben havalandırmacı oldum.

Çocukluğunuz istasyonlardaki lojmanlarda geçti sanırım.

Tabi lojmanlarda yaşadık. Bütün arkadaşlıklarım, komşuluklarımız... Lojmanlardaki tren sesleriyle beraber geçti. Çok yer değiştirdik. Ben İstanbul'da doğmuşum ardından babam Kütahya'ya tayin olmuş. Sonra Azot'a. Oradan tekrar İstanbul'a dönüş yapılmış. Sonrasında Tatvan, Sivas, Çerkezköy, Gaziantep... Babam Çerkezköy'de emekli oldu. Ve tekrar İstanbul'a geldik. Ben İstanbullu olup, İstanbul'da büyüymeyenlerdenim.

Sanırım ilginç olaylara da tanıklık etmişsinizdir?

Babam Bölge hareket amiriydi. Hareket amirliği bölgedeki seyri seferin sürekliliğini sağlamakla görevli olan bir birim. Dolayısıyla demiryollarında gerçekleşen bütün kazalardan herkesten önce habermiz olurdu. Babamın mintikasında olan bir kaza hemen ona bildirilir, o da olay mahalline süratle giderdi. Sivas'taydık çevrede balık evlama merakı





Ortaokul sıraları

vardı. Bizde büyüklerle birlikte giderdik. Yine bir gün babalar ve çocuklardan oluşan bir ekiple Sivas'tan Kayseri'ye doğru trenle yola çıktık. Dere kenarına gideceğiz, balık avlayacağız ve akşam treniyle de döneceğiz.

Hatırlar mısınız bilmem, yılını hatırlayamıyorum ama Sarioğlan'da çok ciddi bir tren kazası meydana gelmişti. O kazada birçok insan öldü. Biz de o gün o tren-deydik ve bizim indiğimiz istasyon kazanın olduğu yerden 2 istasyon önceydi. Biz indik ve sonrasında kaza oldu.

O trendeki görevlilerle çay içip, sohbet etmiştik. Kısa bir süre önce sohbet ettiğimiz insanların o büyük kazada öldüğünü duymak büyük bir üzüntü oluşturmuştu. Hatta babam o kazadan eve ray parçaları getirmişti. Muazzam bir çarpışma olmuş, muazzam bir yangın çıkmış. O yangında raylar eriyip form değiştirmişlerdi.

Ben o dönem ortaokul son belki lise bire filan gidiyordum. Demirin eriyebileceğini hiç o güne kadar düşünmemiştim. Ki üzerinde çok büyük ağırlıkları taşıyan bir demir parçasının eriyip böyle farklı bir form haline gelmesi beni hayretler içerisinde bırakmıştı. Birçok kazadan habermiz oluyordu. Babam görevi icabı zaten hep tren üzerindeydi.

O dönemlerde her yere trenle gidiyor sunuz herhalde?

Trenle tabi ki. Ben üniversiteyi bitirene kadar her yere trenle gittim. Ya da trenin gittiği yere kadar trenle, trenden sonra başka araç kullanarak gittik. Çünkü bizim permi haklarımız vardı. Birçok seyahate bedel ödemiyorduk. O yüzden tren yolculuğunu tercih ediyorduk.

İstasyonda yaşamak çocukluğunuzu nasıl etkiliyordu?

İstasyonlarda yaşamak çok keyiflidir. Çünkü istasyonlarda hayat gece gündüz hiç bitmez. Merkezde hayat akşam 7-8'de biterdi ama istasyondaki hareketlilik hiç bitmezdi. Çünkü sürekli trenler gelir

ve her birinin mutlaka yolcusu vardır. Dolayısıyla istasyonun büfesi sürekli açık olur. Yani her an alışveriş yapacak bir yeriniz vardır. Bekleme salonları kapanmazdı. Yolculuk için beklemesi gerekenler ve zaman zaman çaresiz kalıp sığınmak zorunda kalan insanlar bu salonları kullanırdı. Ben hiçbir trenin zamanında geldiğini hatırlamam. En az 2 saat bazen 12 saat hatta 24 saat gecikmeli trenler olduğunu bilirim. İstanbul Çerkezköy arası trenle iki buçuk saat sürerdi, iki buçuk saatlik bu yolda 4 saatlik gecikme olduğunu bilirim. Belki bugünde devam ediyordur. Çünkü TCDD ulaşım sistemi tek hat üzerine kurulu. İki istasyon arasında bir sıkıntı meydana geldiği zaman çift yönde beklemek zorunda.

Bu daha çok yolcular için kötü bir durumdu çünkü biz ne kadar gecikme olacağını bilirdik. Evimizden çıkmadan ya da uyuyarak o zamanı beklerdik ama yolcular büyük sıkıntı çekerlerdi.

Okul da problemlili olmuştur sanırım çünkü sürekli gezmişsiniz.

Ben ilkokulu 3 farklı ilde okudum. İlk üç sınıfı İstanbul'da okudum. 4.sınıfı Tatvan'da, 5.sınıfı Sivas'ta okudum. Sivas'ta uzunca bir süre kaldık. Ortaokulu ve liseyi Sivas'ta bitirdim. Ben çok erken yaşta okula gitmişim. Biraz yaramaz bir çocukmuşum bunu da gönderelim okula, evde herkes huzur bulsun düşüncesiyle 5 yaşında okula göndermişler beni. Okula rıcada bulunmuşlar, okulda kayıtsız olarak benim okula gelmemi kabul etmiş. Ertesi sene beni 1.sınıfa tekrar başlattılar. Fakat arkadaşlarımla başka sınıfta benim başka sınıfta olduğumu anlayınca ufak çaplı bir kıyamet koparmışım. İkinci sınıfa gidebilmem için okul müdürü ile tekrar bir görüşme yapmışlar. O kısmını ben de hatırlıyorum. Bana gazete okuttular. Ne kadar okuttular bilmiyorum ama beni ikinci sınıftan başlattılar. Dolayısıyla benim arkadaşlarımla hepsi benden büyüktü.



Okula erken gitmeniz bir çekimserlik yaratmadı mı?

Çekimser ya da içine kapanık olmadım ama öğrenmekte zorlandım. Hatta bana "sen doğru dürüst okumayı 4. sınıfta öğrendin" derler. Belki de kitap okumaya 4.sınıfta başladığım için okumayı o zaman öğrendin diyorlardı. Öyle miydi, değil miydi bilmiyorum. Çok az şey hatırlıyorum.

CV'nizi alır gibi olacak ama hangi okullara gittiniz?

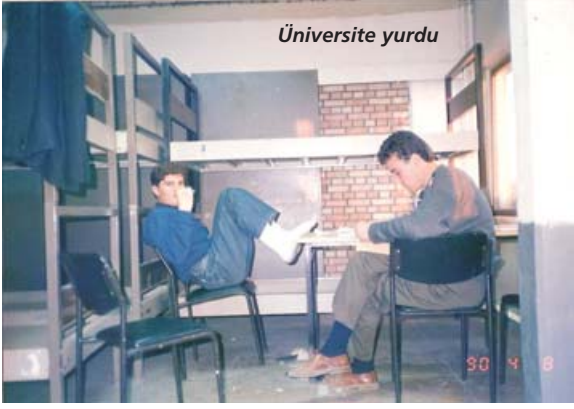
İlkokula Şirinevler İlkokulu'nda başladım, Tatvan İlkokulu'na devam ettim, Sivas Kadı Burhanettin İlkokulu'nda tamamladım. Lojmanlara çok yakın bir okuldu ve öğrencilerin yarısı demiryollarında çalışanların çocuklarıydı.

Ortaokula yine Sivas'ta Danışment Gazi Ortaokulu'na gittim. Akabinde Sivas Endüstri Meslek Lisesi Elektronik Bölümü'ne başladım. O zaman meslek liseleri daha cazipti. Kat sayı problemi de yoktu. Dolayısıyla o lise olsun bu lise olsun bir sıkıntı teşkil etmiyordu. Elektroniği çokta seviyordum, isteyerek gittim. Derslerim de oldukça iyiydi. Sivas'ta elektronik bölümü Teknik Lisesi olmadığından Teknik Lise Elektrik bölümüne geçiş yaptım. 1985 yılında mezun oldum. Üniversite eğitimimi ise Orta Doğu Teknik Üniversitesi Gaziantep Kampusu Makine Mühendisliği bölümünde tamamladım.

İstanbul'dan Tatvan'a, Sivas'a gittiğinizde zorlandınız mı?

Yok zorlanmadım. Ben, sadece 4.sınıfta bugün yetişkin birinin okumuş olduğu kadar kitap okumuşumdur. Çünkü çok kar yağardı ve yapılacak iş yoktu. Sanırım televizyon da yoktu. Okullar tatil ediliyordu. Bizde ya istasyonda oynardık ya da kitap okurduk. Tarihi romanlardan çok hoşlanırdım. Feridun Fazıl Tülbentçi'nin, Michael Zevaco'nun, Hüseyin Nihal Atsız'ın ne kadar kitabı varsa hepsini okudum. Niye onları okudum bilmiyorum.

aramızdaki profesyoneller



Belki akıcıydı, savaş vardı, aşk vardı, kahramanlık vardı. Babam Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü mezunuydu. Evimizde çok kitap vardı. Kitap bolluğunun tesiri de olmuştur, muhakkak. Babam öldüğünde, çok kıymetli kitaplardan oluşan 3 bin tane kitaplık bir kütüphanesi vardı. Dergi ve mecmua arşivini saymıyorum.

Eğitim anlamında zorlanmadınız ama neticede farklı bir kültür, farklı bir yaşam alanı... Doğuda yaşamının sizin karakterinizin üzerinde bir etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?

Olumsuz bir etkisi olmadı. Belki büyükler için daha zordur. Ama biz 3-5 tane arkadaş buluyorsak ve oynayacak alanımız var ise çocuk olarak hep mutlu olurduk. Ve ben o açıdan bakıldığı zaman çok güzel bir çocukluk geçirdiğimi düşünüyorum. Yani sokağa çıkıp çıkmama kaygımız yoktu bizim. Hep sokaktaydık. Bugünkü gibi parklar yoktu ama hep koşturuyorduk. Topun peşinde koşturuyorduk, ağaçlara tırmanıyorduk, geziyorduk, tozuyorduk. Şimdiki gibi "aman çocukları bırakmayalım, başlarına bir şey gelir, trafikten sıkıntı olur" gibi kaygılar yoktu o zamanlar. Dolayısıyla hiçbir yere adapte olma sıkıntısı çekmedik. Kâr yağması bizim için eğlenceydi. Hatta İstanbul'dan Tatvan'a Doğu Ekspresi'yle 2 gün 2 gecede gitmemiz ayrı bir keyifti. Belki büyükler için çok sıkıcı olmuş olabilir ama ben sıkıldığımı hiç hatırlamıyorum. Dolayısıyla bir sıkıntı oluşmadı.

Farklı yöreler, farklı insanlar gördüm. Aynı şeye farklı isimler verildiğini duydum. Bunlar esasında güzel şeylerdi. Hayatın ilerleyen kısımlarında çocukluğumu farklı yerlerde, farklı insanlarla, çok farklı eğitimlerle geçirmiş olmak, belki de bir avantaj oldu benim için. Perspektif geniş, insanlara bakış açısı geniş, kültürel farklılıkları o yaşta kavramıyorsunuz ama görüyorsunuz ve bunu yadırgamıyorsunuz. Çok doğal geliyor.

Yıllar geçti o günlerin üzerinden. Şimdi hangi şehri daha çok hatırlıyorsunuz?

Sivas tabii ki... Çünkü Sivas'ta 8 sene kaldım. İlkokul, ortaokul ve liseyi hep orada bitirdim. Mahalle arkadaşlarım var, okul arkadaşlarım var, sınıf arkadaşlarım var. Gençlik dönemini orda yaşadık, sigaraya orda başladık... Yani her şey, her şey orda oldu. Ama bugüne kadar devam ettirebildiğim arkadaşlıklarım da yok maalesef. Olsun isterdim fakat zaman çok şeyi köreltiyor. Bizim zamanımızda telefon çok yaygın değildi internette yoktu zaten. İşte Facebook, MSN, Twitter filan yoktu. Belki onlar olsaydı bir takım diyaloglar devam edebilirdi.

Eğitimden devam edelim. Üniversite yılları! 1985 yılında ODTÜ Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü'ne girdim. Kampus yerleşkemiz Gaziantep ilindeydi. Kampusumuz da, ben okurken Makine, İnşaat, Elektrik, Gıda ve Fizik Mühendisliği olmak üzere 5 tane bölüm vardı. Daha sonraları ODTÜ Gaziantep kampusu kaldırıldı ve yerine Gaziantep Üniversitesi kuruldu.

Makine mühendisliğini seçmek kendi kararınız mıydı?

Evet, çok isteyerek seçtim. Ben çocukluğumdan beri çekiçlerle oynamayı çok sevmişim ama kimse bugüne kadar bir şeyi tamir ettiğimi söylemedi. Babam "10 tane radyo parçaladın" derdi. Bir takım devreler yapmak için evdeki radyonun parçalarını söküp kullandığımı ben de hatırlarım. Bunları hep anlayışla karşıladılar. Dolayısıyla babamın da etkisi vardır. Mekaniğe, tekniğe, elektroniğe hep bir ilğim vardı. El becerimde vardı. Sökmek takmak oyundu benim için. Yani çocuk yaşlarda dahi, hemen her şeyi söküp takabilirdim. Ortaokul 2. sınıftayken kapıların kilitlerini, çantaların kilitlerini, asma kilitleri kendi kendime açmayı öğrenebilmişim.



Üniversite için 2 ana alan tercihim vardı. Elektrik-elektronik ve makineyle ilgili olan bölümler tercih etmişim. Makine mühendisliği bölümünü kazandım. Fakat üniversite zor geldi.

Yani beklediğiniz gibi çıkmadı.

Teknik lisede okurken çok çalışkan bir öğrenci değildim ama notlarım da fena değildi. Dersi derste öğrenmek üzerine kurulu bir yapım vardı. Belki de İngilizce eğitim görmemizin etkisi oldu. Ayrıca üniversite liseye göre çok rahattı. Biz ortaokuldayken Sivas'ın soğukunda saçlarımız 3 numara gezerdik. Saçlarımız biraz uzadığında kafamızda tren yolu açarlardı. Öyle sert ve sıkı bir ekolden geliyorduk. Belirli bir saatten sonra okula geç kalırsak ceza verilirdi. Üniversiteye gittik karışan yok. Bu kadar rahatlık insanı biraz haytalaştırıyor.

Eğitim dili İngilizce, dersi anlamıyoruz. Yerimize imza attırmasını öğrendik, derse de girmedik. Derken hazırlıktan sonra 1.sınıfı geçtim, 2.sınıfta kaldım. O kaldığım sene aklım başıma geldi ondan sonra da kalmadım zaten.

Makine mühendisliği içerisinde farklı disiplinleri olan çok geniş kapsamlı bir bölüm, mezun olduğunuz zaman seçebileceğiniz farklı alternatifleriniz var. Okulda hangi disiplinler ilginizi çekiyordu?

Hiçbir ders beni çekmedi. Bizim okulda branş ayrımı yoktu. Makine mühendisliğinin altında konstrüksiyon gibi ısı, enerji gibi anabilim dalları yoktu. Seçmeli derslerle eğilim belirleniyordu. Ben dönem kaydını, kayıtların son günü yaptırdığım için ya kalanları almak zorunda kalırdım ya da kolay olarak bilinen dersleri almak isterdim. Ama makine elemanları, mekanizma, dinamik, robotik gibi derslerdeki notlarım daha iyiydi.

Üniversitede çalışma imkânı buldunuz mu? Üniversitede çalışmadım ama lisedeyken eniştemin lastikçi dükkânında çıraklık yaptım. Üniversitede rahattım.



Okul sonrasında iş mi aradınız yoksa yönlendirildiniz mi?

Sonrasında direk İstanbul'a geldim. İş aradım, yönlendirenlerde oldu. Herkes askerlik sıkıntısını öne sürüyordu. Gün olarak hatırlamıyorum ama mezun olduktan 4 ay sonra iş buldum kendime. Bir Alarko bayisinde haftada 3.5 gün çalışmak üzere işe başladım. O arada yüksek lisans imtihanlarına girmiştım. Yıldız Teknik Üniversitesi konstrüksiyon bölümünde okumaya hak kazanmıştım. İş ile Yüksek lisansı birlikte yürütmeye başladım. Müessesesi sahibi Yaşar Çalış hem tahsil hayatına devam edebileyim hem de çalışıp kazancım olsun diye bana önemli bir imkan tanıdı. Kendisine müteşekkirim. İntech firmasında, ısıtma hesabını, pompa seçimini öğrendim. Birkaç havalandırma işi yaptık, havalandırma hesabı yapmasını öğrendim. Sonra Yaşar Bey, benim havalandırma ile ilgili merakımı gördü ve beni Bunkar firmasından Taner Bey'e gönderdi. Taner Bey konuların özü hakkında kısa bir eğitim verdi. 1992 yılında havalandırma sektörüne girişim de bu şekilde başladı. Böylelikle mekanik tesisatın, soğutma hariç tüm bölümlerine bir şekilde girmiş oldum.

BUHAR TESİSATINI ASKERDE ÖĞRENDİM

Havacı olarak kısa dönem askerlik yaptım. Biz gittiğimizde kısa dönem askerlik 6 aydı, biz askerdeyken 8 aya çıktı. Dönem kaybı oluşması nedeniyle benim dönem 9 ay askerlik yaptı. O nedenle, soranlara orta dönem askerlik yaptım diyorum. Ankara Etimesgut Hava Üs Komutanlığı'nda istikam bölümündeydim, sıhhi tesisat atölyesinde bölük çavuşu oldum. O dönemdeki komutan, o çorak arazinin yeşillendirilmesi dolayısıyla dünya çevre ödülü almıştı, araziye sürekli olarak sulayarak yeşillendirmişlerdi. Biz de o proje kapsamında 10 km'ye yakın çok ciddi sulama hattı yapmıştık. Ayrıca o proje kapsamında kaynak atölyesinde görev yaptım. Dolayısıyla askerlikte de çok ciddi bir şekilde tesisat konusunda çalışma yaptık. Kış döneminde de ısıtma

konusunda mekanik taahhüt firmalarında çalışmış olmamdan dolayı karargâhın kazan dairesinde görevlendirildim. Orada da buhar tesisatını öğrendim. O döneme kadar ben buhar konusunu bilmiyordum. Su taşıyıcı cihazı, denge kabı vb. buhar tesisatını uygulamalı olarak görme ve tanıma şansım oldu.

Askerden sonra hemen işe mi başladınız?

Askerden geldikten sonra Raks firmasına iş başvurusunda bulundum. Belirli bir süre Raks firmasında klima satış departmanında çalıştım. Oradaki iş görüşmem de oldukça ilginçtir. Lütfü Bey'le bir görüşme yapmıştık. Lütfü Bey, Raks'ı anlatırken satış hedeflerinden bahsedince ben de "o kadar satış yapamazsınız" dedim ve işe alındım. Söylenilen rakamın gerçekleşmeyeceğine inandığım için öyle söyledim ama o ne düşündü bilemiyorum. Raks'ta bir yıl kadar çalıştım.

BİZİMGAZ'DA İDARECİ VASFINI KAZANDIM

Ardından Bizimgaz LPG dolum tesislerinde çalıştım. Bizimgaz firması yabancı sermayeli, Primagaz Enerji şirketinin bir kuruluşuydu. Beni Elazığ'a tesis müdürü olarak gönderdiler. Benim için çok farklı bir tecrübe olmuştu. Farklı bir sektördü ama çok genç yaşta idareci vasfını kazandım. Orada iyi bir idarecilik yaptığımı zannetmiyorum ama bir idareci olarak nelere dikkat etmem gerektiğini ciddi manada öğrendim. Sonrasında işi bırakarak İstanbul'a geldim. İstanbul'a geldikten sonra LPG konusunda devam etmek veya mekanik taahhüt işlerine devam etmek arasında karar vermek gerekti ve tercihim mekanik taahhüt oldu. İntech Endüstriyel Taahhüt firmasında çalışmaya başladım.

O dönemlerde mekanik taahhüt konusunda da firma sayısı azdı ve yeni tesislerin yeni fabrikaların kurulmaya başlandığı bir dönemdi. Türkiye'nin farklı şehirlerinde peş peşe çok güzel işler tamamladık. Sonrasında özellikle Tekstil Klimasında uzman olan Simel firmasında çalışmaya

başladım. Simel firmasında da çok şey öğrendim, farklı bir mühendislik disiplini öğrendim. Patronumuz Necdet Başaran Bey çok iyi bir mühendisti. Hesaplamaktan, tasarlamaktan zevk alırdı. Fakat hiçbir zaman hırslı bir insan değildi. Mevcut bir müşteri kitlesi vardı ve onlarla yetiniyordu. Bu durum biraz da yaşının verdiği bir özellikti sanıyorum. Bu nedenle oradan da ayrılarak Akdağ firmasına geçtim.

O dönemde Akdağ çok önemli taahhüt projelerine imza atan bir firmaydı. Proje müdürü olarak Akdağ'da başladım. Ama o zamanlar taahhüt firmalarındaki unvanlar bugünkü anlamda değildi. Bir bölüm müdürümüz vardı ve iş yaptığımız şantiyelerden sorumlu olarak işleri yürütüyorduk. Çok yoğun bir çalışma tempomuz vardı. Biraz da mizaç olarak yaptığımız işin tüm sorumluluğunu üzerime aldığım için daha fazla yoruluyordum.

Sonrasında da sanırım AFS'ye girdiniz. AFS'ye nasıl başladınız?

AFS klima ithalatı yapmaya başlamış. Merkezi sistemlerde ürün çeşitleri arasında bulunuyormuş ve bu merkezi klima sistemleri konusunda çalışacak, tecrübesi olan, satışa da yatkınlığı olan birini arıyorlarmış. Ben kendilerine tavsiye edilmişim. Sonrasında da kendileriyle görüştük. 2000 yılında da AFS'de çalışmaya başladım.

Konusu açılmışken bir insanın sürekli aynı işyerinde çalışması veya sık iş değiştirmek... Siz hangisini doğru buluyorsunuz?

Eskiden vizyon kavramının ne olduğunu bilmiyorduk. Ya da ben bilmiyordum. Şimdi baktığım zaman görüyorum ki; firmaları ayakta tutan ve geliştiren en temel kavram, firmaların kendileri için belirledikleri vizyonlarıdır. Mesela benim ilk çalışmaya başladığım firma şu anda yok. Daha sonraki çalıştığım firmanın istigal konusu olan LPG'nin, kullanım alanı gittikçe azalıyor ve yerine yeni bir şeyler geliştiremediler. Mühendislik disiplini öğrendiğimi söylediğim sonraki firmam da şu anda faaliyette değil. Daha sonra çalıştığım firma da şu an devam etmiyor. Bu firmaların hiç birisi yanlış veya kötü idare edilen firmalar değildi. Hepsi becerikli ve akıllı patronlar tarafından idare ediliyorlardı. Fakat hiçbirisinin gerçek manada birer vizyonu yoktu. Kurum olmak için çabalamadılar. Ve kapandılar. Dolayısıyla bu örneklerle baktığım zaman "iyi ki iş değiştirmişim" diyorum. Belki de bu durumların yaşanacağını hissettim. Netice olarak AFS'de 11. yılımı geçiriyorum.

aramızdaki profesyoneller



Sanırım Zeki Bey'le görüştünüz. İlk görüşmenizi hatırlıyor musunuz?

AFS'nin İstanbul bürosu o zamanlar Çamlıca'daydı. AFS klima ve sistemleri satışı üzerine bir yapılanma içerisindeydi. Yapılanma içerisinde, proje ve uygulama deneyimi olan bir istihdama ihtiyaçları oluşmuş. Bu ihtiyaçla ilgili olarak Zeki Beyle tanıştık. Tanışmamız, halen AFS'nin Satış Müdürü olan Metin Altay Bey'in önerisi üzerine gerçekleşti. Zeki Bey, Cooline adlı bir firma ile başladıkları çalışmayı, firmanın büyük bir klima sistemleri üreticisi olduğunu ve Amerikan teknolojisi ile dünyanın farklı ülkelerinde üretim yaptıklarını anlattı. Etkilendim. Ben de iyi bir tercih yaptıklarını, bu marka ve geniş ürün yelpazesi ile pazarda iyi işler yapılabileceğini ve elimden gelen katkıyı sağlayacağımı kendisine belirttim. Zeki Bey de o zaman başlayalım dedi ve o günden bu yana AFS'deyim. Sistem satış sorumlusu olarak çalışmaya başladım.

Biz daha çok klima departmanında görev yapıyorduk. Hava kanalı bölümüyle çok fazla ilgimiz yoktu. O dönemde Zeki Bey, hava kanalı işini daha da geliştirmek istiyordu. Bu nedenle bir takım çalışmalar içerisindeydi. Derken ciddi bir yatırım süreci... Ve 2000 yılı sonlarında AFS flexible hava kanalı üretimine başladı. Aynı zamanlarda İkitelli'deki depomuz oluşturuldu. Flexible hava kanalı yatırımı ve üretimin başlamasıyla; hava kanalı işlerine yoğunlaştık. Artık bütün ağırlığımızı flexible hava kanallarına vermiştik. Zamanla flexible hava kanallarının yanına birçok yeni ürünler eklendi.

Sonrasında makine mühendisi unvanı ile satış sorumlusu olarak devam ettim. Belli bir süre sonra bölge müdürü unvanı aldım. Ardından da satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı unvanını aldım. AFS'de yurt içi satış ve pazarlama faaliyetleri İstanbul merkezli yürütülüyor. Ben de satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışmaya devam ediyorum.

Flexible hava kanalı üretimi ve sonraki süreci biraz daha açar mısınız?

Flexible hava kanalı üreticisi olarak yeni ve yerli bir firmaydık. Karşımızda ise Türkiye pazarında yer edinmiş önemli markalar vardı. Bütün bunlara rağmen, ürünlerimizin kalitesi, çalışma prensiplerimiz, müşteri beklentilerine verdiğimiz cevaplar, yaşanan krizlerde aldığımız tedbirler ve krizleri fırsata dönüştürebilmemiz neticesinde AFS olarak ilerleme ve büyüme şansı yakaladık. Elbette insanların marka alışkanlıklarını değiştirebilmek ve o insanları markamıza inandırabilmek biraz zor oldu. Fakat biz sürekli olarak ürünlerimizin kalitesini ve ürün çeşitliliğini arttırdık. Hedefimiz hiçbir zaman kar marjlarını arttırmak olmadı. Daha iyisini daha rekabetçi fiyatlarla piyasaya sunabilmenin gayreti içerisinde olduk. Rekabet anlayışımız gereği, her zaman "en kaliteli" ürünleri vaat ettik. Bu vaadimizi de yerine getirdik. Böylelikle, ortaya koyduğumuz tüm bu çalışmaların neticesini almaya başladık ve 2005 yılında "Hava kanalı denilince AFS, AFS denilince hava kanalı akla gelmelidir" konseptimizi "havalandırma denilince AFS, AFS denilince

havalandırma akla gelmelidir" şeklinde geliştirdik. Gerek temsilcilik anlaşmaları gerekse kendi üretimlerimizle havalandırma konusundaki ürün çeşitliliğimizi genişlettik. Yeni markalar oluşturduk.

AFS sizin iş yaşamınıza ne kattı?

Bir cümle ile özetlemek gerekirse AFS benim iş yaşamımda öğrendiklerime bir "harç" vazifesi gördü. AFS'den önceki yıllarda edindiğim tecrübelerimin bir bütün haline gelmesini sağladı. Rahat bir çalışma ortamında düşüncelerimizi uygulama imkanı sundu. Bu anlamda Zeki Bey'in çok büyük önemi ve katkısı var. AFS ile birlikte yurt dışına çıkmaya ve uluslararası fuarları görmeye başladım. Bu sayede sektörde ve dünyada neler olup bittiğini görme fırsatı buldum. Çok büyük tecrübeler edindim. Daha önceki işlerimde sadece tek bir fuar tecrübem vardı oysa AFS'de inanılmaz bir fuar tecrübesi edindim. Bütün bu imkânlar neticesinde, geleceği şekillendirme düşüncesini kazandım. Bütün bu katkıların kendi adıma çok önemli olduğunu düşünüyorum. AFS'de geçen dönem, "Hamdık, olduk" sürecinde "olduk" bölümüne biraz daha yakın olduğum dönemdir. Olmak elbette iddialı bir ifade ama en azından hamlıktan çıktığımız bir dönemdir diye düşünüyorum.

Özetlersek, ilk patronum Yaşar Çalış Bey benim için çok önemli bir başlangıçtı, LPG dolum tesisinde idarecik yapmak değerli bir deneyimdi. Bütün bu bilgileri proje, tasarım ve mühendislik disiplini ile bağdaştırmam konusunda Necdet Başaran Bey bana çok şey kattı. Ve AFS, Zeki Poyraz, bana güvendi ve mesleki gelişimim içerisindeki kazanımlarımı uygulama imkanı verdi. Geriye dönüp baktığımda bu meslekte çok keyifli 20 yılı geride bıraktığımı görüyorum.

Peki, Bahadırhan Bey AFS'ye ne kattı diye sorsam?

Elbette her birliktelik taraflara bir şeyler katar. Hiçbir zaman sadece bir taraf kazanmaz veya kaybetmez. Bir alışveriş söz konusudur. Benim AFS'de olmamın anlamı zaten bu firmaya bir şeyler katabilmektir, yani görevimdi. İlk başladığım zaman ürün satışıyla katkı sağlamak görevimdi. Şimdi firmanın vizyonu doğrultusunda, satış ve pazarlamanın geleceğini şekillendirmekle yükümlüyüm.

KURUM VİZYONU, YÖNETİM KURULU BAŞKANININ SAHİPLENMEŞİ GEREKEN BİR KAVRAMDIR

Profesyonel yöneticiler kurum vizyonunun oluşumuna katkıda bulunurlar fakat

vizyonu belirlemezler. Kurum vizyonu yönetim kurulu tarafından belirlenir ve başkanın sahiplenmesi gereken bir kavramdır. Elbette vizyonun belirlenmesinde katkı sağlamak tüm yöneticilerin görevidir. Fakat yönetim kurulu başkanının sahiplenmediği vizyonun bir anlamı olmayacaktır. Netice olarak profesyonel bir yöneticinin görevi; kurumun vizyonu doğrultusunda kurumun değerlerine zarar vermeden, kurumu yükseltmek ve ileri götürmektir.

İş hayatı ile ilgili son soru. Bu sektöre girecek gençlere hangi tavsiyelerde bulunursunuz?

Gençleri zor bir iş hayatı bekliyor. Çünkü onları sürekli eleştiren, başarısızlıklarını yüzlerine vuran bir sistemin içerisine girecekler. Biraz daha sert, biraz daha keskin ve büyük oranda başarıya odaklı bir sürecin içerisine girecekler. İnançlarından ve değerlerinden taviz vermeden başaracak kadar bilgili, azimli ve cesur olmaları gerekiyor. Öncelikle böyle zor koşullardaki iş yaşamına hazır olmaları lazım. Bilsinler ki; gündüz oturmamak, gece yatmayacak, çok çalışacaklar. Kendilerine güvensinler. Hiç kimse, hiçbir bilgiyi bir anda öğrenemiyor. Öğrenilenlerinde bir hazım sürecinden geçmesi gerekiyor. Eğitimlerini götürebildikleri yere kadar devam ettirsinler. Öğrendikleri her şey bir gün mutlaka işlerine yarayacaktır. Asla, bu ne işimize yarayacak, neden bunu öğrenmek zorundayız gibi saçma sapan düşüncelere kapılmasınlar. Dünyanın gidişatını, akışını takip etmeye çalışsınlar. Meslekleri dışında ilgilendikleri disiplinler olsun. Kendilerini sürekli geliştirsınler, bilsinler ki hiçbir şey çalışmadan olmuyor. Özellikle zaman idaresini çok iyi öğrenmeleri lazım. Çünkü artık en kıymetli şey zaman ve sağlık. Sağlıklarını korusunlar. Ve inansınlar...

Müsaadenizle biraz özel hayatınıza girmek istiyorum. Eşinizle nasıl tanıştınız?

Eşim Cavidan Hanım'la bir arkadaşım vasıtası ile tanıştık. Bir arkadaşım evlenmişti fakat ben düğününe gidememiştim. Sonrasında bazı arkadaşlarla birlikte yeni evlileri ziyarete gittik. Ziyaret esnasında bayanlar fotoğraflara bakıyorlardı, bakarlarken birisi Cavidan Hanım'ı kastederek "bu kız kim, çok güzel kızmış " vb. deyince ben de "kimmiş o, ben de bakayım" dedim. Sonrasında beraber gezmeye gittik, bayanlar "hadi Cavidan'ı da alalım" dediler. Olur mu, olmaz mı derken, Cavidan Hanım'ı da aldık. İlk tanışmamız bu şekilde oldu. Ondan sonra

da devamı geldi. 1996 yılında tanıştık, bir yıl sonra 1997 yılında da evlendik. Cavidan Hanım, deniz ulaştırma ve işletme mühendisi. Tanıştığımız zaman son sınıf öğrencisiydi. Evlenmek için biraz onun okulunu bitirmesini bekledik. Bitirdikten sonra da evlendik. Halen çalışma hayatına devam ediyor. Her başarılı erkeğin ardında bir kadın vardır sözünü de burada söylemek gerekiyor.

13 yıldır evliyiz Aybala Gökçe ve İlteriş Burak isminde iki çocuğumuz var. Birisi bu sene okula başladı. Diğeri 4 yaşında.

Çocuklarla diyalogunuz nasıl?

Çocuklar annelerine çok düşkün, onun mesai saatleri daha belirgin, bizimki gibi değil. Anneleri daha çok ilgileniyor. Anneleri onlara sevgi eksikliği hissettirmek için çok çaba harcıyor. Onun bu çabası sayesinde çocuklar gayet uyumlu bir şekilde büyüyorlar. Açıkçası ben bu konularda o kadar da başarılı olduğumu söyleyemem. Daha çok onların isteklerini yapmak gibi bir misyon üstlenmiş durumdayım. Çocuklar da bunun oldukça farkındalar. Bir anlamda ben onların tedarik merkeziyim. Mümkün olduğu kadar on-

larla zaman geçirmeye çalışıyorum. Elbette ben anneleri kadar sabırlı değilim. Bu açığı da anneleri kapatıyor. Fakat çocukların almaları gereken eğitimi daha çok okul öncesi eğitim kurumları sağlıyor. Beraberce yaptığımız sosyal faaliyetlerimiz var. Tatillere beraber gidiyoruz. Her hafta sonu birlikteyiz. Mümkün olduğu kadar çocuklarımla beraber olmaya çalışıyorum.

Hobileriniz var mı?

Ben tarihle çok ilgiliyim. Özellikle Türk tarihini okumak, araştırmalar yapmaktan büyük keyif alıyorum. Özellikle İslam öncesi Türk tarihi. Son dönemlerde savaş stratejilerine meraklıyım. Sun-Tsu'dan başlayarak bu güne kadar gelen meşhur savaş stratejisi uzmanlarını okumaya çalışıyorum. Kitapların dışında bazı koleksiyon oluşturma çabalarım var ama bu konuda maymun iştahlı biri olduğumu belirtmem gerekiyor. Çok iddialı değil ama bir tespih koleksiyonum var. Çakı ve bıçak koleksiyonum var. Harakiri kamasından Sürmene kamasına, Tosya çakısından Maraş çakısına kadar...





Mak. Müh. Dr. Süleyman TOKAY,
Ar-Ge Yöneticisi

Tasarımdan üretime, QFD

Duyar Vana bünyesinde tasarımdan üretime kadar konsept bir çalışma formatı içinde çalışılmaktadır. Bu durum zaten her yeni ürün projesinde olması gereken adımları içeren bir kapsamdır ve olmazsa olmaz öngörü ve riskleri içeren her adımı çözümleri ile birlikte getirir.

Tasarımdan üretime kadar geçen süreçte tüm anahtar fonksiyonlar QFD (Kalite Fonksiyonlarının Yayınımı) temelinde temsil edildiklerinden, ürün geliştiriminin ilk aşamalarında çeşitli olumsuzlukları önler, problemlerin önüne geçer ve ürün üzerindeki olası problemlerle çalışma esnasında harcanan zaman kaybının önüne geçer.

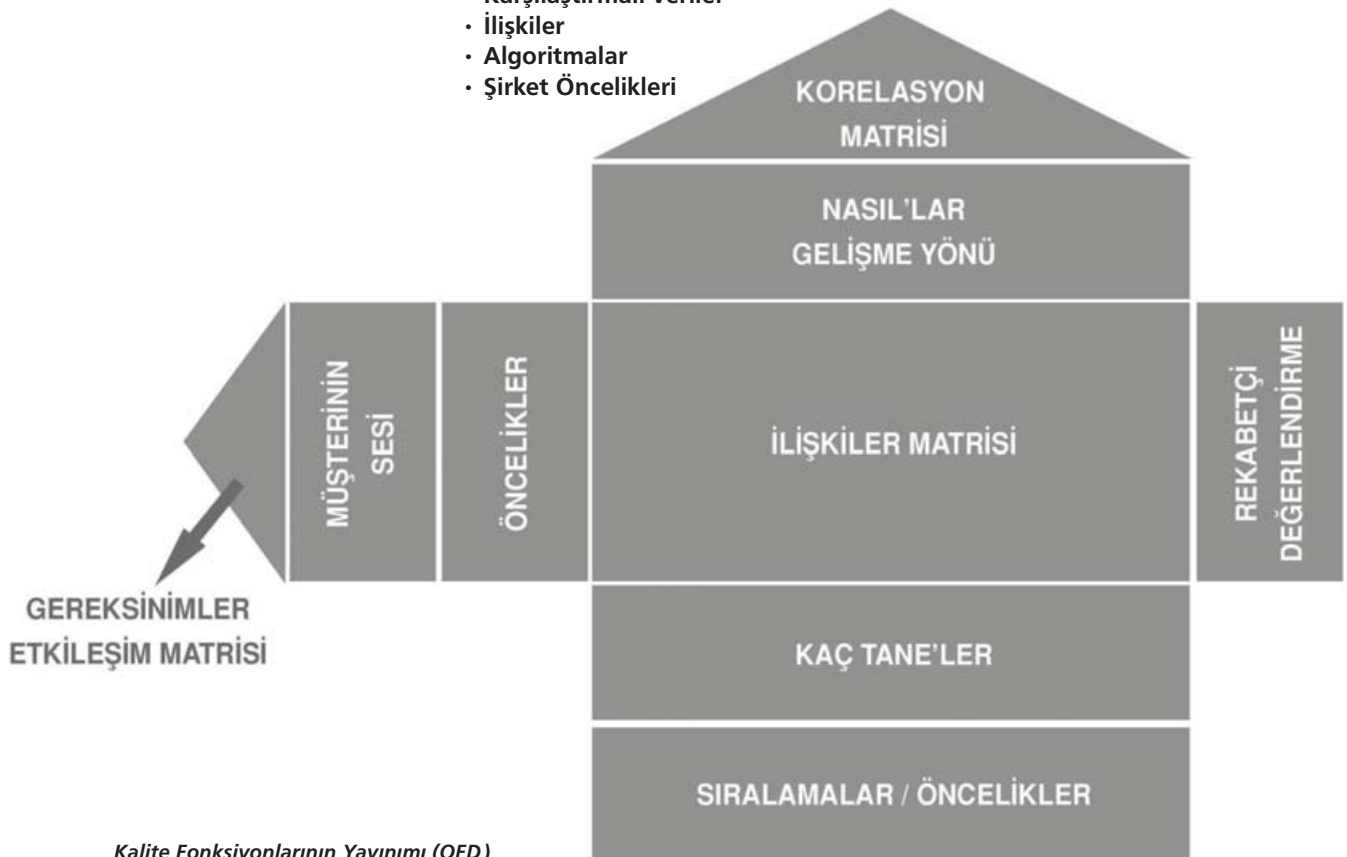
Pek çok etkin faaliyet; tasarımcının ürün yaratma sürecini tüm etken faktörlerle birlikte bütünlük bir durum olarak görmesini sağlamak ve bu süreçle ilgili çö-

zümeler getirmek için hazırlanmıştır. Alt adımlardan ilki; literatür taraması olup, bu adımda amaç yeni ürün yaratım sürecinin içinde yer alan her adımın sırasıyla irdelenebilmektir. Diğer bir seçenek ise dünya markalarının genel eğilimini gösteren bir veya birden fazla örnek inceleyerek veya ülkemizde yer alan çeşitli ölçekte tasarım faaliyetinde bulunan kendi sektörlerinde öncü durumda bulunan firmaların ürünlerinin çok detaylı bir şekilde incelenebilmesidir.

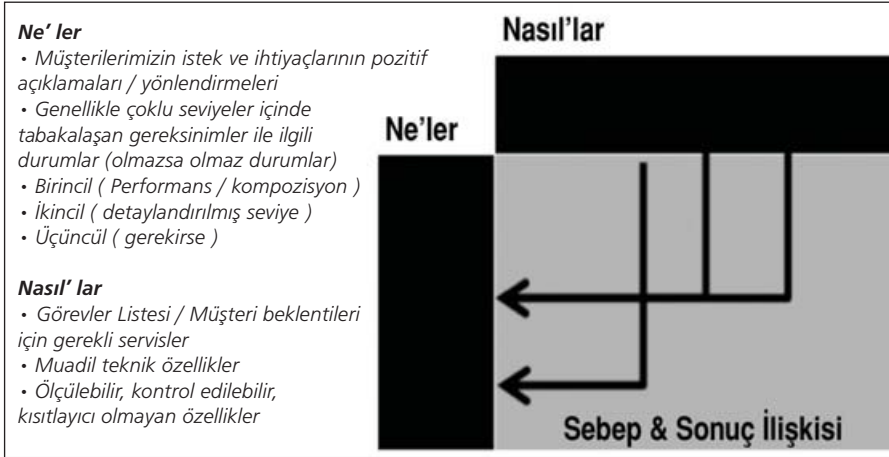
Yeni bir proje veya programın bir müşteri isteği üzerine veya tasarımda düşünülen / üretim ve satış mağazaları ya da temsilcileri aracılığıyla, iyi düşünülmüş olması gerekmektedir ve bu amaçla kapsamlı bir stratejik plan hazırlanır. Bu planda detaylar, nasıl üretileceğinin cevabı, ana tedarikçiler, riskler gibi öğelerin adresleri, risk önleyici yöntemler, üretim, tasarım, çevre sorunları ve kıyaslama tasarım – fizibilite ve stratejik planlama dahil edilmelidir.

Grafiğin içeriğinde şu amaçlar vardır;

- Müşteri istekleri
- Ağırlıklandırma faktörleri
- Karşılaştırmalı veriler
- İlişkiler
- Algoritmalar
- Şirket Öncelikleri



Kalite Fonksiyonlarının Yayınımı (QFD)



Stratejik Planlama sürecinin detaylı akış diyagramı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Stratejik planlamanın temel özelliklerini içeren hedef içeriği ise aşağıdaki gibidir;

- Program yönetimi ve entegre ürün takımları
- Sistemler topluluğu
- Müşteriler ile ilişkilerin kurulması
- Majör program için üretilebilirlik hareketlerinin belirlenmesi
- Müşteri ihtiyaçlarını ve hedeflerini tanımlamak ve bunlara öncelik vermek
- Potansiyel majör ticari öncelikleri geliştirmek
- Entegre ürün takımlarını ve iş bölümlerini tanımlamak
- Takımın seçilmesi

Genelde askeri kurumlar ve çok sayıda ticari şirketler için, müşteriye sunulan öneri; tüm sürecin başlangıç noktasıdır. Kendi üretim hattı için yeni ürünler araştırarak şirketler için, yönetime bir öneri gerekir. Ne tür bir şirkette olursak olalım, teklif aşaması kritik bir sürece sahiptir. Şirket veya üretim hattı sözleşme ya da onayı kazanmak için en iyi ve en parlak

çalışanlarının yüksek efor harcamasını beklemek zorundadır. Eğer Teklif müşterinin gereksinimlerini desteklemek için ve rekabetçi fiyatlarla desteklenerek dokümanite edilmemişse, yeni başlanan bir projenin geri kalanı da daha başlamadan bitti demektir. Öncelikli olarak, müşteriye istediğini vermek önemlidir, bunun haricinde " tam istendiği gibi " ya da " şunu da istiyoruz " gibi yaklaşımlarda aşırı fiyatlandırmanın etkilerini de göz önüne almak gereklidir. Onlar da seçenek olarak eklenebilir. Kazanmak her şeydir. Savunma sanayi ve bazı ticari firmalar için, bu en kritik aşamalardan biridir. Bu noktada, program yöneticisi takıma tasarım mühendisliği, yazılım geliştirme, taseronlar, satın alma, lojistik, malzeme ve proses mühendisliği, ve üretim mühendisliği gibi kavramları içeren çeşitli faktörleri dahil eder. Tabii ki bu grupları temsil eden kişilerin yeteneği birlikte çalışmak için çok önemlidir. " Takım " teriminin bu noktada pek çok anlamı vardır. Bu aşamada, üretim planlama müşteriye ürün yaşam çevriminin olumlu yönlerini anlatmaya başlar. Bu grup planlarını ve oluşturduğu önerileri dokümanite edecektir. Müşteri teklifleri olmadan yeni ürünler için, bir takım yine de gereklidir, Bunun nedeni; Olası Müşteri beklentileri, kavram ve sistem mühendisliği gereksinimleri ve temel tasarım ve üretim kav-

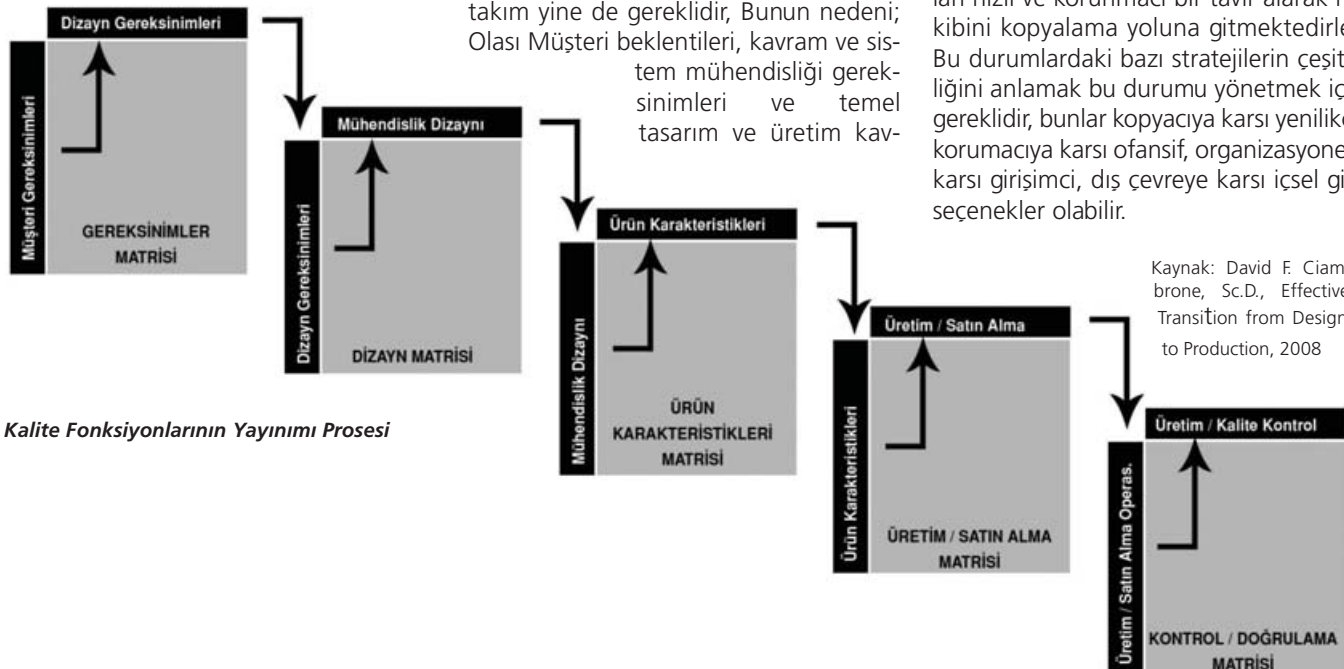
ramlarının ihtiyacından kaynaklanır. Eğer üretim bu noktada kritik bir takım üyesi değilse, tasarımdan üretime geçiş de zor olacak ve maliyet ve zaman hedeflerine ulaşmada ciddi tehlikeler olacaktır. Bir Üst düzey yönetim ekibi tarafından % 100 desteklenen uzman bir çalışma ekibine her zaman ihtiyaç vardır.

Müşteri gereksinimleri ya da pazarlama şartları; geçerli ürünün tanımı, performans özellikleri, boyut gibi ürün / süreç kriterleri, güç, ağırlık, miktar, zamanlama, test ve çalışma ortamları, kalite gereksinimleri, vb özellikleri içerir.

Talepleri belirginleştirmek ve gizli veya belirsiz gereksinimlerin de tanımlanmasını sağlamak ve Ürün spesifikasyonlarının doğruluğunu ortaya koymak için; bilgi veri tabanı oluşturulmalı, Geliştirme süreci için arşiv kaydı yaratılmalı, Kritik faktörlerin gözden kaçmasını engellemek Geliştirme takımının, müşteri beklentilerini doğru anlayacağı ortak dil oluşturulmalıdır. Bu faktörler doğru ve tek seferde ürün tanımının yapılarak müşteri beklentilerinin yüzde yüz karşılanmasına yönelik yapılan çalışmaların bir şirkette olmazsa olmaz bazı zorunluluklarıyla çözümlerinin ortaya koyabileceği takımların ortak hedefe nasıl daha hızlı yürüyeceğini gösterecektir.

Çoğu organizasyonlar başarıya ulaşmaya daha uygun ve aynı zamanda riski ve maliyeti minimize eden kârlı yeni ürün geliştirme yaklaşımlarını kullanarak ayakta kalabilmektedirler. Bu noktada potansiyel yeni ürün stratejilerini tartışmalı ve ne zaman uygun olduklarını görmelidir. Bir stratejinin ne zaman pazarlama fonksiyonları ile Ar-Ge, üretim ve finansla entegre olduğu incelenmelidir. Bugünün organizasyonları bu konuda farklı yaklaşımlar uygulamaktadırlar. Bazıları yepyeni pazarlara yeni ürünlerle girerlerken, bazıları hızlı ve korunmacı bir tavır alarak rakibini kopyalama yoluna gitmektedirler. Bu durumlardaki bazı stratejilerin çeşitliliğini anlamak bu durumu yönetmek için gereklidir, bunlar kopyacıya karşı yenilikçi, korumacıya karşı ofansif, organizasyonele karşı girişimci, dış çevreye karşı içsel gibi seçenekler olabilir.

Kaynak: David F. Ciambrone, Sc.D., Effective Transition from Design to Production, 2008



Kalite Fonksiyonlarının Yayınımı Prosesi



Azize Gökmen
Bahçeşehir Üniversitesi Mesleki Teknik Eğitimi
Geliştirme Merkezi Başkanı

Üniversite sektör işbirliğinde çığır açan model: Metgem



Eğitim ve iş dünyası arasında, yıllardır süregelen tartışmalara bakıldığında; temel konunun , eğitim kurumlarının çıktıkları olan mezun öğrencilerin , gerekli bilgi ve beceriye sahip olmaması olduğu görülmektedir. Eğitim kurumları ise öğrencilerini staja gönderdikleri kurumların, stajyerler ile yeterince ilgilenmediği, edinmeleri gereken bilgileri öğrencilere aktarmak yerine, onlara çay taşıtarak fotokopi çekmek dışında bir iş öğretmediklerini savunmaktadır. Peki bu karşılıklı suçlamaların gerçek sorumlusu kimdir? Ya da sorumluluğun kimde olduğu mu, yoksa, bu sıkıntının nasıl giderileceği mi önemlidir? Tabii ki önem taşıyan ÇÖZÜM'dür.

Ortaöğrenim döneminde , mesleki teknik eğitim almış öğrenci profiline baktığımızda, genellikle düşük gelir düzeyine sahip öğrencilerin oranının fazla olduğu bilinmektedir. Bu öğrencilerin çoğu, aileleri tarafından üniversiteyi kazanamaz ise herhangi bir işe sahip olup kısa yoldan hayata atılması için mesleki eğitime yönlendirilmiştir ve bu bakış açısına sahip öğrencilerin çoğunun ailesinin de eğitim seviyesi göreceli olarak daha düşük seviyededir. Bunun gibi pek çok farklı neden ile meslek lisesini ve sonrasında da yüksek öğrenimde mesleki eğitimi tercih etmiş öğrenciler, özellikle toplumun mesleki eğitim algısı nedeni ile; iş hayatına ve bazen de kendilerine yönelik daha düşük bir özgüvene sahip olarak mezun olmaktadır. Öğrencilik dönemlerinde de, yukarıda bahsi geçtiği biçimde yanlış staj uygulamalarına maruz kalan, geleceğin teknikerleri, uzmanları, belki mimar ve mühendisleri, hatta üst düzey yönetici adayları, iş hayatından soğumakta, hatta belki de sevecek ve isteyerek okudukları, başarılı oldukları alanlarını terk ederek, mezuniyet sonrasında başka meslekleri tercih etmekte, böylelikle hem devletin , hem de ailelerin kendileri için yapmış olduğu mesleki eğitim yatırımı boşa gitmektedir.

Sadece yukarıda bahsi geçen konulara dahi şöyle bir bakıldığında, mesleki teknik eğitim sisteminin işleyişinden; işveren, eğitim kurumu, öğrenci, eğitim veren öğretmen, veli gibi; tüm paydaşlar şikayetçidir. Çözüm ise mesleki teknik eğitim sistemine yeni bir bakış açısının kazandırılmasında yatmaktadır. Bu farklı bakış açısını oluşturmak üzere 2008 de Bahçeşehir Üniversitesi bünyesinde kurulmuş olan Mesleki Teknik Eğitimi Geliştirme Merkezi (METGEM), attığı adımlar ile mesleki eğitime yön vermenin yanı sıra, mesleki eğitim alan kişilerinde kaderlerini değiştirecek faaliyetlerde bulunmaktadır. Bunlar arasındaki en yeni uygulamalarından birisi, "iş yerinde uygulamalı eğitim"dir. Bu uygulama sayesinde meslek yüksekokulunda öğrenim gören öğrenciler, haftada en az 1 gün, işyerinde, teorik olarak gördükleri eğitimin uygulamasını gerçekleştirmektedirler.

Bu eğitimin yukarıda bahsi geçen staj uygulamasından farkı iyi anlaşılmalıdır. Öncelikle, meslek yüksekokulunda 1 yıl İngilizce hazırlık eğitimi alıp, üzerine 1 yılda hem alanları ile ilgili dersleri, hem de

mesleki İngilizce eğitimi almış gençler, 2.sınıfta okurken, sektör tarafından talep edilmektedir.

Bu gençlerin sektörler tarafından talep edilmesinin diğer ve en önemli nedeni ise, zaten eğitim müfredatlarının, ya da yapılacak uygulamalı işyeri eğitim müfredatının, ilgili sektör temsilcileri ile birlikte oluşturulmasıdır. Bunun yanı sıra; sektördeki profesyoneller, kendi bilgi ve birikimlerini, gönüllülük esasına dayanarak, isterlerse kendi firmaları adına markalandırılmış olarak, meslek yüksekokulunda kredili ders olarak paylaşmaktadırlar. Dolayısıyla daha öğrencilik döneminde, genç beyinleri fark etme imkanını elde etmekle birlikte, öğrenciyi, iş hayatının gerekliliklerine uygun olarak eğitim kurumu ile birlikte yetiştiren profesyoneller, uygulamalı eğitimler için kendi bünyelerinde istihdam ettiği öğrencileri mezuniyet sonrası işe alırken, yeniden yetiştirme maliyetine katlanmış olmamaktadırlar.

Bu öğrencilerin iş kazası ve meslek hastalıklarına karşı sigortaları Bahçeşehir Üniversitesi tarafından ödenmekte ve uygulamalı eğitim gören öğrencilere, kurum tarafından herhangi bir ödeme de yapılmamaktadır.

Ayrıca, öğrencinin yetiştirilmesi hususunda partner olarak adlandırılan kurum ve kuruluşlar, kurumlarına ya da sektörlerine yönelik olarak düzenledikleri, seminer, panel, çalıştay, toplantı, eğitim gibi faaliyetlerinde, METGEM salonları ve eğitim imkanlarından öncelikli olarak yararlanabilmektedirler.

Burada anlatılmak istenen şudur ki; eğitim sektörü ile iş hayatının temsilcileri bir araya gelip, ortak akıl oluşturmadıkları ve ortak çözüm üretmedikleri sürece, imkanlarını bir araya getirerek gereksiz kaynak israfını önlemedikleri ve kaynaklarını birbirlerine açmadıkları sürece, mesleki teknik eğitim mezunları başta olmak üzere, eğitim dünyasının çıktısı olan mezun öğrenciler, mesleki eğitimin çıktısı olan stratejik iş gücü, çözümün değil sorunun bir parçası olarak, işsizler ordusunun birer neferi olmaya devam edeceklerdir.

Bu yüzden tüm sektörleri ve sektör temsilcilerini METGEM modeli çerçevesinde, eğitim kurumlarına destek vermeye ve eğitim kurumlarının imkanlarını paylaşmaya davet ediyoruz.

Yaşamı tazeleyen bir nefes...



"ASO 46. yıl İnovasyon Ödül"lü
KES Klima, yürüttüğü başarılı
AR-GE çalışmalarıyla klima
sektöründe yenilikçi ürünler
sunmaya devam ediyor.



Yürüttüğü başarılı AR-GE çalışmalarıyla klima sektöründe piyasaya yenilikçi ürünler sunan KES Klima, geliştirdiği "Değişken Atışlı Termostatik Difüzör" ile geçtiğimiz yıl, Ankara Sanayi Odası İnovasyon Ödülü'nü aldı.

www.kesklima.com



KESKlima
AIR CONTROL SYSTEMS

kanatlarımızla bahar esintisi

*spring breeze
with our wings*

**Kalitesiyle
Avrupalı
Fiyatıyla
Alçak gönüllü
O bir
Çevre dostu**

**satın alırken de
kullanırken de
daha az ödeyin**

BAHÇIVAN®

ELEKTRİK MOTOR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Mahmutbey Yolu
Deve Kaldırım Cad. No:16
Ateştuğla-Bağcılar-İstanbul
Tel: +90.212.447 3626 (pbx)
Fax: +90.212.447 3622



teknik



Thalia Beach Resort, KlimaPlus ürünleri ile artık hem enerji tasarrufu yapıyor hem de bireysel konfor sunuyor

Bir otel için en önemli konu bireysel konforun müşterilere sağlanmasıdır. Özellikle tatil bölgelerindeki oteller farklı ülkelerden farklı beklentileri olan müşterilerini ağırlıyor. Müşteriler zaman zaman aynı anda ısıtma veya soğutmayı tercih edebiliyorlar. Hem müşteri beklentilerini karşılamak hem de enerji tasarrufu sağlamak nasıl mümkün olur?

Thalia Beach Resort Antalya Side Kumköy'de kurulmuş, 202 adet standart oda, 24 adet suit odası bulunan dört yıldızlı bir otel. İşletme maliyetleri, bakım masrafları ve müşteri şikâyetleri otel yönetimini yeni bir arayışa iter. KlimaPlus Antalya bayisi Öncel Klima'nın

Thalia Beach Resort'ta uyguladığı gibi merkezi değişken debili klima sistemleri ile otellerde Mayıs-Haziran-Temmuz döneminde oda başına ortalama 1,55 kW gibi değere ulaşmak mümkün. KlimaPlus'ın Thalia Beach Resort'ta uyguladığı merkezi değişken debili klima sis-

temini, müşteri, uygulama ve sistem açısından değerlendirmek için Thalia Beach Resort Genel Koordinatörü İsmail Tutar, Öncel Klima yetkilisi Şevki Öncel ve Mitsubishi klimalarının Türkiye temsilcisi KlimaPlus'ın Genel Müdürü Yenal Altaç'la konuştuk.

Thalia Beach Resort Genel Koordinatörü İsmail Tutar: "Bireysel konfor otel işletmeleri için çok önemlidir. Müşteriler zaman zaman aynı anda ısıtma veya soğutmayı tercih edebiliyorlar. Enerji tasarrufu yapmak amacıyla chilleri kapattığımızda müşterilerimizden şikâyetler alıyorduk."

Sayın Tutar, tesisiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Thalia Beach Resort Antalya Side Kumköy'de kurulmuş turistik bir tesis. Tesiste, 202 adet standart oda, 24 adet suit oda, patron villası, lobi, restoran, alakart restoran, personel yemekhanesi bulunmaktadır.

Tesisin yapımında ısıtma soğutma sistemleri nasıldı?

Otellerimizden Thaila'da, merkezi sistem kullanıyorduk. İşletme maliyetinin yüksek olması bakım masrafları ve müşteri şikâyetlerinden dolayı split klima sistemine dönmeyi düşünmeye başladık. Su soğutmalı 1.000.000 kcal. ithal marka merkezi sistem soğutma gurubu kullanıyorduk.

Merkezi sistemden multiklimaya geçiş kararını nasıl verdiniz?

Bireysel konfor otel işletmeleri için çok önemlidir. Müşteriler zaman zaman aynı anda ısıtma veya soğutmayı tercih edebiliyorlar. Farklı ülkelerden gelen turistlerin beklentileri farklı olabiliyor. Enerji tasarrufu yapmak amacıyla chilleri kapattığımızda müşterilerimizden şikâyetler alıyorduk. Hem müşteri beklentilerini karşılamak hem de enerji tasarrufu sağlamak adına araştırma yaparken Mitsubishi KlimaPlus'ın Antalya bayisi Öncel Klima ile buluştuk.

Thalia Beach Resort'ta yapılan müşteri memnuniyeti araştırmalarını da paylaşır mısınız?

Thalia Beach Resort'ta merkezi sistem kullanılırken %65 olan müşteri memnuniyeti %92'ye yükselmiştir. Bu değer bir tesis için çok çok yüksek bir rakamdır. Bunu en fazla %95 çekebilirsiniz. %100 memnuniyet yakalamak başka faktörlerin etkisi ile teorik bir değer. Bugün otel işletmecileri anketlerdeki %92-95 rakamlarını %100 müşteri memnuniyeti olarak kabul etmektedir.

KlimaPlus Genel Müdürü Yenal Altaç:

"Son 10 yılda turizmde yatak kapasitesi 2 katı artış gösterdi. Fakat ülkemizdeki çok sayıda tesiste enerji tüketimi çok yüksek, tesis sahipleri de artık daha detaylı analizlere yöneliyorlar."



Sayın Altaç, iklimlendirme konusu turizm sektörü için çok önemli, Türkiye'nin enerjisini büyük bölümünü ısıtma ve soğutma da kullandığını da düşünürsek, otellerin durumun nasıl değerlendiriyorsunuz? Türkiye'de kaç bin otelde bu tip dönüşüm yapılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Ağustos sıcaklarında klima ile ilgili pek çok haber çıktı. Ancak en öne çıkanlardan biri de klimalar turizmciyi çarptı. Aslına bakarsanız turizmci kendi kendini çarptı. 20 yıldan fazladır turizmciyle yakından ilgileniyoruz. Bugün ülkemizde 600 bin yatak kapasiteli bir sektör var. Ülkemizde ucuz yatak konsepti çok yaygın. Bunlar maalesef çok hızlı ve yetersiz alt yapı ile hazırlandılar. Bir de çok eski, teknolojik yıpranma nedeniyle eskimiş tesisler var. Bu tesisler çok aşırı enerji tüketiyor. Son 10 yılda yatak kapasitesi 2 katı artış gösterdi fakat uluslararası arenada rekabet çok yüksek. Bu sebeple tesis sahipleri de artık daha detaylı analizlere yöneliyorlar. Sonuçta şu zihniyeti yanlış buluyorum "Ben parasını nasılsa alıyorum, harcamasından banane" diyerek kötü performanslı aşırı enerji tüketen bir klimayı sırf ilk yatırımında çok ucuz diye alırsanız, bu ve benzeri hava sıcaklıkları oluştuğunda aşırı enerji tüketimi ile yüzleşmeniz kaçınılmazdır. Şu an ülkemizde çok sayıda tesiste enerji tüketimi çok çok yüksek. Bugün Antalya Bölgesi'nde yaptığımız bir çalışmada, tesiste 19 m²'lik odada 12.000 Btu cihaz kullanılıyor, cihaz D enerji sınıfı ölçümleme sonucu oda başına ortalama günde 11 kW tüketim var. Bu korkunç bir değer.

Oysa bizim Boztepe Otelcilik'in Thalia Beach Resort tesisindeki yenileme çalışmalarının sonucunda elde ettiğimiz gibi; günlük 1,55 kW tüketim söz konusu. Elde edilen sonuçlara Thalia Beach Resort yetkilileri bile hayretle karşıladılar ancak bu durum ödenen faturalar ile gerçektir.

Yeni otellerde de yanlış tercihler yapıldığını söylemek mümkün mü?

Yeni otellerde de genelde yanlış klima tercihi yapıldığını söylemek mümkün. Bizim tespitlerimize göre turizm tesislerinde otel büyüklüğüne göre yüksek performanslı inverter split klima çok iyi bir tercih. Tesis daha büyük ise City Multi olarak adlandırdığımız merkezi değişken debili sistemler öne çıkmakta. Çok sayıda tesis bu sistemleri kullanıyor. Önümüzdeki yıllarda yenileme pazarı çok hareketlenecek. Ancak burada yatırımcı çok dikkatli olmalı. Profesyonel ve uzman firmalar ile bu işi yapmalılar. Yoksa burada bahsedilen değerlere ulaşmak hayal olur.

uygulama



ayında 165.350 kW/h iken bu yıl aynı dönemde klima sistemi iyileştirmesi ile tüketim 125.500kW/h değerine gerilemiştir. Konfor ve müşteri memnuniyeti artışı ise %50'dir. Parasal olarak da hazıranda 10 bin TL, temmuz 12 bin TL, ağustos 12 bin TL parasal tasarruf söz konusudur. Yapılan yatırım 5 sezonda geri dönecektir. Tesis kışın da çalışıyor olsaydı amortisman süresi en dolu 3 yıl olarak gerçekleşecektir. Ancak ilk yıl olması sebebiyle bu tüketim değerleri önümüzdeki yıllar daha da azalacaktır. Artık bu değerlerden de tasarruf yapmayı öğrenecekler işletme tecrübelerini geliştirecekler.

Otel, yazlık ve yazlık mekân sahiplerine yönelik mesajlarınız neler?

Yatırımcıların çok dikkatli olması ve konusunun uzmanı olan teknolojik ürünleri tercih etmeleri ve tabii ki en önemlisi de profesyonel montaj ve doğru ürün seçimleri için de profesyonel ekiplerle çalışmalarını öneririm.

Otel yönetimi size hangi isteklerle geldi? Sizin önerileriniz ne oldu?

Thalia Beach Resort yetkilileri bize geldiklerinde, soğutma grubunun çok enerji tüketmesi ve az çalıştırdıkları için aşırı müşteri şikâyetlerinden dolayı sıkıntılıydılar. Tavsiyemiz, split klima ile enerji tüketimini çok aşağıya çekebileceğimiz oldu. Uygulama için otelin müsait olduğunu ve bireysel klima kullanımının en mantıklı çözüm olduğuna otel yetkilileri ikna etmek için çabaladık. Sistemde gidecekleri yenileme sayesinde en yüksek müşteri memnuniyeti yakalayacaklarını, böyle bir yatırımı maksimum 4 yılda amorti edeceklerini, bunun için gerekirse garanti vereceğimizi bütün detayları ile anlattık ve bu konuyu yönetimleri ile tartışmaya başladılar.

Sistemi kurarken geçilen aşamaları alabilir miyiz?

Uygulama için cihazların borulama mesafesi önemliydi. Çünkü dış üniteleri odaların balkonuna değil tamamı çatıya yerleşecektir. Bu durum çok önemli birçok üretici 5 m borulama ya göre cihaz dizayn ediyor. Kompresör, evaporatör, kondenser gibi önemli parçaları küçük tasarlıyorlar. Dolayısıyla 3-5 m'yi bile bulmayan montajlarda önemli bir performans kaybı yaşamıyorlar. Ancak iç-dış ünite arası bakır borulama mesafesi uzadığında çok ciddi kayıplar oluşuyor ve yetersiz kalabiliyor. Tabi ki enerji tüketimi de %25 artıyor. Yatırımcı grup titiz ve tecrübeli bir ekip olduğundan uzun araştırmalar yaptılar hatta klimaları numune oda yapıp test ettiler. Çünkü tesiste 4 yıl önce yaptıkları yatırımın üzerine yeniden yenileme yapacaklarından ince eleyip sık dokuyorlar, yoğurdu üfleyerek yiyorlardı. Ancak şu anda Mayıs-Haziran-Temmuz döneminde yakalanan oda başına ortalama 1,55 kW gibi değere inanamıyorlar.

Otellerdeki eski klima teknolojisinin ülke ekonomisine zararı nedir? Fazladan ne kadar enerji tüketiyoruz? Bunun karşılığında tüm otelleri düşünürsek ortaya çıkan ekstra fatura nedir?

Eski klima teknolojileri ülke ekonomisinin ciddi zararları söz konusu. Sadece tüketim miktarları değil alt yapı sorunlarını da beraberinde getirmektedir. Dağıtım ve trafo kayıpları artmakta, yeni yatırımlar söz konusu olmaktadır. Bugün otellerde yapılacak iyileştirmelerle yılda 270.000.000 kW/h tasarruf yapmak mümkün.

Thalia Beach Resort'ta 200 klima kullanıldığını belirtmişsiniz. Önceki ve sonraki aylık ortalama elektrik faturası nedir?

Burada önemli bir konu da doğru klima tespiti... Bizim klimalarımızın çok önemli teknik özellikleri var. Örneğin, duyulur ısı oranı miktarı 0,96'dır. 40°C dış sıcaklıkta sadece %5 kapasite düşümü olmaktadır. Ayrıca uzun borulama mesafelerinde sektörün en iyilerindeniz. Bunların sonuçları da sahada inanılmaz enerji tasarrufu ve yüksek müşteri memnuniyeti oranları getiriyor.

Thalia Beach Resort'un yıllık enerji tüketimi 5 yıl önce kaç KWS idi, şimdi ne kadar? Aradaki fark, yılda bugünkü değerle yılda kaç lira tasarruf yapıldığını gösteriyor? Thalia Beach Resort'ta geçen yıl temmuz

Öncel Klima Yetkilisi Şevki Öncel:
"Uygulama sonrasında Mayıs-Haziran-Temmuz döneminde yakalanan oda başına ortalama 1,55 kW gibi değere inanamıyorlar."

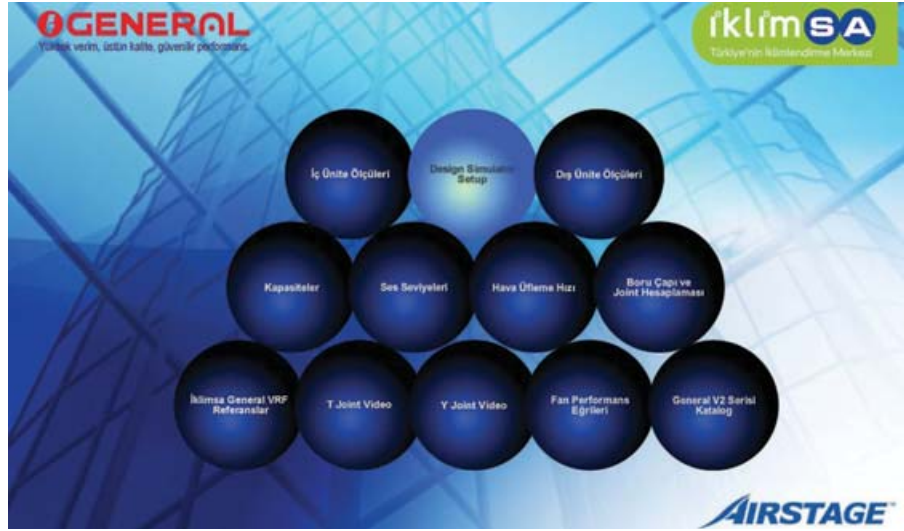


İklimsa'nın Sunduğu General VRF Sistem Seçim Programı ile maksimum zaman tasarrufu

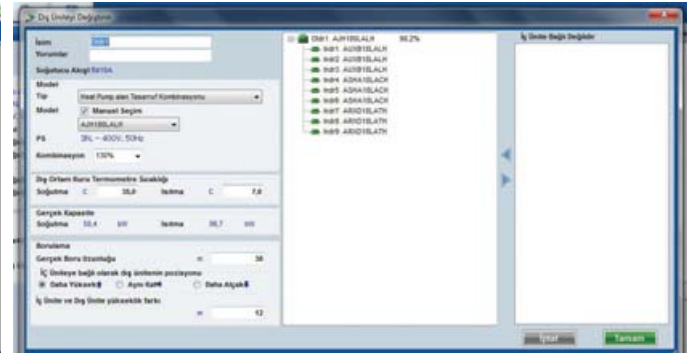
İklimsa, Türkçe arayüzü ile oldukça basit kullanıma sahip olan General VRF Simulator Design Programı ile hesaplanmış ısı kazanç ve kayıplarına göre iç-dış ünite seçimleri yapılabilmesi ve kolon şemalarının programca çizilip boru çaplarının hesaplanmasıyla proje sürelerini çok kısaltıyor.

İç ünite seçim aşamasında; duyulur ve toplam soğutma kapasitesi, ısıtma kapasitesi ile dizayn kuru termometre sıcaklığı ve bağıl nem gibi tasarım şartları girilerek istenilen özelliklerde ünite seçimi program tarafından otomatik olarak yapılıyor. (Şekil1)

Dış ünite seçiminde ayrıntılı şekilde; diversity oranı, soğutma ve ısıtmada dış ortam sıcaklıkları, gerçek boru uzunluğu gibi bilgiler girildiğinde ünitelerin gerçek kapasiteleri birebir olarak hesaplanıyor. (Şekil2)



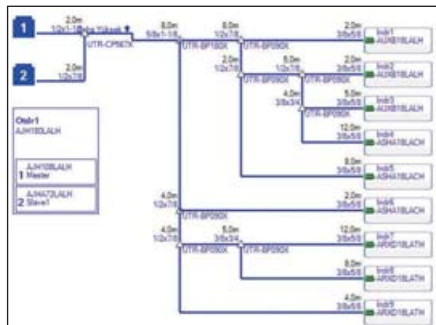
Şekil 1



Şekil 2

Kolon şemasının hazırlanması esnasında program aktif olarak boru çaplarını ve bağlantı elemanlarını çıkarıyor. Aynı ekrana boru mesafeleri de girildiğinde net ve hızlı olarak montaj maliyetleri hesaplanabiliyor. (Şekil3)

Ayrıntılı raporlama özellikleri sayesinde projede kullanılacak iç-dış ünite adetlerinin yanı sıra hangi bağlantı elemanından ne kadar kullanılacağına dair bilgi de net şekilde temin ediliyor. Bu raporları program üzerinden ya da hazırlanacak word dosyası üzerinden ayrıntılı şekilde incelemek mümkün oluyor. Burada; iç-dış ünite ebatları,



ağırlıkları, opsiyonel parçalar gibi bütün ayrıntıları inceleyerek projenize gereken biçimde yön verebiliyorsunuz. (Şekil4)

Hazırlanan CD içerisinde Design Simulator programının setup dosyasıyla beraber

iç-dış ünite ölçüleri, ses seviyeleri, General V2 Serisi kataloğu, hava üfleme hızları, boru çapı ve joint hesap bilgileri, kısmi yüklerdeki kapasiteler gibi yararlı bilgiler de pdf formatında sunuluyor.

Şekil 4

Madde	Model	Adet	Tip	Uyan 1	Uyan 2
Dış	AJH180LALH	1	Vit Heat Pump		
İç	ARXD18LATH	3	Slim duct/Drain pump inter...		
İç	ASHA18LACH	3	Duvar Tipi2 (Yeni)		
İç	AUXB18LALH	3	Kompakt Kaset		
Uzaktan Kumanda	UTY-RNKG	9	Kablolu Kumanda		
Opsiyon	UTG-UFGC-W	3	İzgar		
Bransman	UTR-BP090X	7	Joint		
Bransman	UTR-BP180X	1	Joint		
Bransman	UTR-CP567X	1	Dış Bransman Kiti		
Boru	1/2	27,0		Ünite: m	Toplam Boru Uzunluğu:
Boru	5/8	63,0		Ünite: m	Toplam Boru Uzunluğu:
Boru	3/4	9,0		Ünite: m	Toplam Boru Uzunluğu:
Boru	7/8	25,0		Ünite: m	Toplam Boru Uzunluğu:
Boru	1-1/8	10,0		Ünite: m	Toplam Boru Uzunluğu:
Boru	3/8	64,0		Ünite: m	Toplam Boru Uzunluğu:
Soğutucu Akışkan	R410A	9,4		Ünite: kg	Toplam Soğutucu Akışk...

teskon²⁰¹¹+SODEX

13-16 Nisan 2011

MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi İZMİR



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



X. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi



tmmob
makina mühendisleri odası

Tel : (232) 444 86 66
Fax : (232) 486 20 60
e-mail : teskon@mmo.org.tr
http : //teskon.mmo.org.tr



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.

Tel : (212) 290 33 33
Fax : (212) 290 33 31-32
e-mail: info@sodex.com.tr



kültür - sanat



Tuluğ Tırpan



Kürşat Başar



2 KASIM 2010
SALI 19.00
SERGİ

**KAMİL MASARACI
KARİKATÜR SERGİSİ**
ENKA DR. CLINTON VICKERS
SANAT GALERSİ

08 KASIM 2010
PAZARTESİ 20.30
TİYATRO
**İSTANBUL
DEVLET TİYATROSU**
PROFESYONEL

**KÜRŞAT BAŞAR
TULUĞ TIRPAN DÖRTLÜSÜ
VE ZARA**

BİR BAŞKA DEYİŞLE

**ENKA
KÜLTÜR SANAT
22. YIL KIŞ ETKİNLİKLERİ**
02 KASIM – 14 ARALIK 2010
ENKA İBRAHİM BETİL
ODİTORYUMU

14 ARALIK 2010
SALI 20.30
TİYATRO
**ORTAÖYÜNCÜLER
RUHUNDAN
TRAMVAY GEÇEN ADAM**

28 KASIM 2010
PAZAR 11:30
KONSER
**ESKİŞEHİR
BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ
SENFONİ ORKESTRASI**
ŞEF: NACİ ÖZGÜÇ
SOLİST: BENAL
TANRISEVER ŞİMŞEK

30 KASIM 2010
SALI 20.30
KONSER
BOĞAZİÇİ MASALI

23 KASIM 2010
SALI 19.00
SERGİ
RESİM SERGİSİ
FROM SKETCHBOOK TO
SENA'NIN KARALAMA DEFTERİNDEN
ENKA DR. CLINTON VICKERS
SANAT GALERSİ

23 KASIM 2010
SALI 20.30
TİYATRO
DOSTLAR TİYATROSU
KEREM GİBİ

06 KASIM 2010
CUMARTESİ 20.30
PERFORMANS
TEVHİD/ONENESS

14 ARALIK 2010
SALI 19.00
SERGİ
**COŞKUN AYDIN
FOTOĞRAF SERGİSİ**
ENKA DR. CLINTON VICKERS
SANAT GALERSİ

07 ARALIK 2010
SALI 20.30
TİYATRO
PERA
VANYA DAYI

Profesyonel



ENKA'da kışlar da sanatla dolu geçer!

22. ENKA Kültür Sanat Kış Etkinlikleri, 2 Kasım – 14 Aralık 2010 tarihleri arasında izleyicilerine; konserler, sergiler ve tiyatro oyunlarının yanı sıra bir de dans performansını kapsayan renkli programıyla yine sanat dolu bir kış sunuyor!



ENKA Kültür Sanat; 22 yıldır kaliteli çizgisinden ayrılmadan, kış, bahar ve yaz olmak üzere yılda üç kez düzenlediği kültür-sanat etkinliklerinde, birbirinden önemli sanatçı ve grupları ağırlıyor.



22. ENKA Kültür Sanat Kış Etkinlikleri; 2 Kasım 2010, Salı akşamı saat 19:00'da gerçekleşecek Kamil Masaracı karikatür sergisi açılışı ve saat 20:30'da Kürşat Başar/Tuluğ Tırpan Dörtlüsü ile Zara'nın birlikte vereceği muhteşem konser ile başlayacak. Kasım ve Aralık ayları boyunca devam edecek etkinlikler, ENKA İbrahim Betil Oditoryumu'nda gerçekleşecek konserler, tiyatro oyunları ve dans per-



Kerem Gibi

mansının yanı sıra; ENKA Dr. Clinton Vickers Sanat Galerisi'nde ziyaret edilebilecek sergilere de ev sahipliği yapacak.



Başlama saati 20:30 olan tiyatro, ve konserlerde, koltuk sayısının sınırlı ve yerlerin numarasız olması dolayısıyla, önceden rezervasyon yaptırılması gerekirken; etkinlikler kapsamındaki sergiler hafta içi 10:00-16:30 saatleri arasında ziyaret edilebilecek.



Dileyen katılımcılar, her etkinlik öncesi saat 19.00'da Taksim – AKM önünden kalkacak ücretsiz servis ile etkinlik mer-



SENA
resim sergisi



Şevval Sam

kezine ulaşabiliyorlar. Etkinlik bitiminde ise, ENKA İbrahim Betil Oditoryumu'ndan kalkacak servis, konukların Taksim – AKM'ye ulaşımını sağlıyor. Servisten yararlanabilmek için etkinliklerden en az iki gün önce ENKA ile bağlantıya geçerek rezervasyon yaptırılması yeterli.

Bilgi için:

www.enkasanat.org - 0 212 276 22 14-15/209

www.biletix.com - 0 216 556 98 00 (Biletix çağrı merkezi)



Tevhid

Tarihleri not ediniz: 25-28 Kasım

contemporary
ISTANBUL

25-28 Kasım 2010 tarihleri arasında beşinci kez seyircilerle buluşacak. Türkiye'de bugüne kadar yapılan en geniş kapsamlı "modern ve güncel sanat" etkinliği olan Contemporary İstanbul, ülkenin kültürel ve sanatsal yaşamını dünyaya tanıtmakta.

Dört gün boyunca süren Contemporary İstanbul, ulusal ve uluslararası galerileri, tüm dünyadan gelen sanatçıları, koleksiyonerleri, müze müdürlerini, küratörleri, sanat eleştirmenlerini, basın mensuplarını ve sanatseverleri Lütfü Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı çatısı altında birleştiriyor. Ana etkinliğinin yanı sıra Contemporary İstanbul ülkenin sanatsal gelişimine katkıda bulunmak üzere yıl boyunca tartışma panellerinden, sergilere kadar birçok yan etkinlikleri ve sanat projelerini sunmaya devam etmekte.

Contemporary İstanbul, bu yıl beşincisi gerçekleşecek olan uluslararası sanat etkinliğinde binlerce sanatsever, koleksiyoner, akademisyen, galerici ve sanatçıyı bir araya getirmenin yanı sıra, davetlilerine yeni heyecanlar yaşatmayı hedefliyor. Berlin ve İs-



Andreas Lutherer / "Yürüyen İstanbul"
Cam arkası karışık teknik, 50x50cm, 2010
Galerie - Edition Purmann, Grefrath, DE



Özgür Korkmazgil / "Isınmış Çilek"
Tuval üzerine yağlıboya,
184x227cm, 2009
Artplas, Kocaeli, TR



David Drebin / "Ben ve Ben"
C-Print, Ed: 4/7, 122x152cm, 2008
Elipsis Gallery, İstanbul, TR

tanbul'da sanat dünyasının önemli aktörlerinin katılımıyla gerçekleşen CI Dialogues bunlar arasında yer alıyor. Contemporary İstanbul'un, yıl içindeki aktivitelerine kattığı en son proje ise Çağdaş Sanat Buluşmaları / Estetik – Değer – Tutku.

25-28 Kasım 2010 tarihlerinde Lütfü Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda beşincisi gerçekleşecek olan Türkiye'den ve dünyadan sanatseverlerin ağırlanacağı Contemporary İstanbul sanat etkinliği sırasında bir dizi seminer de gerçekleştirilecek.



Efsanevi rock grubu Pink Floyd bu kez eşsiz bir gösteriyle Türkiye'ye geliyor. İtalyan La Scala Tiyatrosu Bale Topluluğu, 1972 yılında Pink Floyd'un canlı performansıyla dünya prömiyerini yapan muhteşem "Pink Floyd Balesi"ni, show-how organizasyonu ile, 25-28 Kasım tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde sahnelemeye hazırlanıyor!

"Hey You", "Is There Anybody Out There?", "Money" gibi klasikleriyle dünyayı sarsan ve peşinden milyonları sürükleyen rock grubu Pink Floyd, baleye uyarlanmış 13 hit parçasıyla yeniden hayranlarıyla buluşuyor. 1778 yılında Milano'da kurulan ve dünyanın en prestijli tiyatro ve bale topluluğu olan La Scala Tiyatrosu Bale Topluluğu, Pink

Pink Floyd bu kez dansla geliyor!

Floyd şarkılarıyla uyarlanmış 5 özel bale gösterisiyle 4 gün boyunca İstanbul'da olacak. Topluluğun ünlü dansçıları tarafından gerçekleştirilen bale, sahneye koyuluşu ve Jean-Michel Désiré tarafından tasarımı yapılan göz alıcı ışıklandırmasıyla da dikkat çekiyor. Pink Floyd Balesi, "The Wall", "The Dark Side of The Moon", "Meddle", "Relics" ve "Obscured by Clouds" gibi satış rekorları kıran albümlerindeki 13 parçanın kullanıldığı 18 bölümden oluşuyor. Modern ama derinlerde klâsik tekniklere sahip olan dans hareketleriyle unutulmaz Pink Floyd şarkılarını bütünleştiren Petit'nin, 1972'den bu yana genişlettiği eser, La



Scala Tiyatrosu Bale Topluluğu tarafından, şimdiye kadarki en uzun hali olan 90 dakikalık bir performansla sergilenecek.

12 yaşındaki bir kızın ricası üzerine yazılan balenin ünü kısa sürede dünyaya yayıldı. Tanınmış koreograf Roland Petit kızının ricasını kıramadı ve Pink Floyd ile projesini paylaşmak üzere İngiltere'ye gitti. Projeyi duyunca heyecanlanan Pink Floyd üyeleri ve bir koreografi dehası Roland Petit'nin yeteneği ile proje 1972 yılında, Pink Floyd'un canlı performansı eşliğinde prömiyerini gerçekleştirdi.

25 - 28 Kasım tarihleri arasında, 4 günde 5 gösteri ile İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek olan gösteri, Pink Floyd hayranları ve dans tutkunlarına akıllarından asla silinmeyecek bir deneyim yaşatacak.

La Scala Pink Floyd Balesi - Gala
Tarih : 25.11.2010 20:00:00
Mekan : İstanbul Kongre Merkezi Harbiye Salonu

11. Uluslararası Antalya Piyano Festivali başlıyor



Antalya Büyükşehir Belediyesi'nin düzenlediği 11. Uluslararası Antalya Piyano Festivali, bu yıl da özel bir programla sanatseverlerle buluşmaya hazırlanıyor. Sanat yönetmenliğini Fazıl Say'ın yaptığı festival 26 Kasım - 16 Aralık tarihlerinde Antalya Kültür Merkezi'nde gerçekleşecek. Dünyaca ünlü sanatçıları ve grupları Antalya'da buluşturan festival, 11. yılında da sanatseverlere unutulmaz bir klasik müzik şöleni yaşatacak. Ana sponsorluğunu Volkswagen'in üstlendiği 11. Uluslararası Antalya Piyano Festivali, her yıl olduğu gibi bu yıl da geniş repertuarı ve renkli programı ile dikkat çekiyor. Festival sadece sahnedeki konserlerle de sınırlı kalmıyor. Festivale katılan sanatçılar; okullarda düzenlenecek workshoplarda öğrenciler ile buluşacak. Geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da, şehrin uzak bölgelerinde düzenlenecek konserler ile konserlere gelme şansı olmayanlar klasik müzik ile tanışma fırsatı yakalayacaklar.

Nirvana Burning'in Türkiye Prömiyeri festivalde yapılacak

Her yıl olduğu gibi 11. yılında da Piyano Festivali; festivalin sanat yönetmenliğini



de yapan, besteci ve piyanist Fazıl Say ile birlikte açılıyor. Festivalin açılışı; Temmuz ayında Salzburg'da dünya prömiyeri gerçekleşen ve Say'ın son eserleri arasında yer alan "Nirvana Burning" in Türkiye prömiyeri ile gerçekleşecek. Gecede ayrıca Say'ın "Harem'de 1001 Gece" adlı keman konçertosu seslendirilecek. Keman sanatçısı Patricia Kopatchinskaja'nın seslendireceği ve vurmalarında Aykut Köseleli'nin yer alacağı esere; Şef Howard Griffiths yönetimindeki Antalya Devlet Senfoni Orkestrası eşlik edecek.

Festival bu yıl da çok renkli

11. Uluslararası Antalya Piyano Festivali bu yıl da özel bir program ile sanatseverlerle buluşacak. "Genç Yetenekler" in sahnede olacağı konserin ardından festivalde, Berezovsky & Gindin Piano Duo; izleyicilere unutulmaz bir piyano ziyafeti sunacak. "Andante Gecesi"nde ise piyanist Mihaela Ursuleasa ve tüm dünyada başarılı çalışmalarıyla dikkat çeken Borusan Quartet sanatseverlerin karşısına çıkacak. Klasik müzikteki güçlü yorumunu Yunan müziği ile birleştiren Andreas Boutsikakis & Grubu "Theodorakis Gecesi" ile dinleyenlere keyifli bir akşam yaşatacak. Bu senenin bir diğer sürprizi ise; klasik müziği eğlenceli sahne showları ile birleştiren ve tüm dünyanın ilgisini çeken iki isim Igudesman & Joo Japon piyanist Yasuke Yamashita ise Jazz Band'i ile izleyicilere özel bir caz akşamı yaşatacak. Festivalin en hareketli gecelerinden biri ise Flamenko ile dans ve müziğin büyüdü dünyasını sanatseverlerle buluşturan; piyanist Dorantes ve dansçılar Galvan & Grilo'nun sahnede olacağı "Piano Flamenco Session" gecesi olacak.

Festival bununla da bitmiyor. Schumann ve Chopin'in 200. doğum yılı festivalde de özel etkinliklerle kutlanıyor. İzleyenlerin merakla beklediği "Schumann Gecesi"nde David Greilsammer ve Yeol Eum Son, bestecinin unutulmaz eserlerinden oluşan bir repertuar sunacaklar. Emre Elivar ve Emre Şen ise "Chopin Gecesi"nde sanatseverlerin karşısına olacak. Şef İbrahim Yazıcı ve Şef Naci Özgüç yönetimindeki Antalya Devlet Senfoni Orkestrası'nın eşlik edeceği gecede dinleyenler Chopin'e doycak. Festivalin kapanışı ise yine çok özel bir konserle, festivalin daimi orkestrası Moskova Virtüözleri ve şef Vladimir Spivakov ile olacak. Gecenin solisti ise piyanist Mikhail Lidsky...

11. ULUSLARARASI ANTALYA PIYANO FESTIVALI
26 Kasım - 16 Aralık 2010
Sanat Yönetmeni: Fazıl Say

	Fazıl Say Patricia Kopatchinskaja Howard Griffiths - ADSO 26-27 Kasım / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	Genç Yetenekler Konseri Hakan Aksoy - Ferhat Altıntaş Nikita Modyants - Barış Yılmaz 28 Kasım / Saat: 14:30 Antalya Kültür Merkezi
	Berezovsky & Gindin Piano Duo Boris Berezovsky Alexander Gindin 30 Kasım / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	"Andante Gecesi" Mihaela Ursuleasa Borusan Quartet 02 Aralık / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	Igudesman & Joo "A Little Nightmare Music" 04 Aralık / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	"Theodorakis Gecesi" Andreas Boutsikakis & Grubu 06 Aralık / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	"Caz Konseri" Yosuke Yamashita & Jazz Band 08 Aralık / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	"Piano Flamenco Session" Dorantes with Galván & Grilo 10 Aralık / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	"Schumann Gecesi" David Greilsammer Yeol Eum Son 12 Aralık / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	"Chopin Gecesi" Emre Elivar - Emre Şen İbrahim Yazıcı - Naci Özgüç Antalya Devlet Senfoni Orkestrası 14 Aralık / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi
	Moskova Virtüözleri Vladimir Spivakov Mikhail Lidsky 16 Aralık / Saat: 20:30 Antalya Kültür Merkezi

Bilet Satış Yerleri: AKM Gişe: 0242 238 53 08
Vakkorama Migros/ Şemallı AVM/Muske Tur.
Bilgi için: 0242 242 56 56
www.antalyapiyanofestivali.com

İş Sanat kasım ayında cazın ustaları bölümünde iki ayrı unutulmaz konser ile sezonu açıyor



1 Michel Camilo & Chucho Valdes - Piano Masters 13 Kasım 2010 / 20:00 / İş sanat Merkezi- Levent

4 Grammy ve 3 Latin Grammy ödüllü piyanist, besteci, aranjör ve müzik profesörü Chucho Valdes, 18 ödüllü kaydın sahibi Michel Camilo ile aynı sahnede buluşuyor. 5 kıtada 50'yi aşkın ülkede verdiği hem solo hem duo hem de Irakere gibi unutulmaz gruplarıyla Latin müziğini caz, rock ve klazizm ile harmanlayarak yön veren Valdes, bugüne kadar yaptığı çok çeşitli müzikal projelerle sadece Küba müzik tarihinde değil dünya müziğinde önemli bir yere sahip. Konserde Valdes'le sahneyi paylaşacak Michel Camilo ise dünya müzik otoritelerine göre piyanonun bir başka dehası. Göz kamaştırıcı piyano tekniği, Karayip ritimleri ve caz armonileriyle tatlandığı ezgileriyle dinleyicide heyecan uyandırmayı başaran Camilo, müzikal mirasını zekice kullandığı zengin armonik doku, caz kökenleri ve olağanüstü tekniğiyle birleştiriyor.



2 David Sanborn Trio 26 Kasım 2010 / 20:00 / İş sanat Merkezi- Levent

Saksafonun simgeleşen ikonu David Sanborn, içten yorumu ve kendine özgü stiliyle imza attığı sayısız çalışmayla bugün enstrümanın modern tınısının tanınmasında büyük bir paya sahip. Kariyerine başladıktan çok kısa bir süre sonra enstrümanına altın dokunuşlarıyla fark edilen usta saksafon, David Bowie, Eric Clapton, Miles Davies, Eagles, The Rolling Stones, Bruce Springsteen ve Stevie Wonder gibi pek çok ünlü isim ve grubun albüm kayıtları ve konser turlarında yoğun bir şekilde yer aldı. 6'sı Grammy ödüllü 23 solo albümü bulunan sanatçı, eşsiz performansı duyulduğunda tanınabilen çok az sayıdaki müzisyenden biri.

Rock 'n' roll'dan R&B, pop ve caza uzanan eklektik tarzıyla çok sayıda müzisyeni esinlendiren Sanborn, tüm zamanların en ünlü saksafon icracılarından biri olarak kabul görülüyor.

Her Konserin Bir Öyküsü Var " 2010-2011 "



Akbank Oda Orkestrası, her biri belli bir temanın etrafında oluşturulan konser programlarıyla Türkiye'nin müzik yaşamındaki ayrıcalıklı yerini bu sezon da hazırladığı programıyla korumaya devam ediyor.

Akbank Oda Orkestrasının usta şefi Cem Mansur bu yıl için hazırladıkları programı şöyle ifade ediyor.

"Altı programlık bu diziyi oluştururken, her yıl olduğu gibi geleneksel ve yeniye, bilinenle keşfedilmeyi bekleyeni biraraya getirmeyi ve her konseri oluşturan bütün eserlerin birbirleriyle bağlantılı olmalarını amaçladım. Bu bağlantılar bazen bir estetik yaklaşım, bazen bir dönem, bazen de coğrafyalar ve çağlar arasındaki etkileşimler oldu. Geçtiğimiz sezon salonları her defasında dolduran dinleyicilerimiz, yaratıcı ve keyifli bir şekilde sunulan ve en üst düzeyde icra edilen konserlerin, bütün farklılıklarına rağmen geçerliliğine bizi tekrar inandırdılar. Seçtiğim repertuarda yine dünyanın en iyileri arasında olan solistlerimiz ve konser öncesi sohbetlerimle bu konserlerin İstanbul'un müzik takviminde her defasında Akbank Oda Orkestrası

farkını göstereceğine inanıyorum. Canlı müziğin vazgeçilmezliğini tekrar tekrar birlikte yaşamaya bekliyoruz." Bu dizinin ilk konseri "Geçmiş Sığınanlar"

Şef: Cem Mansur
Solist: Elina Vahala, keman

"Geçmiş Sığınanlar"
S. Barber (1910-1981): Adagio
Keman Konçertosu

J. Brahms (1833-1897): 1. Serenad

Tarih: 25 Kasım Perşembe
Saat: Sohbet: 20:00 - Konser: 20:30
Mekan: Cemal Reşit Rey Konser Salonu
Bilet Fiyatları: 10 TL-15 TL

Tarih: 26 Kasım Cuma
Saat: Sohbet: 20:00 - Konser: 20:30
Mekan: Caddebostan Kültür Merkezi
Bilet Fiyatları: 10 TL-15 TL



Araş. Gör. Dr. Gülhan Coşansu
İstanbul Üniversitesi
Florence Nightingale
Hemşirelik Yüksekokulu
Halk Sağlığı Hemşireliği Anabilim Dalı

Mevsimsel Grip-2



RİP HAKKINDA YANLIŞ BİLİLEN GERÇEKLER

- Grip sadece sıkıntı veren bir hastalıktır!

Yanlış! Grip ve sonrasında gelişen akciğer enfeksiyonları ve diğer enfeksiyonlar dünyada binlerce kişinin ölümünden sorumludur. Hayatını kaybedenlerin % 90'ı 65 yaş üzerindeki kişilerdir.

- Grip basit bir üst solunum yolu enfeksiyonudur!

Yanlış! Grip ani olarak başlayan yüksek ateşle seyreden, aşırı halsizlik, bitkinlik, kuru öksürük kas, eklem ve baş ağrısı ile kendini gösteren bir hastalıktır. Gripe yakalanan kişi en az 3-5 gün yatak istirahati ile kendini toparlayabilir. Ayrıca vücudun bağışıklık sisteminin zayıflaması nedeniyle zatürree gibi ikincil hastalıklarında tabloya eklenmesi ile hastalık daha da ağırlaşabilir.

- Grip aşısı gribe yol açar!

Yanlış! Grip aşıları hastalığa yol açamayacak kadar zayıflatılmış veya ölü grip virüslerinden üretilir ve gribe yol açamaz ve grip hastalığı oluşturmaz.

- Grip aşısı %100 koruma sağlamadığından, aşı olmamak daha iyidir!

Yanlış! Yapılan araştırmalar grip aşısının yaklaşık %90 etkili olduğunu göstermektedir. Ancak aşı olduktan sonra dahi grip hastalığına yakalanan bir hasta, hastalığı aşı olmamış bir hastadan çok daha hafif geçirecektir.

- Grip aşıları işe yaramaz!

Yanlış! Aşıların içerdiği virüs tipleri dünyada dolaşan virüslerle benzer ise grip

aşısı çok etkilidir. İnsanlara grip aşısının işe yaramadığını düşündüren pek çok sebep vardır. Grip aşısı olmuş kişiler diğer virüslerin sebep olduğu solunum yolu enfeksiyonu geçirebilir ve bunu yanlışlıkla grip zannedebilirler, grip aşısı sadece grip virüsü ile oluşturulan solunum yolu enfeksiyonunu önler.

- Aşının yan etkileri grip hastalığına yakalanmaktan daha kötüdür!

Yanlış! En fazla yaşayacağınız yan etki kol ağrısı olacaktır. Vücudun alerjik bir reaksiyon gösterme riski, grip hastalığının sebep olabileceği ağır komplikasyonlardan çok daha düşüktür.

- Aralık ayı grip aşısı olmak için geç bir tarihtir!

Yanlış! Grip aşısı tüm grip sezonu boyunca uygulanabilir. Aşı olmak için en uygun zaman Ekim - Kasım ayları olsa da, Aralıkta hatta Ocak ve Şubat aylarında aşı olunması da gripten korunma sağlayacaktır.

- Bol C vitamini kullanırım ve gripten korunurum!

Yanlış! C vitamini herkesin tahmin ettiği kadar etkili değildir. Grip önlemez. Sistemi güç-

lendirir, hastalıklara karşı vücut direncini hafifçe artırabilir ama gripi kapmamızı ve hasta olmamızı kesinlikle engellemez. Gripten korumaya yönelik özel bir beslenme biçimi yoktur. Tüm hastalıklardan korunmak için yeterli ve dengeli beslenmek gerekir. Gripten korunmak için bilinen en etkili yol grip aşısıdır.

- Sadece grip hastalığının belirtileri mevcut iken etrafa grip bulaştırırım!

Yanlış! Grip virüsünün bulaşması, hastalık belirtilerinin başlamasından 1-2 gün öncesinde başlar ve hastalık başladıktan 3-7 gün sonrasına kadar devam eder.

- Grip hastalığı esnasında antibiyotik kullanımı hastalığın süresini kısaltır ve daha çabuk ayağa kalkmayı sağlar!

Yanlış! Grip hastalığına neden olan influenza virüsüne antibiyotikler etkisiz olduğu için hastalık sırasında antibiyotik kullanımı, hastalığın süresini kısaltmaz.

- Her yıl grip aşısı olmaya gerek yoktur!

Yanlış! Grip virüsleri sürekli değişmektedir. Genellikle her yıl dolaşan virüs değişmekte ve buna bağlı olarak aşıların içeriği de değişmektedir. Sonuç olarak her yıl aşılanmak gereklidir.



summary

Countdown to Renex Eco

RENEX ECO 2010 Renewable Energy and Insulation Exhibition will get together the renewable energy industry for the second time between the dates December 9-12. This year insulation is also added to the exhibition through the support of IZODER (Association of Thermal Insulation, Waterproofing, Sound Insulation and Fireproofing Material Producers, Suppliers and Applicators).

sektör gündemi



RENEX ECO gün sayıyor

RENEX ECO 2010 Yenilenebilir Enerji ve Yalıtım Fuarı 9-12 Aralık tarihleri arasında ikinci kez yenilenebilir enerji sektörünü buluşturuyor. Bu yıl fuara, İZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

Yenilenebilir Enerji Sektörü Fuarı, İstanbul'da düzenlenen RENEX ECO 2010 Yenilenebilir Enerji ve Yalıtım Fuarı, 9-12 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

RENEX ECO 2010 Yenilenebilir Enerji ve Yalıtım Fuarı, 9-12 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

sektör gündemi

RENEX ECO 2010 Yenilenebilir Enerji ve Yalıtım Fuarı, 9-12 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

RENEX ECO 2010 Yenilenebilir Enerji ve Yalıtım Fuarı, 9-12 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

RENEX ECO 2010 Yenilenebilir Enerji ve Yalıtım Fuarı, 9-12 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

ayın dosyası



Pompa, vana, su arıtma sistemleri sektörünün en büyük iş etkinliği!..

PAWEX 2011, Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri Fuarı, 28 Nisan - 01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek.

PAWEX 2011, Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri Fuarı, 28 Nisan - 01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

sektör gündemi

PAWEX 2011, Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri Fuarı, 28 Nisan - 01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

PAWEX 2011, Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri Fuarı, 28 Nisan - 01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

PAWEX 2011, Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri Fuarı, 28 Nisan - 01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar, IZSU Ses ve Yalıtım Yalıtımcıları Derneği (İZODER)'nin desteği ile yalıtım konusu da eklendi.

PAWEX: Pumps, Valves, Water Treatment industry's largest business event!..

PAWEX 2011, Pumps, Valves, Water Treatment Systems Exhibition will be held between the dates April 28-May 01, 2011 in Istanbul Expo Center.

Manufacturing together, deciding together, managing together

TMMOB Chamber of Mechanical Engineers President Ali Ekber Çakar: "We have one aim our country, our public, public administration, defending public services and the rights of occupations related with public. "

sektör gündemi



Birlikte üretme, birlikte karar alma, birlikte yönetme

TMMOB Makina Mühendisleri Odası Yürütme Kurulu Başkanı Ali Ekber Çakar: "Bizim bir tek amacımız var: ülkemiz, halkımız, kamu işleyişleri, kamu hizmetleri, kamu hizmetlerini savunmak ve bunlarla ilgili her türlü bağışıklık olan meslek ve meslektaşlarımızın korunmasını."

Çakar, Türkiye'nin bir tek amacı olduğunu, o da Türkiye'nin kalkınması olduğunu söyledi. Çakar, Türkiye'nin kalkınması için her türlü bağışıklık olan meslek ve meslektaşlarımızın korunmasını söyledi. Çakar, Türkiye'nin kalkınması için her türlü bağışıklık olan meslek ve meslektaşlarımızın korunmasını söyledi.

sektör gündemi

TMMOB Makina Mühendisleri Odası Yürütme Kurulu Başkanı Ali Ekber Çakar: "Bizim bir tek amacımız var: ülkemiz, halkımız, kamu işleyişleri, kamu hizmetleri, kamu hizmetlerini savunmak ve bunlarla ilgili her türlü bağışıklık olan meslek ve meslektaşlarımızın korunmasını."

Çakar, Türkiye'nin bir tek amacı olduğunu, o da Türkiye'nin kalkınması olduğunu söyledi. Çakar, Türkiye'nin kalkınması için her türlü bağışıklık olan meslek ve meslektaşlarımızın korunmasını söyledi. Çakar, Türkiye'nin kalkınması için her türlü bağışıklık olan meslek ve meslektaşlarımızın korunmasını söyledi.



"Termo Klima"

okuyun, sektörünüzde neler oluyor
haberiniz olsun

Abone Formu



Yılda 12 sayı yayınlanan
Termo Klima dergisine
abone olmak istiyorum.

ADI SOYADI :

ADRES:

POSTA KODU :

ŞEHİR :

TEL :

FAKS :

KREDİ KARTI İLE

Kredi kartı hesabıma 120 TL'yi borç kaydediniz.

☐ VISA ☐ MASTER CARD ☐ EURO CARD

Kredi Kartı No : []

Adı Soyadı : []

Geçerlilik Tarihi : [] [] [] [] Güvenlik kodu : [] [] [] []

Şirket ise vergi dairesi no.su:

HAVALE İLE

Abone bedeli olan 120 TL'yi Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti.

Banka : Garanti Bankası Maslak - Şube : 342

Hesap numarası : 629 89 14 TL

Hesabına yatırdım fotokopisi ektedir.

Türkiye'nin
EN BÜYÜK
PV AYDINLATMA SİSTEMİNDE
bizim imzamız var!



Akdamar Kilisesi - Fotovoltaik Aydınlatma Sistemi (Van-Akdamar Adası)

0800 361 00 05
TÜKETİCİ DANIŞMA HATTI

www.ezinc.com.tr

**ezinc**



Akıllı Yatırım = [Ekonomi + Verimlilik] BUDERUS

Geleceğe doğru yatırımın vazgeçilmez formülü



Buderus GB012 Yoğuşmalı Kombi

Buderus Yoğuşmalı Kombi Kullanmanın Avantajları:

- Yoğuşma teknolojisi sayesinde %103'e varan yüksek norm kullanma verimi
- Üç tam modülasyon, paslanmaz çelik ana entegre eşanjör, Al-Mg-Si alaşımlı yoğuşma eşanjörü, hassas oda sıcaklığı kontrolü ve akıllı kumanda paneli sayesinde çok daha düşük yakıt tüketimi ve daha uzun ömür
- Oda sıcaklığına göre de modülasyon yaparak yakıt ekonomisi ve dolayısıyla enerji tasarrufu sağlarken oda sıcaklığını 0,5°C hassasiyetle sabit tutarak siz ve sevdikleriniz için konforlu ortamlar yaratır.
- Tam kapasitede 36 dB(A) ses seviyesi ile bir kütüphanede hedeflenen ses seviyesinin bile altında, çok sessiz çalışma özelliği
- Tam emniyet sistemi sayesinde evinizde güvenli işletim
- Düşük gaz basınçlarında (5 mbar) ve düşük voltajda (170 Volt) sorunsuz olarak çalışmaya devam edebilme
- Kompakt tasarım ve hafif yapısı sayesinde pratik ve kolay montaj imkanı
- Bağlantı kiti vasıtası ile güneş enerjisi sistemine entegre etme imkanı
- 80/60°C çalışmada 22.000 kcal/h olan ısıtma kapasitesi, 50/30°C çalışma durumunda 23.400 kcal/h'e ulaşarak en yüksek verimle maksimum kapasitede faydalanmanızı sağlar.
- Gelişmiş otomasyon sistemi
- Buderus'un 279 yıllık teknolojik deneyimi
- 28 yıl önce monte edilen Buderus Kombiler halen çalışmakta

Buderus



ISISAN ISITMA VE KLİMA SANAYİ A.Ş.

• Merkez: 0212 340 37 00 • İstanbul Anadolu Bölge Müd.: 0216 544 11 00 • İstanbul Merkez Depo: 0216 561 27 27 • Adana Bölge Müd.: 0322 232 70 20
• Ankara Bölge Müd.: 0312 418 32 20 • Antalya Bölge Müd.: 0242 322 04 44 • Bursa Bölge Müd.: 0224 267 04 85 • İzmir Bölge Müd.: 0232 274 81 00

www.isisan.com
www.isisanservis.com

