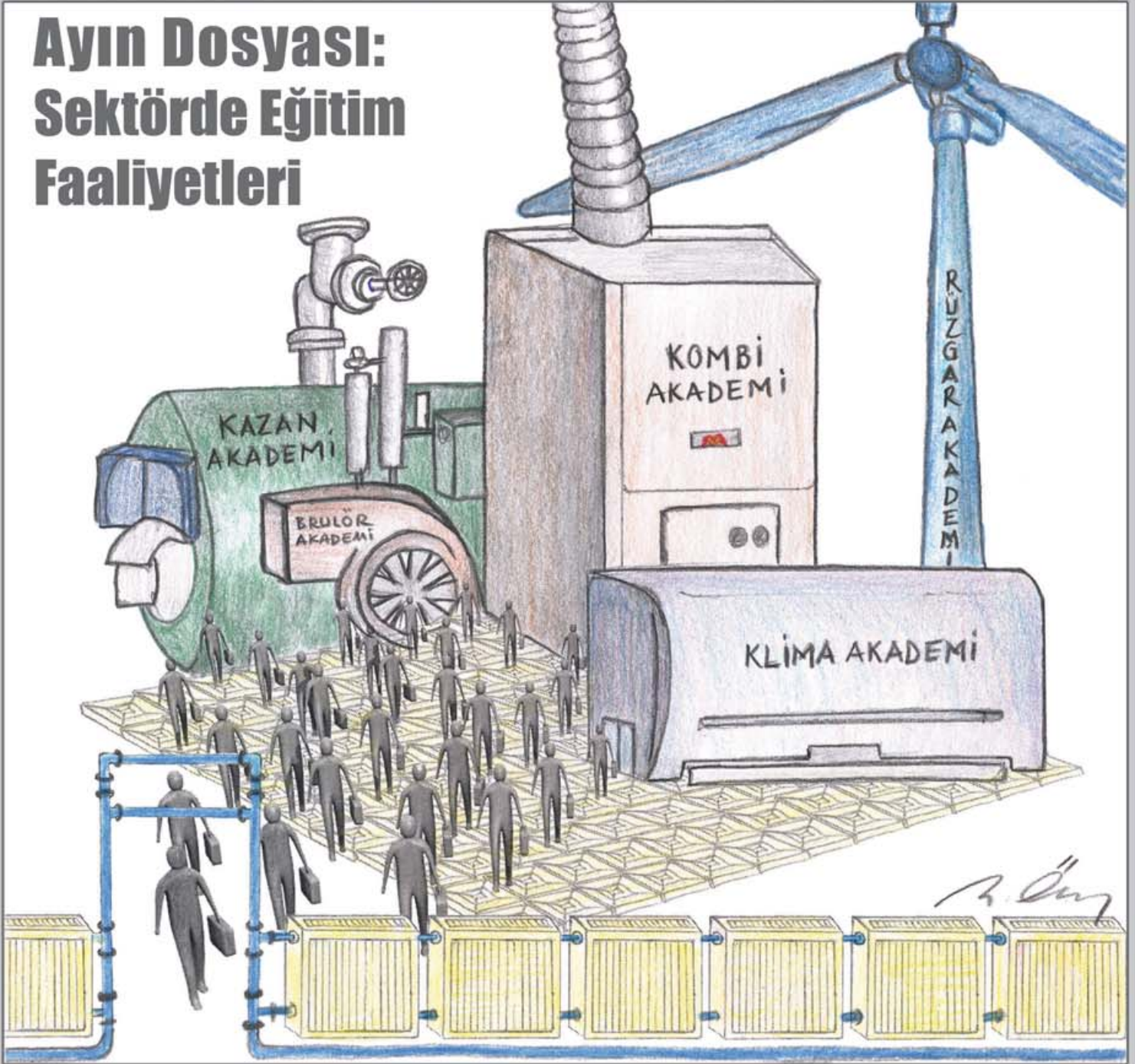


Ayın Dosyası: Sektörde Eğitim Faaliyetleri



İSKİD'te yeni yönetim
işbaşı yaptı



12-15 Kasım 2008
Sodex Astana Fuarı
Sektörün Astana buluşması



Ticarette
Coface dönemi

ALARKO CARRIER ÇATI TİPİ KLİMALAR

- ▶ 1,5 mm galvaniz sac kullanılan tek ürün
- ▶ UV kaplama sayesinde uzun batarya ömrü

- ▶ ISO 14001 sertifikasıyla çevre dostu
- ▶ Ultra sessiz "Flying Bird" dış ünite fanı

Benzersiz Özellikler:

- ▶ Termal çok önleme fonksiyonu
- ▶ Master/Slave kontrolü
- ▶ Gece sessiz çalışma fonksiyonu
- ▶ İç ortam donma koruması
- ▶ Talep sınırlama fonksiyonu
- ▶ Konfora akıllı başlama
- ▶ Sıralı başlatma
- ▶ Test menüsü
- ▶ Durum göstergesi
- ▶ Akış anahtarı
- ▶ Hava yıkama fonksiyonu
- ▶ İlave elektrikli ısıtıcı
- ▶ İlave sulu ısıtıcı
- ▶ Birden fazla ortam sensörü
- ▶ Eş yaşlanma kontrolü
- ▶ İç hava kalite kontrolü
- ▶ Bina otomasyonuna uyum
- ▶ İç veya dış hava sıcaklık alarmı
- ▶ Isıtmada sınırlama fonksiyonu
- ▶ Servis uyarısı
- ▶ Aktif yayınlama fonksiyonu
- ▶ Takvimleme
- ▶ 47 alarm çıktısı
- ▶ Gün ışığından yararlanma ayarı
- ▶ -10 °C'ye kadar standart çalışma
- ▶ UV kaplamalı batarya
- ▶ Kullanımı kolay arayüz
- ▶ Flying Bird fan
- ▶ Çalışma süresini izleme
- ▶ Otomatik ısıtma/soğutma mod seçimi
- ▶ Elektrikli batarya, defrost ısıtıcısı
- ▶ Otomatik yeniden başlatma

İsteğe bağlı parçalar ve aksesuarlar:

- ▶ Sabit ve eğimi ayarlanabilir çatı kaidesi
- ▶ Termostatik ekonomizör
- ▶ Entalpik ekonomizör
- ▶ Dönüş havası fanı
- ▶ Ayarlanabilir taze hava damperi
- ▶ Kirliliği filtre alarmı
- ▶ Hava akış anahtarı
- ▶ Yangın termostati
- ▶ İlave ortam sensörü
- ▶ İç hava kalite sensörü
- ▶ Duman dedektörü
- ▶ Elektrikli ısıtıcı
- ▶ Üç yollu oransal vanalı sıcak su bataryası
- ▶ Yüksek statik basınç ayarı
- ▶ Düşük statik basınç ayarı
- ▶ Oda konfor kontrolü
- ▶ Yüksek verimli filtre
- ▶ Programlanabilir oda termostati
- ▶ Programlanamaz oda termostati
- ▶ Barometrik egzoz
- ▶ Paslanmaz çelik damlama tavası
- ▶ Güç egzozu



CE ISO 9001



ISO 14001

ALARKO



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

ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
İSTANBUL: Gebze Organize Sanayi Bölgesi Şahabettin Bilgisu Cad. 41480 Gebze - KOCAELİ
Tel: (0262) 648 60 00
ANKARA: Sedat Simavi Sok. No: 48 06550 Çankaya - ANKARA
Tel: (0312) 440 79 10
İZMİR: Şehit Fethibey Cad. No: 55 Kat: 13 35210 Pasaport - İZMİR
Tel: (0232) 483 25 60
ADANA: Ziyapaşa Bulvarı Çelik Apt. No: 25/5-6 01130 - ADANA
Tel: (0322) 457 62 23
ANTALYA: Metin Kasapoğlu Cad. Küçükçaya Sitesi A Blok No: 1 Daire: 4 07050 - ANTALYA
Tel: (0242) 322 00 29



Klimada 1 numara

www.sodex.com.tr



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

15-18 Ocak 2009

İSTANBUL FUAR MERKEZİ / CNR EXPO



WORLD EXPO
DÜNYA
FUAR YAPIM LTD.ŞTİ.

Destekleyen Kuruluş



Isıtma, Soğutma
Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı



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

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

Isıtma tekniğini değiştiren teknoloji!



Enerji maliyetleri artmaya devam ediyor!



Ecostream Üfleli Brülörlü Çelik Kazanlar

- Kapasite aralığı : 80 – 1.750 kW
- Gaz veya sıvı yakıtlıdır.
- Kompozit duman borularıyla yüksek verimlidir.
- Sağa veya sola açılabilen brülör kapısına sahiptir.
- İnce ve kompakt yapısı sayesinde kazan dairesine girişi kolaydır.
- Thermostream Teknolojisiyle;
 - Dönüş suyu kontrolü olmadan çalışabilir.
 - Minimum dönüş suyu sıcaklığı ve minimum debi sınırı olmadan çalışır.
 - Ömür boyu daha yüksek verim sunar (%96 norm kullanma verimi)
- Yüksek verimi ve yanma odası yükünün düşük olması sayesinde zararlı atık gaz emisyon değerleri oldukça düşüktür.

Türbülatorsüz = Sorunsuz

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.

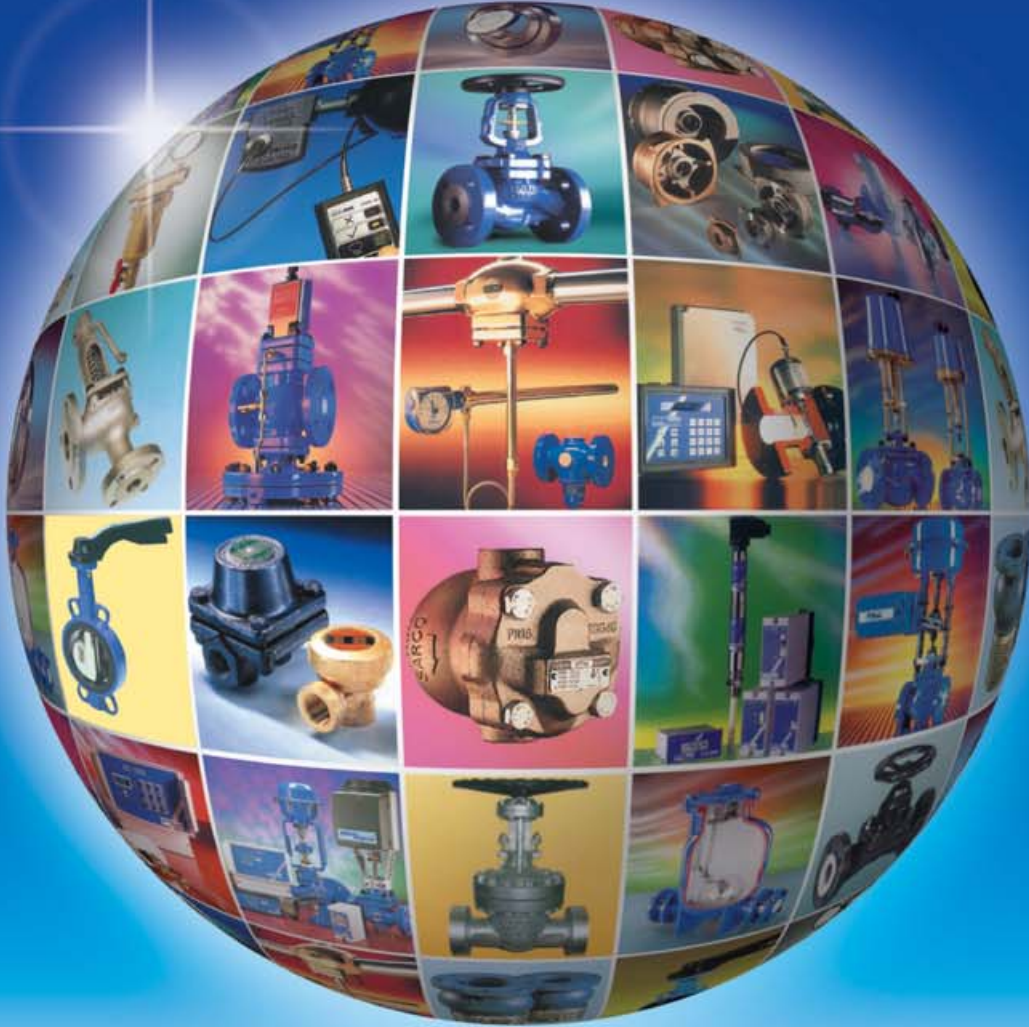


Üç Tam Geçişli ve Türbülatorsüz Entegre Yoğuşma Eşanjörlü Kazanlar

- Kapasite aralığı : 1.000 – 59.400 kW
- Gaz ve sıvı yakıtlıdır.
- %95'e varan yüksek norm kullanma verimine sahiptir.
- Gerçek üç tam geçişli silindirik konstrüksiyon ve geniş ısı transfer yüzeylerine sahiptir.
- Düşük su hacmi ile kumandalara hızlı tepki gösterebilmektedir.
- Türbülatorsüz yapısıyla sorunsuz işletme imkanı sunar.
- Küçük boyutları ve düşük ağırlıkları ile kompakt bir yapıya sahiptir.
- Işınım ve durma kayıpları çok düşüktür.
- Tam açılabilir kazan kapısı ile kolay bakım ve temizleme imkanı sunar.
- Üç tam geçiş sistemi sayesinde zararlı atık gaz emisyonu değerleri düşüktür.

Buderus

Vanalar ve Buhar Cihazlarında Çözüm Ortağınız...



INTERVALF
INTERNATIONAL VALVE CENTER

www.intervalf.com

MERKEZ / HEAD OFFICE
Orhangazi Cad. Tınaztepe Sok.
No:26 Cevizli - Maltepe - İSTANBUL
Tel: (0216) 441 73 73 pbx
Fax: (0216) 441 73 77
Email: info@intervalf.com

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

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

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

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

ANTALYA BÖLGE MÜD.
Adnan Menderes Bulvarı
H. Altınış Işhanı Kat: 2
No:17 ANTALYA
Tel - Fax: (0242) 243 90 85
Email: antalya@intervalf.com

ADANA BÖLGE MÜD.
Tel - Fax: (0322) 321 05 08
Email: adana@intervalf.com
GAZİANTEP BÖLGE MÜD.
Tel - Fax: (0342) 329 05 30
Email: gaziantep@intervalf.com

DÜNYA FUAR YAPIM LTD ŞTİ.
ADINA SAHİBİ
EBRU DEMİRTAŞ
ebrudemirtas@dunyafuar.com.tr

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (SORUMLU)
MEHMET ÖREN
mehmetoren@dunyafuar.com.tr

SANAT YÖNETMENİ
EMEL TAŞAN
emeltasan@dunyafuar.com.tr

GRAFİK TASARIM
ABDULLAH YANILMAZ
abdullahyanilmaz@dunyafuar.com.tr

ULUSLARARASI İLİŞKİLER
BÖLÜM YÖNETİCİSİ
CEM ORHON
cemorhon@dunyafuar.com.tr

FINANS MÜDÜRÜ
YİĞİT GÜLEÇ
yigitgulec@dunyafuar.com.tr

MUHASEBE MÜDÜRÜ
AYNUR GÜLEÇAL
aynurgulecal@dunyafuar.com.tr

SİSTEM ANALİSTİ
HAKAN AKBULUT
hakanakbulut@dunyafuar.com.tr

REKLAM GRUP SATIŞ
ERHAN ŞİRKET
erhansirket@dunyafuar.com.tr
GÜLFER DURAN
gulferduran@dunyafuar.com.tr
NAZLI BOZDAĞ DEMİREL
nazlibozdag@dunyafuar.com.tr
SELMA ŞENTÜRK
selmasenturk@dunyafuar.com.tr

ABONE
BUKET ÖZCAN
buketozcان@dunyafuar.com.tr

BASKI
BİLEŞİM MATBAACILIK
Barbaros Cd. No: 11
4. Levent - İstanbul
0212 324 44 43

ADRES
Dereboyu Caddesi Meydan Sokak
Beybi Giz Plaza
No: 28 Kat: 2 Daire: 3-4
Maslak - İstanbul

ISSN 1308-6820

RCV-İST Magazin dergisinde yer alan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan ilanların sorumluluğu reklam verene aittir. RCV-İST Magazin'in bütün yayın hakları Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti.'ne aittir. Yazılar kaynak gösterilmeden yayımlanamaz. Yaygın süreli bir yayın olan RCV-İST Magazin dergisi ayda bir yayımlanır.

Editör'den



Mehmet ÖREN
mehmetoren@dunyafuar.com.tr

Plutarhos'un rivayeti şöyle:

Pyrrhus yeryüzünü almak için hayaller kuruyordu, "Önce Yunanistan'ı alacağız" diyordu.

- Ya sonra? diye Cineas sordu.
- Sonra Afrika'ya el atacağız.
- Afrika'dan sonra?
- Asya'ya geçeceğiz. Anadolu'yu, Arabistan'ı alacağız.
- Sonra?
- Hindistan'a kadar gideceğiz.
- Peki ondan sonra?
- Ah dedi Pyrrhus, ondan sonra dinleneceğim!
- Niçin? diye sordu Cineas. Niçin şimdiden dinlenmiyorsun?

(Simone de Beauvoir, Denemeler, Payel Yay., İst. 1976)

"Amaçsız hedef ne işe yarar" demenin, edebiyat tadıyla anlatılması bu. Sektörümüzün bir amacı var. Tüm dünyada adından söz ettirecek bir etkinliğe ulaşmak. Onun için derneklerimiz, vakıflarımız ve firmalarımız büyük çabalar gösteriyorlar. Amaç belli; Isıtma-Soğutma-Havalandırma ve İklimlendirme alanında Anadolu'ya, Avrupa'ya, Afrika'ya kısaca tüm dünyaya ürün ve hizmet sunabilmek. Bu alanda söz sahibi olabilmek. Bu uğurda sektörün büyüklerinin durmadan dinlenmeden çalıştıklarına herkes şahit. Sektörün bu günlere gelmesinde bir çok kişinin emeği var ama bazı isimler biraz daha ses bırakmışlar, yankı bırakmışlar, hoş sadâ bırakmışlar.

Baki'nin dediği gibi;

**Âvâzeyi bu âleme Dâvud gibi sal,
Bâki kalan bu kubbede bir hoş sadâ imiş.**

(Sesini bu alemde Davut -Davut Peygamberin sesi çok güzel olduğu için güzel sese Davudî denir- gibi sal. Bu kubbede kalan, hiç kaybolmayan ancak güzel bir sadâ imiş.)

Dememiz o ki, eğer bu sektör var olacak, hem de en üst mertebelere çıkacaksa; hoş sadâlar bırakmak gerekiyor. Bir takım sıkıntılar elbette olacaktır ama o sıkıntılar değil midir ki eserleri güzel kılan.

Dale Carnegie, daha okurken bir gün dünyada en çok satacak kitapları yazacağını planlamıştı. Parasızlık onu yıldırmaıştı. O amaçlarını bir deftere yazıyor, sırayla onlara ulaşmayı hedefliyordu. O gün, o deftere, o amaçları yazmasaydı! Kitapları milyonlar satan bu yazarı tanımayacaktı dünya.

Sektöre öncülük yapan isimler bu sektör için çalışmasaydı, dernekleri, vakıfları ve eğitim faaliyetlerini hayata geçirmeselerdi... bugün hangi amaçtan bahsedebirdik. Ben bu dergide yazıyor olur muydum?

İSEDA'nın İSKİD ve İSKAV desteğiyle ortaya konulan çalışmaları, temeli sağlamlaştırılan bir sektör müjdeliyor. Bir sektörün kendi standartlarını belirlemesi, kendi çalışanlarını eğitecek olması önemlidir. Kendini bu sektörün bir parçası olarak gören herkesin takdirini kazanan bir çalışmadır. Sanırım bir çok sektöre örnek olacaktır. Aman yarıda kalmasin.

'Sürç-ü lisan etmişsek affola' diye başlamadığımızdan mıdır, nedir? Geçen sayımızda yapılmayacak bir hata ile geldi masalarınıza dergimiz. Pompa Vana Kongresi'ne konuşmacı olarak katılan büyüklerimizin resim altlarında isimlerini sehven karmakarışık bir şekilde vermişiz. Özür dileriz.

Saygılarımla...



İÇİNDEKİLER

10 GÖRÜŞ

Prof. Dr. Hasan A. Heperkan
Mühendislik eğitimi;
Profesyonel mühendislik

40 GÜNDEM

44- Ticarete Coface Dönemi

Coface Ticari Grup Genel Müdür Yardımcısı Belgin Tavl: "Coface müşterilerinin bilinçli şekilde iş yapmalarına yardımcı oluyor

50- Ulusal Temiz Enerji Günleri

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Hilmi Güler:
Enerjide kurtuluş savaşı veriyoruz

63 AYIN DOSYASI

64- Sektörde Eğitim Faaliyetleri

Firmaların eğitim çalışmaları

68- Intervalf Genel Müdürü Cafer Ünlü;

Çalışmalarımızın neticesini aldıkça büyük mutluluk duyuyoruz

71- Tesisat mühendislerinin eğitim merkezi: TTMD

72- İSEDA Yönetim Kurulu Başkanı

Turhan Karakaya:

İSEDA ve sektör, her şeyin daha da iyi olması için çalışıyor

80- İSKAV Eğitim Komisyonu Başkanı

Vural Eroğlu:

Eğitim çalışmalarını sürdürülebilir hale getirmeliyiz

86 İNCELEME

Global krizin merkezi ama hâlâ fırsatlar ülkesi: ABD

92 İZLENİM

92- Türk İklimlendirme, Soğutma ve

Tesisat Sektörü'nün Astana Buluşması

Sodex Astana Fuarı 12-15 Kasım 2008 tarihleri arasında Alatau Sport Complex'de düzenlendi

95- Foto Haber

Sodex Astana 2008 Fuarı stand fotoğrafları ve kısa bilgiler

100- Yenilenebilir Enerji: İş Fırsatları

ve Finansman Olanakları Konferansı

Sürdürülebilir kalkınma için 'yenilenebilir enerji' şart

102- İSKİD Olağan Genel Kurulu yapıldı

İSKİD yeni Yönetim Kurulu Başkanı Nesim Zalma

İÇİNDEKİLER

SEKTÖREL SÖYLEŞİ 104

Vaillant Türkiye Genel Müdürü

Levent Taşkın:

Kaliteli ürün, kaliteli hizmet,
yenilikçi marka...

YAZI DİZİSİ 108

Gazhaneler

Anadolu'nun ilk gazhanesi Kuzguncuk

FABRİKA GEZİSİ 110

Ferrolli Yönetim Kurulu Üyesi ve

Genel Müdürü Çetin Çakmakçı:

"Artık bir Türk firmasıyız"

TEKNİK 116

ar&ge notları -116

Makina Mühendisi Hasan Acül:

Sanayiye yönelik ulusal AR-GE destek ve
teşviklerinde son durum

makale -128

Hava perdesinin enerji tasarrufuna katkısı

teknik tanıtım -130

Yeni nesil Daikin VRVIII Sistemler

ARAMIZDAKİ PROFESYONELLER 124

Çalıştığım her iş beni hayata hazırladı

Özel hayatıyla N. Celal Toroğlu

KÜLTÜR SANAT 137

İDOB'nin 2008-2009 sezonu etkinlikleri -138

İstanbul Devlet Tiyatrosu yeni sezonda -140

değişik salonlarda izleyici ile buluşuyor

Aydın Sanat Gündemi -141

HOBİ 146

Motosiklet -146

Yol testi

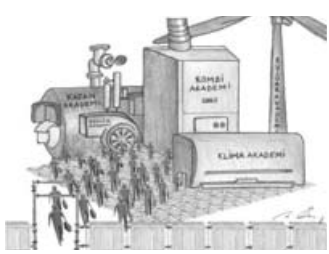
Fotoğrafçılık -148

Yol testi

Gezi -150

Pamukkale ve Karahayit





CONTENTS

63 FILE OF THE MONTH

64- Training Activities in the Industry
Companies Education Actions

SECTORAL INTERVIEW 104

Vaillant Turkey's
General Manager Levent Taşkın:
Qualified Product, Qualified
Service, Innovative Label

86 ANALYSIS

The center of the global crisis but
still the country of opportunities: USA

FACTORY TOUR 110

Ferrol Member Of The Board and
General Manager Çetin Çakmakçı:
"We are now a Turkish Company"

92 IMPRESSION

92- Turkish HVAC&R Sector's meeting
in Astana

Sodex Astana Exhibition was organised between
12-15 November 2008 in Alatau Sport Complex

95- Photo News / Sodex Astana 2008

The stand photos of Sodex Astana 2008
Exhibition and short info

100- Renewable Energy: Job Opportunities
and Finance Potential Conference

For Sustainable Improvement "Renewable Energy
Is A Must"

102- ISKID Ordinary General Meeting Of
Shareholders was Organised

ISKID's New Chairman Of The Board is Nesim Zalma

TECHNICS 116

ar&ge notes -116

Mechanical Engineer Hasan Acül:
The Latest Condition of Promoter and
Support in National R&D Directed
Towards the Industry

article -128

Air Curtains Contribution To
Energy Savings

technical introduction -130

The New Generation Systems of
Daikin VRVIII

REKLAM İNDEKSİ

AFS BORU	A.K.İ	FRİTERM	17	PANEL SİSTEM	103
AIRFEL	33	HAVAK	35	PHOTOPLUS	136
AKANTEL-EBMPAPST	21	HSK	25	REHAU	27
AKCOR HAV.	37	HSS 2009	123	RENEX	62
AKDENİZ SOĞUTMA	9	INTERVALF	4	STEP MÜHENDİSLİK	57
ALARKO CARRIER	Ö.K.İ.	ISISAN	2-3-A.K	TERMODİZAYN	84-85
ALDAĞ	53-55	ISOHA	1	TESKON SODEX	129
ASTRAL	121	İMEKSAN	11	TESTO	119
AYAŞ	15	KLİMAPLUS	23	TOTEM ISI	59
CLIMA 2010	135	KURLAR	47	ÜNTES	39
EGE MAKİNE	43	MGT FİLTRE	61	ÜNVEREN	13
ERBAY SOĞUTMA	101	MOTOPLUS	147	VATBUZ	31
FENİŞ	79	ODE	29	WIN FUAR	114-115
FORM	19	PAMSAN	109		



Endüstriyel soğutmada
doğru adres.



AKDENİZ SOĞUTMA MALZEMELERİ VE OTEL EKİPMANLARI TİC. LTD. ŞTİ.

1145/8 Sokak No.:21/A Yenişehir - İZMİR 35110

Tel: +(90) 232.449 95 35 (Pbx) - 459 88 10 - 459 88 11 - 459 89 80 - Fax : +90 232.433 99 21

info@akdenizsoгутma.com.tr www.akdenizsoгутma.com.tr



g ö r ü ŧ



Prof. Dr.
Hasan A. Heperkan

Mühendislik eğitimi; Profesyonel mühendislik

Eğitim uzun bir süreçtir. Önce aile ile başlar, kültürle yoğunlur, ilk, lise ve üniversite ile gelişir, mesleki ve meslek içi eğitim ile devam eder. Aslında bu süreç hiç bitmez, zaten bitmemeli, sürmelidir.

Mühendislik eğitimi denilince hep lisans öğretimini anımsarız ve tartışırız, halbuki bu eğitime daha geniş kapsamlı bakarak üç aşamada, üniversite öncesi, üniversite ve üniversite sonrası olarak ele almak daha doğru olur, çünkü öğretim bir bütündür. Biz, mühendisten belirli şartları sağlamasını, belirli görevleri yapmasını isteriz. Bunu, sadece 4 yılda vermemiz mümkün değildir. Dolayısıyla öğretim programları hazırlanırken daha önceki altyapının ne olduğu çok önemlidir. Türkiye'ye baktığınız zaman, öğrenci, ilköğretimden, ortaöğretimden çok zayıf, bir sürü temel bilgiyi almadan gelir. En önemlisi, üniversite sınav sistemi nedeniyle ezberle, tam anlamadan kolay çözüme alışır. Mantiğa dayalı rasyonel düşünmeyi, araştırıcı yapıyı fazla önemsemez. Üniversite sınavlarına 2-3 sene hazırlanır; ama hepimiz biliyoruz, birtakım becerileri elde etmeden üniversiteye gelir. Bu becerileri elde etmeden gelen insanlardan, daha sonra mezun olduktan sonra da büyük sorumluluklar taşıyan projelere imza atmasını bekleriz. Aradaki bu açığı kim kapatacak? Üniversitenin kapatması lazım herhalde!

Eğer biz Avrupa veya Batı ülkeleri dediğimiz, Amerika'nın kriterlerini getirmek istiyorsak, bir kere kendimize daha başından çekidüzen vermemiz gerekir. Yani ilköğretim, ortaöğretim sürecinden, Avrupa'da, Amerika'da, Almanya'da olduğu gibi, en azından temel bilimler konusunda yetişmiş ve belirli becerileri elde etmiş kimseleri almamız lazım. Eğitim sürecinin bir diğer aşaması da mezun olduktan sonrası. Türkiye'de ne yazık ki profesyonel mühendis dediğimiz kavram da oturmuş değil. Biz 4 sene sonra mezun olmuş birisine, çok komplike bir projeye imza atma yetkisi veriyoruz. Mesela, doğal gaz projesine imza atma yetkisi veriyoruz, arkasından da görüyoruz, kurulan sistemler patlıyor, sistemleri kullanan kişiler son günlerde sıkça karşılaştığımız gibi hayatlarını kaybediyor, ondan sonra da mühendise "Sen niye imza attın" diye soruyoruz. Biz, onu bu iş için yetiştirmedik ki! Dolayısıyla, burada da sorun var; yani biz, eğer yapıyı hem başından, hem de yükseköğretimden sonraki kısmını, doğru algılayıp, yerine oturtmazsak, aradaki ders programlarını da düzgün yapamayız. Profesyonel mühendislik kavramının çok daha ciddi bir şekilde ele alınmasının ve üzerine gidilmesinin çok yararlı olduğunu düşünüyorum. Bu görev de, benim gördüğüm kadarıyla Meslek Odaları'na düşüyor. ABD, Kanada, İngiltere gibi ülkelerde akredite olmuş bir mühendislik programından mezun olmak, mühendislik yapabilmek için yeterli görülmemektedir. Okulun bitirilmesinin takiben belirli bir süre sorumluluk gerektiren bir mühendislik görevinde fiilen çalışma ve ilave sınavların

başarılması öngörülmektedir. Örneğin Kanada'da profesyonel mühendis olabilmek için en az iki yıl bir profesyonel mühendisin doğrudan denetiminde stajyer-mühendis olarak çalışmak gerekmektedir. Bu hazırlık süresinin bitiminde mühendislik etiği ve profesyonel uygulama konularında sınavların başarılması beklenmektedir. Profesyonel mühendis olmayan bir kimsenin hiçbir çizimi, tasarımı veya raporu geçerli sayılmamakta, mutlaka bir profesyonel mühendisin kontrolü ve onayı istenmektedir. İngiltere'de de benzer bir uygulama vardır. Burada profesyonel mühendis olarak çalışabilmek için ilgili odaya yada enstitüye tam üyelik aranmaktadır. Ancak bu üyelik Türkiye'de olduğu gibi üniversiteden mezun olunca otomatikman olmamakta, sınav şartı olmamakla birlikte belirli süre pratik meslek çalışma talep edilmektedir. Gerekli görüldüğü durumlarda adaylardan ilave dersler alması istenmektedir. ABD de ise şartlar eyaletler arasında farklılık gösterse de genelde daha ağırdır. Bir kimse profesyonel mühendis olarak çalışabilmek için dört aşamalı bir süreçten geçer. Öncelikle ABET tarafından onaylanmış dört yıllık bir mühendislik programını bitirmek gerekir. Daha sonra yılda iki defa yapılan ve fen (fizik, kimya, vb.), matematik (diferansiyel ve integral hesap, diferansiyel denklemler, ilaveten gerekirse probabilitate ve istatistik, lineer cebir, sayısal analiz), mühendislik bilimleri (mekanik, termodinamik, elektrik ve elektronik devreler, malzeme, ısı, kütle ve momentum transferi) ile ilgili 210 sorudan oluşan 8 saatlik bir sınava girilir. Böylece stajyer mühendis olmaya hak kazanan aday dört yıl süreyle mühendislik deneyimi kazandıracak bir programda sorumluluk taşıyarak çalışır. Son aşamada da 14 mühendislik disiplini kapsayan 8 saatlik bir sınavda 10 puanlık sekiz disiplinden toplam 48 puan alması beklenir. Ülkemizde mühendislik eğitimi konusu incelenirken, sanayinin yapısı ve teknolojik düzey de dikkate alınmalıdır. Son 50 yıl içerisinde teknolojik gelişmeler ülke sanayilerinin hedeflerini ve amaçlarını önemli şekilde etkilemiştir. Bu gelişmeler özellikle, bilgisayar teknolojisinde görülmüş, bilgisayarların sadece hız değil işlevleri de değişmiştir. Mikro elektronik ve mikro işlemcilerin devreye girmesi ile otomasyonda önemli gelişmeler olmuş, bu gelişmeler üretim araçlarında kullanılarak verimlilik düzeyi arttırılmıştır. Diğer taraftan malzeme bilimindeki ilerlemeler sonucunda endüstriyel olarak üretilen dayanıklı ve sert seramiğin ve polimerlerin kullanımı yaygınlaşmış, ayrıca nanoteknoloji, biyoteknoloji, genetik ve uzay teknolojisinde de birçok yenilik gerçekleşmiştir. Sanayide yeni yapılanma sürecine yönelik önlemler ABD ve Japonya'da 1980 lerde başlamış, bunun sonucunda ileri teknolojiye yönelik yatırımlar hızlanmış, ARGE ve mesleki eğitim harcamaları artmıştır. Aynı dönemde sanayi yapısındaki bunalım nedeniyle AB ülkeleri, yeni teknolojiye dayalı sektörlerle yeterince yatırım yapamamış, rekabet güçleri geri kalmıştır. Bu açığı kapata-



IMEKSAN

İZMİR MENFEZ KLİMA SANAYİ LTD. ŞTİ.

"Havalandırma Klima Ekipmanları"

DÜNYANIN HAVASINI DEĞİŞTİRİYORUZ...



IKS-H

Hijyenik Klima Santrali

Hygienic Air Handling Unit



Adres:

5601 Sk. No:4-12 Çamdibi - İZMİR / TÜRKİYE

Tel: 0.232. 449 56 11 (pbx) Fax: 0.232. 449 56 02 - 458 34 61

www.imeksan.com

e-mail: imeksan@imeksan.com

teknik@imeksan.com





g ö r ü ş

bilmek ve çağı yakalayabilmek için günümüzde AB ülkeleri birleşerek ortak fonlar yaratmış, AR-GE faaliyetlerine yönelik harcamaları arttırarak, Avrupa çerçeve programları gibi bir dizi araştırma ve uygulama projelerini faaliyete geçirmiştir. Ülkemizin de bu bağlamda, teknolojinin hızla değiştiği çağımızda, sanayinin, ülke kaynaklarını ve olanaklarını göz önüne alarak çağdaş teknolojiyi yakalayabilmeyi hatta üretebilmeyi hedef alması zorunlu hale gelmiştir. Sanayinin dayanağı teknoloji, teknolojinin dayanağı bilimsel bilgi ve eğitim olduğuna göre sanayinin ve mühendislik eğitiminin hedefi çağdaş teknolojiye yönelik olmalıdır. Mühendislik mesleğinin amacı kısaca teknolojiyi geliştirmek ve uygulamaktır. Teknoloji üretmenin en önemli alt yapısı yetişmiş insan gücü ve temel araştırmadır. Yetişmiş insan gücünde mühendisin yeri çok önemlidir ve bu süreçte iki tür mühendise ihtiyaç vardır. Birinci grup mühendis planlanan işlerin uygulayıcısıdır. İkinci grup ise düşünen, araştıran, planlayan ve yaratan elemanlardır. Teknolojiyi üretme, transfer etme, uyarlama, kullanma görevlerini yapabilecek mühendisler ikinci grupta tanımlı özelliklere sahip olmalıdır. Nitelikli teknik eleman yetiştirebilmenin ilk adımı da kaliteli bir lisans eğitimi verebilmektir. Eğitimin kalitesi, bağımsız kuruluşlarca denetlenmeli, akredite edilmelidir. ABD de bu işlevi kısaca ABET olarak bilinen Accreditation Board for Engineering and Technology üstlenmiştir. 1932 yılında kurulan bu kuruluşun amacı, ABD de mühendislik eğitimi veren üniversite ve kolejlerde mühendislik ve mühendislikle ilgili eğitimi izlemek, değerlendirmek ve kalitesini belgelendirmektir. Ayrıca mühendislik eğitimini iyileştirmek, mevcut eğitim programlarının geliştirilmesini ve modeller oluşturarak yeni mühendislik programları açılmasına öncülük ederek konuya, sanayiye ve mesleğe hizmet etmek hedeflenmektedir. Bu programa katılmak zorunlu olmayıp tamamen üniversitelerin isteğine bağlıdır. Bugüne kadar Türkiye’de üniversite eğitim programlarının akredite edilmesinde ABET esas alınmış, 1994-2004 arasında, Orta Doğu Teknik, Boğaziçi, Bilkent ve İstanbul Teknik Üniversitesi’nde toplam 33 mühendislik programı, ABET’ten eşdeğerlik almıştır. ABET’in Amerika dışında akreditasyon çalışması olmadığından, tam bir akreditasyon olmamakla beraber, tabii çok önemli bir sertifikalandırmadır. Avrupa Birliği’ne girme sürecinde olduğumuz bugünlerde her ne kadar benzer bir eğitim kalite değerlendirme ve akreditasyon programı olsa da Bologna sürecinin Türkiye için daha önemli olduğunu düşünüyorum. Bu süreçte biran evvel adapte olup, bu süreçlerde söz sahibi olmamız, yapılan değişiklikleri ülkemiz şartlarına uydurarak Türkiye de uygulamamız gerekir. Bologna Bildirisi, 1999 yılında yayınlanmış, Avrupa’da farklı öğretim sistemlerinin bir araya getirilmesi ve bunların birbirleriyle eşdeğer hale getirilerek, gerekirse öğretim sırasında öğrenimin farklı yerlerde alınabilmesi hedeflenmiştir. Temel olarak üç seviye öğrenim; lisans, lisansüstü ve doktora öngörülmüştür. Ortak kredi sistemi, öğrenci ve öğretim elemanı hareketliliği, kalite güvencesi işbirliği getirilmiştir. Karşılıklı öğrenci-öğretim üyesi alışverişi olduğu için tabii eğitimin kalitesinin de belli bir düzeyde olmasının güvence altına alınması gerekmektedir. Daha sonra Prag ve 33 ülkenin Milli Eğitim Bakanları’nın bir araya geldiği Berlin’de devam eden çalışmalarda yaşam boyu eğitim, yüksek öğrenim kurumlarının

öğrencilerle işbirliği ve Avrupa öğrenim alanının cazip hale getirilmesi konuları ilave edilmiştir. Bologna deklarasyonuna katılan ülke sayısı 45’i geçmiş, toplantılar sıklaşmıştır.

Türkiye’de de üniversiteler bu gelişmelere kayıtsız kalmamış, ABET’le ilişkiler sonrasında, 90’lı yılların sonunda, mühendislik programlarının ulusal akreditasyonu amacıyla, Mühendislik Dekanları Konseyi tarafından, bugün Mühendislik için Avrupa Akreditasyon Programı EUR-ACE içinde yer alan MÜDEK oluşturulmuştur. Bugüne kadar birçok devlet ve vakıf üniversitesi MÜDEK tarafından değerlendirilmiştir. MÜDEK mühendislik programlarını değerlendirirken öğrenciler, program eğitim hedefleri, program çıktıları ve değerlendirme, eğitim programı, öğretim kadrosu, altyapı, kurumsal destek, parasal kaynaklar ve programa özgü ölçütleri esas alır. Mühendislik programı, mezunlarının, matematik, fen ve mühendislik bilgilerini uygulama becerisi, deney tasarımı, deney yapma ve deney sonuçlarını analiz etme ve yorumlama becerisi, istenen gereksinimleri karşılayacak biçimde bir sistemi, parçayı ya da süreci tasarlama becerisi, disiplinler arası takımlarda çalışabilme becerisi, mühendislik problemlerini tanımlama, formüle etme ve çözme becerisi, mesleki ve etik sorumluluk bilinci, etkin iletişim kurma becerisi, mühendislik çözümlerinin, evrensel ve toplumsal boyutlarda etkilerini anlamak için gerekli genişlikte eğitim, yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bunu gerçekleştirebilme becerisi, çağın sorunları hakkında bilgi, mühendislik uygulamaları için gerekli olan teknikleri ve modern araçları kullanma becerisi gibi niteliklere sahip olduğunu kanıtlamalıdır. ABET olsun, Bologna kriterleri olsun, genelde birtakım kredi sayılarından, ders sayılarından bahsedilmesine rağmen, genelde bir temel ortak noktada birleşirler: değerlendirmenin çıktıları ile ilgili olması. Koyduğunuz hedefleri ve çıktıları sağlıyorsanız, bu işi nasıl yaptığınızla ilgilenilmez; burada bazı ölçütler konulmuştur, bunlar sağlanıyorsa, bunu 150 krediyle mi, 160 krediyle mi başardığınız, ya da haftada kaç saat okuduğunuz veya ödev mi verdiniz, sınıfta mı tuttunuz çok fazla ilgi görmez. Son yapılan değerlendirmelere göre, bakış açımızı değiştirmemiz gerekiyor. Bir kere öğretmen merkezli eğitimden, öğrenci merkezli eğitime geçmemiz lazım; yani, amacımız öğrenciyi yetiştirmek ve topluma kazandırmak olduğuna göre, onları merkez almak durumundayız. İkincisi de girdi merkezli değil, çıktı merkezli eğitim; yani sonuçta ne çıkıyor; o önemli. Eğer siz istenenleri elde ediyorsanız, bu da bize yeterli olmalı. Üçüncü konu da yaşam boyu öğrenme becerisi. Bunun özendirilmesi ve bu imkanların tanınması lazım.

Kaynaklar

- DPT: Kamu Kuruluşları İçin Stratejik Planlama Kılavuzu, Mayıs 2003.
- <http://www.bologna-bergen2005.no/>
- <http://www.europa.eu.int>
- <http://www.undp.org>
- <http://www.europtr.org.tr>
- <http://www.un.org.tr>
- <http://www.euromed.org.tr>
- <http://www.gdnet.org>
- <http://www.sida.org>



“ENDÜSTRİDE TEMİZ HAVA”



AKROBAT EGZÖZ KOLLARI

- 1- Hareketli Kol Taşıyıcısı ve Akrobat Egzoz Kolu
- 2- Akrobat Egzoz Kolu
- 3- Teleskopik Akrobat Egzoz Kolu
- 4- Raylı Kanal Akrobat Egzoz Kolu



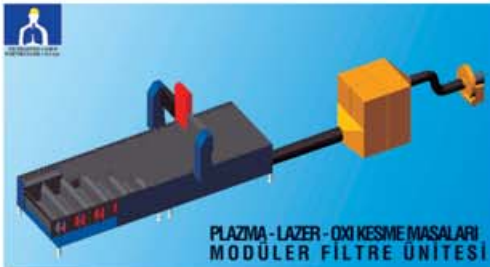
BİR AKROBAT EGZÖZ KOLLU VEYA İKİ AKROBAT EGZÖZ KOLLU

- 1- Mobil Mekanik Filtre Ünitesi
- 2- Mobil Elektrostatik Filtre Ünitesi
- 3- Otomatik Temizlemeli Mobil Kartuş Filtre Ünitesi



OTOMATİK TEMİZLEMELİ YÜKSEK VAKUM MOBİL FİLTRE ÜNİTESİ

- 1- Dört Emişli Yüksek Vakum Mobil Filtre Ünitesi
- 2- İki Emişli Yüksek Vakum Mobil Filtre Ünitesi



PLAZMA - LAZER - OXI KESME MASALARI
MODÜLER FİLTRE ÜNİTESİ



MODÜLER FİLTRE ÜNİTELERİ

Modüler Filtre Üniteleri Çoklu Akrobat Kollar ile Kaynak Dumanı Merkezi Nokta Vakum Sistemlerinde ve Benzeri Endüstriyel Atık Hava ve Tozun Filtrasyonunda Güvenle Kullanılır.

UZMAN KADROMUZ İLE ANAHTAR TESLİMİ ENDÜSTRİYEL HAVALANDIRMA UYGULAMALARI



HAVA SİSTEMLERİ SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

SATIŞ ☎: 0.322. 352 28 85 - 352 92 05 Fax: 359 46 92
FABRİKA ☎: 0.322. 352 92 06 - 359 82 70
Kızılay Cad. Ulucami Karşısı No:89 01010 Adana-TÜRKİYE
www.unveren.com.tr • info@unveren.com.tr





kısa - kısa

İzoder Karikatür Yarışması sonuçlandı

Kamuoyunda yalıtım bilincini geliştirmek amacıyla, "Yalıtımın İnsana, Çevreye ve Ekonomiye Katkıları" başlığı altında düzenlenen yarışmada birincilik ödülünü Şevket Yalaz kazandı.



Isı, Su, Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği İZODER'in, kamuoyunda yalıtım bilincini geliştirmek amacıyla, "Yalıtım Yatırımdır" kampanyası çerçevesinde ikinci kez gerçekleştirdiği Karikatür Yarışması'nda dereceye giren eserler, 16 Aralık'ta düzenlenen ödül töreninde açıklandı. "Yalıtımın İnsana, Çevreye ve Ekonomiye Katkıları" başlığı altında gerçekleştirilen İZODER Karikatür Yarışması 2008'de birincilik ödülünü Şevket Yalaz, ikincilik ödülünü Musa Gümüş, üçüncülük ödülünü Hicabi Demirci kazanırken, Ali Bulca İZODER Özel Ödülü'ne, Necip Fazıl Karapınar ise İZODER Teşvik Ödülü'ne layık görüldü. Yarışmada, kampanyayı platin sponsor olarak destekleyen kuruluşlar da kendi seçtikleri eserlere mansiyon verdiler. Dereceye giren tüm eserlerin sahiplerine İZODER tarafından birer plaket sunuldu.

Yeditepe Üniversitesi'nde düzenlenen ödül törenine, dereceye giren eserlerin sahipleri, seçici kurul üyeleri, kampanyayı destekleyen kuruluşların temsilcileri ve İZODER yöneticileri katıldı. Törende bir konuşma yapan İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Levent Ürkmez şunları söyledi: "İZODER olarak bizler, yalıtımın insana, çevreye ve ekonomiye büyük ve yadsınmaz katkıları olduğunu her vesileyle hatırlatıyor, karar vericilerle birlikte kamuoyumuzu da bilinçlendirmeye ve harekete geçirmeye çalışıyoruz. Yalıtım konusunu, karikatür gibi çok etkili bir araçla bir kez daha gündeme taşımak istedik. Yarışmanın temel amacı, karikatürün toplumsal iletişimdeki gücünden ve olanaklarından yararlanarak, yalıtımın bireysel ve toplumsal düzeydeki önemine dikkat çekmektir."

İZODER Karikatür Yarışması 2008 Sonuçları	
BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ	: SEVKET YALAZ (İstanbul)
İKİNCİLİK ÖDÜLÜ	: MUSA GÜMÜŞ (İstanbul)
ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ	: HİCABI DEMİRCİ (İstanbul)
İZODER ÖZEL ÖDÜLÜ	: ALİ BULCA (Ankara)
İZODER TEŞVİK ÖDÜLÜ	: NECİP F. KARAPINAR (Adapazarı)
MANSİYON ÖDÜLLERİ	
BASF	: MUSA GÜMÜŞ (İstanbul)
BLUE'SAFE MAVİ KALE	: ALİ ŞUR (Ankara)
BTM	: SEYİT M. BUÇUKOĞLU (İstanbul)
CAPATECT DALMAÇYALI	: KÜRSAT ZAMAN (Antalya)
İZOCAM	: ENGİN SELÇUK (Tokat)
KALEKİM	: SEVKET YALAZ (İstanbul)
MARSHALL THERMO'S	: METE AĞAOĞLU (Balıkesir)



İZODER, MED-ENEC Sempozyumu'na katıldı

Ülkemizin güncel sorunlarından biri olan "yalıtım" konusunda kamuoyunu bilinçlendirmeyi amaç edinen İZODER, AB tarafından finanse edilen ve binalarda enerji verimliliğini artırmayı hedefleyen MED-ENEC Sempozyumu'na katıldı.

"Isı, Su, Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği" (İZODER) Genel Koordinatörü Ertuğrul ŞEN, AB tarafından finanse edilen ve enerji tüketiminin giderek artan bir şekilde çevreyi tahrip etmesinin önüne geçmeyi amaçlayan MED-ENEC Projesi ile, yalıtımın öneminin bir kez daha vurgulandığını açıkladı. 24-25 Kasım 2008 tarihlerinde düzenlenen MED-ENEC Sempozyumu'nda enerji bağlamında Avrupa Birliği ve Türkiye'nin sorunları ve bu sorunların çözüm önerileri katılımcılarla paylaşıldı. Şen, konu ile ilgili yaptığı açıklamada: "Bilindiği gibi, Avrupa Birliği, binalarda enerji verimliliği ve yalıtım konularında birçok mevzuat, iş geliştirme ve bilinçlendirme faaliyetleri içeren projeler yürütmektedir. Akdeniz ülkeleri arasında ve AB üyeleriyle işbirliği ve sinerjiyi artırmayı amaçlayan MED-ENEC Projesi de, bu iş imkânlarının geliştirilmesine, bilgi birikiminin artırılmasına, bilinçlendirme kampanyalarına ve pilot projelere odaklanmaktadır. Enerji verimliliği ve binalarda yalıtım konuları arasındaki güçlü ilişkiyi gerçekleştirdiği "Yalıtım Yatırımdır Kampanyası" ile, Türk kamuoyunu bilgilendiren derneğimiz, bu çerçevede MED-ENEC Sempozyumu'na katılmıştır" açıklamasında bulundu. MED-ENEC Projesi, Akdeniz Bölgesi'ndeki 10 ülkede binalarda enerji verimliliğini artırmayı hedefliyor. Proje kapsamında, 10 ülkenin enerji ajanslarından ve bakanlıklarından üst düzey temsilciler ve çeşitli uluslararası organizasyonlardan uzmanlar katıldı. Sempozyumun açılışını Enerji Bakanlığı Müsteşarı Selahattin Çimen yaptı.





ayas®

**120 FARKLI ÜRÜN ÇEŞİDİ İLE
HAVALANDIRMADA
ÇÖZÜM ORTAĞINIZ !**

BACA, DUVAR ve PENCERE TİPİ PLASTİK ASPIRATÖRLER

**Ø-100mm-150mm
V-100m³/h-320m³/h**



SANAYİ TİPİ ve AKSİYEL ASPIRATÖRLER

Ø-200mm-800mm V-2200m³/h-18000m³/h



KAPAKLI - BACA ve DUVAR TİPİ ASPIRATÖRLER

**Ø-160mm-350mm
V-390m³/h-1250m³/h**



TEK ve ÇİFT EMİŞLİ RADYAL SALYANGOZLAR

**Ø-Opsiyonel
V-600m³/h-12000m³/h**



DIŞTAN ROTORLU RADYAL SALYANGOZLAR ve YUVARLAK KANAL ASPIRATÖRLER **Ø-Opsiyonel V-360m³/h-1900m³/h**

AYAS ASP. VANT. ELK. MOT. SAN ve TİC. LTD. ŞTİ.

Topçular Mahallesi, Gürbüzler Cad.

Yonca Sokak No:19A 34055 Eyüp / İST.

Tel: 0212. 612 73 93 (Pbx) Fax: 0212. 577 34 23

www.ayas.com.tr info@ayas.com.tr

SANAYİ TİPİ VANTİLATÖRLER

Ø-410mm-450mm V-4750m³/h-5100m³/h



Sürdürülebilir Rekabet Gücü: Sanayi İçin Uygun Ortam

ISO'nun düzenlediği 7. Sanayi Kongresi, "Sürdürülebilir Rekabet Gücü: Sanayi İçin Uygun Ortam" teması ile toplandı. Borusan Mannesmann Boru da ISO Sanayi Kongresi'ne kongre sponsoru olarak destek verdi.



İstanbul Sanayi Odası'nın düzenlediği 7. Sanayi Kongresi, "Sürdürülebilir Rekabet Gücü: Sanayi İçin Uygun Ortam" teması ile toplandı. Kongre aralarında Alpinvest Partners Strateji ve Ekonomi Direktörü Dr. Peter Cornelius ve Turnaroundhelp Ltd. Danışmanı, Yazar Mark Blayney'in de bulunduğu önemli konuşmacıları ağırladı.

İstanbul Sanayi Odası'nın düzenlediği "Sürdürülebilir Rekabet Gücü: Sanayi İçin Uygun Ortam" temasıyla gerçekleştirilen 7. Sanayi Kongresi'ne başta KOBİ'ler olmak üzere sanayiciler, kamu yöneticileri, iş dünyası, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları büyük ilgi gösterdi. İki gün süren kongrenin açılış konuşmalarını Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkanı Hüsamettin Kavi ve İstanbul Sanayi

Odası Yönetim Kurulu Başkanı C. Tanıl Küçük yaptı. ISO 7. Sanayi Kongresi ilk gün dünyaca ünlü bir konuşmacıyı ağırladı. Alpinvest Partners Strateji ve Ekonomi Direktörü Peter Cornelius, "Küresel Dinamiklerden Avantaj Yaratmak" başlıklı bir konuşma yaptı. İkinci gün de kongrenin diğer konuğu Turnaroundhelp Ltd. Danışmanı, Yazar ve Danışman Mark Blayney'in "Şirketi Başarıya Götürmek" konulu konuşması dinleyicilerden yoğun ilgi gördü.

"Amaç daha fazla rekabet gücü"

Bu yıl kongrenin düzenlenmesine Borusan Mannesmann Boru da kongre sponsoru olarak destek verdi. ISO Sanayi Kongreleri'nin, sağladığı vizyoner tartışma platformuyla Türk sanayinin gelişimine, dünya çapında daha fazla rekabet gücü kazanmasına önemli bir katkıda bulunduğunu belirten Borusan Mannesmann Boru Genel Müdürü Tayfun İşeri, "Borusan Mannesmann Boru'nun Türk sanayinin gelişimine tanıklık etmiş uzun bir geçmişi var. Bu yıl 50. kuruluş yıldönümümüzü kutluyoruz. Artık, büyüme potansiyeline sahip güçlü bir Türk sanayinden söz edebiliyoruz. Sanayimiz, dünya çapında daha fazla rekabet gücü elde edebilir. Bunun için İstanbul Sanayi Odası'nın düzenlediği Sanayi Kongresi gibi etkinliklerin, sağladığı vizyoner tartışma platformuyla büyük önem taşıdığına inanıyoruz. Bu nedenle bu yıl 7. si toplanan kongreyi, sponsorlar arasında yer alarak desteklemekten mutluluk duyuyoruz. Verimli geçen kongrenin amacına ulaştığını görmekten ayrıca memnunuz" açıklamasında bulundu.

YOİKK Dış Ticaret ve Gümrükler Teknik Komitesi Başkanlığı'na Zeki Poyraz seçildi

AFS Boru Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz, "Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu" (YOİKK) Dış Ticaret ve Gümrükler Teknik Komitesi Başkanlığı'na seçildi.

Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu, 2001 yılında Dünya Bankası'nın desteği ve "Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reform Programı" kapsamında kuruldu. Yatırım ortamıyla ilgili görev ve sorumluluğu bulunan kurum ve kuruluşları bir araya getirerek yatırımcılar açısından daha elverişli bir ortam oluşturulması amacıyla kurulan YOİKK, ülkenin verimlilik ve rekabet gücünün artırılmasına yönelik ulusal ve uluslararası yatırımcıların karşılaştıkları idari ve bürokratik engellerin çözümüne yönelik



çalışmalar yürütüyor. Özel sektör beklentileri ile kamu politikalarının uyumu üzerine odaklanarak yatırım süreçlerinin rasyonelleştirilmesine ilişkin pek çok düzenlemeyi hayata geçirmeyi amaçlayan YOİKK, çalışmalarını yatırım ortamını doğrudan ilgilendiren; Şirket Kuruluşu, İstihdam, Sektörel Lisanslar, Yatırım Yeri, Vergi ve Teşvikler, Dış Ticaret ve Gümrükler, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları, Yatırım Promosyonu, Doğrudan Yabancı Yatırım Mevzuatı, KOBİ, Kurumsal Yönetim ve AR-GE konularında görevli 12 Teknik Komite aracılığıyla sürdürüyor. Kurul'un Dış Ticaret ve Gümrükler Teknik Komitesi Başkanlığı'na seçilen Poyraz, halen Orta Anadolu Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği Başkanlığı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İklimlendirme Sektörü Meclis Başkanlığı görevlerini de sürdürmektedir.

Soğutma ve İklimlendirme Ürünlerinde Çözüm Ortağınız



Endüstriyel Soğutucular



Şok Dondurucular



Ecomesh Sistemli
Islak-Kuru Soğutucular



Oda soğutucular

Kuru soğutucular
LT-HT Soğutucular



Hava Soğutmalı Kondenserler



Oem kanatlı
Isı Değiştiricileri ve
Buhar bataryaları



Hijyen

Standart

Sıcak Soğuk Su Bataryaları
Coils 5.5 FRT1 Yazılımı



ID NO: COILS-02-04-
001/002/003/004

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

KAPASİTELERİMİZ ULUSLARARASI LABORATUARLARDA ONAYLANMIŞTIR



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-posta : info@friterm.com

web: http://www.friterm.com





Krizde ısı yalıtımı sektöründe büyüme olacak

Yeni “TS 825 Isı Yalıtımı Yönetmeliği” ile ısı yalıtımının ciddi bir zorunluluk haline gelmesiyle gelecek yıl da XPS pazarında yüzde 20’lik bir artış bekleniyor.



Global krizin ülkemizdeki tüm sektörleri etkisi altına aldığı şu günlerde krize inat büyümesini sürdüren bir sektör var: Isı yalıtımı sektörü... 2008 yılının ikinci çeyreğinde inşaat sektörünün büyüme oranı yüzde 0.9’a düşerken, ısı yalıtımı sektörü yaklaşık yüzde 15 büyüme gösterdi. Bu durumun en büyük sebebi ise ısı yalıtımının yeni projelerin yanı sıra mevcut binalarda da uygulanıyor olması... Büyüyen ısı yalıtımı pazarında XPS Isı Yalıtım Levhaları da her geçen yıl payını artırıyor. Yeni “TS 825 Isı Yalıtımı Yönetmeliği” ile ısı yalıtımının ciddi bir zorunluluk haline gelmesiyle gelecek yıl da XPS pazarında yüzde 20’lik bir artış bekleniyor. Enerji

maliyetlerinin her geçen gün arttığı ülkemizde tüketiciler artık daha ekonomik, konforlu ve güvenli evleri satın almayı, kiralamayı tercih ediyor ya da mevcut evlerinde daha ucuza ısınmak ve serinlemek istiyor. Cep yakan doğal gaz ve elektrik zamlarıyla baş etmenin tek yolunun ısı yalıtımı olduğunu hatırlatan XPS Isı Yalıtımı Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Ulu, yalıtım bilincinde yaşanan artışın etkisiyle sektörün de daha hızlı büyüdüğünü ifade etti. Bugüne kadar bazı firma ve müteahhitlerin maliyet hesabı yaparak ısı yalıtımından kaçındıklarına dikkat çeken Ulu, artık yeni “TS 825 Isı Yalıtımı Yönetmeliği” ile ısı yalıtımı olmayan projelerin hayata geçirilmesinin mümkün olamayacağını vurguladı.

Gerek bu sayede gerekse mevcut binalarda da tadilatların enerji verimli olarak tasarlanması zorunluluğunun getirilmesi nedeniyle sektörün daha hızlı büyümesi bekleniyor. Yalıtıma yapılan yatırım, her ay yüzde 60’a varan oranlarda tasarrufla geri dönüyor. Yalıtımsız tüm binalara yalıtım yapılması durumunda ülke ekonomisi 7.5 milyar dolar kazanıyor. Her yıl yeni yapılan 100 bin binanın tamamında ısı yalıtımı yapılması durumunda 300 milyon dolar tasarruf sağlanabiliyor. Ve yalıtımın maliyeti bina maliyetinin sadece yüzde 3’ü ile 5’i gibi küçük bir miktar... Mevcut binalarda ise metrekarede ortalama 40 YTL maliyeti oluyor. Yapılan yatırım birkaç yıl içinde kendini amorti ediyor ve bina ömrü boyunca her ay doğal gaz ve elektrik faturalarında ortalama yüzde 60 tasarruf imkânı yaratıyor.

İnşaat Sektörü Yapı Malzemeleri Yönetmeliğini Konuştu

Avrupa Komisyonu’nun Avrupa ekonomik bölgesinde inşaat malzemelerinin serbest dolaşımının önündeki tüm düzenleyici ve teknik engellerin kaldırılmasına yönelik olarak başlattığı Yapı Malzemesi Yönetmeliği Revizyonundaki son durumu EUBuild Projesi kapsamında İMSAD proje ortakları ve uzmanların katılımıyla masaya yatırıldı.

25-26 Kasım 2008 tarihlerinde TOBB Plaza’da gerçekleştirilen “Yapı Malzemeleri Yönetmeliği ve CE” konulu iki günlük eğitime, revizyon sürecinin birebir içinde yer alan Avrupa Teknik Onaylar Topluluğu (EOTA) Başkanı ve Almanya Yapı Teknolojileri Enstitüsü (DIBt) Başkan Yardımcısı Hans-Joachim Seyfert ile Avrupa İnşaat Malzemesi Üreticileri Konseyi (CEPMC) Teknik Müdürü Pascal Bar katılarak sürecin son durumunu üreticilerle paylaştılar.

Avrupa İnşaat Malzemesi Üreticileri Konseyi (CEPMC) Teknik Müdürü Pascal Bar konuşmasında, CPD (The Construction Products Directive)’nin, AB sınırları içinde inşaat malzemeleri üretiminde ve inşaat yapılan yerlerde uyulması gereken kuralları belirlediğini belirtti. Pascal Bar, konuşmasının devamında, “İçerik olarak CPD; temel gerekler standartların uyumlaştırılması,

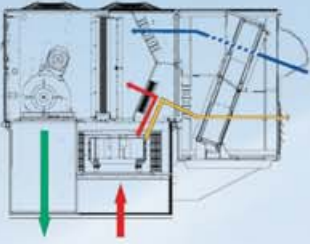
teknik özellikler uygunluğunun doğrulanması ve ETA, Avrupa Teknik Onay, gözetim ve belgelendirme kuruluşlarının niteliği ve işlevi, taraflar arasındaki işbirliği ve ilişkiler gibi konuları tanımlayan bir yasa niteliğinde” açıklamasında bulundu.

“Mekanik dayanım ve stabilite, yangın durumunda emniyet, hijyen-sağlık ve çevre, kullanım emniyeti, gürültüye karşı koruma, enerjiden tasarruf ve ısı muhafazası uyulması zorunlu olan temel gereklerdir” diyen Pascal Bar, inşaat malzemelerinin uygunluğunun onaylanması ve CE işareti ile ilgili koşulları CPD direktifleri arasında belirtti.

Avrupa Teknik Onaylar Topluluğu Başkanı Seyfert ise tüketicinin, aldığı malzemeyi sadece kullanmak amacıyla almadığını, ayrıca bu ürünün nasıl ve hangi şartlar altında üretildiğini de bilmesinin gerektiğini, bunun yolunun da CE işaretinden geçtiğinin altını çizdi. Eğitimde EUBuild Projesinin İngiltere’den ortağı CPA, İngiltere İnşaat Malzemesi Üreticileri Derneği, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı yetkilileri, yerli Onaylanmış Kuruluşlar ile üreticiler de revizyon ve uygulamaların Türkiye’deki yansımalarının nasıl olacağını tartıştılar.

Paket Klimada

LENNOX farkı...



Çift fanlı ünite ile ısı geri kazanım

Sadece Lennox'a Özel

- 10 yıl garantili alüminyum dış kasa • Rotary tip ısı geri kazanım ile % 80 verim • % 100 taze hava imkanı
- Çift Cidar izoleli kasa • Nem kontrol imkanı

- Eurovent, CE ISO 9001 sertifikalı • F3/F7 filtre • R410a gaz • Yüksek verimli Plug Fan • Çok zonlu kontrol
- Çapraz ya da rotary tip ısı geri kazanım imkanı • Doğalgazlı ısıtmada %93 verim ve oransal kontrol imkanı
- Modbus-Bacnet-Lontalk imkanı • Komple hazır bina otomasyonu • Çift fanlı dizayn • Su soğutmalı üniteler
- 56°C'ye kadar sıcaklıkta çalışma • Gelişmiş kontrol paneli

Türkiye'nin en geniş paket klima referansına sahip markası

İstanbul
(0212) 286 18 38
info@formgroup.com

Ankara
(0312) 472 77 80
ankara@formgroup.com

www.formgroup.com

İzmir
(0232) 459 02 70
izmir@formgroup.com

Bursa
(0224) 211 41 52/53
bursa@formgroup.com

Antalya
(0242) 317 11 20
antalya@formgroup.com

Adana
(0322) 231 13 38
adana@formgroup.com

FORM
klimada verimli çözümler



Jan Kaplicky'nin "Geleceğin Sistemleri" anlayışı



Dünyanın en yenilikçi mimarlık ve tasarım ofislerinden biri sayılan Londra merkezli Future Systems'in kurucu ortağı Jan Kaplicky'nin AKG Gazbeton ve Fibrobeton sponsorluğunda Yapı-Endüstri Merkezi'nde verdiği konferans büyük bir ilgiyle izlendi.

Yapı-Endüstri Merkezi Etkinlik Salonu'nda düzenlenen Jan Kaplicky Konferansı sektör tarafından büyük bir ilgiyle izlendi. Mimarlar, müteahhitler, yapı ürünleri üretici firma yetkilileri, endüstri tasarımcıları, iç mimarlar, akademisyenler, öğrenciler vb. tasarım ile ilgilenen her kesimden büyük bir ilgi gören konferansta ayrıca, etkinliğe destek veren AKG Gazbeton ve Fibrobeton yetkilileri, ürünlerinin yapılardaki kullanım özellikleri, uygulama ve tasarıma bu-
lundukları katkılar ile ilgili katılımcılara bilgi aktardılar.

Konferans ana sponsorlarından AKG Gazbeton Ürün Müdür Vekili Uğur Uzgan yaptığı konuşmada "Yapıların temel sistemlerini toplumların içinde yaşadığı koşullar ve doğa şartları belirlemektedir. Bu temel kriterler göz önüne alındığında günümüzde ve gelecekte artık daha düşük maliyetli, çevre ve enerji duyarlılığına sahip sürdürülebilir kalkınmaya hizmet eden yapıların hayatımıza girmesi kaçınılmazdır" dedi. Konferansın diğer ana sponsoru Fibrobeton İcra Kurulu Başkanı Dünder Yetişener de konuşmasında şunları aktardı: "Yaratanın bizlere sunduğu bin bir çeşit doğal güzelliği olan dünyamızda, bizlere düşen görevin bu güzellikleri koruyarak çevreyle uyumlu yaşamak olduğuna inanıyorum. İşte bu noktada evden ofise, saraydan kamu binalarına kadar insanoğlunun yaşadığını her yerdeki her türlü yapının oluşturulmasında güzel sanatların en görkemlilerinden biri olan mimari tasarım büyük önem taşıyor.

Yeni Prag Kütüphanesi, Budvar Konser Salonu, Hauer Kral Evi, Natwest Medya Merkezi, Gallerde'ki Ev gibi pek çok tasarımı dünyaca tanınan ve konuşulan mimar Jack Kaplicky, konuşmasında kendi tecrübesi ve yaklaşımından yola çıkarak tasarım ve mimarlık anlayışını dinleyicilerle paylaştı.

Konferansın ardından Dejan Sudjik editörlüğünde basılan kitabını da imzalayan Kaplicky'nin tasarımları mimari olarak yenilikçi ve çarpıcı olmakla kalmıyor, doğadan ve teknolojiden ilham alarak farklı endüstrilerden üretilmiş çok fonksiyonel ürünlerden oluşuyor. Farklı pek çok ülkede tasarımları bulunan ve tüm dünyada tasarımları ile ilgili konferanslar veren Kaplicky'nin bugüne kadar 10 kitabı basıldı ve projeleri günümüze kadar 30'dan fazla ülkede yayınlandı.

ÇEDBİK, Türkiye'de ilk kez "Yeşil Bina Eğitimi" verecek

Çevre Dostu Binalar Derneği (ÇEDBİK), Enerji ve Çevre Tasarımında Öncülük sınavını geçerek, Yeşil Bina Sertifikası alan profesyonellerin sayısının ülkemizde hızla çoğalacağını açıkladı.

Çevre Dostu Binalar Derneği, 10 Ocak 2009 tarihinde Türkiye'de ilk kez Yeşil Bina eğitimi vermeye hazırlandığını duyurdu.

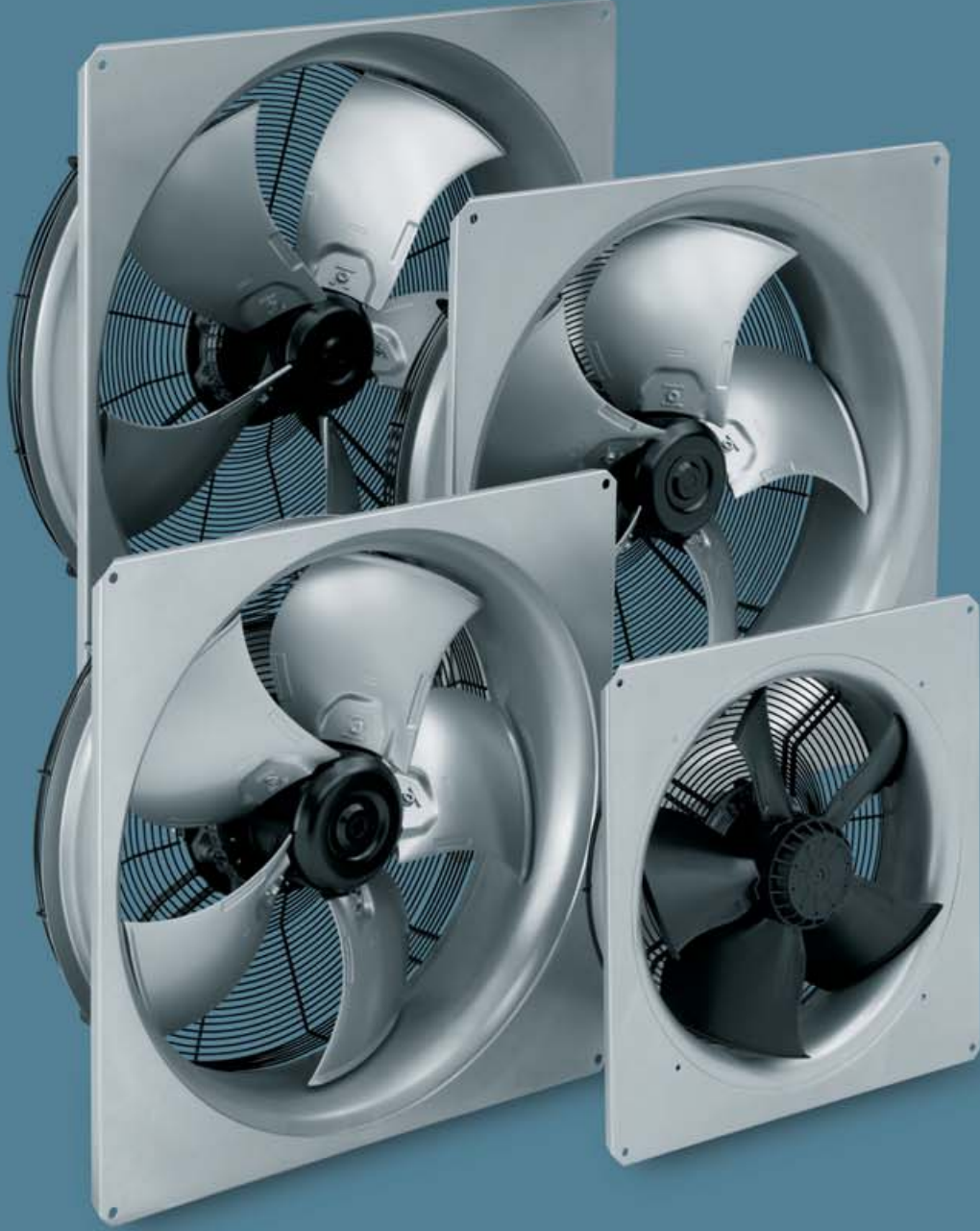
Uluslararası uzmanların eğitmen olarak görev alacağı bu bir günlük etkinliği, yeşil bina sertifika sistemlerinin masaya yatırılacağı bir panel izleyecek. Küresel ölçekte, 25 binin üzerinde binanın çevre dostu yapı sertifikası için başvuru yaptığını belirten ÇEDBİK Başkan Yardımcısı Dr.



Duygu Erten, 45 bini ABD'de olmak üzere, dünyada 50 binin üzerinde Enerji ve Çevre Tasarımında Öncülük Sınavı'nı geçmiş profesyonel bulunduğunu açıkladı. Amerikan Yeşil Bina Konseyi tarafından yürütülen "binaları çevresel etki ve etkin enerji kullanımı açısından

değerlendiren sertifikalandırma programı"ndan sertifika almaya hak kazanan profesyoneller arasında Alarko Carrier'in Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hırant Karataş, SIEMENS'ten Cemil Yaman, ALTENSIS'in kurucusu Berkay Somali, Foster & Partners'tan Aslı Suner ve ARUP'tan Engiz Ayaz yer alıyor.

Sessiz bölge



Ebmpapst'ın yeni nesil EC aksiyel fan serisi endüstriyel soğutmada enerji verimliliği standartlarına yeni bir boyut getiriyor. Dıştan rotor motor teknolojisinin sunduğu avantajları EC teknolojisi ile motora entegre sürücüyle birleştiren ebmpapst, %90'a varan motor verimliliği ile sunduğu enerji tasarrufu yanında, gerekirse yüzlerce fanın tek bir noktadan kapasite kontrolü şansını sizlere sunuyor. Ebmpapst aksiyel fanların hız kontrolü ve gürültü seviyesini en aza indiren kanat yapısıyla hazırladıkları bu sessiz bölgede yer almak istiyorsanız, sizleri de ebmpapst ailesine katılmaya davet ediyoruz.

Daha detaylı bilgi için lütfen bize ulaşın : www.akantel.com.tr / www.ebmpapst.com.tr



Akantel Elektronik San.Tic.Ltd.Şti.

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

ebmpapst



Philips Türkiye ve Kafkaslar CEO'su Anton Booij: "AB'nin kararı, enerji tüketimi açısından çok önemli."



Philips Türkiye ve Kafkaslar CEO'su Anton Booij, Avrupa Birliği'nin 2012 yılına kadar akkor ampulleri piyasadan kaldırma kararının enerji tüketimini azaltmada önemli bir adım olduğunu, tüketicilere de ampul başına yılda 8-10 Euro kazandıracağını söyledi. Anton Booij, Brüksel'de açıklanan bu kararın Philips'in enerji tasarruflu aydınlatma çözümlerine geçişi hızlandırmak için yaptığı çalışmalarını destekler nitelikte olduğunu belirtti.

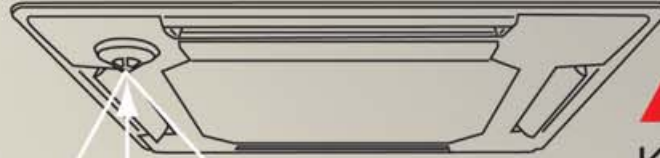
Avrupa'da 2007 yılında, 1.8 milyar akkor ampul satıldığına ifade eden Philips Türkiye ve Kafkaslar CEO'su Anton Booij, "Bu ampullerin yavaş yavaş piyasadan çekilmesiyle enerji tüketimi büyük ölçüde azalacaktır. Yıllık karbondioksit emisyonu 23 milyon ton oranında azaltılarak iklim değişimi ile daha etkili bir şekilde mücadele edilebilecektir. Çevresel katkılara ek olarak tüketiciler ampul başına yıllık enerji harcamasından 8 ila 10 Euro kadar tasarruf edebilecektir. Eğer dünyadaki tüm aydınlatma sistemleri enerji tasarruflu aydınlatma çözümleri ile değiştirilirse 120 milyar Euro'luk elektrik tasarrufu yapılabilir. Ayrıca karbondioksit oranı 630 milyon ton oranında azaltılabilir. Bu rakamlar 500 elektrik santralinin üretimine veya yıllık 1 milyar 800 milyon varil petrole eşdeğerdir" açıklamasında bulundu. Dünya üzerinde kullanılan elektriğin %19'luk kısmını aydınlatmanın oluşturduğunu söyleyen Anton Booij, bina ve şehir aydınlatmasının bu miktarın %75'i gibi büyük bir bölümünü kapsadığını, en yeni çözümler kullanılarak %70 oranında potansiyel bir enerji tasarrufu sağlanabilirken daha iyi ışık kalitesi ile çalışanların ve vatandaşların yaşamları daha iyi bir hale getirilebileceğini belirtti. Anton Booij, açıklamasının devamında, "Araştırmalar binalarda kullanılan aydınlatma sistemlerinin %80'inin eski model teknolojilere dayandığını gösteriyor. Daha ileri sistemlere geçiş pek çok şekilde mümkün olabilir. Bunun en etkili yolu aydınlatma sistemine sensör sistemini eklemek veya en basit şekliyle sistemdeki ampulleri değiştirmektir" dedi. Anton Booij konuya Türkiye açısından bakıldığında, Avrupa Komisyonu tarafından devreye sokulacak önlemlerin uygulanması durumunda yılda 1.2 milyar YTL'lik tasarruf sağlanabileceğini belirtti. Anton Booij, bu rakamın 5.200 GWh'lik enerji tasarrufuna (Keban Barajı'nın yıllık üretimi 6.600 GWh'dir.) eşit olduğunu ve bu miktarın 120 milyon ağacın temizleyebileceği 2,7 milyon tonluk karbondioksit salınımından tasarruf anlamına geldiğini vurguladı.



Bosch, ısı sistemlerini Isısan çatısı altında topladı

Isıtma sektöründe Türkiye'nin önde gelen markalarından olan Bosch kombi cihazlarının satış pazarlama ve servis faaliyetlerini, 01 Ocak 2009 tarihi itibarıyla, yine bir Bosch Grubu şirketi olan Isısan Isıtma ve Klima Sanayi A.Ş. devraldı. Bosch kombi ürünleri bugüne kadar BSH Ev Aletleri San. ve Tic. A.Ş. tarafından pazara sunuluyordu. Türkiye'deki Bosch Grubu içinde yaşanan bu bayrak teslimi ile birlikte, mevcut hizmet ve kalite anlayışı korunarak, ısıtma sektöründe edinilen güçlü konumun sürdürülmesi hedefleniyor. Türkiye'de ısıtma sektörünün önde gelen markalarından Bosch, ısıtma alanındaki faaliyetlerini tek bir çatı altında topladı. 51 ilde 250 bayi ile pazarın %10'una sahip Bosch marka kombi cihazlarının satış ve pazarlama faaliyetleri ile servis hizmetleri, 1 Ocak 2009 tarihi itibarıyla BSH Ev Aletleri'nden, Isısan'a geçti. Bu yeni yapılanma Türkiye'deki Bosch Grubu'nun hizmet kalitesinde çitayı daha da yükseğe koymayı ve pazardaki güçlü konumunu korumayı amaçlıyor. Isısan, mevcut yüksek hizmet kalitesini, mühendislik birikimini Bosch'un teknolojik altyapısı ile birleştirerek sektördeki konumunu daha da güçlendirecek. Daha önce bu cihazların satışını gerçekleştiren Bosch bayileri de, bundan böyle Isısan'a bağlı olarak mevcut faaliyetlerine devam edecekler. Gerçekleştirilen bayi toplantısında konuşan Bosch Termoteknik Genel Müdürü ve Isısan Yönetim Kurulu Başkan Yrd. Roger Meinert "Bu bir değişim değil, bugün burada başarıyı kutluyoruz" dedi. Isısan, devraldığı bu bayrağı, yüksek kalite anlayışını ve Bosch standartlarını koruyarak, tüm bayi ağı ve servis merkezleri ile en iyi şekilde taşımayı hedefliyor. Isısan halen Buderus ve Daikin'in yanı sıra; Goodman, Amana, Elicent Dynair, Maxitrol, Reflex, ITM, Highlife, Dreizler, Elco ve Spirotech firmalarının Türkiye, Orta Doğu ve Orta Asya Türk Cumhuriyetlerindeki genel distribütörlüğünü ve servis hizmetlerini yürütüyor.





**MITSUBISHI
ELECTRIC**
KLİMA SİSTEMLERİ

BAKIŞ AÇIMIZI GENİŞLETTİK.



Mitsubishi Electric Yeni Kasetli Tavan Tipi İç Ünitelerin 3 Önemli Özelliği;

Tasarruf; I-See Sensör kızıl ötesi ışınlar ile tavandan tabana odanın her köşesinin sıcaklığını 360°'lik bir açı ile ölçer ve ortam için en verimli hava debisini ayarlar. Konforu artırır, enerjinin boşa gitmesini engeller.

Kolaylık; Otomatik asansörü sayesinde 4 m'ye kadar alçaltılabileceğiniz panel, filtre bakımını kolaylaştırır.

Konfor; Geniş hava akımı fonksiyonu ile evler ve iş yerleri artık çok daha konforlu... Yeni geniş kanatlar, daha geniş hava üfleme açısı sayesinde hava debisi aynı kalmak üzere fan hızını %20 oranında azaltabilmektedir. Ayrıca yatay hava akışı, havanın direkt olarak kişilerin üzerine gelmesini engeller ve soğuk hava cereyanını önemli derecede azaltır. Sizlere rahat bir yaşam alanı sağlayarak, konforunuzu artırır...

İklimlendirmede, hem Ticari Tip Klima Sistemleri hem de Değişken Debili VRF Sistemlerinin yeni kasetli iç ünite modelleri yaşamınıza daha geniş bir bakış açısı, daha fazla konfor sağlayacak...

i-see Sensor

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

ATAKO

www.klimaplus.com.tr

Genel Müdürlük

Ege Bölge Müdürlüğü

Akdeniz Bölge Müdürlüğü

İç Anadolu Bölge Müdürlüğü

Ferhatpaşa Mah. G99 Sokak No: 46 Kat: 2 Samandıra
Kartal / İSTANBUL Tel: (0216) 66 100 66 Faks: (0216) 661 44 47
Sair Eşref Bulvarı No: 35/1 Monrö İş Merkezi Kat: 4 Daire: 502
Alsancak / İZMİR Tel: (0232) 482 22 27 Faks: (0232) 482 22 66
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
Türkocağı Cad. 65 Sokak No: 6/6 Balgat/ANKARA
Tel: (0312) 220 22 24 Faks: (0312) 220 22 25

Klima **PLUS**

360°konfor yaşatır.



kısa-kısa

Yeni Faugen® su tasarruf cihazına büyük ilgi

Su tasarrufu konusunda çığır açan yeni ürün Faugen® su tasarruf cihazı ülkemizde de satılmaya başlandı.



Yurtdışında birçok ülkede kullanılan Faugen® fotoselli musluk cihazı ülkemizde de ev, iş yerleri ve toplu kullanıcılar tarafından oldukça rağbet görüyor. Küresel ısınmanın zararlarının ciddi bir şekilde hissedildiği günümüzde; bu cihazın su israfını %70'e kadar önleyerek hem çevreye katkı sağlaması hem de su faturalarındaki tasarrufu açısından bilinçli tüketiciler tarafından büyük ilgi görmektedir. Ürün 2 dakikada ev ve iş yerlerimizdeki mevcut musluğunuzun ucuna takılarak fotoselli hale getirilebiliyor. Bu sayede traş olurken, diş fırçalarken, bulaşık yıkarken bir damla boşa su akıtılmaması sağlanmış oluyor. Ürün

emsallerinden farklı olarak içinde takılı olarak gelen 1 adet Lityum pil ile çalışıyor ve kullanıma bağlı olarak bu pil yaklaşık 2 yıl yeterli olabiliyor. 2 yıl Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan garantili olan Faugen® Fotoselli musluk cihazının Türkiye Distribütörü Beka Grup firması yetkilileri, ürünlerinin tüm Türkiye de büyük ilgiyle karşılandığını ve güncel su sorunlarına katkıda bulunabilecek bu yeni ürünlerine bayilikleri aracılığıyla ya da direk kendilerinden tedarik edilebileceğini belirtiyorlar. Ürün hakkında detaylı bilgi www.bekagrup.com adresinden alınabilir.

Yeni Faugen® fotoselli su tasarruf cihazının özellikleri

- Temiz, hızlı ve kolay montaj
- Elektriksiz ve hijyenik kullanım
- %70 su tasarrufu
- Musluğa dokunma yok
- Damlatan musluklara kesin çözüm
- Musluğu açık unutmaya son
- Manuel veya otomatik kullanım
- Çocuklar ve unutulmalara yönelik 1 dk. güvenlik modu
- Özel sensör mesafesi ayarlama(5-30 cm)
- 2 yıl garanti (Sanayi Bakanlığı onaylı)
- Uzun ömürlü lityum pil dahil (ortalama 2 yıl)

Ulaşılması zor alanların keşfi için...



Ege Makine tarafından piyasaya sunulan MicroEXPLORER™, daha fazla hizmet sunabilmenizi, ulaşılması zor alanları keşfetmenizi ve tanı koymanızı sağlar. Ünite standart olarak otomatik yatay görüntülemeli 17mm kamera kafası, 9 metreye kadar uzatılabilen ve 3 metreye kadar su geçirmez 90 cm yarı esnek kablo ile donatılmıştır.

İnşaat, bakım-onarım, tesisat, ısıtma-soğutma-havalandırma, otomotiv ve bunun gibi sayamadığımız bir çok farklı sektörde çalışan profesyonellere zaman tasarrufu sağlayan küçük ve hafif gözlem kamerası.

RIDGID® Gözlem kamerası yelpazesi iş imkanlarınızı ve itibarınızı arttıracak, ürün portföyüne eklenmiş en son ürünlerdendir.

Test edilerek ve denenerek geliştirilmiş bu kameralar, siz profesyoneller için ulaşılması zor alanlarda mükemmel bir gözlem ve tanı performansı sunar.

Bu cihazlar günlük işlerinizde altında, arkasında,

arasında ne olduğunu bulmak gibi işlerde size yardımcı olup, kısa zamanda çok şey yapmanızı sağlar. Her profesyonelin alet çantasında bulunması gereken, taşınması ve kullanımı kolay sistem.

microEXPLORER™ Ürün Özellikleri

- Ekran - 3,5" Renkli LCD (320 x 240 çözünürlük)
- Ek aparatlar - Ayna, kanca ve mıknatıs
- Kamera boyutu - 9,5 mm ya da 17 mm çapında
- Işıklandırma - 4 adet ayarlanabilir LED
- Ağırlık - 0,8 kg
- Güç kaynağı - şarj edilebilir Li-lyon pil (4 saat kapasiteli)
- 3 metre derinliğe kadar su geçirmez kamera ve kablo
- Kablo menzili - 90 cm ya da 180 cm uzatma kablosu

Standart Ekipman (Kat n° 30063) içeriği

- 90 cm kablo ve UP-IS-UP Otomatik Yatay
- Görüntülemeli 17mm kamera kafası
- Li-lyon pil ve şarj cihazı, USB Kablosu
- Taşıma çantası
- Üç ek aparat - Ayna, kanca ve mıknatıs.



Gücü Kalitesinde...

Fancoil

Isıtma Apareyi

Tavan Tipi
Klima Santrali

Isı Geri Kazanımlı
Havalandırma Cihazı

Blueline
Klima
Santrali

Su
Soğutma
Kulesi



Blue Box
Soğutma
Grubu



Flexline
Klima Santrali



Hijyenline
Klima Santrali



Mediline
Paket Hijyen
Klima Santrali



Poolline
(Havuz
Nem Alma)
Klima Santrali



ÜRÜNLERİMİZ

- ▶ Flexline Klima Santrali : 1.000 m³h - 100.000 m³h
- ▶ Hijyen Klima Santrali : 1.000 m³h - 100.000 m³h
- ▶ Blueline Klima Santrali : 1.000 m³h - 100.000 m³h
- ▶ Mediline Paket Hijyen Klima Santrali : 2.500 m³h - 9.500 m³h
- ▶ Poolline (Havuz Nem Alma) Klima Santrali : 2.500 m³h - 15.000 m³h
- ▶ Su Soğutma Kulesi : 35 kW - 3000 kW
- ▶ Isı Geri Kazanımlı Havalandırma Cihazı : 1.000 m³h - 4.000 m³h
- ▶ Isıtma Apareyi : 4,8 kW - 26,7 kW
- ▶ Fancoil : Isıtma Kapasitesi : 3.264 kcal/h - 11.330 kcal/h
- Soğutma Kapasitesi : 1.452 kcal/h - 5.601 kcal/h
- ▶ Yüksek Basıncılı Fancoil Soğutma Kapasitesi : 8.056 kcal/h - 21.747 kcal / h
- ▶ Tavan Tipi Klima Santrali : 1.000 m³h - 4.000 m³h
- ▶ Bluebox Soğutma Grubu : 37 kW - 1.541 kW



Airware yazılımı ile her türlü hava şartlandırma prosesine ait kapasitenin hatasız seçimi...



"Gücü Kalitesinde"

HAVALANDIRMA ENDÜSTRİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Fabrika

İSİSO Sanayi Sitesi 2. Kısım V.2 Blok No:7-8 Hadımköy

Tel: (0212) 623 22 10 (pbx) Faks: (0212) 623 22 15

İstanbul Bölge Müdürlüğü

Tel: (0212) 279 00 58 Faks: (0212) 279 10 97

Ankara Bölge Müdürlüğü

Tel: (0312) 472 50 01 Faks: (0312) 472 50 98

Adana Bölge Müdürlüğü

Tel: (0322) 458 35 25 Faks: (0322) 458 36 25

E-posta: hsk@hsk.com.tr



HSK klima santralleri
FrameDrill® teknolojisi ile
üretilmektedir.





Ant Kalıp'tan krize rağmen yatırım

Ant Kalıp açılış töreninde Hollandalı yöneticiler; Türkiye'de ki yatırımlarına, yaşanan global krize rağmen, tam gaz devam edeceklerini belirttiler.



Sektörünün lider kuruluşu Ant Kalıp'ın Şekerpınar'da ki 10.000 metrekarelik yeni üretim tesislerinin açılışı 25 Kasım 2008 Salı günü görkemli bir törenle gerçekleşti. Hollandalı yöneticiler yaptıkları konuşmada; dünyada yaşanan global krize rağmen Türkiye'ye yatırım yapmaya devam edeceklerini belirttiler. Açılış sonrası verilen kokteylde Türk iş dünyası ve Hollandalı yöneticilerle bir araya gelen Ant Kalıp yöneticileri, yapacakları yeni yatırımları ve 2010 hedeflerini konuştular. 1958 yılından bu yana faaliyet gösteren Ant Kalıp, ikinci nesil modernize

tesislerde kalıp, pres, kaynak, montaj ve boyahanesiyle gelecek kuşaklara ulaşabilmek ve uzun yıllar Türkiye'de kalabilmek adına üretime devam ediyor. Ant Kalıp otomotiv sanayine kapı içi tampon çeşitli braketler, beyaz eşya sektörüne fırın gövde ve şasesi, soba parçaları, ısı sistemlerine kombi hermetik baca sistemleri, elektronik sanayine ricver kutuları üretimi gerçekleştiriyor. Belçika, İngiltere, Fransa ve İsrail gibi ülkelere pencere ve kapı aksesuarları ürünlerini de ihraç ediyor. Ant Kalıp'ın müşterileri arasında, Baymak, Alarko, Sabancı, Koç, Elginkan gibi Türkiye'nin saygın grupları yer alıyor. Yeni fabrika ile ihracatın ve Türkiye'ye döviz girdisinin daha da artacağını belirten Ant Kalıp yöneticileri, her firma yöneticisinin ülkesini düşünerek adım atması gerektiğini ve bu adımlar neticesinde Türkiye'nin krizden nasıl en az zararla kurtulabilir düşüncesini taşıması gerektiğini önemle vurguladılar.

KlimaPlus A.Ş. – Mitsubishi Electric Japonya Gezisi



Mitsubishi Electric Klima Sistemleri Türkiye distribütörlüğünü 2004 yılından beri başarı ile üstlenen KlimaPlus A.Ş. 15-21 Kasım 2008 tarihleri arasında, çalışanları ve iş ortakları ile Japonya'ya bir teknik gezi düzenledi. Tokyo ve Osaka şehirlerine yapılan gezide, ilk ziyaret klima sistemleri, buzdolapları ve kompresörlerin üretildiği Mitsubishi Electric Shizuoka Works fabrikasına gerçekleştirildi. 1954 yılında kurulan ve klima cihazları üretiminde uzmanlaşan Shizuoka fabrikası, toplam

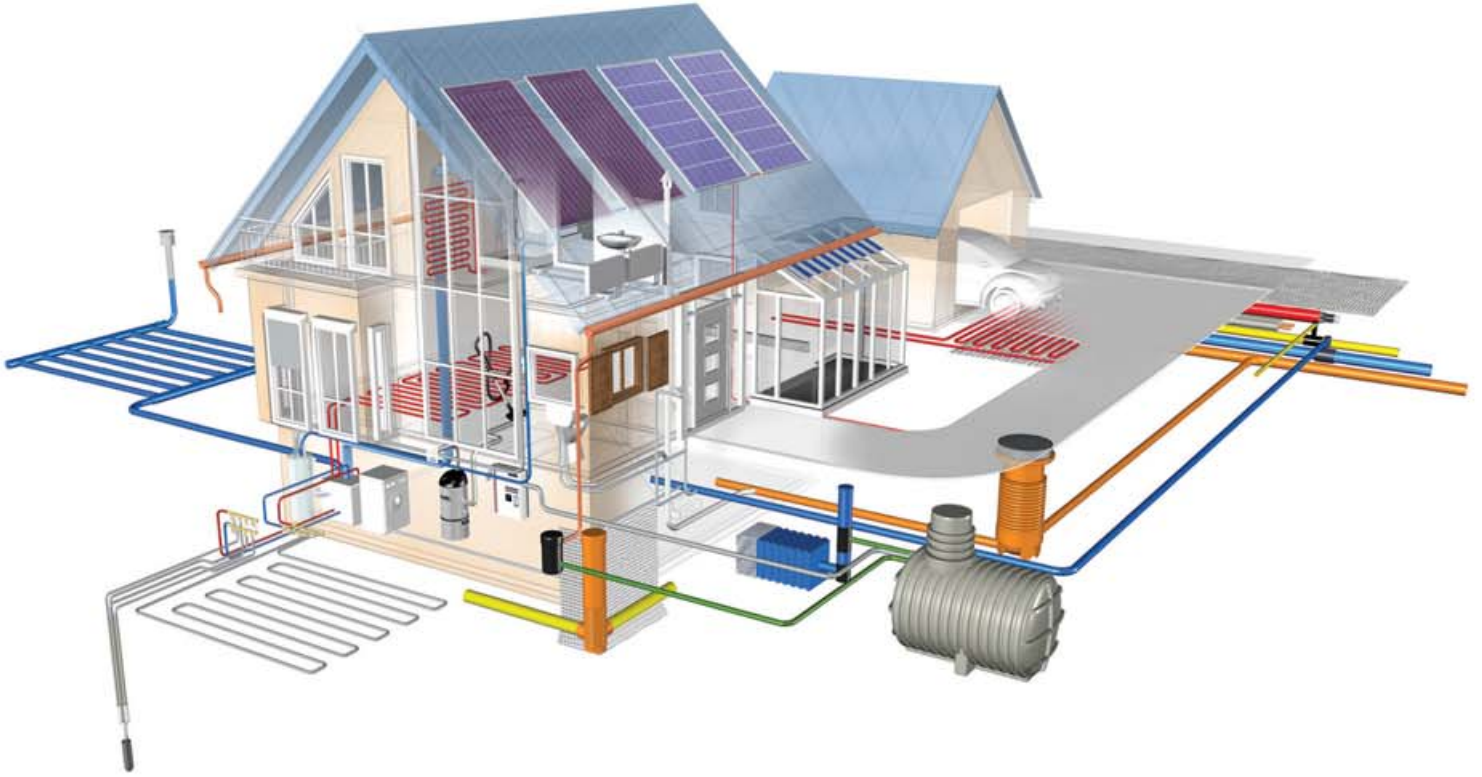
214,829 m² alan içinde 174,559 m² kullanım alanına sahip. Ziyaret edilen ikinci fabrika ise klima soğutucu cihazları üretiminde uzmanlaşmış ve ürünlerinin güvenilirliği konusunda rekoru elinde tutan Mitsubishi Electric Air-conditioning & Refrigeration Systems Works Wakayama fabrikası oldu. Air-conditioning & Refrigeration Systems Works fabrikasında, VRF Klima Sistemleri, Multisplit Klimalar, Endüstriyel uygulamalar için klimalar, Sıcak su üretim sistemleri, Endüstriyel uygulamalar için klima ve soğutucu cihazları, demiryolları uygulamaları için klima sistemleri üretimleri yapılıyor. Fabrikanın toplam alanı ise 82,400 m²'dir. AR-GE yatırımları ile dünyada teknolojinin öncülüğünü yapmaya hız kesmeden devam eden Mitsubishi Electric fabrika gezisi sırasında da katılımcılar Mitsubishi Electric'in üretim teknolojisini yakından izleme imkanı buldular. Fabrika ziyaretlerinin haricinde katılımcılar Tokyo'da Tokyo Tower, Osaka'da Dotonbori, Tenshinbashi, Tsutenkaku Tower, Osaka Tower, Shi Tennoci Tower, Kyoto'da Kinkakuji Tower, Kiyomizu Tower ve Kyoto Studio Park'ı ziyaret ederek Japon Kültürünü de yaşama olanağı buldular.

Schneider Unica ile Kablosuz Teknoloji Konforu

RF kablosuz teknoloji ile camlı bölmelerden veya kalın duvarlardan kablo geçirme sorunu sona eriyor. Schneider Electric'in Unica Wireless ürünü evlerde anahtar ve prizleri yerleştirmek için sınırsız seçim şansı sunuyor. Unica Wireless ev ve ofis ortamlarında kablo sorununu ortadan kaldırmak isteyenlere teknolojik bir çözüm sunuyor. Schneider Electric Unica Wireless ile duvarlar delinmeden veya kablo

döşmeden, elektrik sistemi kullanılabiliyor. Anahtar ve prizler arzu edilen yere yerleştirilebiliyor. Ayrıca elektrik sistemine yeni işlevler eklenmesine olanak tanıyan Unica Wireless ile, merkezi aydınlatma kontrolünden panjur kontrolüne kadar hayal edilen tüm sistemler kolaylıkla kurulabiliyor. Üstelik hareket dedektörleri ve dimmerleri sayesinde enerji tasarrufu yapmanızı sağlıyor.

Bazen görünmez olsalar da REHAU ürünleri etkileyici performanslarıyla yaşamımıza renk katar...



Yapı Tekniği

- Yerden Isıtma-Serinletme Sistemleri
- Duvardan Isıtma Sistemleri
- Sıhhi Tesisat Sistemi RAUTITAN
- Yağmur Oluğu Sistemleri
- Merkezi Toz Emme Sistemi VACUCLEAN

- Sessiz Atık Su Tesisat Sistemi RAUPIANO Plus
- Elektrik Kablo Kanalları
- Güneş Enerjisi Sistemleri REHAU SOLECT
- Beton Alan Isıtma Sistemleri

REHAU Polimeri Kimya San. AŞ. İstanbul

Koreşhitleri Cad. No. 42 34394 Zincirlikuyu-İstanbul
Tel: (0212) 355 47 00 Pbx Fax: (0212) 288 30 14
e-mail: istanbul@rehau.com

Ankara

Aşağı Öveçler Mah. 2. Cadde No: 37/3 06460 Öveçler/Ankara
Tel: (0312) 472 69 50 Pbx Fax: (0312) 472 69 59
e-mail: ankara@rehau.com

İzmir

Şair Eşref Biv No: 35/1 Kat: 6 35210 Monrö Meydanı/İzmir
Tel: (0232) 445 85 25 Pbx Fax: (0232) 445 82 42
e-mail: izmir@rehau.com



kısa-kısa



“AR-GE rekabet gücümüzdür”

Soğutma ve klima sektöründe 1991 yılından beri faaliyet gösteren İMBAT, 2005 yılında taşındığı İzmir-Kemalpaşa'daki yeni tesislerinde çalışmalarını sürdürüyor. 7500 m² alan üzerine tesis ettiği yeni fabrikasında, dinamik kadrosu ve yenilikçi yapısıyla her zaman daha iyiyi sunmayı hedefliyor. Sektördeki gelişmeleri ve teknolojiyi takipte öncü olan İMBAT; 1992 yılında Antalya şubesini faaliyete geçirerek, 1997 yılında ise MBT marka Endüstriyel Soğutma ve Klima Cihazları'nın imalatını gerçekleştirdi. Sektörün pazar payı en büyük firmalarından biri konumuna yükselen MBT, kalitesi, yüksek verimi ve satış sonrası hizmetlerindeki titizliği ile birlikte yatırımcı ve üstleniciler için tercih sebebi olmaktadır. Müşteri Memnuniyeti ve Kaliteyi benimsemiş hizmet anlayışıyla AR-GE çalışmalarına sürekli ve düzenli yatırım yapan, mevcut ürünleri müşteri beklentileri doğrultusunda sürekli geliştiren İMBAT, 2002 yılından beri ISO-9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi'ni başarıyla uygulamakta, MBT Markasıyla ürettiği cihazlarında TSEK, CE ve GOST sertifikaları bulunmaktadır. Ayrıca lansmanını gerçekleştirdiği Klima Santralleri için de EUROVENT sertifika çalışması son aşamaya gelmiş durumdadır. AR-GE çalışmaları dahilinde yürütülen bazı projeleri, TTGV ve TÜBİTAK tarafından desteklenmektedir. Gıda soğutmasına yönelik zorlanmış hava akımlı hızlı soğutma sistemi, 2005 yılında TTGV ve TÜBİTAK tarafından teknolojik yenilik ve üstünlüğe haiz bulunup desteklenmiş ve ilgili ürün ticarileştirilmiştir. Bu sistem yaş meyve ve sebzelerin hızlı soğutma prosesinde kullanılmak üzere geliştirilen, hassas sıcaklık ve nem kontrollü, direkt genişlemeli, zorlanmış hava akımlı soğutma sistemi olup hasat sonrası ürünlerin en kısa sürede ve en az enerji maliyeti ile muhafaza sıcaklığına düşürülmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla ürün kalitesi artmakta, raf ömrü uzamakta ve ürünlerin uluslararası piyasada rekabet gücü artmakta, ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır. 2007 yılında başlanan iki proje yine TÜBİTAK tarafından desteklenmiş ve 2008 yılında her iki proje de başarı ile tamamlanmıştır. AR-GE çalışmalarının odaklandığı bu projelerden biri enerji verimliliği ve hijyen yönü ile fark yaratan yeni seri klima santralleri, diğeri ise yüksek enerji tasarrufu ile işletme maliyetini düşüren INVERTÖRLÜ merkezi soğuk depo sistemidir. 2008 yılında Ege Bölgesi Sanayi Odası tarafından ödüllendirilerek onurlandırılan İMBAT, yeni teknoloji ve proje üretmeye devam edecektir.

Dinamik Isı'ya 3 ödül birden



Yalıtım alanında uygulama deneyimi, üretici kimliği ve 18 yıllık satış ve pazarlama birikimi ile müşterileri için en iyisini sunmaya çalışan Dinamik Isı Ltd. Şti. hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor. Çalışmalarına her yıl daha da hız veren Dinamik Isı, bu yıl Ege Bölgesi Sanayi Odası tarafından düzenlenen başarılı sanayici ödülleriinde 3 farklı dalda ödüle layık görüldü.

Kobiler dalında “En Fazla İhracat Artışı Ödülü”

İlk ihracat deneyimini 2004 yılında yaşayan Dinamik Isı, 2007 döneminde ihracatını %100'ün üzerinde bir artışla tamamlayarak Ege Bölgesi kobileri dalında Birincilik ödülünü almaya hak kazandı. Dinamik Isı, bu artışı her dönemde katlayarak sürdürmeyi hedefliyor.

Ege Bölgesinde “Başarılı Marka Ödülü”

İlk marka tescilini 2001 yılında “Dinamik” adını tescil ettirerek yaptıran ve devamında 10 farklı ürünü tescil ettiren Dinamik Isı Ltd. Şti.'nin ana ürün grubu polietilen yalıtım ürünleri markası “Climaflex” son yıllardaki başarısıyla Ege Bölgesinde “Başarılı Marka Ödülü”ne layık görüldü.

“En Yüksek Yatırım Ödülü”

Mekanik tesisat sektöründeki yalıtım ürünlerinin tüm çeşitlerini zaman içinde üretmeyi hedefleyen Dinamik Isı Ltd. Şti. 2007 yılında yaptığı yatırım atağıyla ürün çeşitliliği ve üretim kapasitesi artırımı konusunda çalışmalarını sürdürüyor. Yaptığı bu çalışmalar Ege Bölgesi Sanayi Odası tarafından, Isıtma Soğutma Havalandırma sektöründe “En Yüksek 2. Yatırım” ödülüyle tescillendi.

İzmir Atatürk Kültür Merkezi'nde Sanayi Bakanı Zafer Çağlayan'ın da katıldığı törenle takdim edilen ödülleri Dinamik Isı Ltd. Şti. adına Genel Müdür Metin Akdaş aldı. Akdaş ödül töreni sonrasında “Üretim konusunda genç bir firmayız ama her yıl, gördüğümüz bir ihtiyaç üzerine yeni ürünler ortaya koyuyoruz. Bu konuda firma olarak asla durmayacağız ve yatırımlara devam edeceğiz” şeklinde konuştu.

YALITIMIN CAM DAMARI STARFLEX ÜRETİME BAŞLADI!

ODE Starflex cam yünü fabrikamız, Türkiye'nin en büyük yerli yatırımı olarak üretime başladı.

En son teknolojileri kullanarak 42 milyon dolar yatırımla kurduğumuz bu 6. tesisimiz, senelik 21 bin ton cam yünü üretim kapasitesine sahip.

Artık Ode Starflex'i kullanan Türkiye ve dünyadaki tüm müşterilerimiz **%60'a varan enerji tasarrufu sağlayacak.** Hem çok hesaplı ısınacak, hem çok hesaplı serinleyecek.

Yalıtımın can damarı ODE Starflex cam yünü fabrikamız hepimize hayırlı, uğurlu olsun.





Baymak'tan Yeni Linyitomat Plus Serisi kazanlar



Isıtma soğutma sektörünün lider ismi Baymak, 9 Eylül 2008'de açılışı yapılan EMMA üretim tesisinde, yoğun teknoloji transferleri ile özel olarak tasarlayıp ürettiği Yeni Linyitomat PLUS serisini kullanıcısının beğenisine sundu.

9 Eylül 2008 tarihinde açılışı yapılan yeni EMMA Üretim Tesisi ile Baymak, toplam üretim alanını 60 bin metrekareye ulaştırdı. 2009 yılında Avrupa'nın 2. büyük kazan üreticisi olmayı, 2010 yılında ise Avrupa birincisi olmayı hedefleyen Baymak'ın hedefi sektöre sunduğu yüksek kalite, teknik üstünlük ve rekabetçi fiyat ile dünya pazarlarında Türkiye'yi kazan üretim üssü haline getirmek. Mayıs 2008'de ISK-Sodex Fuarı'nda büyük ilgi gören, yoğun teknoloji transferleriyle yeni kurulan EMMA üretim tesis-

lerinde tasarlanan katı yakıtlı yeni Linyitomat PLUS serisi bir çok yeni özelliği beraberinde getiriyor. Bu özellikler; Duman borulu sistem ile mükemmel yanma ve yüksek verim, özel kül tepsisi ile zahmetsiz yükleme ve kül temizliği, geniş 3 kapaklı tasarımı ile temiz ve rahat kullanım, kollu ve özel menteşe sistemi ile rahat açıp kapama ve istendiğinde iki yana açılabilen kapaklar, hareketli ızgara sistemi ile kül silkeleme ve kül boşaltma bir arada, sökülebilir davlumbaz ile temizlik ve bakım kolaylığı, ayarlanabilir davlumbaz klapesi ile yanma hızının ayar kolaylığı, 3 bar maximum işletme basıncı, yarı silindirik gövde ile kompakt ölçüler. 20,000 – 40,000 – 60,000 – 80,000 Kcal/h, kapasitelerinde kullanıcısının beğenisine sunulan yüksek verimli Linyitomat PLUS serisi kazanlar ile Baymak her geçen gün artan enerji fiyatlarına karşı savaşıyor. Baymak, "Pahalı Enerjiye Karşı Baymak" sloganı ile enerjiyi ithal ettiğimiz ve her zamankinden daha fazla dışarıya bağlı olduğumuz bir dönemde, toplumsal bir görevi üstlenerek; yoğunlaşmış cihazları, yüksek verimli düşük sıcaklık kazanlarını ve yüksek verimli yeni Linyitomat PLUS kazanları öne çıkararak pazarın bilinçlenmesi için çalışıyor.

Çok Tarifeli Elektrik Sayaçları ile Yüksek Faturalar Ödemekten Kurtulun

Standart elektrik sayaçları kullanan aboneler, en yüksek tarifieden ücretlendirilerek kabarık elektrik faturaları ödüyorlar. Daha da artması beklenen elektrik tüketim ücretleri ise aboneleri şimdiden tedirgin etmeye başladı. Elektromed'in ürettiği çok tarifeli sayaçlarla



yapılan zamlardan en az oranda etkilenmek olanaklı hale geliyor. Elektromed'in ürettiği Alfatech marka çok tarifeli elektrik sayaçları, abonenin, elektrik tüketim saatlerine göre farklı ücretlerden faturalandırılan tarifelerin avantajlarından yararlanmasını sağlıyor. Konvansiyonel elektrik sayaçlarından farklı olarak tarife sistemiyle uyumlu çalışabilen "akıllı sayaçlar" sayesinde hanelerdeki tüke-

tim saatlerinin yoğunluğuyla orantılı olarak aylık faturalarda %60'a varan tasarruf sağlıyor.

Hizmetin en çok kullanıldığı zaman dilimlerindeki yoğunluğu azaltarak, kurulu enerji tesisi gücünü verimli hale getirmeyi hedefleyen çok tarifeli sistem, Türkiye'nin dünya geneline öncülük ettiği uygulamalar arasında yer alıyor. Enerjinin verimli kullanılması adına yapılan en önemli çalışmalardan biri olarak ifade edilen ve daha sonra pek çok ülke tarafından entegre edilen çok tarifeli uygulama sistemi aynı zamanda kaçak elektrik kullanımının da önüne geçiyor.

Türkiye'deki en ileri teknolojiyi kullanan üreticilerin başında gelen Elektromed'in kalite güvencesiyle üretilen Alfatech çok tarifeli sayaçları; A0, A1 ve A2 kodları ile piyasada yer alıyor. Halen kullanılmakta olan mekanik sayaçların yerine rahatlıkla monte edilebilen bu sayaçlar, hafta içi – Cumartesi – Pazar günleri ayrımı dahil olmak üzere, bir günü 8 ayrı zaman dilimine bölebilen 4 farklı tarifelendirme özelliğine sahip.

Artık, düşük enerji tüketimi ile soğutmak elinizde.

Gerçek Enerji Tasarrufu İle Tanışın !



Vs-Chiller (124 - 1490kW) hava soğutmalı su soğutma cihazları

Güvenilir ikiz vidalı kompresörler
Gerçek bağımsız iki devreli soğutma sistemi
EN60204/1 standartlarına uygun güç ve kontrol panosu
Kalite ve operasyonel testlerinden geçmiş ürün teslimatı

2 yıl garanti
Düşük ses seviyesi
Kademesiz kapasite kontrol
Hızlı ve güvenilir satış sonrası servis desteği



Mini Serisi
(1,8 - 11kW)



Master Serisi
(9,2 - 206kW)



Zirve Serisi
(44 - 412kW)

Kompakt dizaynı ile plastik, metal, taban, klima, ambalaj, ilaç ve metal işleme sektörü gibi soğutma suyu ihtiyacı olan sektörlerde kullanılabilen, güvenilir ve verimi yüksek bir su soğutma cihazıdır. Cihazlar dış ortamda çalışmak için gerekli tüm donanıma sahiptirler. Elektrik panosu dış ortamlar için özel dizayn edilen çift kapakla korunmaktadır.



Vs-Chiller Serisi
(172 - 1570kW)



ISITMA SOĞUTMA ve HAVALANDIRMA SANAYİİ PAZARLAMA TİC.LTD.ŞTİ.

Merkez: Bilezikçi Sok. No:152/154 34375 Şişli/İstanbul Tel: 0 212 247 68 10 - 232 86 96 Faks: 0 212 232 86 97

İmalat: Hoşdere Mevkii İSİSO Sanayi Sitesi E Blok No:10/11 Bahçeşehir / İstanbul Tel: 0 212 623 21 50 Faks: 0 212 623 21 51

web: www.vatbuz.com.tr e-mail: info@vatbuz.com.tr





AFS, The Big 5 Show 2008'de ziyaretçileriyle buluştu



AFS, 23-27 Kasım 2008 tarihlerinde Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri'nde düzenlenen ve sektörün dünyadaki en önemli fuarlarından biri olan The Big 5 Show 2008 Uluslararası Isıtma, Soğutma, Yapı Çevre Endüstrileri Fuarı'na geniş bir ürün yelpazesıyla katıldı.

İnşaat sektörü açısından önemli pazarlardan birisi olan Ortadoğu'nun en büyük ve en önemli inşaat, yapı ve yapı malzemeleri fuarı olma özelliğini taşıyan The Big 5 Show 2008, her yıl Kasım ayında Dubai International Exhibition Center'da düzenleniyor ve 67 ülkeden 2.900 civarında katılımcı ile 40.000'in üzerinde ziyaretçiye buluşturuyor. AFS'nin ürünleri arasında yer alan; Flexible Hava Kanalları, Flexible Ara Bağlantı Elemanları, Kendinden Yapışkanlı İzolasyon Çivisi, Hazır Hava Kanalı İzolasyonu, Anemostadlar, Panjurlar, Metal/Plastik Kelepçe, Alüminyum Folyo Bantlar ve Havalandırma Ekipmanları fuar süresi boyunca ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. AFS, 12-15 Kasım 2008 tarihleri arasında Astana, Kazakistan'da düzenlenen, Sodex Astana 2008, Isıtma, Soğutma ve Havalandırma Fuarı'nda ve 29 Ekim-02 Kasım 2008 tarihlerinde düzenlenen, Sudan'ın ilk sektörel fuarı olan Sudan Build 2008, Uluslararası Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, Ekipmanları, Mobilya ve İç Dekorasyon Fuarı'nda da ülkemizi temsil etmişti.

AFS Flexible Hava Kanalları Basınç Kaybı Hesap Programı işleri kolaylaştırıyor



İklimlendirme sektörünün lider firmalarından flexible hava kanalı üreticisi AFS, sektöre katkıda bulunmaya devam ediyor. AFS'nin AR-GE Birimi tarafından

tasarlanıp geliştirilen ve sektörün hizmetine ücretsiz sunulan "Basınç Kaybı Hesap Programı", flexible kanal tesisatlarındaki basınç kaybı hesabını kolaylaştırıyor. Türkçe ve İngilizce olmak üzere iki dilde kullanılabilen program, konunun uzmanı olan projecilere kolay seçim imkânı vermekle birlikte, şantiye mühendislerinin ve kanal ustalarının çok pratik ve kolay bir şekilde, doğru flexible hava kanalı çapını belirleyebilmesini sağlıyor. Sektörün oldukça dikkatini çeken bu yazılımla on iki farklı çeşit flexible hava kanalı için basınç kaybı hesaplanabiliyor. Seçimi yapılan ürünün teknik özelliklerini de görme imkânı sunan program, kullanıcının belirleyeceği hava sıcaklığında hava debisi, hava hızı, flexible kanal çapı değerlerinden yalnızca iki tanesini kullanarak basınç kaybı ve diğer değerleri otomatik olarak hesaplıyor ve kullanılabilecek alternatif flexible hava kanallarını, uygun alt ve üst değer aralığında belirtiyor.

Hizmark Group, UTEG'e katıldı



Güneş Enerjisi konusunda uzun yıllar AR-GE çalışmalarının ardından, 2004 yılında faaliyet göstermeye başlayan Hizmark Group, Toyota-Adapazarı Fabrikası, Avclar Belediyesi-Ambarlı Sahili, Kent Fabrikası, Şişecam gibi güneş enerjili aydınlatma projeleriyle, sektörde başarılı bir yer edindi. Enerji maliyetlerinin giderek artması ve çevreci bir uygulama olmasından dolayı tüm dünyada hızla bu sisteme geçiş yapılmakta ve güneş ülkesi olan ülkemizde, güneş enerjisi uygulama çalışmalarında öncü kuruluş olan Hizmark Group, ülke ekonomisine çok büyük katkı sağlayacak bu sistemin Türkiye'de de yaygınlaştırılması için çalışmalarını devam ettiriyor. Hizmark Group, 2004 yılından itibaren vermeye başladığı yurtiçi ve yurtdışı temsilcilikleri sayesinde güneş enerji sistemleri konusunda çok daha etkin bir hizmet sunmayı hedefliyor. Çalışmalarını projelendirme ve bilgilendirme aşamalarında daha fazla alana yaymak ve bulunduğu konumu, bilgi ve uygulamalarını paylaşmak amaçlı, bu yıl Ulusal Temiz Enerji Günleri kapsamında 17-21 Aralık 2008 tarihleri arasında 7. Ulusal Temiz Enerji Sempozyumu'na katıldı. Temiz Enerji Fuarı ve Temiz Enerji Kursları'nın da sempozyuma eşlik ettiği organizasyon, İstanbul Harbiye Askeri Müze ve Kültür Sitesi'nde meraklılarına sunuldu.

Bir dilek tutun aklınızda,
yavaşça fısıldayın havaya...





Isı dünyasının en şık tasarımı radyatörleri

Dünyada ilk kez arp, pan flüt ve piyano gibi müzik aletlerinden esinlenilerek tasarlanmış, Swarovski taşlı, paslanmaz çelikten radyatör üreten Termosan, Design Turkey 2008 Endüstriyel Tasarım Ödülleri Yarışması'nda "En İyi Tasarım Ödülü"nü kazandı.

Pencere altlarında görmeye alıştığımız döküm radyatörler yerlerini ultramodern tasarımlara bıraktı. Birbirinden ilginç bu radyatörler, Türk sanayicisinin ve işçisinin yüz akı olarak uluslararası fuarlarda büyük ilgi görüyor. Paslanmaz çelik yeni nesil radyatörler, salonların en gözde köşelerini, tablo gibi duvarları, yatak odalarını, banyoları, işyerlerini süslüyor. Kuyumcu titizliği ile kristal Swarovski taşlarla süslenmiş model de hayranlık uyandırıyor.



Dünyada ilk kez arp, pan flüt, piyano gibi müzik aletlerinden esinlenilerek paslanmaz çelik radyatör üreten Termosan, Design Turkey 2008 Endüstriyel Tasarım Ödülleri Yarışması'nın Yapı Gereçleri Kategorisinde "Swing" modeli ile "İyi Tasarım Ödülü" alarak

başarılarına bir yenisini ekledi. Ödül kazanan radyatörün tasarımcısı ise Termosan Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nazım Uyar. Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan Termosan Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nazım Uyar, "Dünyaca ünlü 29 uzmanın jüri üyeliği yaptığı, Turquality Programı dahilinde Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşunun düzenlediği yarışmada ön elemeyi geçen 293 ürün arasında sektörel bazda "İyi Tasarım Ödülünü" almam benim ve firmamız için çok büyük bir onur. Bu ödülün, sorumluluğumuzu daha da arttırdığına inanıyorum. Fuarlarda modellerimizi gören yerli ve yabancı müşteriler, bunların Türkiye'de üretildiğine güçlükle inanıyorlar.

Tüm paslanmaz çelik radyatörlerimiz 10 yıl garantili olarak üretiliyor. Ürünlerimiz TSE, UL cUL, GOST kalite belgeli olarak başta İngiltere, Almanya, İsveç olmak üzere tüm Avrupa, Amerika ve Ortadoğu ülkelerinde kullanılıyor" açıklamasında bulundu.

Özel modellerle iç piyasaya dönük butik satış da yaptıklarını, üretimde kendilerini en çok artan hammadde ve enerji fiyatlarının etkilediğini vurgulayan Uyar, Sanayi Bakanlığı'nın KOBİ'lerin sorunları ile daha yakından ilgilenmesini istiyor.

Swarovski kristal taşlarla süslenmiş radyatörler hayal dünyasını zorlarken, firmanın Carisa Serisi'nde yer alan ve ısı sektöründe devrim yaratan modellerden birisi olan arp şekilli radyatör, elektrikli kitleri sayesinde ev ve işyerlerinin her köşesinde kullanılabilir. Pan flüt ve piyano modelleri ise her türlü kalorifer sistemine bağlanabilir. Yüzde yüz yerli sermaye ve Türk işçisinin emeği ile ürettiği radyatörlerle dünyayı ısıtan 35 yıllık Termosan A.Ş., 42 ülkeye ihracat yapıyor. Firmanın, İstanbul Bağdat Caddesi'ndeki showroomunun yanı sıra ABD ve Almanya'da da birer şubesi bulunuyor. İleri teknoloji ile üretim yapan Termosan'ın bu yılki ihracat hedefi 18 milyon dolar.

HiRef S.p.a. Frigomak ile Türkiye'de

Frigomak Soğutma ve Intergrup arasında yapılan iş birliği sonunda İtalyan HiRef S.p.a. Chiller Gruplarını Türkiye pazarına sunmaya başladı. İtalya'da Galletti Group bünyesinde bulunan HiRef S.p.a.'nın geliştirmiş olduğu Free-Cooling Sistem Chiller Grupları ile elde edilen enerji tasarrufundan dolayı, tüm projelerde doğru ve beklentileri karşılayan ürünler sunmayı kendine ilke edinmiş olan Frigomak Ltd.Şti. ürün yelpazesine bir yenisini daha ekleyerek HiRef – Free Cooling sistemleriyle daha ekonomik çözümler sunuyor. Konu ile ilgili olarak Frigomak Ltd.Şti. Genel Müdürü M.Faruk Gönül "Dünyanın ve Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik şartlar gözönüne alındığında tüm sektörlerin imalatlarında tasarrufa git-

meleri kaçınılmaz olup, düşük maliyetle büyük verim alabilecekleri tesis ve sistemlerin ilk tercih olmasından dolayı, HiRef

Free Cooling Chiller grupları ile en uygun şartlarda çözüm üretmek, dolayısı ile Türk ekonomisine katkıda bulunmak hedeflerimiz arasındadır. Amacımız müşterilerimizin beklentilerine tamamiyle cevap verebilmek, firmamızın rekabet ve gelişim gücünü arttırmaktır. Teknik destek ve servis hizmetlerinin zamanında ve kusursuz olarak verilmesi kalite anlayışımızın vazgeçilmez bir parçasıdır " açıklamasında bulundu.



Hava Perdeleri



Havak, ortam havalı, elektrik ısıtıcılı, sıcak su ısıtıcılı hava perdeleriyle klima şartlarınızı korur, enerji tasarrufu sağlar...

■ Modüler Hava Perdeleri

1,0 ve 1,5 m boylardaki seçeneklerle yanyana eklenerek kesintisiz hava bariyeri oluşturma, 2,5 m'den 6,0 m'ye kadar üfleme mesafesi.

■ Gizli Tavan Hava Perdeleri

1,0 ve 1,5 m modüller halinde gizli tavan modelleri her kapı genişliğinde kullanılabilir. Menfez ölçüsü monte edilen yere göre istenilen ölçüde yapılabilir.

■ Elegant Seri Hava Perdeleri

Şık dizaynlı. Elektronik seride bina yönetim sistemine uyum ve otomatik kapılar ile entegre olabilen elektronik fan kontrolü.

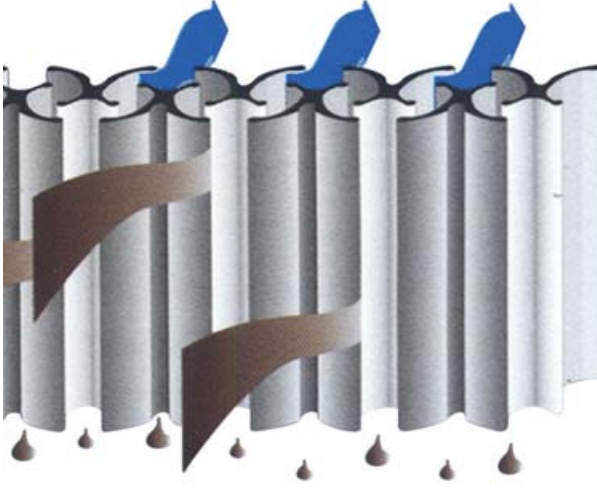


Havak





Ünveren - Reven işbirliği



Türkiye'nin köklü kuruluşlarından Ünveren Hava Sistemleri ile Almanya'nın köklü kuruluşlarından Reven firması yağ buharı filtrasyonu konusunda işbirliği anlaşması imzaladı. Ünveren yetkilileri konuya ilişkin yaptıkları açıklamada; Alman Reven firmasının, yağ buharı filtrasyonu konusunda Avrupa'nın önemli üreticilerinden biri olduğu, yılların verdiği tecrübe ile birçok patentli ürün ve teknolojiye sahip olduğunu belirterek, Reven ile yapılan işbirliğinin Ünveren'e yeni ufuklar açacağını söylediler. Reven ile kaynak dumanı ve toz filtrasyonu konusunda uzmanlaşmış Ünveren'in

işbirliği önümüzdeki günlerde üst düzeyde bir sinerji oluşturacağını söyleyen yetkililer, Türkiye'nin önemli kuruluşlarına endüstriyel havalandırma ve filtrasyon konusunda hizmet veren Ünveren'in, mobil teknik ekipleri ve yerinde keşif hizmetiyle problemi yerinde tespit ettiğini, danışman grubunun ise probleme optimum çözüm sunduğunu söylediler.

Yağ buharının çalışma alanlarının en önemli problemlerinden birisi olduğunu söyleyen Ünveren yetkilileri, buharın insan sağlığına son derecede zararlı ve çabuk alev aldığı için çok tehlikeli olduğunu belirttiler.

Ekonomik değeri yüksek olduğu için söz konusu yağlar tekrardan kullanılıyor. Reven yağ seperatörleriyle imal edilen üniteler, emilen kirli havadan yağ buharını ayırarak sisteme tekrar geri döndürülüyor. Böylece firmalar yüksek miktarda tasarruf elde ediyorlar.

Endüstriyel havalandırma konusunda üretimleri ve uygulamaları ile birçok başarıya imza attan Ünveren, UAS markası ile ürettiği Akrobat Kollar, Mobil Egzoz Fanları, Mobil Mekanik Filtreler, Mobil Elektrostatik Filtreler, Otomatik Temizlemeli Mobil Kartuş Filtreler, Duvar Askılı Filtreler, Jet-Pulse Sabit Kartuş Filtreler, Likit Filtreler, Toz Toplama Üniteleri, Yüksek Vakum Toz-Duman Filtreleri, Yağ Buharı Filtreleri, Toz Toplama Üniteleri, Kombine Toz Toplama ve Filtrasyon Sistemleri yurtiçinde ve yurtdışında güvenle kullanılıyor.

santralistanbul'dan Türk Prysmian'a ödül



Osmanlı İmparatorluğu'nun ilk termal elektrik santrali Silahtarğa, Bilgi Üniversitesi'nin girişimiyle geçtiğimiz yıl bir kültür sanat ve eğitim merkezi olan santralistanbul'a dönüştürüldü. Türkiye'nin en büyük dönüşüm projelerinden biri olan santralistanbul'un destekçilerinden Türk Prysmian Kablo'nun santralistanbul ile olan işbirliği dolayısıyla bir etkinlik düzenlendi. Etkinlikte konuşan İstanbul Bilgi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Aydın Uğur, kültür ve sanata yapılan yatırımın

bilimi de yükselteceğini belirterek, "Sanat ve bilim kankardeşi. İkisi de insanın, toplumun hallerini anlamaya çalışıyor. Üniversitemiz bu anlamda çabasını başından beri her iki cephede de sürdürüyor. Bu uğraşımızda bize destek olan Türk Prysmian Kablo'ya üniversitem adına gönülden teşekkür ederim" dedi.

Türk Prysmian Kablo Genel Müdürü Hakan Özmen ise, işbirliği hakkında; Prysmian Grubu olarak, faaliyet gösterdiğimiz ülkelerde eğitim, kültür, sanat ve çevre gibi birçok konuda sosyal sorumluluk projeleri yürütmekteyiz. Sürdürülebilir gelişim felsefemiz doğrultusunda toplumla bütünleşen ve geleceği şekillendiren projelere imza atmaya çalışıyoruz. Bu bağlamda, Türkiye'deki faaliyetlerimiz dünya genelinde olduğu gibi, eğitime, kültüre ve sanata destek olarak devam ediyor. Kuruluşundan bu yana, İstanbul'da önemli bir yere sahip olan Silahtarğa Elektrik Santrali'nin İstanbul Bilgi Üniversitesi bünyesine geçişinden başlayarak bu projede yer aldık ve bizim için çok önemli olan santralistanbul ile işbirliğimizi başlattık" açıklamasında bulundu.

Etkinlikte katkılarından dolayı İstanbul Bilgi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Aydın Uğur, Türk Prysmian Kablo Genel Müdürü Hakan Özmen'e plaket takdim etti.

GOLD & PARASOL - gerçek bir Yeşil Bina



PARASOL™

Fansız, filtresiz, drenajsız.
Düşük enerji sarfiyatlı, sessiz, esintisiz.
Isıtma, soğutma ve havalandırma için
mükemmel çözüm. Üstelik Eurovent
güvencesi ile.



GOLD™RX

Yüksek ısı geri kazanımlı higroskopik
rotor, düşük basınç kaybılı plug fan ve
gelişmiş dahili otomasyon sahibi klima
santrali. Tüm kriterler "0 tolerans"
Eurovent sertifikalı.



Türkiye'nin en başarılı genç Genel Müdürü: **Hasan Önder**

Airfel Genel Müdürü Hasan Önder, Capital'in 40 yaş ve altı genel müdürler arasında düzenlediği "Başarıya Yürüyenler Yarışması"nda birinci seçildi.



Aylık iş ve ekonomi dergisi Capital ve Johnnie Walker'ın bu yıl dördüncü kez düzenlediği "Başarıya Yürüyenler Yarışması"nın birincisi Airfel Genel Müdürü Hasan Önder oldu. Yarışmanın oylaması ilk olarak internet üzerinden gerçekleşti, ardından özel bir jüri tarafından değerlendirildi. İş ve akademi dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan jüri, girişimcilik konusunda sergilediği başarıyla Airfel Genel Müdürü Hasan Önder'i birinciliğe layık gördü. 40 yaş ve altındaki 43 genel müdürün katıldığı yarışmanın ödül töreni, Conrad Oteli Balo Salonu'nda gerçekleştirildi.

Airfel Genel Müdürü Hasan Önder, 1969'da işçi emeklisi bir baba ve ev hanımı bir annenin çocuğu olarak Diyarbakır'da doğdu. 5 kardeşin en küçüğü olan Önder, ilk ve orta öğrenimini Diyarbakır'da, lise eğitimini İzmir Maltepe Askeri Lisesi'nde tamamladı. 1993'te İstanbul Teknik

Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Mezuniyetini takiben kısa bir süre özel bir mühendislik firmasında çalışan Önder, 1994'te HACE Mühendislik firmasını kurdu. Ağırlıklı olarak doğal gaz dönüşüm projeleriyle uğraşan firma, kısa zamanda büyüme kaydetti. 1998'de Singapur'da bir yıl yaşayan Önder, Uzakdoğu pazarı konusunda uzmanlaştı. 1999'da Türkiye'ye dönerek Akfel Endüstriyel Pazarlama A.Ş.'yi kurdu. Isıtma-soğutma-havalandırma sektöründe faaliyet göstermek üzere kurulan Akfel'in, 2001 yılında Sanko Holding bünyesine katıldıktan sonra Airfel A.Ş. olarak firma unvanı değişti. Kurduğu şirketlerle kriz ortamlarında dahi başarılı girişimlerde bulunan Önder, 2009'un olası ekonomik koşullarında firmasının hedeflerini değiştirmedini belirtti: "Öncelikle beni bu ödüle layık gördüğünüz için teşekkür ederim. Başarının temelinde 'insan' olduğuna inanıyorum. Kişinin kendi kişisel gelişiminin yanı sıra, ekip arkadaşlarının gelişimi de başarısını olumlu yönde etkiliyor. Airfel'in kurucu ortağı ve genel müdürü olarak görev yapan Önder'in sorumluluğunda, satış, pazarlama, üretim ve satış sonrası hizmetler konularında uzmanlaşan Airfel'in 4 üretim tesisi bulunuyor. Hasan Önder, Makine Mühendisleri Odası, İstanbul Ticaret Odası ve İş Hayatı Dayanışma Derneği üyesi. Lise döneminde aktif olarak voleybol ile ilgilenen Önder'in en büyük hobisi ise bilardo oynamak. Kişisel gelişim üzerine aktif çalışmaları bulunan ve uluslararası Enneagram Trainer olan Hasan Önder, İngilizce biliyor, evli ve iki kız babası.

Başarıya Yürüyenler Yarışması

Johnnie Walker'ın "Keep Walking" felsefesinden doğan "Başarıya Yürüyenler Yarışması" Türkiye'de ki genç yöneticileri öne çıkarmayı ve teşvik etmeyi amaçlıyor. 1 Temmuz'da başlayan yarışmada, adayların ilk değerlendirilmesi internet üzerinden gerçekleşti ve 108 binin üzerinde oy kullanıldı. İş ve akademi dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan özel bir jüri de, internet üzerinden yapılan oylamada en çok oy alan 15 yarışmacıyı değerlendirdi. Jüri, söz konusu genel müdürlerin yönettikleri projelerden kariyerlerine, şirket kârlılığı ve itibarına yaptıkları katkıya kadar hemen her faktörü titizlikle ele aldı ve girişimcilik konusunda sergilediği başarıyla Airfel Genel Müdürü Hasan Önder'i birinci seçti.

SINIRLARI ZORLADIĞIMIZI BİLİYORUZ!



40 YILLIK GEÇMİŞİMİZ İLE AYNI YERDE DURAMAZDIK!



www.unt.es.com.tr



nemlendirme üniteleri



soğutma grupları



hassas kontrollü klima üniteleri



paket hijyenik klima cihazları



klima santralleri



taze hava üniteleri



fancoil cihazları



çatı tipi paket klima cihazları



sıcak hava apareyleri



çatı tipi aspiratörler

iklimlendirme uzmanı

Merkez : Çetin Emec Bulvarı 73. Sok. No:4 Öveçler - ANKARA Tel:0.312 472 87 00 (pbx) Fax:0.312 472 87 77
 Fabrika : İstanbul Karayolu 37. Km. Kazan - ANKARA Tel: 0.312 814 12 16 (Pbx) Fax: 0.312 818 61 50
 İstanbul Bölge : 19 Mayıs Mahallesi Sümer Sok. Zitaş İş Merkezi D-2 Blok Daire:7 Kozyatağı - İSTANBUL Tel:0.216 410 11 88 Fax: 0.216 410 11 76
 İzmir Bölge : Teknik Malzeme İş Merkezi 1202/1 Sokak No: 17/218 Gıda Çarşısı Yenışehir - İZMİR Tel:0.232 469 05 55 (Pbx) Fax: 0.232 459 12 92
 Adana Bölge : Ziyapaşa Bulvarı İbrahim Özekici Apartmanı Asmakat No:62 ADANA Tel:0.322 459 00 40 (Pbx) Fax:0.322 459 01 80



ÜNTES
 ISITMA KLİMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA



Bankalar kredi musluğunu açtılar

Bir çok kesim tarafından kredi vermemekle suçlanan bankalar, 2008'in son haftasında kampanyaları hızlandırdılar.



Türkiye Finans Genel Müdürü Yunus Nacar

Küresel krizin etkisini artırdığı son dönemde, bir çok kesim tarafından kredi vermemekle suçlanan bankalar, 2008'in son haftasında kampanyaları hızlandırdılar. Referans Gazetesi'nin haberine göre, Türkiye Finans, krizden olumsuz etkilenen KOBİ'ler ve bireysel müşteriler için 500 milyon YTL'lik kredi paketi hazırladı. 500 milyon YTL'lik kaynaktan konut, taşıt ve ihtiyaç kredisi kullanarak bireysel müşteriler de yararlanabilecek. Fortis, tarım sektörüne 18 aya kadar vade ile 5 milyon YTL kredi kullandıracağını açıklarken, Halkbank, yüzde 1,49'dan başlayan aylık faiz oranı ile Hayallerim 2009 kredisini müşterilerine sunuyor. Vakıfbank ise Özel Yeni Yıl Kredi kampanyası ile kefişsiz kredi kullandıracak.

Türkiye Finans'tan 500 milyon YTL'lik kredi paketi

Türkiye Finans, dünya genelinde yaşanan krizden olumsuz etkilenen KOBİ'ler ve bireysel müşteriler için 500 milyon YTL'lik kredi paketi hazırladı. Türkiye Finans tarafından dün yapılan açıklamada, "Reel sektöre, reel destek" anlayışı ile hareket eden bankanın yılbaşına kadar kullandırmayı planladığı 500 milyon YTL'lik kaynaktan KOBİ'lerin yanı sıra konut, taşıt ve ihtiyaç kredisi kullanarak bireysel müşteriler de yararlanabilecek. Ankara OSTİM Sanayi Bölgesi'nde Türkiye Finans ve Ekonomist işbirliğiyle düzenlenen "Reel Sektör Buluşmaları" toplantısında bir açıklama yapan

Türkiye Finans Genel Müdürü Yunus Nacar, banka olarak her dönem KOBİ'lerin destekçisi olduklarını vurguladı.

Haftada 100 milyon YTL

Krizin etkilerinin hissedilmeye başlamasından bugüne kadar piyasalara her hafta ortalama 100 milyon YTL'lik kredi kullandırdıklarına dikkat çeken Nacar, bununla da yetinmediklerini ve son günlerde yaşanan likidite sorununa çözüm sunmak amacıyla yıl sonuna kadar 500 milyon YTL'lik bir kredi paketini daha reel sektörün kullanımına sunduklarını kaydetti. Nacar "Bu kredi ile firmaların yaşadıkları sorunları bir nebze olsun hafifletmeyi, işçi çıkarma gibi bizleri üzen haberlerin azalmasını, firmaların rahatça üretim yapabilecekleri bir ortamın oluşturulmasına destek olmayı ümit ediyoruz" dedi.

BLOK KREDİ YOK

Farklı sektörler için farklı paketler ve avantajlar hazırladıklarını ve bunu da reklam kampanyasıyla kamuoyuyla paylaştıklarını vurgulayan Nacar, "Burada KOBİ'lerimize açık bir davette bulunuyoruz. Bu kredi paketi ile piyasaya moral ve destek vermeyi amaçlıyoruz. Üretime devam eden Türkiye'nin önü açık olacaktır" dedi. 500 milyon YTL'lik kredinin blok olarak değil ihtiyaç duyan KOBİ'lere parça parça kullanılacağını ifade eden Nacar, bu yöntem ile çok daha fazla firmaya destek olmayı amaçladıklarını vurguladı. Krediden faydalanmak isteyen KOBİ ve bireysel müşteriler Türkiye genelindeki 170 Türkiye Finans şubesinden bilgi alıp başvuruda bulunabilecek.

DENİZBANK'TAN İKİ AYDA 1.1 MİLYAR

DenizBank krize rağmen son iki ayda 1.1 milyar YTL kredi verdi. DenizBank, 2008'in ilk 11 ayında kullandırdığı 5 milyar 200 milyon YTL'lik kredinin 1.1 milyar YTL'lik bölümünü, kriz başlangıcından sonra Eylül-Kasım döneminde verdi.

DenizBank Finansal Hizmetler Grubu Başkanı Hakan Ateş, DenizBank'ın 2008'in ilk 11 ayında kullandırdığı 5 milyar 200 milyon YTL'lik kredinin 1.1 milyar YTL'lik bölümünün, kriz başlangıcından sonra Eylül-Kasım döneminde verildiğini söyledi. İlk 11 ayda kullandırılan 2 milyar YTL'lik işletme kredisinin 378 milyon YTL'lik bölümünün ve 1 milyar YTL'lik tarım kredisinin de 325 milyon YTL'lik kısmının kriz sonrasında sağlandığını belirten Ateş, bireysel kredilerde de kriz sonrası 408 milyon YTL'lik kredi verildiğini söyledi. Ateş, DenizBank'ın, Dexia'nın grup kârlılığı içindeki payının, 2007 sonunda yüzde 8,9 iken, 2008'in üçüncü çeyreğinde yüzde 33'ün üzerine çıktığını kaydetti.

Dünyanın karşı karşıya kaldığı bu "afet" karşısında kendilerinin de, kredi verirken her türlü tedbiri aldıklarını belirten Ateş, sektörde en düşük problemlili kredi oranına sahip bankalardan biri olduklarının altını çizdi. Kriz yılında



DenizBank Finansal Hizmetler Grubu Başkanı Hakan Ateş

hedefleri tutturdıklarını, 2009'da da beklenen enflasyonun üzerinde büyüme hedeflediklerini ifade eden Ateş, "Bu yıla kadar olanlara göre daha az büyüme hedefi var. Bu tabii krizler ve kötü dönemler karşısında, risk alan her kurumun doğal refleksi. Önümüzdeki sene, işten toplu eleman çıkarma olmayacak" dedi.

Krizin, belli bir dönem, bütün bilançoları ve bütün ülkeyi etkileyeceğini belirten Ateş, Türkiye'yi bu işten sağlıklı çıkarabilmenin birinci koşulunun finans sektörünü sağlıklı yapıda tutmak olduğunu söyledi. Finans sektörü kuvvetli olmasaydı Türkiye'nin de İngiltere, ABD, Almanya gibi ülkelerin aldığı tedbirleri alması gerekeceğine işaret eden Ateş, "Onun için biz yatıp kalkıp bankacılığımızın sağlamlığına ve risklerin iyi yönetilmiş olmasına dua etmek durumundayız" dedi.

Herkes sıkı duracak

Kriz döneminde hiçbir kamu bankasında satış ve sistemin yüzde 85'ini elinde tutan 10 banka arasında herhangi bir konsolidasyon beklemediğini ifade eden Ateş, "Kriz geçene kadar herkes sıkı duracak. Bir İngiliz deyişi var; kafanı usturaya vurduruyorsan fazla kımıldama, hareket etme" dedi. Sektör açısından 30 Eylül 2008 tarihine kadar kredi geri dönüşlerinde bir sorun yaşanmadığını belirten Ateş, 31 Aralık'tan itibaren belli zorlanmaların olacağını çünkü en iyi firmanın bile bazen likidite sıkıntısı çektiğini söyledi.

Türkiye faiz indiriminde tarihi fırsat yakaladı

Merkez Bankası'nın faizleri daha fazla düşürmesiyle kurda çok büyük oynama olmayacağını belirten Hakan Ateş, şunları söyledi: "Türkiye, çok tarihi bir fırsatı ele geçirmiştir. Cari açığı artırmadan, reel faizi düşürme şansını yakaladı. Bunu inşallah Merkez Bankası da böyle addedecek ve faiz indirimleri böyle devam edecek. Ben, yüzde 15-16



Halkbank Bireysel Bankacılık Gn. Md. Yardımcısı Bilgehan Kuru

düzeyini konuşmuyorum, yüzde 10-12 aralığını konuşuyorum. Hem de çok vakit geçirmeden." Ekonomide 2009 hedeflerinde, Uluslararası Para Fonu (IMF) ile yapılacak anlaşmadan sonra bir revizyon olacağını düşündüğünü ifade eden Ateş, Türkiye gibi büyük bir ekonomide böyle bir kriz yılında, büyüme nötr olursa bunun büyük başarı olacağını kaydetti.

Halkbank ve Vakıfbank'tan düşük faizli yeni yıl kredileri

Halkbank, yüzde 1,49'dan başlayan aylık faiz oranlı yeni yıl kredisi "Hayallerim 2009" 'la ücretli çalışanlara Bireysel Krediler İssizlik Sigortası ve Ferdi Kaza Sigortası, emeklilere de Ferdi Kaza Sigortası hediye edecek. Hayallerim 2009 kredisinin çok avantajlı koşullarla müşterilere sunulan bir yeni yıl hediyesi olduğunu belirten Halkbank Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Bilgehan Kuru, "Yeni yıla iyi bir başlangıç yapmak, müşterilerimizin bireysel ihtiyaçlarına en uygun çözümleri oluşturmak ve yeni yıl sevincini ikiye katlamak amacıyla Hayallerim 2009'u hizmete sunduk. Bu kredisizle müşterilerimizin hayallerinin gerçeğe dönüşmesine katkı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Vakıfbank kefil istemiyor

Öte yandan Vakıfbank, Özel Yeni Yıl Kredi kampanyası düzenledi. Vakıfbank'tan yapılan açıklamada, yeni yıl kredisinde kefil ve hayat sigortası zorunluluğunun bulunmadığı belirtildi.

Fortis'ten tarım sektörüne 5 milyon YTL kredi

Fortis, tarım sektörüne 18 aya kadar vade ile 5 milyon YTL kredi kullandıracak. Fortis'in S.S. Tarih İncir Tarım Satış Kooperatifleri Birliği'ne sağlayacağı kredi anlaşmasına göre kredi, birliğe bağlı 15 kooperatife Kredi Garanti Fonu (KGF) işbirliği ile kullanılacak.



İZTO'dan üyelerine destek kredisi

İzmir Ticaret Odası (İZTO), kriz nedeniyle zor günler geçiren üyelerine yardım eli uzattı. İZTO, kasasında duran parayı üyelerine aktarmak için Türkiye Vakıflar Bankası ile acil destek kredisi oluşturdu.

Türkiye'de bir ilk olan proje ile İZTO'nun 2 milyon YTL'lik kaynağı sıfır faizle ve 6 ay süreyle Vakıflar Bankası'na yatırılacak. Banka da bu paraya 8 milyon YTL ekleyerek 10 milyon YTL'lik kaynak havuzu yaratacak. Bu kredi aylık yüzde 1,65 faizle bini aşkın oda üyesine kredi olarak dağıtılacak.

İZTO ile Vakıflar Bankası arasındaki protokol imza törenine katılan İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş ile Vakıflar Bankası Ege Bölge Müdürü İbrahim Bilgiç, krediler geri ödendikçe yeni kredi imkânları yaratacaklarını açıkladılar. 3 binden fazla İTO üyesi üzerinde araştırma yaptıklarını belirten Demirtaş, üyelerinin yüzde 50'sinin borçlu olduğunu ve acil krediye ihtiyaç duyduklarını ifade etti. Demirtaş, "Pek çok üyemiz işyerlerini kapatıyor. Acil ödemelerini yapamıyorlar. Bu durumdan yola çıkarak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve TOBB ile görüştük. Odalar bir finans kurumu gibi çalışmadığı için izin almamız kolay olmadı. Sonuçta çalışmaları tamamladık. Bu çalışmanın diğer odalara da örnek olacağını düşünüyoruz" dedi.

İZTO'dan 10 milyon YTL

Bu kredinin sorunları çözmeyeceğini ancak üyelerin işlerini döndürebilmeleri için acil ödemelerini yapmalarını sağlayacağını dile getiren Demirtaş, 10 milyon YTL limit dahilinde,

krediler geri ödendikçe oluşacak boşluğun tekrar kredi olarak kullanılacağını söyledi.

Vakıflar Bankası Ege Bölge Müdürü İbrahim Bilgiç ise nakdin çok önemli olduğu bir dönemde İZTO'nun böyle bir destek çıkarması ve havuz oluşturulmasının önemine değindi. Bilgiç, İZTO'ya yakın olması nedeniyle lokal şube olarak Kordon şubesini tercih ettiklerini ve başvuruların bu şubeye yapılabileceğini söyledi. Bilgiç, "Paylaşarak sıkıntıları aşacağız" dedi.

Daha önce Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği de Halkbank ile imzaladığı "can suyu projesi"yle KOBİ'lere 1.5 milyar YTL kredi kullanma olanağı sağlamıştı.

SİSTEM NASIL İŞLEYECEK

- İZTO ve Vakıfbank 10 milyon YTL'lik kaynak yaratacak.
- İZTO üyeleri bu kaynaktan 5 ile 25 bin YTL arasında değişen kredi çekebilecek.
- Kullanılacak kredinin aylık faizi ise 1.65 olacak.
- Vakıflar Bankası kullanılacak kredinin masraflarında da yüzde 50 indirim yapacak.



DİŞ AÇMA MAKİNELERİ



690-C
ELEKTRİKLİ PAFTA



YİV AÇMA
MAKİNELERİ



NAVITRACK SCOUT-
TESPİT ALETİ

KAROT
MAKİNELERİ

KAMERA
SİSTEMLERİ



K60SP-SE



K-39PF-PE



K-40AF-5

KANAL TEMİZLEME MAKİNELERİ



GYRO LIGHT
LAZERLİ TERAZİ



MICRORAY IR100
INFRARED ISI ÖLÇER



BORU
ANAHTARI



BORU KESME
MAKASLARI



HAVŞA AÇMA
ALETLERİ



Ticarette Coface dönemi

Coface Ticari Grup Genel Müdür Yardımcısı Belgin Tavlil: "Coface müşterilerinin bilinçli şekilde iş yapmalarına yardımcı oluyor. Firmalar sadece pazarlama, satış ve üretime kanalize oluyorlar. Tahsilat veya kredi firmaları inceleme, takip etme gibi işlerle vakit kaybetmiyorlar."

Röportaj: Mehmet ÖREN

Global krizle birlikte daralan pazarlar ve bu pazarlarda firmalarımızın karşılaştığı ticari sıkıntılar göz önünde bulundurulduğunda ticarette sigortanın önemi bir kat daha arttı. Yurt dışına yönelik sigorta hizmetleri hakkında bilgiler almak amacıyla görüştüğümüz Coface Genel Müdür Yardımcısı Belgin Tavlil'le konuşunca Coface'ın sigorta hizmetlerinin yanı sıra firmalarımıza yurt dışında ve yurt içinde bir çok hizmet sunduğunu gördük. Ticari derecelendirme ve bilgi hizmetleri, kredi sigortası, faktoring ve tahsilat hizmetleriyle müşterilerine gerek yurt içi gerekse yurt dışı pazarlarda bilinçli şekilde iş yapma imkanı sağladıklarını belirten Coface Genel Müdür Yardımcısı Belgin Tavlil'le iki yıldır ülkemizde faaliyet gösteren Coface'ın ticaret hayatına getirdiği kolaylıkları konuştuk. Belgin Tavlil'le gerçekleştirdiğimiz söyleşi firmalarımıza özellikle yurt dışı pazarlar için önemli bilgiler içeriyor.

Coface'ın Ticari derecelendirme ve bilgi hizmetleri, kredi sigortası, faktoring ve tahsilat hizmetleriyle müşterilerine gerek yurt içi gerekse yurt dışı pazarlarda bilinçli şekilde iş yapma imkanı sağladığını belirten Coface Ticari Grup Genel Müdür Yardımcısı Belgin Tavlil'le iki yıldır ülkemizde faaliyet gösteren Coface'ın ticaret hayatına getirdiği kolaylıkları konuştuk. Belgin Tavlil'le gerçekleştirdiğimiz söyleşi firmalarımıza özellikle yurt dışı pazarlar için önemli bilgiler içeriyor.

İki yıldır Türkiye'de olan bir firma olarak, Coface'ı kısaca tanıtabilir misiniz?

Coface, dünyanın en büyük alacak yönetimi şirketlerinden bir tanesidir. 1940'lı yıllardan beri bir çok ülkede faaliyet gösteriyor. Şu anda 93 ülkede faaliyet halinde. Türkiye'de de 2006 sonundan itibaren faaliyetlerine başladı. Aslında Türkiye'de faaliyetleri 1997 yılına dayanıyor, daha önce Türk sigorta şirketleri aracılığıyla hizmet veriyordu. 2006 sonunda büyüme arzusuyla Türkiye'de kredi sigortası

lisansımızı alarak, Coface kuruldu. Fakat yine Türk sigorta şirketleriyle çalışmaya devam ediyoruz.

Türk sigorta şirketleriyle acentelik sistemiyle mi çalışıyorsunuz?

Tam olarak acentelik sistemi diyemeyiz. Çok detaya girmeye gerek yok ama kısaca şöyle anlatayım; reasüranslık yapısı içinde kendi poliçelerini basıyorlar fakat verilen hizmetin arkasında biz oluyoruz. Çünkü bu hizmet yoğun bir ürün. Bir poliçeyi bastıktan sonra unutmak mümkün değil. Acentelerimiz de var ancak acentelerimiz büyük bankalar. Herhangi bir ildeki firma bizim acenteliğimiz olamıyor. Haliyle böyle bir ürünü satmakta çok kolay anlatılabilir bir şey değil. Anlatacak kişinin çok donanımlı olması lazım. Bu sebeple biz acentelerimizi ve çalıştığımız Türk sigorta şirketlerini seçerken çok titiz davranıyoruz. Türk sigorta şirketleriyle yaptığımız çalışmanın acentelikten tek farkı, kendi poliçelerini, kendi antetli kağıtlarıyla veriyor olmaları. Müşteri sigorta firması kanalıyla geliyor ama hizmet Coface tarafından verildiği için bizimle mutlaka bağlantıya geçmek durumunda kalıyor. Çünkü bu hizmet, diğer sigorta ürünlerine pek benzemiyor. Daha fazla uzmanlık gerektiriyor. Kredi sigortasını yapan diğer sigorta işlerini yapmaz, diğer sigorta işlerini yapan da bu işi yapmaz. Monoline bir iştir diyebiliriz. Dünyada bu alanda 3 büyük şirket var. Piyasadaki işlerin yüzde 70'i bu üç şirket tarafından yapılmaktadır. Bu şirketler de tek bir kredi sigortası alanında çalışır.

Coface'ın sunduğu hizmetlere gelirse

Coface'ın 4 tane ürünü var. İlki ticari derecelendirme ve bilgi hizmetleri. Biz firmaları derecelendirir ve ticari kredibilitelelerini ölçeriz. Kısa vadede normal ticaret döngüsü içerisinde ticaret yaptığınız bir firma olarak bakarız. O yüzden adı derecelendirme değil, ticari derecelendirmedir. Firmalar hakkında raporlar hazırlarız. Bu firma dünyanın



herhangi bir yerinde olabilir. Sadece derece vermiyoruz aynı zamanda rapor da hazırlayabiliyoruz. Firmaların derecelerini istenildiği dönem içinde takip de edebiliyoruz. Bir iyileşme veya kötüleşme olması durumunda derecesini takip edip bunu müşterimize haber veriyoruz. Diyelim ki, Almanya ile bir ticaret yapacaksınız, fakat firmayı hiç tanımıyorsunuz. Öncelikle firma hakkında bilgi almak istiyorsunuz, bu bilgiyi verilen dereceden ortaya konuluyor. Bizim işaretlerimiz e-maillerdeki @ işareti gibidir. Her bir @ işareti o firmanın ticari derecesini gösterir. Önce firmanın derecesini alabilir, arkasından da detaylı bir rapor talep edebilirsiniz. Firmanın ortaklık durumu, finansal bilgileri, piyasada nasıl tanınır... gibi çeşitli bilgileri içerir. Bu elbette ülkeden ülkeye sağlanabilen bilgiye göre değişiklik gösterir. Bazı ülkeler bilgi açısından çok zordur, bazı ülkelerde de her türlü bilgiyi zorlanmadan bulursunuz. Bu ülkedeki kaynaklara göre değişmekle beraber bilgiler talep eden firmaya iletilir. Bu birinci hizmetimiz.

Sistemin işleyişini detaylandırabilir misiniz?

Tek tek satış yaptığı alıcılarda, istenilen limitler bize iletiliyor. Biz bu limit taleplerini inceliyoruz, alıcıları tek tek analiz ediyoruz ve istenen limitlere karşın ne kadar limit verebiliriz, bunu tespit ettikten sonra satıcı firmaya bildiriyoruz. Satıcı firma da bu limitleri, iş sırasında dikkate alarak işlerini yürütüyor. Eğer o limit dahilinde anlaşmaya uygun bir satış yaparsa, parasını alacağını biliyor. Yani ülke veya firma ile ilgili hiçbir risk almıyor.

KREDİ SİGORTASI

İkinci hizmetimiz de kredi sigortası. Bilgi almanın dışında firmalar alacaklarını teminat altına aldırarak ister. Sadece bilgi yeterli değildir. Bu firmayla iş yaptığında, alacağını alıp almayacağından emin olmayabilir. Böyle bir sistemde de firma kredi sigortası yaptırarak, yaptığı ihracat ve yurt için satışları teminat altına aldırır. Vadesinde alamadığı takdirde biz devreye gireriz. Yani anlaşmada uyumsuzluk olmaması lazım. O takdirde biz devreye girip, alacağı almaya çalışırız. Alamadığımız takdirde de sigorta şirketi olarak biz karşılırız.

Kredi sigortası daha çok ticari açıdan geri kalmış pazarlar için geçerli diyebilir miyiz?

Hayır birçok ülke için geçerli. Bu tür poliçeler toplam ciro poliçeleridir. Yani bir firma bir çok farklı ülkeye satış yapabilir. Firma bize geldiği zaman biz, bütün ciroyu düşünürüz. Bir havuz sistemi çalışır. Tamamen firmayla ortaklık gibi düşünebilirsiniz. Çünkü kredi, tahsis ve alacak yönetimini beraber yürüten bir şirket oluyoruz. Satış yapan firma hiçbir zaman devre dışı değil, her zaman işin içinde. Ama normal operasyona biz karışmıyoruz, ta ki problem yaşandığı noktaya kadar. Bu sebeple bunu sadece bir ülkeye ayırmak veya alıcıyı ayırmak çok doğru bir yaklaşım olmuyor. O pazarlar için özel ürünler var fakat bizim özel ürünlerden ziyade Türkiye'de uyguladığımız sistem, toplam ciro üstünden hepsini sigortalatmak.

FAKTÖRİNG HİZMETLERİ

Üçüncü ürünümüz faktoring hizmetleridir. Faktoring konusunda Coface, gayri kabil-i rücu hizmetleri yapar. Bu bir anlamda geri dönüşümsüz faktoringdir. Yani satıcıya geri dönüşüm olmadan gayri kabil-i rücu olarak fonlama sağlar. Türkiye'de de aslında yurt içinde çok eksiktir. Çünkü kredi sigortası yoktur. Yani faktoringin garantisi boyutu yoktur.

TAHSİLAT HİZMETLERİ

Dördüncü hizmetimiz de; tahsilat hizmetleri. Bu da fatu-rayı kestikten sonra tahsilatın takibini tamamen başka bir şirkete yani Coface'a devrettiğiniz hizmettir.

Türkiye'de sisteme dahil olan firmalar Coface'ın hangi ürünlerinden yararlanabiliyorlar? Kısaca hangi ürünler var?

Derecelendirme, rapor, bilgilendirme hizmetleri ve kredi sigortası var. Tahsilat hizmetini önümüzdeki sene başında Türkiye'ye getirmek için çalışıyoruz. Faktoring hizmetini de getirmeyi amaçlıyoruz.

Yeni bir kurum. Anlattığınız konular birçok firma için yeni. Görüştüğünüz firmalar ürünlerinize nasıl tepki verdi?

Dünya genelindeki portföyümüzde yaklaşık 50 milyon şirket var. Türkiye'de bu sayı 37 bin kadar. 20 bin tanesi şu anda dereceli, limitli ve takip edilir durumdadır. 20 bin Türkiye için gayet iyi bir rakam. Kendimiz direkt satış yapabildiğimiz için daha çok firmaya ulaştık ve bu anlamda büyüdük. Müşterilerden şu anda inanılmaz bir talep var. Müşterilerimiz sistemden çok memnun kalıyorlar. Firmalar bu sistemi oturttukları zaman sadece sigorta poliçesi almış olmuyorlar. Kendi bünyelerinde bir kredi yönetim bakış açısı ve prosedürü oturtuyorlar. Bu çok memnuniyet verici bir olay. Türkiye'de şirketlerde kredi yönetimi eksikti. Biraz daha farklı bir bakış açısı da gerekiyor. Bizim sigorta yaptığımız firmalarda iyileşmeyi çok net olarak görüyoruz. Sadece bir garanti veya sigorta olarak görmüyorlar bu hizmeti. Aslında bu hizmetin 3 tane önemli işlevi var. Birincisi; firmaları doğru bir alıcı portföyüyle çalıştırıyor. İkincisi; tahsilat hizmeti. Bir problem olduğunda tahsilatta bizim avukatlarımız devreye giriyor. Tahsil edilemezse ödemeyi biz yapıyoruz. Ama o noktaya gelene kadar öncelikli olarak verdiğimiz iki hizmet, çok daha önemli.

Dolayısıyla biz bu sistemle problemi çok çabuk tespit edebiliyoruz. Yani firmanın alacağının vadesi gelmemiş bile olsa firma alacağını takip etme imkanına sahip. Ayrıca Türkiye'den başka bir ülkeye satış yapıldığı zaman firmanın bunu takip etmesi çok zor. Hiç bilmediğiniz bir ülke, hukuk sistemini bilmiyorsunuz, firmayı bir yere kadar takip edebiliyorsunuz. Biz bu zorluğu firmalar için kolaylaştırıyoruz.

Dünya genelinde bir çok ülkeye hizmet veriyorsunuz. Ticari açıdan riskli bölgelere de aynı hizmeti vermeniz söz konusu mu? Mesela bizim sektörümüzün yakından takip ettiği, Rusya, Ukrayna, Türk Cumhuriyetleri, Kuzey Afrika ülkeleri, Orta-doğu ülkeleri...

Açıkçası her ülkeye sigorta veremiyoruz. Belirli ülkeler, kredi sigortasının dışına çıkıyor. Bu ülkeler sizinde riskli dediğiniz ülkeler. Ama Afrika ülkeleri, Arap ülkeleri... buralarda tabi ki istisnalar var ama bu ülkeler güçlü olduğumuz ülkeler. Orada Coface şu anda çok büyük gelişme gösteriyor. Tabi ülkelerin genel ekonomik durumlarının dışında çok farklı kriterler söz konusu. En başta da o ülkelerdeki alıcıların durumları. Bu bir Avrupa ülkesi olabilir ama alıcı çok güçsüzdür. Afrika'da bir ülke olabilir ama alıcı güçlüdür. Bizim yaptığımız ülkelerden çok alıcıların duru-



g ü n d e m

muna dikkatli bakmak. Fakat sigorta yapmıyoruz demek, o ülkelerdeki firmalar için rapor veya derece hizmeti vermiyoruz demek değil. Teminat veremesek de bunlara rapor temin edebiliyoruz veya derecelendirilme hizmeti sağlayabiliyoruz.

ÜRÜN TEDARİKİNDE 'KOMPASS' GARANTİSİ **Sizinle ilgili yaptığım kısa araştırmada iki ürününüz dikkatimi çekti; Compass ve Unistrat. Nedir bu hizmetlerin özelliği?**

Kompass ürünümüze genel anlamda bir e-katalog sitesi diyebiliriz. Coface, dünya genelinde bu alandaki en büyük şirkettir. Çünkü yüz yıllık bir geçmişi var. Compass, Coface iştiraklerinden bir tanesidir. Üründür ama Compass, Coface'in iştirakidir ve ayrı bir şirket olarak çalışır. Aslında tamamlayıcı bir üründür. Firmaların kendilerine çeşitli ülkelerde müşteri bulmasını sağlayan bir sistemdir. Çok detaylı ürün arama yapma imkanı sunuyor. Örneğin bir masa; Compass'ta sadece 'masa' diye arama yapmazsınız, cam masa, ayakları şöyle veya böyle gibi, en ince detayları isteyerek arama yapma imkanına sahipsiniz. Bir çok müşterimiz, Compass'ın yapmış olduğu ürün detaylandırması eşsiz diye nitelendiriyor. Buradan satmak istediğiniz ürünü, ülkeyi belirleyip, oradaki alıcıları tespit ediyorsunuz ve bu alıcılar hakkında genel bilgi sahibi olabiliyorsunuz. Fakat bu bir firma derecelendirmesi veya rapor gibi değil. Kontak kişisi, firmayı adresi, bize verilmişse katalogları veya belli başlı finansal bilgilerini içeren bilgilerini görebiliyorsunuz. Compass'ın verdiği bu hizmeti benzerlerinden ayıran en önemli özelliği; sistemde kayıtlı olan hiçbir şirketin siteye girip kendi bilgisini sisteme işleyememesidir. Bu bilgiler mutlaka Compass ofisleri tarafından; elenerek, o şirketin varlığı tespit edilerek ve yazılı, imzalı belge alınarak yayınlanır. Firma yetkililerinin beyanına dayalıdır fakat bu beyanlar yazılı, imzalı ve kaşelidir. Bilgiler yüzyüze görüşülerek teyit edilir ve sisteme bizim tarafımızdan girilir. Ardından da verilen bilgileri süzerek potansiyel alıcı bazları oluştururuz. Sistem çeşitli ülkelerde tedarikçiler tarafından da kullanılıyor. Örneğin Türkiye'desiniz ve ithalat yapmak istiyorsunuz. Hangi ülkeden ithalat yapmak istiyorsanız oradaki firmalarla bağlantıya geçme imkanı sağlıyoruz. Kısaca toplam bilgileri net hale getiriyoruz ve bunu zaman kaybetmeden hızlı bir şekilde müşteri portföyü oluşturmanızı sağlayacak şekilde yapıyoruz. Aynı zamanda siteye reklam da verebiliyorsunuz. Kataloglarınızı bastırarak veya ön sırada çıkmanızı sağlayacak şekilde birtakım olanaklar da var. Mal almak isteyen bir

kişi sizi direkt olarak tespit edebiliyor. Dünyada özellikle Avrupa'da bu sistem daha çok mal almak için ithalatçılar tarafından kullanılıyor. Hangi ülkeden, kimden, ne alabilirim sorularının cevabını veriyor.

Unistrat hakkında da bilgi alabilir miyiz?

Unitrat'ta iştiraklerimizden bir tanesidir. Daha özel ürünler için yapılmış bir hizmetimiz. Diyelim ki bir yatırım malı ithal edeceksiniz, uzun dönemli bir garantiye ihtiyaç var. Export Credit Agency denen (ECA) kredileri vardır. İthalat yaptıkları zaman kredi sigortasının garantörlüğünü alarak finansman yaratabilirler. Böylece uzun dönemli garantörlük ve finansman imkanı sağlar. Ürünlerden biri bu.

Yatırım yapacaksınız mal alacaksınız, uzun dönemli yapmak istiyorsunuz. Bu kapsamda bir garantörlük hizmeti alabilirsiniz. Yahut yurt dışında bir iştirakiniz var ve oradaki fabrikaınıza zarar gelmesinden korkuyorsunuz. Bunun için teminat alabilirsiniz. Yani söz konusu özel ürünler; duruma göre değerlendirilecek, politik veya ticari risklerden kaynaklanan birtakım durumları teminat altına alan bir sistem.

Türkiye'deki firmalar Coface'ın bu sistemine dahil oldukları zaman ne kazanacaklar?

Aslında ürünlerin hepsi birbirine bağlı ürünler ama Coface'a geldikleri zaman; birincisi yurtdışında daha rahat alıcı bulma imkanına sahip olacaklar. İkincisi, bir fuara katılacak diyelim o ülkedeki firmaları belirleme ve hatta o firmalar hakkında derece ve rapor olarak daha bilinçli bir şekilde pazarlama yapma imkanına sahip olabilecekler. Kredi sigortasına gelince o daha da farklı bir boyut. Kredi sigortası ile kendi şirketlerinde bir kredi yönetim sistemi kazanacaklar. Müşterilerimizden hiç biri bu sisteme girdikten sonra, hiçbir şekilde sistemden çıkmak istemedi. Çünkü Coface müşterilerinin bilinçli şekilde iş yapmalarına yardımcı oluyor. Bu bir artık iş disiplini haline geliyor. Çünkü söz konusu işler için harcadıkları zaman ve eforu, başka işlere harcıyorlar. Sadece pazarlama, satış ve üretime kanallı oluyorlar. Tahsilat veya kredi firmaları inceleme, takip etmekle vakit kaybetmiyorlar.

Şirketleri derecelendirdiğiniz için sanırım bu soruyu en iyi siz cevaplandırabilirsiniz. Türkiye'deki şirketlerin durumu nasıl? Edindiğim izlenim şu ki, krizden etkilenenler yanında krizi kullananlar da var.

Şu anda yaşadığımız problem firmadan firmaya farklılık gösteriyor. Kimi firma sektörde bir takım söylentilere aldırmadan çalışmalarına çok iyi bir şekilde devam ediyor. Krizden başka nedenlerde olabiliyor ama krizi kullanıyorlar demek çok zor. Önümüze artan bir hasar talebi geliyor ama bizim gözlemlediğimiz; şu anda firmaların büyük çoğunluğu bu krizi aşma yönünde bir gayret içindeler. Hem satıcı hem alıcı birlikte oturarak, bizi de dahil ederek; 'nasıl olur da ben ticaretime devam ederim' diye bakıyor. Krizi kullanan firmalar olabilir ama bizim önümüze gelen böyle bir durum yok.

Ekleme istedikleriniz.

İhracat dışında portföyümüzün büyük bir çoğunluğunu yurt içi satışlar oluşturur. Aynı işlemleri yurtiçi için de yapıyoruz. Yurtiçi firmaları için de raporlar, dereceler temin edip kredi sigortası policesi de düzenleyebiliyoruz.



KURLAR

DALGIÇ POMPA SAN.TİC. LTD. ŞTİ.



San 1-3 Bölge Akın mah. No:7

KIRAC - BÜYÜKÇEKMECE - İSTANBUL

Tel: + 90 212 886 75 95 - 886 75 96 - 886 75 97

Fax: 90 212 886 66 89

www.kurlarpompa.com.tr

e-mail: info@kurlarpompa.com.tr





İnfrared ısıtıcı pazarında büyük rekabet...

Isıtma sektörü hareketli günler geçiriyor. Sektörün reklam yatırımları yaklaşık üç kat artarken; geçen yıl reklam kampanyalarının etkisiyle büyük tanınma sağlayan Ufo'ya bu yıl Alf ve Kumtel de katıldı. Medya Takip Merkezi (MTM), reklam kampanyaları ve cazip fiyat paketleriyle pazar paylarını arttırmak için kıyasıya yarışan sektörü mercek altına aldı...



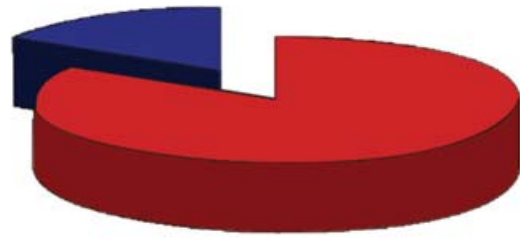
Ufo ile başlayan infrared ısıtıcı furası, çizdiği karlı pazar görüntüsüyle yeni markalara zemin yarattı. Konutlarda kullanımı hızla yaygınlaşan kızılötesi (infrared) ısıtıcıların satışında bu kış, yüzde 25'lik artış beklenirken, pazarın hacmi ise 400 milyon YTL'ye ulaştı. İştah açıcı satış oranları, diğer firmaları da harekete geçirdi ve geçtiğimiz yılın pazar hakimi Ufo'ya bu kış yeni rakipler geldi. Elektrikli ısıtıcı alanında faaliyet gösteren firma sayısı 90'a ulaşırken, pazarda faaliyet gösteren marka sayısı ise 170'i buldu. Doğal gazla gelen zammın ardından, ilginin daha da arttığı rekabet, günden güne kızgınlıyor.

Geçen sene yaptığı yoğun reklam kampanyasıyla infrared ısıtıcı pazarının lideri haline gelen ve reklama yaptığı yatırımın karşılığını fazlasıyla alan Ufo'nun reklam stratejileri, diğer markalara da ilham verdi. Yeni markaların da

reklam atağına geçmesi ise en çok TV kanallarının işine yaradı.

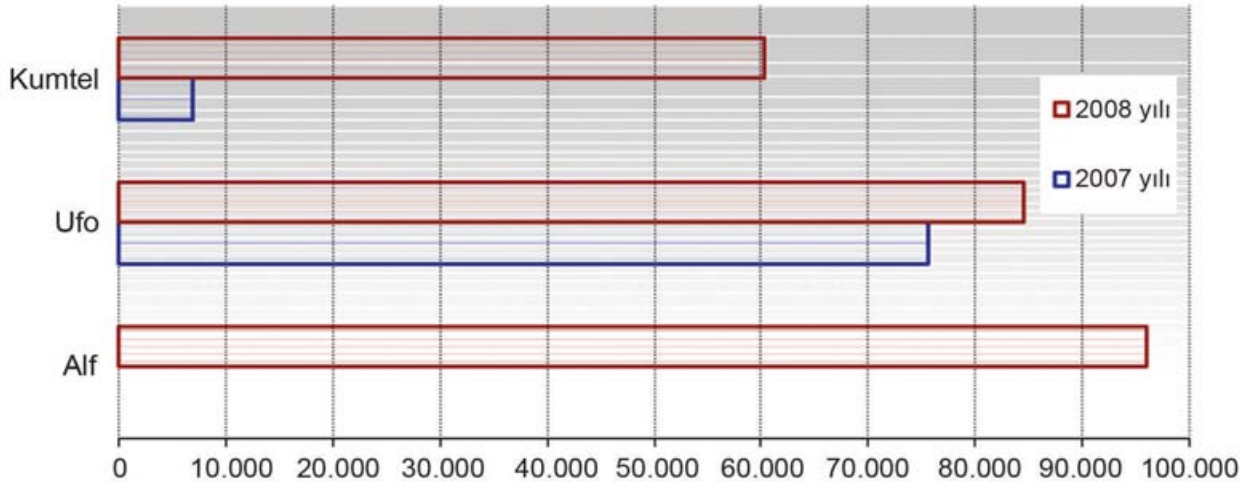
Isıtma sektöründeki gelişmelerden yola çıkan MTM Medya Takip Merkezi, Eylül ve Ekim aylarında pazarın reklam ve PR çalışmalarını inceledi. MTM'nin, 12 TV kanalını kapsayan reklam ölçüm raporuna göre ısıtma sektörü reklamları, geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla yaklaşık üç kat artış gösterdi. Pazarın en çok reklam veren markaları sırasıyla Alf, Ufo ve Kumtel olurken, gazete ve dergilerde en çok haberine yer verilen marka ise Ufo oldu.

Klima ve Kombi % 16



İnfrared Isıtıcı % 84

En Çok Reklam Veren Üç Isıtıcı Markasının
Yıllara Göre Reklam Dağılımı
(Süre baz alınmıştır)



Kaynak: MTM Medya Takip Merkezi



Alf, Ufo'nun tahtına göz dikti...

Araştırma raporuna göre; iki aylık süreçte televizyon kanallarına en çok reklam veren marka, Alf oldu. Emko tarafından bu yıl piyasaya sunulan Alf, hızlı çıkışıyla dikkatleri üzerine çekti. Alf'in toplam 6 bin 49 reklamı, 26 saati aşkın süreyle ekranlar aracılığıyla hedef kitleye ulaştı.

MTM'nin aynı dönemde, 1600'ü aşkın gazete ve dergide yaptığı haber takibi sonuçlarına göre Alf, reklam kampanyalarını haberleriyle de destekledi. Araştırma süresince 12 habere konu olan Alf, yoğunlukla, pazara çıktığını duyurduğu basın bülteniyle gazete ve dergilere konu edildi. Alf, basın bültenlerinde konfora, sağlığa ve bütçeye yaptığı vurguyla dikkatleri üzerine çekti.

Ufo liderliğini korumak için kıyasıya yarışıyor...

Rapora göre, Alf ve Kumtel'in pazardan daha büyük bir pay almak için girdiği reklam atağına, Ufo da yanıtızsız kalmadı. Pazarın öncü markası Ufo'nun, geçtiğimiz senenin aynı dönemine göre reklam sayısında % 40'a yakın düşüş yaşanmasına rağmen, ünlü marka reklam süresine göre en çok reklam veren ikinci markaydı. Ufo, reklam adedine göre ise üçüncü sıraya geriledi. Toplam 5 bin 122 spotla hedef kitleye ulaşan markanın, ekranda kalma süresi ise 23 saati aşkın oldu.

Haber analizine göre ise, pazar lideri Ufo, gazete ve dergilerde de en çok bahsi geçen markaydı. İki aylık süreçte toplam 22 haberi yayınlanan Ufo, özellikle taklitlerle ilgili uyarılarıyla ve reklam filminde oynayan Ukraynalı ünlü şarkıcı Ani Lorak haberleriyle dikkatleri üzerine çekti.

Kumtel, reklam kampanyalarını basın bültenleriyle destekledi...

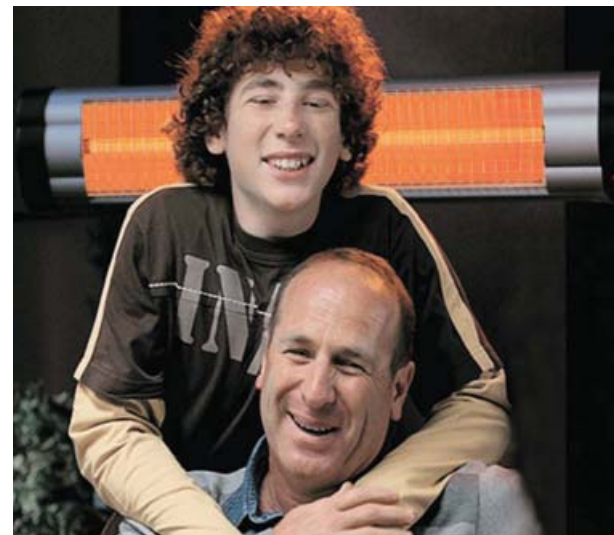
Aynı araştırma verilerine göre, dönemin en çok reklam veren bir diğer markası Kumtel oldu. Ev aletleri, soğutucular, telefon gibi ürünlerden oluşan geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Kumtel, bu yıl aynı isimli infrared

ısıtıcısı ile ekranlarda sıkça boy gösterdi. Spot adedine göre en çok reklam veren ikinci marka olan Kumtel, süre bazlı incelemede ise üçüncü sıraya yerleşti. Toplam 6 bin 888 spotla tüketicilerine seslenen marka, ekranlarda 17 saate yakın boy gösterdi.

Kumtel, basında en çok habere konu olan ikinci markaydı. Reklam kampanyalarında, tasarrufa vurgu yapan markanın, toplam 20 haberi gazete ve dergiler aracılığıyla okurların ilgisine sunuldu. Kumtel özellikle "elit serisi" bülteni ve çok satan bayilerine verdiği ödülleriyle basında sıkça yer aldı.

Sektörün, reklamlarıyla öne çıkan bir diğer ısıtıcı markası ise yine tasarrufa vurgu yapan Fakir oldu. Kızılötesi ısıtıcıların kıyasıya rekabetine, klima ve kombi markalarının sessiz kalması ise dikkatlerden kaçmadı. Eylül ve Ekim aylarında, TV kanallarında yayınlanan ısıtma sektörü reklamlarının % 84'ü infrared ısıtıcı markalarının oldu.

Diğer yandan, yıllık satışı 1,5 milyon adedi bulan elektrikli ısıtıcıların, insan sağlığına etkileri konusunda ciddi iddialar ortaya atıldı.





Enerjide kurtuluş savaşı veriyoruz

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı M. Hilmi Güler: “Türkiye enerji bakımından fakir bir ülke değil. Sadece enerji kaynaklarını iyi kullanmayan bir ülke.”

Temiz Enerji Kaynakları Sempozyum, fuar ve kurslarından oluşan Ulusal Temiz Enerji Günleri, geçtiğimiz ay içerisinde Harbiye Askeri Müze ve Sergi Salonu’nda Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı M. Hilmi Güler’in katılımıyla gerçekleşti. Sempozyumun açılış konuşmalarını UTEG Yürütme Kurulu Başkanı Ahmet Turan Şahin, Su Vakfı Onursal Başkanı Prof. Dr. Zekai Şen ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı M. Hilmi Güler yaptılar.

Su Vakfı Onursal Başkanı Prof. Dr. Zekai Şen açılıştaki konuşmasına, sempozyumun Temiz Enerji konusunda

çalışmalar yapan üniversiteler, kamu kurumları, özel sektör kuruluşları ve mucitlerin bir araya gelmesi açısından son derece önemli olduğunu söyleyerek başlayan Zekai Şen, Türkiye’nin temiz enerjiler konusunda akademik anlamda dünyanın önde gelen ülkelerinden geri kalmadığını, uygulama konusunda ise Enerji Bakanlığı’nın son dönemde ortaya koyduğu çalışmalar neticesinde çok daha iyi düzeylere geldiğini belirtti.

ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANI M. HİLMİ GÜLER: “TÜRKİYE BİR DÖNÜM NOKTASINDA”

Sempozyumdaki konuşmasına, ülkelerin tarihlerinde çok önemli dönüm noktaları olduğunu ve Türkiye’nin o dönüm noktalarından birinde olduğunu belirterek başlayan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı M. Hilmi Güler, içinde bulunduğumuz dönemin, çevre enerji ve gıda konusunda büyük önem arz ettiğini söyledi. Bakan Güler, “Çevre konusunda yaşanan iklim değişiklikleri ve küresel ısınmanın söz konusu olduğu bir dönemdeyiz, bu problemler söz konusu üç kavramı direkt olarak etkiliyor. İş sadece para kazanmakla bitmiyor çünkü bu konular birer sosyal sorumluluk projeleri. Çocuklarımıza çok iyi bir çevreyi de bırakmak zorundayız” şeklinde konuştu.





"Enerji konusunda dışa bağımlılığımızı azaltırsak dünya konjonktüründe bambaşka bir konuma geçebiliriz" diyen Güler, enerji konusunda çalışmalar yürüten herkese büyük görevler düştüğünü söylediği konuşmasında bakanlık olarak yaptıkları faaliyetleri anlattı.

"Bakanlık olarak konuyu çok geniş bir perspektifte ele alıyoruz. Bir tarafta doğal gaz, yer altında çıkarılmayı bekleyen ve çıkarmaya başladığımız kömürler, boşa akan sular, boşa esen rüzgar, su ısıtma dışında hiç yararlanmadığımız güneş, jeotermal kaynaklar ve bunların iyi değerlendirilmesinden sonra hidrojen, bir tarım ülkesi olarak çöpe attığımız tarımsal atıklarımızdan elde edeceğimiz biomas, Karadeniz'in altındaki hidratlar... Bütün bunları düşünürseniz aslında Türkiye enerji bakımından fakir bir ülke değil. Sadece enerji kaynaklarını iyi kullanmayan bir ülke. Diğer yandan da enerji verimliliği konusunda Türkiye'ye bakacak olursak bu konuda da henüz yapacak çok işimizin olduğunu görüyoruz. Enver Projesi ile biz bunu gördük. Dolayısıyla çok verimli bir enerji yatırım planlamasıyla Türkiye'nin geleceğini şekillendirmek bizim elimizde" açıklamasında bulunan Güler Türkiye'nin enerji konusunda bir yol ayırımında olduğunu söyledi.

KÖMÜR İYİ YAKILIRSA TEMİZ BİR ENERJİDİR

Bakanlığının yaptığı çalışmaları tüm kaynakları tek tek ele alarak anlatan Güler, enerji konusunda Türkiye'nin geleceğini şekillendirmenin elimizde olduğunu, bu sebeple bakanlık olarak bir durum muhakemesi yaptıklarını söyledi. Güler şunları söyledi: "Öncelikle yer altında kullanamadığımız kömürlerimiz vardı. Hala da çok büyük kömür potansiyelimiz bulunuyor. Kömür iyi yakılırsa temiz bir enerjidir. Bugün ABD, elektrik enerjisinin yarısını kömürden üretiyor. Biz eğer kömürü akışkan yatak teknolojisi ile yakarsak ve karbon tutma konusu üzerine iyi eğilebilirsek, kömür bizim en zengin kaynaklarımızdan bir tanesi. Boşa akan suların hepsinin envanterini çıkardık. Elektrik Etüt İdaresi ve Devlet Su İşleri ile birlikte yaptığımız çalışmalar neticesinde 1.600 yeni proje ortaya çıkarttık. Temsan'da 15 çeşit türbin yaptık. Bu sayede mevcut su kaynaklarımızı harekete geçirdik. Yenilenebilir Enerji konusunda hukuki alt yapıyı oluşturduk."



TÜRKİYE'NİN 48 BİN MEGAVAT RÜZGAR POTANSİYELİ VAR

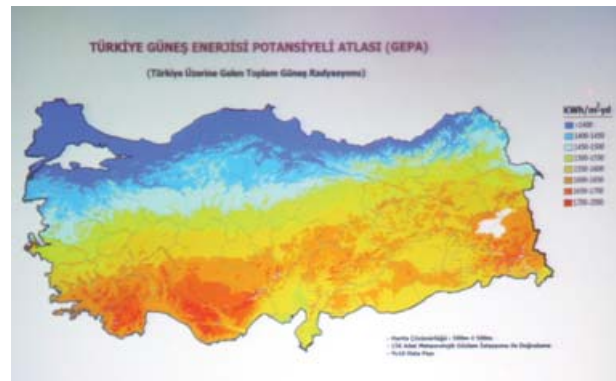
Türkiye'nin rüzgar haritasını çıkarttıklarını söyleyen Güler Türkiye'nin 48 bin megavat rüzgar potansiyelinin olduğunu belirtti. Güler sözlerine şöyle devam etti: "Rüzgar haritasının çıkarılmasıyla, Türkiye'nin 48 bin megavat rüzgar potansiyelinin olduğunu ortaya koyduk. 20 bin megavatını 2020 yılına kadar devreye sokmayı amaçlıyoruz. Özel sektörün yapacağı bu yatırımlara 10 yıl alım garantisi verdik. Yepyeni 30 milyar dolarlık, otomotiv sektörü gibi bir sektör oluşturduk. Bununla ilgili olarak rüzgar motorlarını üretecek fabrikanın temeli atıldı. Bu sayede rüzgar enerjisi konusunda yurt dışına döviz çıkmayacak. Rüzgar konusunda 35 Avrupa ülkesi arasında sonuncu durumdaydık, yaptığımız çalışmalarla 11 sıraya geldik. Hedefimiz bir veya ikinci olmak. Bu imkan bizim elimizde."

JEOTERMAL ENERJİDE AVRUPA'DA 1, DÜNYADA 7. SIRADAYIZ

Jeotermal enerji ile ilgili yasayı çıkarttıklarını belirten Güler, aynı zamanda Türkiye'nin jeotermal haritasını da çıkarttıklarını söyledi. Jeotermal enerji konusunda potansiyel olarak Avrupa'da 1., dünyada 7. sırada olduğumuzu söyleyen Güler, 6 sahanın ihalesini yaptıklarını, şimdiye kadar yeterince kullanılmayan bu potansiyeli de devreye almak istediklerini belirtti. Jeotermal kaynaklarının devreye sokulduğu zaman, jeotermal enerji kaynaklarımızdan hem elektrik üreteceğimizi hem de binalarımızın ısıtmasında kullanabileceğimizi söyledi.

ASIL SÜRPRİZİMİZ GÜNEŞ ENERJİSİNDE

Güneş enerjisi ile ilgili büyük bir çaba sarf ettiklerini söyleyen Bakan Güler, güneş enerjisi ile ilgili şu açıklamayı yaptı: "Enerji Bakanlığı olarak asıl sürprizimiz güneş enerjisinde olacak. Muazzam bir güneş enerjisi potansiyelimizin olduğunu Türkiye'nin güneş haritasını çıkarınca gördük. Bu potansiyelle 2007 yılında tükettiğimiz enerjinin iki kat daha fazlasını güneşten üretmemiz mümkün. Su ısıtma konusunda Türkiye iyi bir noktada ama enerji üretme konusunda maalesef aynı durumda değil. Eğer bu fırsatı kullanabilirse Türkiye enerji konusunda dışa bağımlılıktan kurtulabilir. Türkiye enerji konusunda bir kurtuluş savaşı veriyor. Yaptığımız çalışmalarla başka ülkelere de örnek olacak durumdayız. Daha önce kurtuluş savaşıyla bazı ülkelere bağımsızlık konusunda örnek olduysak enerji konusunda da örnek olacak çalışmalar yürütüyoruz. Bu savaşta güneş enerjisi baş aktör olacak."





Türkiye artık kendi rüzgar türbinini üretecek

Türkiye'de megavat düzeyinde ilk rüzgar türbini üretecek fabrika projesine başlandı.

Türkiye'de ilk defa megavat sınıfı rüzgar türbini üretmek üzere Model Enerji, SNC Kalite Firması ve Park Makine'nin oluşturduğu konsorsiyumun fabrika projesi, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Güler'in de katıldığı bir toplantıyla tanıtıldı. Ankara Sanayi Odası'ndaki (ASO) toplantıya, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Avusturya Büyükelçisi Heide Maria Gürer, ABD Büyükelçi Vekili Douglas Silliman ile şirket temsilcileri katıldı.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Hilmi Güler, Türkiye'nin rüzgar enerjisinde önemli bir potansiyele sahip olduğunu ifade ederek, "Önceden rüzgar eserken biz es geçiyorduk. Şimdi artık es geçmeyeceğiz. Bunu doğrudan doğruya enerjiye çevireceğiz. Bu rüzgarın önünde artık kimse duramaz" dedi. Bakan Güler, toplantıda yaptığı konuşmaya, "Şu anda dünyanın en mutlu enerji bakanı benim. Bundan daha büyük bir mutluluk olamaz" sözleriyle başladı. Rüzgar enerjisinin yasal alt yapısını hazırladıktan, yatırım ortamını ve arzusunu oluşturduktan sonra bu türbinlerin Türkiye'de üretilmesini hedeflediklerini ifade eden Güler, "Bu bizim aynı zamanda milli bir hedefimizdi. Bunu da iki dost ülkenin ABD ve Avusturya'nın yatırımcıları, teknik elemanlarının desteğiyle gerçekleştireyoruz. Dolayısıyla üç dost ülke yenilenebilir enerjide bugün çok önemli bir adımı atıyor. Türkiye olarak, ABD ve Avusturya ile birlikte çıktığımız bu yolculukla, aynı zamanda çevre dostu bir yatırımı gerçekleştirmiş olacağız. Bu yatırım, bu bakımdan da çok anlamlı. Bu yatırımla 48 bin megavat olarak hesap ettiğimiz potansiyele yerli üretimimizle devam edeceğiz. Bu çok çok önemli bir fırsat. Bu bakımdan son derece mutluyum" açıklamasında bulundu.

"İŞTE ENERJİDE KURTULUŞ, BAĞIMSIZLIK SAVAŞI BU"
Söz konusu çalışmalarla Türkiye'nin rüzgardaki potansiyelini fırsata dönüştüreceğini söyleyen Güler, "Biz enerjide büyük ölçüde dışa bağımlı bir ülkeyiz. Aldığımız gazın yarısını elektrik üretiminde kullanıyoruz. Bunun bir kısmını rüzgar ve güneşle üreteceğiz. İşte enerjide kurtuluş, bağımsızlık savaşı bu" diye konuştu. Hükümet olarak yenilenebilir enerjiye, yerli kaynaklara büyük önem verdiklerini ve bunu sözde değil, uygulamalarla ispat ettiklerini ifade eden Güler, şunları söyledi: "Biz göreve geldiğimizde, rüzgar enerjisinde 35 Avrupa ülkesi arasında sonuncuyduk. Şimdi bir deparla 11. olduk. Bundan sonraki hedefimiz ya birinci ya ikinci olmak. Önceden rüzgar eserken biz es geçiyorduk. Şimdi artık es geçmeyeceğiz. Bunu doğrudan doğruya enerjiye çevireceğiz. Bu rüzgarın önünde artık kimse duramaz."

Aso Başkanı Özdebir: "Bağımlılık ve ithalatı azaltacak bir yatırım"

ASO Başkanı Nurettin Özdebir de Ankara'da yapılacak yatırımın Türkiye için son derece mutluluk verici olduğunu

söyledi. Dünyada küresel bir krizin etkilerinin sürdüğünü ifade eden Özdebir, "Dünya kriz içerisindeyken böyle bir yatırıma başlamak hepimize moral ve cesaret verecek. Bu, kriz de bile fırsat yaratmaya güzel bir örnek. Bu işin içindekileri alkışlıyorum" diye konuştu. Dünyada enerjinin büyük ölçüde fosil kaynaklardan üretildiğine, bunun da dünyayı yaşanmaz hale getirdiğine işaret eden Özdebir, enerji ihtiyacının yenilenebilir kaynaklardan elde edilmesinin dünyayı daha yaşanır kılacağını belirtti. Türkiye'nin enerjide dışa bağımlı olduğunu ve enerji ihtiyacının günden güne arttığını, bunun yerel kaynaklarla karşılanmasının önemli olduğunu ifade eden Özdebir, "Bağımlılık ve ithalatı azaltacak böyle bir yatırım bizi ayrıca mutlu etmiştir" dedi. Özdebir, ASO olarak söz konusu projenin hayata geçirilmesi için Ankara 2. Organize Sanayi Bölgesinde güzel bir yer tahsis ettiklerini, uygun bir ödeme planı sunduklarını, arazinin hazırlandığını belirtti. Özdebir, arazinin hazırlanmasının ardından çalışmaların başlayacağını kaydetti.

Avusturya Ankara Büyükelçisi Heide Maria Gürer: "Türkiye'nin attığı cesur adımları takdir ediyoruz"

Toplantıya katılan Avusturya'nın Ankara Büyükelçisi Heide Maria Gürer de, Türkçe yaptığı konuşmada, Model Enerji'ye Avusturya firması AMSC-Windtec'in lisans verdiğini ifade ederek, bir Türk firmasının Avusturya firmasından lisans almasının kendilerini mutlu ettiğini söyledi. Avusturya'nın yenilenebilir enerji sektöründe öncü ülkeler arasında olduğunu söyleyen Gürer, ülkesinde enerji harcamalarında yenilenebilir enerjinin yüzde 20'lik bir paya sahip olduğunu vurguladı. Türkiye'nin de yenilenebilir enerjide önemli adımlar attığını belirten Gürer, "Türkiye'yi bu alanda attığı cesur adımlardan dolayı takdir ediyoruz" dedi. Büyükelçi Gürer, Türkiye ve Avusturya arasında enerjideki işbirliğine rüzgar alanının da eklendiğini kaydetti.



Breezeair

Doğal Soğutma; Endüstrinin hizmetinde...



Elektrik Fabrikası - Suudi Arabistan



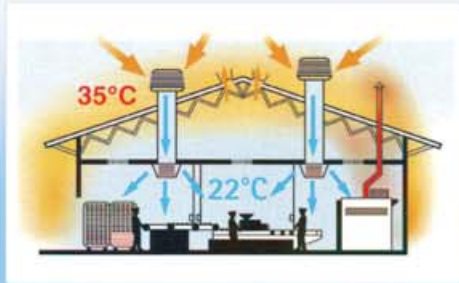
Heinekelt - İspanya



Tool Shop - Avustralya



Otomotiv Endüstrisi - İspanya



Kullanım Alanları: Endüstriyel tesisler, büyük fabrikalar, restoranlar, süpermarketler, mağazalar, showroomlar, spor salonları, sergi salonları, ofisler, hipermarketler ve alışveriş merkezleri, hastaneler.

- Akıllı kontrol teknolojisi ile ideal şartlarda, düşük maliyetli, filtre edilmiş, taze ve serin hava sağlar
- Dumani, havada asılı kalan parçacıkları ve kokuları azaltır
- Dış sıcaklık arttıkça soğutma verimi ve kapasite artar, dış hava nemine bağlı olarak 20°C-26°C hava üfler
- Düşük seviyede enerji tüketir, geleneksel sistemlere göre %80'e varan ölçüde daha ekonomiktir
- **10.000 m³/h'lik havayı soğutmak için 1.4 Kw enerji harcar**
- Ömür boyu paslanmaz kompakt bir kabine sahip olup kurulumu kolaydır
- En az seviyede bakım gerektirir, bakım ve servis maliyeti düşüktür

Akıllı Soğutma: Breezeair...

Soğutucu gaz içermez, çevreyi kirletmez



ALDAĞ

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0216) 451 62 04 Pbx

Faks : (0216) 451 62 05

E-mail : aldag@aldag.com.tr

www.aldag.com.tr

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0312) 441 41 82 Pbx

Faks : (0312) 441 92 76

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



ALDAĞ



Alternatif enerjilere teşvik artıyor

Yeni yılın ilk ayında TBMM Genel Kurulu'na gelmesi beklenen yasa taslağıyla güneş, rüzgâr ve sudan üretilen elektrik yatırımları için verilen teşvikin artırılması amaçlanıyor.



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, yenilenebilir enerji olarak adlandırılan güneş, rüzgâr ve sudan üretilen elektrik yatırımları için daha fazla teşvik vermeye hazırlanıyor. Yenilenebilir Enerji Kanunu'nda değişiklik öngören bir yasa taslağı hazırlandığı ve bunun ocak ayının ikinci yarısında Meclis genel kurulu gündemine geleceği öğrenildi.

Mevcut mevzuatta elektrik dağıtım şirketlerinin her birinin, bir önceki takvim yılında sattıkları elektrik miktarının, ülkede satılan toplam elektrik miktarına oranı kadar, yenilenebilir enerjiden üretilen elektrik satın alması şartı bulunuyor. Satın alınacak bu elektrik için Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) belirlediği bir önceki yıla ait Türkiye ortalama elektrik toptan satışı uygulaması kararlaştırılmıştı. Ancak bu fiyatın 1 kWh elektrik için 5-5.5 euro cent aralığında olması gerekiyor. Böylece yenilenebilir enerjiye belli bir fiyattan alım garantisi de verilmiş oldu. Yasa değişikliği taslağı ile bu maddede değişikliğe gidileceği belirtildi.

Bütün yenilenebilir enerji kaynakları için tek bir fiyat üzerinden alım garantisi verilen mevcut mevzuat; rüzgâr, su, güneş ve jeotermal enerjinin her biri için ayrı bir fiyat aralığı olarak belirlenecek. Güneş enerjisinden elektrik üretiminin maliyeti yüksek olacağı için en yüksek alım garantisinin de bu kaynak için öngörülmesi bekleniyor. Rüzgârdan üretilen elektriğin 1 kWh'si için alım garantisi tutarının 8 euro cent düzeyine yükseltilmesinin hedeflendiği belirtildi. Bakanlık bütçe görüşmelerinde ise güneş enerjisi için öngörülen alım garantisinin 25-28 euro cent düzeyinde olduğunun belirtildiği kaydedildi.

Santral teçhizatları Türkiye'de üretilecek

Kanun değişikliği ile yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı elektrik santrallerinde kullanılan teçhizatın yurtiçinde imalatının teşvik edilmesinin de öngörüldüğü ifade edildi. Öte yandan, sektörün mevcut mevzuatta 2011-2012 dönemi sonrası için sektörün geleceğine yönelik bir yol haritası bulunmamasından şikâyetçi olduğu ve bu nedenle daha uzun bir dönemi kapsayacak şekilde düzenleme yapılacağı kaydedildi. Böylece yenilenebilir enerjinin geleceğine yönelik uygulamalar da belli olacak. Yenilenebilir enerjiden üretilen elektrik kullanımı, bir süre sonra Avrupa'nın tüketimi için de zorunlu hale gelecek. Ancak Avrupa'nın mevcut kaynakları bu zorunluluğu karşılamaya yetmeyeceği için yenilenebilir enerji ithalatına gidecek. Türkiye'nin de bu kapsamda Avrupa ülkeleri için bir kaynak olması bekleniyor.

TÜRKİYE'NİN YENİLENEBİLİR ENERJİ POTANSİYELİ

Türkiye'nin tespit edilmiş ekonomik hidrolik enerji potansiyeli yıllık 130 milyar kWh düzeyinde bulunurken yağışların ve suyun azalması nedeniyle sudan elektrik üretimi son yıllarda azaldı. Bu potansiyelin yüzde 35'i işletmede bulunurken yüzde 9'u inşaat aşamasında, geri kalan yüzde 56'sı ise proje seviyesinde bulunuyor. Rüzgâr atlası verilerine göre ise yıllık en az 5 bin MW en fazla da 48 bin MW büyüklüğünde rüzgâr enerjisi potansiyeli bulunuyor. 31 bin 500 MW düzeyinde bulunan jeotermal enerji potansiyelinin 500 MW'lik bölümü elektrik üretimi için uygun. Türkiye'de güneş enerjisinden yıllık 380 milyar kWh'lik elektrik üretecek potansiyel mevcut. Bu potansiyel toplam 56 bin MW kurulu güce sahip doğalgaz çevrim santralının üreteceği elektriğe eşdeğer.





endüstriyel amaçlı kompakt su soğutma grupları

TAEevo

Hermetik Soğutmalı Endüstriyel Chiller 1~175 kW
Hermetik Scroll, Pistonlu ve Rotary Kompresörlü



Mükemmeliyetin Evrimi



Aldağ A.Ş. MTA Türkiye Distribütörüdür



www.aldag.com.tr

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) 441 41 82 Pbx

Faks : (0312) 441 92 76

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



Cezaevlerine yönelik “Enerji Verimliliği” ve “Isı Yalıtımı” eğitimleri devam ediyor

Elektrik İşleri Etüt İdaresi (EİE), Ceza ve Tevkifevleri Genel Müdürlüğü (CTEGM) ve Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER) işbirliğiyle önce teknik personel daha sonra da hükümlüler eğitilecek.

Adalet Bakanlığı ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı arasında gerçekleştirilen işbirliği protokolü çerçevesinde, Ceza ve Tevkifevleri’ndeki teknik personel ve hükümlülere yönelik “enerji verimliliği ve ısı yalıtımı uygulamalı eğitim programları”na Ankara’da devam ediliyor.

Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü (EİE), Ceza ve Tevkifevleri Genel Müdürlüğü (CTEGM) ve Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER) işbirliğiyle yürütülen eğitimler hakkında bilgi vermek amacıyla üç kurumun yöneticileri 1 Aralık’ta Ankara’da bir araya geldi.

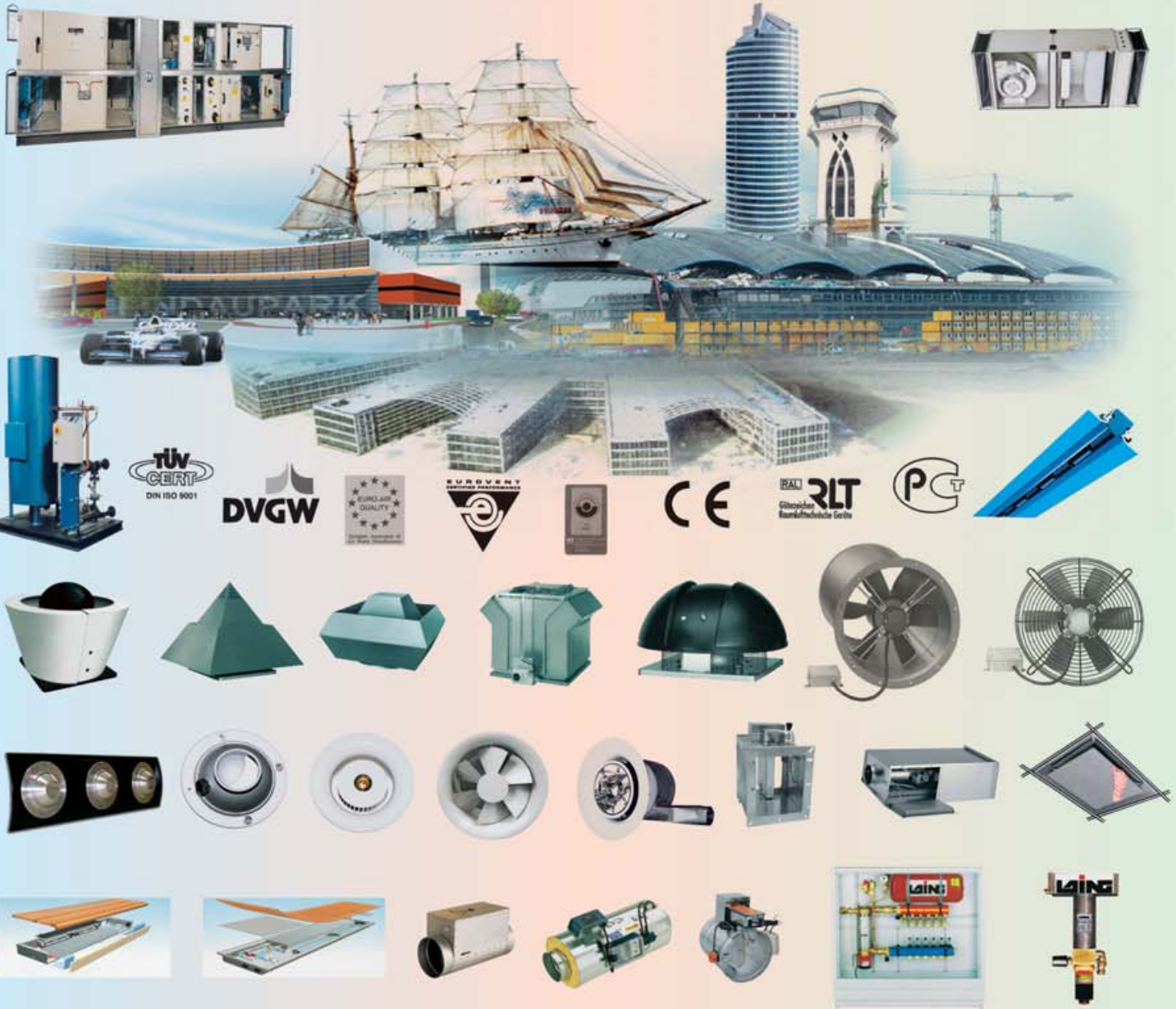
EİE Genel Müdür Yardımcısı Vekili Erdal Çalıkoğlu, CTE Genel Müdür Yardımcısı Hakim Basri Bağcı ve İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Levent Ürkmez’in verdikleri bilgilere göre, üç kurumun işbirliğiyle önce bir çalışma programı oluşturuldu. Programın birinci etabı çerçevesinde, 2008 yılı sonuna kadar toplam 6 eğitim programı düzenlenmesi hedefleniyor. 65 ceza ve tevkifevine yönelik uygulanacak bu eğitimlerin sonunda, yaklaşık 120 CTEGM personeline “eğitici eğitimi” verilmiş olacak. Eğitim sonunda bir sertifika alacak olan katılımcılar, “Enerji Verimliliği”, “Yalıtım Ustası” ve “Yalıtım Ustası Eğiticileri” konu başlıkları altında temel eğitimlerden geçecekler.

İstanbul’da Kasım ayı başında yapılan eğitimlerde CTEGM personelinin 18 kişiye katılımcı sertifikası verildi. Ankara’da 17 Kasım’da başlayan eğitimler ise 27 Aralık’a kadar devam edecek. Programın ikinci etap çalışmaları, Türkiye’deki Ceza İnfaz Kurumları İş Yurtları’nda gerçekleştirilecek. Bu süreçteki tüm eğitim ve bilinçlendirme faaliyetlerine gerektiğinde EİE ve İZODER’in teknik destek vermesi öngörüldüğü. Temel teknik bilgilerle donatılacak olan ceza ve tevkifevleri personeli, daha sonra belirli bir

takvim çerçevesinde ve gerektiğinde İZODER’in denetiminde bu kez hükümlülere eğitim verecek. Enerji verimliliği çalışmaları kapsamında, Türkiye çapında cezaevlerine ısı yalıtımı yapılması sürecinde ise, eğitim almış hükümlüler de bizzat çalışacak.

Hedefler

Eylem Planı’nda belirtilen “ceza infaz kurumlarındaki personele, hükümlü ve tutuklulara bilinçlendirme eğitimleri verilmesi” ve “ceza infaz kurumlarında mesleki eğitim atölyeleri kurularak, hükümlü ve tutukluların yalıtım ustası olarak eğitilmesi ve sertifikalandırılması” çalışmalarının gerçekleştirilmesi amacıyla oluşturulan “Çalışma Programı”nda; ceza infaz kurumlarında görevli teknik personel ile hükümlü ve tutuklularda enerji verimliliği bilincinin oluşturulması, ceza infaz kurumlarında enerjinin verimli ve etkin kullanılmasının sağlanması, hükümlü ve tutukluların yalıtım ustası olarak eğitilmelerinin sağlanması amacıyla ceza infaz kurumlarında görevli teknik personele eğitici eğitimi verilmesi, hükümlü ve tutukluların, hükümlülük veya tutuklulukları süresince CTEGM binalarının ve gerektiğinde iş yurtları vasıtasıyla diğer kamu binalarının yalıtımında yalıtım ustası olarak görevlendirilebilecek şekilde meslek edinmelerinin sağlanması, hükümlü ve tutukluların, hükümlülük veya tutukluluk sürelerini tamamlayarak normal hayata döndüklerinde bir meslek edinmiş olarak ısı yalıtım sektöründe iş edinebilmeleri sonucu ülkemizde enerji verimliliğinin artırılmasına katkı sağlamaları, “Sosyal Sorumluluk Projesi” çerçevesinde meslek sahibi olarak topluma kazandırılmalarının sağlanması hedefleniyor.



www.stepyapi.com.tr

Detaylı Bilgi ve Teknik Döküman İçin Lütfen Arayınız...

STEP Mühendislik Yapı ve Teknolojik Malzemeleri San. Tic. Ltd.
Yalı Yolu Sokak No. 24 Turanlı Apt. D.1 34744 Bostancı - İstanbul - TR
Tel: (0 216) 445 29 31 Fax: (0 216) 445 25 05 e-mail: info@stepyapi.com.tr



Siemens ve WWF-Türkiye Eğirdir Gölü'ne Yeniden Hayat Veriyor

Özellikle enerji kaynaklarının minimum kullanımı için çalışan ve çalışmaları tüm beyaz eşya sektörüne örnek olan Siemens, küresel iklim değişikliğinin etkilerini giderek artan oranda gösterdiği bu dönemde, bir yandan dünyayı teknoloji kullanarak korurken, bir yandan da çevrenin korunması konusunda bilinç oluşturmaya çalışıyor. Sadece ürünleriyle değil sponsorlukları ve sektördeki platformlara verdiği destekle de pazarın gelişimine lider ve önder olarak katkıda bulunan Siemens Ev Aletleri, WWF-Türkiye ile el ele vererek Türkiye'nin en büyük ikinci içme suyu rezervi olan ve "yedi renkli göl" olarak da bilinen Eğirdir Gölü'nün korunması için yeni bir çalışma başlattı. Siemens ve WWF-Türkiye, "Yedi Renkli Göle Yedi Renkli Hayat" projesiyle, yedi ana maddede Eğirdir Gölü'nün gelecek nesiller için de bir içme suyu rezervi olarak kullanılmasının sağlanması için; Kirliliğin azaltılması, Sürdürülebilir balıkçılığın sağlanması, Eko-turizmin geliştirilmesi, Doğa dostu tarımın yaygınlaştırılması, Sorunların çözümünde yerel ortaklık, Suyu kullananlar ve yönetenler için eğitimler, Akılcı doğal kaynak kullanımı yönünde yapılan çalışmalara destek oluyor.

Yitirilen değer Eğirdir Gölü

Siemens ve WWF-Türkiye'nin Eğirdir Gölü'nün korunması için başlattığı işbirliği, bilinenin aksine su zengini olmayan, su kaynaklarını kaybeden ve iklim değişikliğinin etkilerini yoğun şekilde yaşayacak Türkiye'de sulak alanların korunması için atılmış önemli bir adım niteliğini taşıyor. Bazı gün ve saatlerde değişik renklere büründüğü için halk arasında "yedi renkli göl" olarak da bilinen Eğirdir Gölü, 487 kilometrekarelik alanı ve 4005 hektometreküp hacmi ile Türkiye'nin ikinci büyük tatlı su gölü. Sarp kayalıklar, tepeler ve dağlarla çevrili olan göl, aynı zamanda Türkiye'nin ikinci büyük içme suyu rezervi. Biyolojik çeşitliliği ile Türkiye'nin en önemli sulak alanlarından biri olan göl, Doğal Sit Alanı, Önemli Kuş Alanı ve İçme-Kullanma Suyu Koruma Sahası. Ancak bunca önemli değerine rağmen Eğirdir Gölü, kirlilik ve su seviyesindeki düşüş nedeniyle sahip olduğu doğal zenginliği her geçen gün kaybediyor. Tarımsal, endüstriyel ve evsel atıklar gölün su kalitesinde düşüşe ve ciddi boyutlarda kirliliğe neden oluyor. Özellikle tarımsal üretimde kullanılan aşırı gübre nedeniyle gölde

fosfor ve amonyak düzeylerinde artış görülüyor, bazı kısımlarda su kalitesi ikinci sınıf su kalitesine düşüyor. Bu durum, bölgenin başlıca geçim kaynakları olan tarım, balıkçılık ve turizmi tehdit ediyor. Göl çevresindeki bazı fabrikaların atıklarını göle bırakması nedeniyle ortaya çıkan kirlilik, Kovada Gölü'ne akan suda toplu balık ölümlerine sebep oluyor. Aşırı avlanma, göldeki balık çeşitliliğinde azalmaya ve ekonomik değeri olan su ürünlerinin hızlı tükenişine de neden oluyor. Bilinçsiz kullanım ve tarımsal sulama nedeniyle gölün su seviyesi son 30 yıl içerisinde 2,5 metre düşüş gösterdi. Bu düşüş, Türkiye'nin elma üretiminin yüzde 20'sini sağlayan Eğirdir Havzası'nı olumsuz etkiliyor.

Türkiye'nin geleceği için önemli bir proje

Siemens ve WWF-Türkiye işbirliği, su kaynakları hızla azalan ülkemizdeki kısıtlı tatlı su kaynaklarının korunması yolunda atılmış en önemli adım. Çünkü Eğirdir Gölü, Türkiye'nin ikinci büyük tatlı su gölü ve ikinci büyük içme suyu rezervi olması nedeniyle çok önemli bir alan. Eğirdir Gölü'nün bugünkünden daha fazla kirlenmemesi ve su kalitesinin bozulmaması için gerçekleştirilecek, gölü korumaya ve sürdürülebilir kullanımını sağlamaya yönelik "Yedi Renkli Göle Yedi Renkli Hayat" projesi bu bağlamda çok önemli. Eğirdir Gölü, barındırdığı biyolojik çeşitlilikten çok, kullanım değerleri ile öne çıkan ve insan faaliyetlerinin etkisinin yoğun olarak görüldüğü bir göl. Göl, çevresine içme suyu sağlama, balıkçılık, turizm, tarımsal faaliyetler gibi doğrudan hizmetler sunan, insan kullanımından doğrudan etkilenen bir alan. Bu yüzden de tüm bu hizmetlerden yararlanırken göle zarar vermeden, gölün gelecekte de var olabilmesini sağlamak gerekiyor. WWF-Türkiye ve Siemens işbirliği ile başlatılan "Yedi Renkli Göle Yedi Renkli Hayat" projesi, tüm bunları sağlamaya yönelik olmasıyla ön plana çıkıyor. En önemli sorunu kirlilik olan Eğirdir Gölü'nün korunması için adımlar atılmazsa, önümüzdeki yıllarda Türkiye bir içme suyu kaynağını daha kaybedecek. İklim değişikliğinin etkileri su kaynaklarının ve yağışların azalması, kuraklık, tarımsal verimde düşüş gibi göstergelerle ülkemizde halihazırda görülmeye başlanmışken, Eğirdir Gölü'nün gelecekte var olabilmesinin önemi daha net anlaşılabilir.



TOTEM



Maneurop®
RECIPROCATING COMPRESSORS

Danfoss

BITZER
I · N · T · E · R · N · A · T · I · O · N · A · L



Bizden daha fazlasını bekleyin...



Expect more from us

**Refrigeration and
Air Conditioning**



Daikin yeni nesil ürünlerini tanıttı



Isısan ve Daikin, ortaklaşa düzenledikleri toplantıda, yeni çıkacak ürünlerini tanıttı. Daikin'in yeni nesil Su Soğutmalı VRV sistemleri, yeni yılda pazara sunulacak olan Ticari Multi sistemleri, Soğuk İklimler için üretilmiş yeni VRV sistemler ile yüksek kapasitede dahi A sınıfı enerji tüketimine sahip Super Inverter SkyAir cihazları, tanıtımda büyük ilgi gördü. Toplantıda Isısan ve Daikin yetkilileri de şirketlerin performanslarını değerlendirerek hedefleri hakkında bilgi verdi.

Türkiye distribütörlüğünü 2007 yılından bu yana Isısan Isıtma ve Klima Sanayi A.Ş.'nin yürüttüğü Daikin'in yeni nesil Su Soğutmalı VRV III Serisi ve diğer ticari tip yeni ürünleri Türkiye'ye dünya ile aynı anda sunuldu. Isısan ve Daikin işbirliği ile düzenlenen toplantıda Daikin'in yeni nesil Su Soğutmalı VRV sistemleri, yeni yılda pazara sunulacak olan Ticari Multi sistemleri, Soğuk İklimler için üretilmiş yeni VRV sistemler ile yüksek kapasitede dahi A sınıfı enerji tüketimine sahip Super Inverter SkyAir cihazları tanıtıldı.

Daikin Klima Pazarlama Ltd. Şti Türkiye Ofisi Genel Müdürü Takayuki Kamekawa: "2010 yılında dünyanın en büyük klima üreticisi olmayı hedefliyoruz"

Tanıtım toplantısına Daikin Klima Pazarlama Ltd. Şti Türkiye Ofisi Genel Müdürü Takayuki Kamekawa, Daikin Avrupa Danışman Satış Mühendisi Yousike Matsuda konuşmacı olarak katıldı. Daikin Klima Pazarlama Ltd. Şti Türkiye Ofisi Genel Müdürü Takayuki Kamekawa yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Daikin 2006 yılında O.Y.L. Industries Bhd. Grubunu satın aldıktan sonra dünyanın en büyük ikinci klima üreticisi konumuna geldi. 2010 yılında dünyanın en büyük klima üreticisi olmayı hedefliyoruz. Dünyaya dağılmış çok sayıda üretim tesisimiz, büyük Ar-Ge yatırımlarımız ve istihdamımızla pazarda güçlü bir konuma sahibiz. Teknolojideki yetkinliğimiz ile önümüzdeki dönemde klima alanında ilkleri gerçekleştirmeye devam edeceğiz."

Isısan Isıtma ve Klima San. A.Ş. Klima Departman Müdürü Turhan Karakaya: "Şimdiye kadar önemli bir mesafe kat ettik"

Daikin distribütörlüğü süresince önemli başarılarla imza atıklarını belirten Isısan Isıtma ve Klima San. A.Ş. Klima Departman Müdürü Turhan Karakaya ise şunları söyledi: "2007 yılı başından bu yana sürdürdüğümüz Daikin distribütörlüğünde şimdiye kadar önemli bir mesafe kat ettik. İşbirliğimiz, Daikin'in Türkiye klima pazarında yeniden lider konuma gelmesini sağladı. Bunu eğitilmiş ve uzman kadromuz, proje, uygulama ve servis konularındaki yüksek kalite anlayışımız ile başardık. Isısan Akademi çatısı altında yoğun eğitim faaliyetleri yürütüyor, yaygın bayi ağıımız ve Daikin işbirliğinin ardından geliştirdiğimiz özel statülü VRV Bayilik Sistemi Yetkilendirilmiş Tasarımcı ve Projeciler Ağı donanımları ile yüksek kaliteli proje ve uygulamalarımızı sürdürüyoruz." Tüm Türkiye'den gelen proje mühendisleri, Daikin Türkiye ve Isısan çalışanları, Daikin'in yeni nesil ürünlerine büyük ilgi gösterdi. Toplantıda Isısan yetkilileri Daikin'in 3. Nesil Su Soğutmalı VRV sistemleri, Soğuk İklimler için VRV sistemleri, Ticari Tip Multi sistemler ve yenilenmiş Sky Air VRV sistemlerini yaptıkları sunumlarla tanıttılar.

Daikin'in yeni nesil ürünleri tasarruf ve çevre koruma açısından dikkat çekici

Yeni nesil su soğutmalı VRV III serisi sistemi ile soğutma modunda 4,93 EER ve soğutma modunda 5,89 COP değerlerine ulaşan yüksek verim sunuyor. Düşük CO2 Emisyonları ile Kyoto protokolüne uyumlu olan çözümler, bina ihtiyaçlarına çevre dostu sistemler sunuyor.

VRV III serisinde kapasite aralığını arttıran Daikin daha uygun tasarım yapma olanağı sağlıyor. 8hp, 10hp, 16hp, 18hp, 20hp, 24hp, 26hp, 28hp, 30hp olarak geniş kapasite aralığı sunuyor. Daha hafif ve sessiz üniteler modüler boyutları ile daha az yer kaplıyor. Toprak kaynaklı sulu VRV sistemi ile doğadan gelen enerji doğrudan olarak kullanılabilir.

Sky Air serisinin (20 & 25 kW) yeni ürünü CMSQ, lansmanda tanıtılan yenilikler arasında yer alıyor. CMSQ dış ünitesi, yüksek verimlilikte motorlu, inverter kontrollü bir scroll kompresöre sahip. Inverter kontrolü özellikle kısmi yük durumlarında sabit oda sıcaklığı ve maksimum verimlilik sağlıyor. Normal çalışmadan 57 dBA'ya kadar inen ses seviyeleri ve gece modunda 45 dBA'ya kadar düşüyor. VRV® III-C özellikle soğuk iklimlerde yüksek ısıtma verimi için tasarlandı. İki aşamalı sıkıştırma sistemi, düşük sıcaklık seviyelerinde daha önce mümkün olmayan ısıtma çıkışı ve verim seviyelerinin elde edilmesini sağlıyor. Geniş bir dizi dış ve iç ünite ile isteğe bağlı havalandırma üniteleri çeşitli konfigürasyonlarda kombine edilerek, VRV® III-C geniş bir dizi ticari uygulama için uygun hale getiriliyor. VRV® III-C ofisler, oteller ve mağazalar gibi küçük, orta ve büyük çaplı ticari uygulamalara yönelik olarak üretiliyor.

Yüksek verimli hava filtreleriyle, en temiz hava!

Yaşamsal hava kalitemizi olumsuz etkileyen endüstriyel atıklar ile mücadelede, uzun yıllara dayanan tecrübe ve bilgi birikimimizi yarınlar için daha iyi bir hayat verebilmek için kullanıyoruz. Biz kaliteli bir yaşamın sürekliliği için çalışıyoruz.

Ürettiğimiz hava filtreleri; ilaç ve kimya endüstrisinden, gıda endüstrisine, hastanelerden, boyahanelere, endüstriyel tesislerden enerji santrallerine, havalandırma sistemlerine kadar yaşamın her alanında kullanılıyor.

Bu sorumluluğun bilinciyle, kalite standardımızı, daha da yükseltiyoruz.

ÖN FİLTRELER EUROVENT 4/5 EN 779



HASSAS FİLTRELER EUROVENT 4/5 EN 779



HEPA FİLTRELER EUROVENT 4/4 DIN 24193 EN 1822



AKTİF KARBON FİLTRELER



ENDÜSTRİYEL FİLTRELER



MGT Filtre Klima Tesisat İnşaat San. Tic. Ltd. Şti.

Ofis: Yeşilce Mah. Yıldırım Sk. No:15 34418 Oto Sanayi 4. Levent / İstanbul Tel: (0212) 325 83 01 (Pbx) Faks: (0212) 325 83 15

Fabrika: Merkez Mah. Fatih Cad. 263. Sk. No:12 Arnavutköy - Gaziosmanpaşa / İstanbul Tel: (0212) 597 12 81 (Pbx) Faks: (0212) 597 12 82

mgt@mgt.com.tr / www.mgt.com.tr

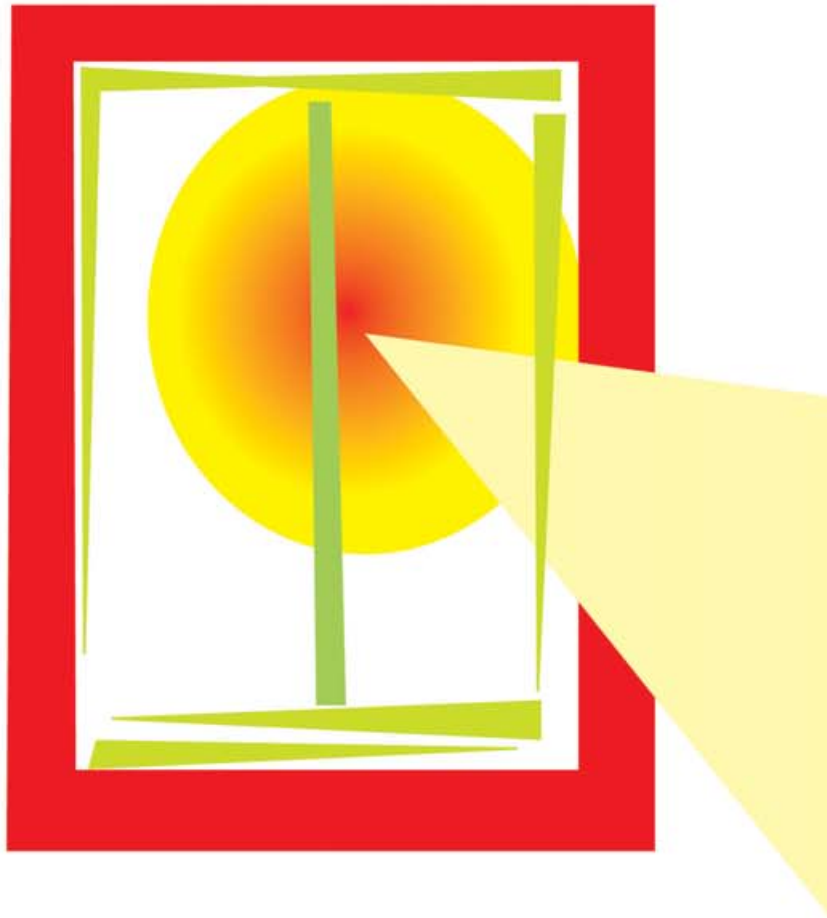


www.renex-expo.com

5-8 KASIM 2009
İSTANBUL FUAR MERKEZİ/CNR EXPO

RENEX

Yenilenebilir Enerji Kaynakları, Enerji Verimliliği, Arıtma Sistemleri, Su, Çevre ve Akışkan Kontrolü Teknolojileri Fuarı



Hannover-Messe
Sodeks Fuarcılık A.Ş.

The Deutsche Messe AG Group of Companies

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

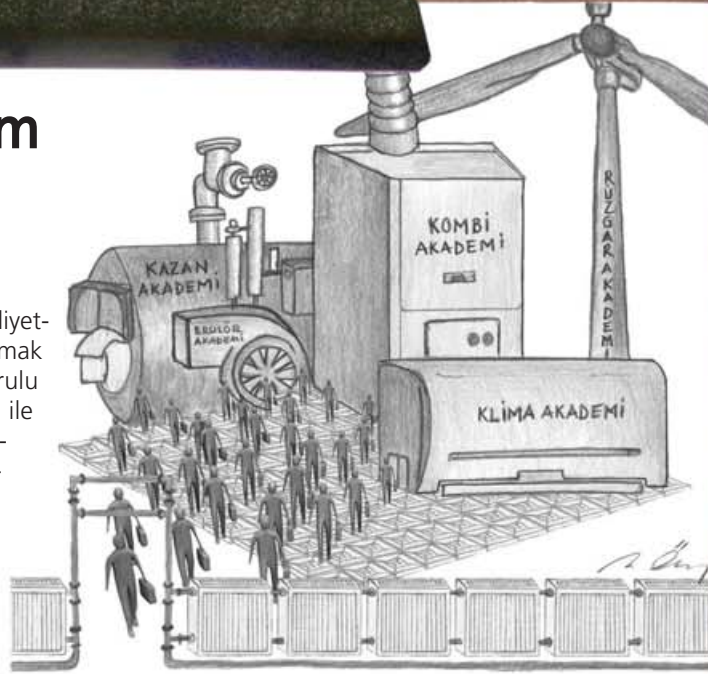


BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE
TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.



Sektörde eğitim faaliyetleri

Dergi olarak sektördeki eğitim faaliyetleri konusunu dosya olarak ele almak düşüncesi, İSEDA Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Turhan Karakaya ile gerçekleştirdiğimiz röportaj sonrasında belirginleşti. Aslında kendisiyle gerçekleştirdiğimiz söyleşiyi bir önceki sayımızda sunacaktık sizlere. Fakat sektördeki bütün eğitim çalışmalarını bir arada sunmanın daha etkili olacağına karar verdik.



Sektörümüzde yayımlanan dergilerde firmalarımızın ve derneklerimizin sıkça organize ettikleri seminer, panel, konferans, kongre ve tanıtım toplantılarının haberleri yer aldı. Sanırım sektördeki eğitim çalışmaları, ilk kez bu mahiyette ve bu genişlikte ele alınıyor. Gecisini gündüzünü, sektörün daha iyi yerlere gelmesi için eğitim çalışmalarıyla geçiren bir çok büyüğümüz var.

Onlarca kitabı ve Isısan Akademi'yi sektöre kazandıran Rüknettin Küçükçalı, yıllardan beri buhar kazanlarıyla ilgili İntervalf Seminerleri'nde bilgilerini paylaşan Cafer Ünlü... ve isimlerini burada zikre demediğimiz akademisyenlerimiz.

Ayrıca çok fazla ön plana çıkmayan ama sektörün derneklerinde gerek bilgi ve tecrübeleriyle gerekse maddi manevi destekleriyle bir çok isim.

Dosya hazırlanırken dernekler, vakıflar ve firmalarımızın süre gelen çalışmalarını geniş ve yetkili ağızlardan almaya çalıştık. Elbette bu çalışmalar sadece sayfalarımızda yer verdiğimiz kadar değil ama sayfalarımız bu kadar. Bu dosyada İSEDA Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Turhan Karakaya ile İSEDA'nın eğitim çalışmaları, ISKAV Eğitim Komisyonu Başkanı Sayın Vural Eroğlu ile ISKAV'ın eğitim çalışmaları ve TTMD Yönetim Kurulu Üyesi ve İntervalf Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cafer Ünlü ile gerçekleştirdiğimiz İntervalf Buhar Seminerleri hakkında ki söyleşilerle birlikte, TTMD'nin gerçekleştirdiği eğitim çalışmaları, Baymak, Isısan, Schneider, Vaillant, Uponor gibi firmalarımızın eğitim faaliyetleri ile sektörü destekleyen oluşumları bulacaksınız.

Bu çalışmaların dışında bir çok firma, gerek bünyelerindeki personele gerekse sektöre yönelik eğitimler veriyor. Bu eğitim çalışmalarında en çok şikayet edilen konu, benzer konuların tekrarlanması. Bu hem zaman kaybı hem de ek masraf olarak görülüyor. Konuyla ilgili olarak bu eğitimleri düzenleyen firmaların bir araya gelerek, eğitimlerin tekrar olmaması için bir takım çalışmalar yapmaları gerekiyor. Elbette firmalar kendi ürünlerine yönelik eğitim çalışmalarını yine yapacaklar ama en azından ortak eğitim konularında birlikte hareket etmeliler.

Dosya şekillenmeye başlarken İSEDA, bizden daha önce davranarak; sektördeki nitelikli iş gücü ihtiyacını karşılamak amacıyla oluşturulan sertifikalı sektörel eğitim projesi ve gerekli çalışmaların tartışıldığı bir organizasyon düzenledi. Organizasyon İklimlendirme soğutma sektörünün önde gelen sivil toplum kuruluşlarının desteğini almış. MEGEP Projesi çerçevesinde Bahçeşehir Üniversitesi bünyesinde Mesleki Teknik Eğitimi Geliştirme Merkezi (METGEM) kuruldu. İSEDA Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Karakaya İSEDA olarak, Bahçeşehir Üniversitesi logolu sertifikalar vereceklerini müjdeledi. Karakaya'nın ikinci müjdesi ise Bahçeşehir Üniversitesi'nin gelecek eğitim öğretim yılında, iklimlendirme-soğutma bölümü kuracak olmasıydı.



Baymak'ta eğitim, sürekli ve olmazsa olmaz bir faaliyettir

Baymak Eğitim Mühendisi Özgür Hündür: "Isıtma soğutma sektörünün lider kuruluşlarından birisi olarak Baymak için eğitim, sürekli devam eden ve olmazsa olmaz bir faaliyettir."

Baymak, çalışan personeline sürekli eğitim seminerleri düzenliyor. Alanlarında uzman, dinamik kadrosuna Okan Üniversitesi işbirliği ile MBA programı uygulaması yaptırarak çalışanlarının eğitim seviyesini yükselterek, geleceğin yöneticilerini kendi içinde yetiştiriyor. Yaşanan ekonomik krize rağmen isdihdama devam eden Baymak, işe yeni başlayan personeline de faaliyet gösterdiği alanlardaki tüm ürünlerle ilgili eğitimler veriyor.

Kurmuş olduğu Kaynak Okulu ile istihdam sağlayan Baymak, yetişmiş iş gücü ihtiyacını da kendisi karşılıyor. Eğitimler, Baymak bünyesinde bulunan, konusunda yetişmiş eğitimci personeller tarafından veriliyor. Baymak bayiilerine yönelik olarak bayi personelinin ve uygulayıcı

montör ustaların bilgi birikimini arttırmaya yönelik ve uygulamada kolaylık sağlayıcı yöntemler üzerine eğitim toplantıları düzenliyor.

Eğitimli personel ihtiyacı işletmelerde gün geçtikçe daha büyük problem olarak karşımıza çıktığını söyleyen Baymak Eğitim Mühendisi Özgür Hündür, "Isıtma soğutma sektörünün lider kuruluşlarından birisi olarak Baymak için eğitim, sürekli devam eden ve olmazsa olmaz bir faaliyettir. En üst yönetimden alt kademe elemanlarına kadar tüm çalışanlar, eğitimin gerekliliğine ve faydasına inanmışlardır. Sektöre bakıldığında üretilen ürünlerin üstün teknolojik ürünler olduğu ve bu ürünlerin imalatından satışına, montajından etkili kullanımına kadar her safhasında bilgi ve eğitimin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu konuda Baymak sektörde verilen eğitimlerin her zaman faydalı olduğu ve bu sektörle ilgili olan her kesime ulaştırılması inancındadır" açıklamasında bulundu.

Sektörün bilgi paylaşım merkezi: Isısan Akademisi

Isısan Genel Müdürü Selman Tarmur: "Biz, bilimizi her zaman paylaştık çünkü, bilginin paylaştıkça çoğaldığına, kullanılmayan bilginin eskidiğine inanan bir şirketiz. Bu anlamda da her zaman bilimizi sektörle paylaşmayı tercih ettik. Yaptığımız eğitim çalışmalarlarıyla toplumda bir bilinç oluşturmaya çalışıyoruz. Daha doğrusu artık oluşmaya başlamış olan bu bilinci büyümeye çalışıyoruz."

Isısan Genel Müdürü Selman Tarmur, Isısan Akademisi'nin Isısan'ın en önemli yatırımlarından birisi olduğunu özellikle belirtiyor. Konuyla ilgili olarak dergimize yaptığı açıklamada Isısan'ın kurulduğu günden bu yana eğitime çok önem veren bir şirket olduğunu söyleyen Tarmur, "Isısan'ın en önemli yatırımlarından bir tanesi Isısan Akademisi'dir. Kurulduğumuz günden beri eğitime çok önem veren bir şirketiz. Biz, bilimizi her zaman paylaştık. Çünkü, bilginin paylaştıkça çoğaldığına, kullanılmayan bilginin de eskidiğine inanan bir şirketiz. Bu anlamda da her zaman bilimizi sektörle paylaşmayı tercih ettik. Bu şekilde sektörün doğru yönde ilerlemesinin ve büyümesinin devamında sektörün geleceğini düşündük" açıklamasında bulundu. Isısan'ın 2007 Eylül ayında kurduğu Isısan Akademisi'nin, bugüne kadar düzenlediği 77 eğitim çalışmasına yaklaşık 2000 kişi katıldı. Uygulamalı eğitimlerde katılımcıların yetkinliklerinin ve deneyimlerinin artırılması hedeflenen eğitimleriyle, faaliyet gösterdiği ısıtma, soğutma ve havalandırma sektörünün gelişmesi açısından önemli bir boşluğu doldurdu.

Isısan'ın eğitim faaliyetleri İstanbul ile sınırlı değil. Ankara, Adana, İzmir, Antalya ve Bursa bölge müdürlüklerinde düzenlenen eğitimlerle Isısan bayilerini, servislerini ve sektör temsilcilerini, pazara sunduğu ürünlerle ilgili bilgilendiriyor. Eğitimlere üniversitelerin makine mühendisliği, mimarlık bölümü öğrencileri, çeşitli üniversitelere bağlı Meslek Yüksek Okullarındaki İklimlendirme-Soğutma, Makine, Tesisat Teknolojileri gibi alanlarda eğitim gören yüksek öğrenimli tekniker adayları ile teknik ve mesleki



lise öğrencileri de katılabiliyor. Eğitimler öğrencilere ihtiyaç duydukları bilgileri Isısan'ın pratik eğitim salonlarında, cihazların üzerinde birebir uygulamalı örnekleri ile öğrenme fırsatı sunuyor. Isısan Akademisi ile ilgili olarak Isısan Genel Müdürü Selman Tarmur, Isısan kurulduğu günden bu yana eğitime çok önem veren bir şirket olduğunu ve bu yüzden Isısan Akademisi'nin Isısan'ın en önemli yatırımlarından bir tanesi olduğunu söyledi. Tarmur dergimize yaptığı açıklamada, "Biz, bilimizi her zaman paylaştık çünkü bilginin paylaştıkça çoğaldığına, kullanılmayan bilginin de eskidiğine inanan bir şirketiz. Bu anlamda da her zaman bilimizi sektörle paylaşmayı tercih ettik. Bu şekilde sektörün doğru yönde ilerlemesinin ve büyümesinin devamında sektörün geleceğini düşündük. Biz Isısan olarak bilimizi ve tecrübemizi hep not ettik, kafamızda tutmadık, yazdık ve depoladık. Daha sonra da bunları bir araya getirdiğimizde, Isısan seminerleri ve Isısan kitapları ortaya çıktı. Isısan olarak 30'dan fazla kitabımız var. 1975 yılından beri yaptığımız eğitim faaliyetlerinde 2007 yılında bir kurumsal kimlik altında toplamayı hedefledik. Bu yüzden de



Isısan Akademi'yi kurduk" açıklamasında bulundu. Isısan Akademi'nin merkezi Koşuyolu'nda fakat Isısan'ın bütün Bölge Müdürlükleri'nde de Isısan Akademi'nin bir parçası olan eğitim ve seminer salonları bulunuyor.

Isısan Akademi ile birlikte Isısan'da uzun yıllardan beri düzenlenen eğitim ve seminerleri kurumsal bir kimlik altında toplanarak standart hale getirildiği bilgisini veren Selman Tarmur, Isısan Bölge Müdürlükleri'nde, aynı içerikle ve aynı zamanda eğitimlerin verildiğini söyledi. Akademilerin eğitimleri çok geniş bir kitleye hitap ediyor.

Üniversite öğrencileri ve akademisyenler, mimarlar, proje ve taahhüt firmalarının temsilcilerinin katıldığı sürekli eğitimler düzenleniyor.

UGETAM İLE ANLAŞMA

2008 yılında UGETAM'la yapılan bir anlaşma ile Isısan'ın ısıtma servislerindeki teknisyenlere özel eğitimler veriliyor. Bu eğitimin teorik kısmı Isısan Akademi bünyesinde, pratik kısmı ise UGETAM tesislerinde gerçekleştiriliyor. Bu eğitimde ısıtma teknisyenlerine doğal gaz, doğal gaz kazan daireleri, bacalar gibi konuların yanında, iş güvenliği, yangın güvenliği, yangınla mücadele gibi çok önemli konularda eğitim veriliyor. Sadece 2008 yılında 200'den fazla teknisyenin bu eğitimi alması sağlandı. Isısan Akademi, gerek Isısan, gerek sektör adına Isısan'ın en büyük yatırımlarından birisi.

Schneider Electric Teknik Eğitim Merkezi

Schneider Electric Teknik Eğitim Merkezi'nin temel amacı firmaların rekabet gücünü, çözüm üretme yeteneğini arttırmak. En büyük hedefi ise canlı bir Türkiye ekonomisi ve yüzü gülen işletmeler.

Günümüzde her sektör ve çalışma alanı farklılaşma gerektiriyor. Farklılaşmanın yolu ise eğitimden geçiyor. Yoğun rekabetin yaşandığı pazarlarda eğitime verilen önem toplamda büyük fark yaratıyor. Yeni çözümler getirebilmek, teknik yeterlilik çitasını yükseltebilmek şirketlere ve çalışanlara avantaj sağlıyor, bir adım öne geçiriyor.

Bütün bu nedenlerin farkında olan Schneider Electric'te teknik eğitim çok ciddiye alınıyor. Müşterilere verilen önemin bir göstergesi sayılıyor. Teknik Eğitim Merkezi Endüstriyel Kontrol, Otomasyon ve Elektrik Dağıtım alan-



Akademiden önce de Isısan'ın çok ciddi eğitim faaliyetlerinin olduğunu söyleyen Tarmur, Akademi'nin bu eğitimleri kurumsal bir çatı altında birleştirdiğini belirttiği açıklamasında Akademi'nin sektörde çok büyük memnuniyetle karşılandığını belirtti.

Isısan Akademi'nin Koşuyolu'ndaki binasındaki 4 eğitim salonunda pratik ve teorik eğitimler veriliyor. Salonların birinde ısıtma ile ilgili eğitim verilirken, diğerinde soğutma ve iklim ile ilgili eğitim verilebiliyor. Binada klima, ısıtma ve yenilenebilir enerjiler ve alternatif sistemlerle ilgili ayrı ayrı showromlar bulunuyor. Bu sayede akademiye gelen ziyaretçiler daha çok ürünü bir arada görüyor. Showromların akademiye verilen eğitimlere çok ciddi katkısı var. Isısan Akademi'nin farklı kesimlerden farklı ziyaretçileri bulunuyor; bayiler, servisler, projeciler, mimarlar, yatırımcılar, mühendisler, üniversitelerin makine fakültelerinin ve mimarlık fakültelerinin öğrencileri... ve hatta son kullanıcılar. Zaman zaman çeşitli aktiviteler ve faaliyetler düzenleniyor.

İNSANLAR ARTIK DAHA AZ YAKIT YAKAN, DAHA VERİMLİ CİHAZLARA YÖNELİYOR

Isısan olarak sektöre her anlamda katkı yapmaya çalıştıklarının altını çizen Selman Tarmur, bundan sonraki çalışmalarının da aynı yönde olacağını ve bu katkıların; enerji, ekonomi ve çevre, yani 3E prensibinden hareketle gerçekleştirileceğini söyledi. Tarmur açıklamasına şu sözlerle devam etti; "Günümüzde yakıt fiyatları artıyor, global anlamda ısınma sorunları var. Yapılan bu çalışmalar neticesinde son kullanıcı da bilinçleniyor. Bu anlamda insanlar artık daha az yakıt yakan, daha verimli cihazlara yöneliyor. Biz diyoruz ki; son kullanıcı satın alma tercihi yaparken mutlaka daha verimli, daha az yakıt yakan, çevreci cihazları tercih etsin. Bu bilinç oluşmaya başladı ama daha da büyümesi lazım. Biz de bu bilinci geliştirmek için çalışıyoruz."

larında toplam 20 programla eğitim veriyor. Ayrıca müşteri talepleri doğrultusunda firmaya ve uygulamaya özel eğitimler sunuluyor. Eğitim programları, 5 iş gününü aşmayacak şekilde, yoğun uygulamalı olarak düzenleniyor. Türkçe ve İngilizce eğitimler, uzman bir kadro tarafından bilgisayar destekli olarak, profesyonel anlayış içinde oluşturulmuş 4-8 kişilik sınıflarda veriliyor. Katılımcının daha önceki deneyim ve bilgi seviyesine göre detaylı ya da kısa süreli spesifik eğitim programlarından birine katılınabilir. İsternirse iş yerinde de eğitim verilmektedir. Schneider Electric'in çok seçeneekli olanakları aranan çözümü sunmaktadır. Schneider Electric Teknik Eğitim Merkezi'nce Endüstriyel Kontrol, Otomasyon ve Elektrik Dağıtım konu başlıklarında eğitimler veriliyor.



Uponor Akademi: Profesyonel ortaklara, profesyonel eğitim...

Uponor Türkiye Genel Müdürü Okan Öztürk: "Uponor olarak ortaklarımıza çok fazla önem ve dikkat gösteriyoruz. Dağıtım, uygulama ve belirleme konusundaki bilgi birikimlerimizi ortaklarımıza aktarmak bizim görevlerimizden birisidir."

Sektörde uzun yıllar boyunca edindiği tecrübeleri Uponor Akademi ile iş birliği içinde olduğu iş ortaklarına aktaran Uponor, dünyada 60'tan fazla ülke pazarında tesisat ve ısıtma-soğutma uygulamalarına yönelik çözümler sunuyor. Uponor, sadece polimer borulama çözümleri üretiminde 35 yılı aşkın süredir faaliyet gösteriyor.

"UPONOR AKADEMİ, BİLGİ BİRİKİMİ HAVUZUDUR"

Uponor Türkiye Genel Müdürü Okan Öztürk, Uponor'un yaptığı çalışmaları aktarırken şu bilgileri veriyor: "AR-GE mühendislerimizin yaptığı iş sadece en son bilimsel yöntemleri kullanmak olarak tanımlanamaz. Onların işi aynı zamanda bu bilimsel yöntemleri etkili ve pratik yöntemlerle bağdaştırmaktır. Ana hedefimiz, ortaklarımızın yapım işlerinin tüm sürecinde, ihtiyaçlarına bu etkili ve pratik yöntemlerle cevap verebilmektir. Bunun en etkin yolu da Uponor Akademi'nin yeniliklerle ve bilimsel gelişmelerle büyüyen bilgi birikimi havuzudur."

"TEORİK BİLGİLER PRATİK UYGULAMALARLA GÜÇLENDİRİLİYOR"

Akademideki seminerler isteğe bağlı olarak Uponor Akademi'nin tesislerinde kendi uygulamalarıyla veya başka uygulama alanlarında sunulabiliyor. Seminerlere uygulayıcı müteahhitler, inşaat firmaları, tasarım ofisleri ve diğer bütün sektör temsilcileri davet ediliyor. Bu seminerlerde katılımcılar, farklı farklı seviyelerde çok geniş konu başlıkları altında teknik bilgilerin yanı sıra sistemleri kendileri uygulama ve el alışkanlığı kazanma fırsatı da bulabiliyorlar. Seminerlerde teorik bilgilerin pratik uygulamalarla güçlendirilmesi hedefleniyor. Ayrıca kanunlar, normlar, talimatnameler ve işleriyle ilgili diğer bilgiler hakkında bilgi sahibi olabiliyorlar.

"BAŞARIMIZ PROFESYONEL ORTAKLARIMIZIN BAŞARISINA BAĞLIDIR"

Uponor Akademi'nin kuruluş amacını, "Bizim başarımız profesyonel ortaklarımızın başarısına bağlıdır. Bu da, uygulayıcı müteahhitlerinin, Uponor sistemlerinin uygulamasının bilimi ve incelikleri hakkında eğitilmesinin temel sebebidir. Bugüne kadar, dünya çapında 10 binden fazla profesyonel uygulayıcı seminerlerimize katılmış, ürünler, tasarımlar ve uygulama konusunda deneyim sahibi olmuşlardır. Hedefimiz her zamanki gibi aynı; müşterilerine daha iyi yaşam alanları oluşturmaları için uygulayıcı çalışma



ortaklarımıza yardımcı olmaktır" sözleriyle açıklayan Uponor Türkiye Genel Müdürü Okan Öztürk, Uponor olarak ortaklarına çok fazla önem ve dikkat gösterdiklerini, dağıtım, uygulama ve belirleme konusundaki bilgi birikimlerini ortaklarına aktarmanın görevleri olduğunu söyledi. Bu sebeple Uponor Akademi seminerlerinde, uluslararası deneyimleri derleyerek ortaklarının da bu deneyimlerden yararlanmalarını sağladıklarını belirtiyor.

KALIPLARIN DIŞINDA DÜŞÜNMEK

Uponor Türkiye Genel Müdürü Okan Öztürk dergimize yaptığı açıklamada şu bilgileri verdi; "Biz kalıpların dışında düşünüyoruz. Tesisat, ısıtma ve soğutma konularındaki çözümlerimiz, koşulların ve gerekliliklerin, bütüne dayalı bakış açısıyla incelenmesi sonucunda türetilmiştir. Bu sayede en iyi yaşam alanlarını oluşturma çalışmalarında ortaklarımıza nasıl yararlı olabileceğimize odaklanmış durumdayız. Uponor Akademi çalışmalarında teknik detayların ötesine geçeriz. Çünkü bize göre başarılı işler, ana hatların anlaşılmasının da üstünde kapsamlı bilgi sayesinde olur. Etkili bilgi birikimi, satış ve danışmanlık işlerinde yararlı ipuçlarını da kapsar. Sadece kişiye özel hizmetler, müşteri memnuniyetini ve satış hacminin büyümesini aynı anda sağlar. Bizim bakış açımıza göre ortaklık ve bilgi ağı birlikte hareket etmelidir. Günümüzde girişimciliği kolaylaştıran en önemli etkenlerden biri aktif bir bilgi ağıdır. Seminerlerimiz yeni insanlarla tanışıp bu bilgi ağının genişletilebileceği ve dahil olunabileceği bir platform olarak düşünülebilir."

Standart Akademi programı haricinde isteğe uygun, özel seminerler de sunduklarını belirten Öztürk, "Hizmetlerimizden yararlanmak ve bireysel önem ve şartlara uyan faaliyet istekleri konusunda da her türlü öneriye açığız. Yer, süre ve tarih konularına bağlı olarak hizmet vermek için görüşmek isteriz. İstenilen her şekildeki seminerlerle ilgili imkanlarımız ve yapabileceklerimiz hakkında bize ulaşmalarını istiyoruz" açıklamasında bulundu.





Vaillant eğitim çalışmalarını 134 yıllık tecrübeye yürütüyor

Vaillant Genel Müdürü Levent Taşkın: "Vaillant'ın 134 yıllık tecrübe ve bilgisini; son derece modern, donanımlı eğitim salonları ile birleştiren bir eğitim konseptiyle sunuyoruz."

Vaillant olarak eğitime çok büyük önem verdiklerini belirten Vaillant Genel Müdürü Levent Taşkın, eğitim konusunda büyük bir know-how ve bilgi birikimlerinin olduğunu, Vaillant'ın 134 yıllık tecrübe ve bilgisini; son derece modern, donanımlı eğitim salonları ile birleştiren bir eğitim konseptiyle sunduklarını söyledi.

"YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARINA AİT EĞİTİM MODÜLÜ"

Eğitim salonlarında üniversiteler, meslek yüksekokulları ve teknik liselere yönelik eğitimler de düzenleyen Vaillant, ayrıca Vaillant Akademi ile montaj ve tesisat elemanlarına teorik ve pratik eğitimler vererek, Vaillant bünyesinde başarılı olanlara iş olanağı sağlıyor. Vaillant Avrupa Birliği Fonlarından yararlanarak Enerateach adlı bir proje kapsamında, "Yenilenebilir Enerji Kaynaklarına Ait Eğitim Modülü"nü oluşturuyor. 2 yıllık bir proje olan bu çalışma 2009 sonunda tamamlanacak. Bu çalışma ile Türkiye'de 6500 eğitmen yenilenebilir enerjiler üzerine eğilecek.

EĞİTİMLİ İŞ GÜCÜ İÇİN...

Sektöre nitelikli eğitilmiş bir işgücü yaratarak değer katmak için 17 yıldır Türkiye'de uğraş verdiklerini söyleyen Taşkın; "Bu konuda da öncüyüz. Doğru tesisat yapımı, tekniğine uygun bir proje ve uygulama, modern cihazlarla temiz ve hızlı çalışma, hatasız ve yıllarca verimli çalışacak sistemlerin oluşması için eğitimin şart olduğunu biliyoruz. Bu nedenle olanaklarımızı her zaman sektördeki her kurum ve kuruluşla paylaşmaya çalışıyoruz. Sektörün gelişmesine katkıda bulunacak en önemli unsurlardan biri de tüketicilerdir. Eğitim ve bilgilendirme çalışmalarımızı tüketiciler içinde doğal gazın geldiği her ilde düzenli olarak yapmaktayız" açıklamasında bulundu.

İYİ ALT YAPI = İYİ BİR İŞ ORGANİZASYONU

Vaillant Genel Müdürü Levent Taşkın teknik personel eğitimiyle ilgili açıklamalarda da bulundu. Vaillant olarak tüketiciye ev konforu ve sistem garantisi sunduklarını söyleyen Levent Taşkın, cihazların ilk çalıştırılmasından, tüm satış sonrası hizmetleri kendi teknik elemanlarıyla, 12 saatte tüketicilerin tüm tesisatla ilgili (cihaz dahil) sorunlarına çözüm garantisi verdiklerini, bu garantiyi verebilmek için çok iyi bir iş organizasyonu ve alt yapıya sahip olduklarını, bunu da çok iyi eğitilmiş ve nitelikli bir insan kaynağıyla sağladıklarını söyledi. Bu nedenle tamamen özel hazırlanmış eğitim modüllerinden oluşan ve bilgisayarlarla desteklenen bir eğitim sistemlerinin olduğunu söyleyen Taşkın, Vaillant'ın eğitim çalışmaları hakkında şu bilgileri verdi: "Pratik eğitim salonumuzda aynı anda 3 farklı gruba eğitim sunabiliyoruz. Tüm ürünlerimiz sistem çözümleri şeklinde çalışır halde. Özel eğitim yazılımımız ile domestik ve ticari bazda her sistemi kurgulayabilir, sistemin çalış-



masını denetleyebilir, ölçebilir, sonuçları analiz edebiliriz. Yazılım üzerinde tüm teknik analizleri katılımcılara sunabilmekteyiz. Eğitimlerimizi özel hazırlanmış eğitim kitapçıklarımız ile desteklemekteyiz. Tüm montaj elemanlarını eğitim sonunda sınavdan geçirmekte ve sertifika vermekteyiz. Bu elemanların tüm yıl yaptığı işleri kontrol ederek karne çıkarmakta ve performanslarını software üzerinden takip etmekteyiz." Vaillant personellerine eğitim salonlarında ve Vaillant Akademi'de teknik açıdan periyodik eğitimler veriliyor. Ayrıca yönetici adaylarının her yıl "assessment center" uygulaması ile kişisel ve yönetsel gelişimleri ölçülerek, kariyer planlaması belirleniyor. Vaillant yetkili satıcılarını iş ortağı olarak gören bir şirket olduklarının altını çizen Levent Taşkın, "Bir takım olarak birlikte, tüketiciye ne kadar hızlı bir hizmet verebilirsek; o zaman tüketicimizi memnun edeceğimizi biliyoruz. Beraberce yıllarca bu hedef için birlikte çalışıyoruz. Bu nedenle yetkili satıcılarımızı personelimiz kadar iyi eğitmeye, onları kurumsal bir firma haline getirmeye çalışıyoruz. Bunun için kaynak arıyor ve yatırım yapıyoruz" açıklamasında bulundu. Yetkili satıcılarına; teknik olarak ürün, montaj, sistem çözümü, tesisat tekniği ve otomasyon eğitimlerinin yanı sıra, pazarlama, finans ve muhasebe, yönetim teknikleri, insan ilişkileri, şikayet karşılama gibi birçok konuda eğitimlerle desteklediklerini söyledi. Taşkın; "Bayilerimize kurumsal bir firma yapısı için gerekli olan planlama, kar/zarar ve raporlama gibi konularda her bayinin üst ve orta düzey yöneticilerine eğitimler verilmektedir. Aylık raporlarla planlama ve şirket kâr/zararları denetlenmektedir. Bayilerimizin şirket içi prosedürlerini yazmaları için prosedür eğitimleri verilir. Prosedür ölçümleri aylık her bayiden istenir. Anket ve müşteri memnuniyeti ölçümleri her bayi tarafından kontrolümüz altında yaptırılır. Bayi ve elemanlarının kişisel gelişimleri için kişisel beceri, yetenek ve performans testleri yapılır. Takım çalışmasına yönelik outdoor ve indoor oyunlarla bireysel ve şirket becerileri her yıl ölçülür. Kişisel gelişimlerine yönelik feedback'ler verilir" açıklamasında bulundu.



Çalışmalarımızın neticesini aldıkça büyük mutluluk duyuyoruz

Intervalf Genel Müdürü Cafer Ünlü: “İnsanlara doğruyu öğretiyoruz ve bu doğrular neticesinde işletmeler büyük kazançlar sağlıyorlar. Bu kazanç ülkemizin kazancıdır.”

1996 yılından beri aralıksız eğitim çalışmalarını sürdüren Intervalf, İstanbul'daki Buhar Akademisi'nde yaptığı eğitim çalışmalarından biri olan “Buhar Tesisatları ve Buhar Cihazları” seminerinin 100. Programı'nı gerçekleştirdi. 20-21 Kasım 2008 tarihlerinde yapılan eğitime ilgi büyüktü. Eğitimin ardından düzenlenen kokteylde Intervalf Genel Müdürü Cafer Ünlü Intervalf eğitimlerinin başlangıcından bugüne kadar ki gelişmeleri değerlendirdi. Cafer Ünlü özetle, “1996 yılından beri eğitim çalışmalarını aralıksız sürdürmekteyiz. Eğitimlerimize bugüne kadar 6829 mühendis ve teknik eleman katılmıştır. Buhar Tesisatları ve Buhar Cihazları Semineri'nin 100. Programı'nı gerçekleştirdiğimiz bugün, diğer eğitimlerle birlikte İstanbul'da toplam 183 kez 314 gün süreli eğitim yapmış bulunuyoruz. Ayrıca, İstanbul dışında 54 kez seminer ve kurs olarak eğitim çalışması yaptık” açıklamasında bulundu.

Intervalf yayınları hakkında da bilgiler veren Cafer Ünlü, Buhar Tesisatları ve Buhar Cihazları El Kitabı'nın 10. baskı ile birlikte 33.000 adete ulaştığını belirtti. Toplantıya sektörün önde gelen tasarımcı ve tesisat müteahhitleri ile, fabrikalardan mühendisleri katıldı.

“Buhar Tesisatları ve Buhar Cihazları” seminerinin 100. Programı ve dosya konumuzun eğitim faaliyetleri olması münasebetiyle görüşlerini aldığımız Cafer Ünlü, ülkemizde, hemen her konuda eğitime ihtiyaç olduğunun altını çizdi. Intervalf olarak bu eğitim açığına, kendi sektörlerindeki eksikliklerden yola çıkarak verdikleri eğitimlerle başladıklarını söyleyen Ünlü; “Çalışmalarımızın neticesini aldıkça da büyük mutluluk duyuyoruz. İnsanlara doğruyu öğretiyoruz ve bu doğrular neticesinde işletmeler büyük kazançlar sağlıyorlar. Bu kazanç ülkemizin kazancıdır” açıklamasında bulundu. Intervalf'in seminerleri sektörde büyük ilgi görüyor, bunun en büyük kanıtı kontenjanların günler öncesinden dolması. O kadar ilgi görüyor ki Cafer Bey'le söyleşimizi gerçekleştirirken bile iki tane kursa katılım müracaatı geldi.

TMMOB üyelerinin “Buhar Akademisi” adını verdikleri akademide kurs verenlerin, İngiltere'de defalarca kurslara katılmış ve kendilerini yetiştirmiş, anlatma yeteneği olan, hem teorik hem de pratik olarak konusuna hakim ve uzman arkadaşlarımızdan oluştuğunu söyleyen Ünlü, amaçlarının “İnsanların doğru bilgiyi öğrenmeleri” olduğunu söylediği





“Buhar Tesisatları ve Buhar Cihazları” seminerlerinin 100. Programı’nı gerçekleştirdiği Buhar Akademisi eğitimlerine bugüne kadar 6829 mühendis ve teknik eleman katıldı.

açıklamasında; “Doğru bilgi neticesinde doğru cihazlar seçilecek, doğru tesisatlar yapılacak. Ardından da üretimde verimlilik artacak. Enerji tasarrufu sağlanacak, kayıplar önlenicek ve bu sayede ülke ekonomisine katkıda bulunmuş olacağız” dedi. Buhar Akademisi’nin kurucusu ve Intervalf Genel Müdürü Cafer Ünlü ile sektörel eğitimi konuştuk.

Buhar Akademisi nasıl ortaya çıktı?

İsterseniz önce Intervalf hakkında bir takım bilgiler vereyim. Vanalar ve buhar cihazları konularında faaliyet gösteren Intervalf, 1995 yılında kuruldu. Vanalar ve buhar cihazlarıyla ilgili olarak Avrupa’nın lider firmalarıyla anlaşmalar yapmış ve onların partneri olarak faaliyete geçen bir firmadır. Bir İngiltere markası olan Spirax Sarco firmasının Türkiye temsilciliğini üstlenmiş durumdadır. Bu markanın dışında birkaç yabancı markanın daha temsilciliğini yürütüyor. Intervalf’i kurduğumuz zaman Türkiye’deki en büyük eksikliğin, eğitim olduğunu biliyorduk. O yüzden faaliyet alanımızla ilgili eğitime çok büyük önem verdik. Hatta binamızı tasarlarken ilk önce eğitim salonunu dizayn ettik. 1996 yılının ilk aylarında da hemen eğitimlere başladık. Sektörde ilk ücretli semineri biz gerçekleştirdik. Ücretli yaptık çünkü, daha önceki deneyimlerimizden ücretsiz seminerlerin katılımını biliyorduk. İnsanlar, katılacaklarını belirtiyorlar fakat gelmiyorlardı. “Eğer ücretli yaparsak gelirler” düşüncesiyle verdiğimiz seminerlerin ücretli olmasını istedik. Fakat ücret aldığımız zaman, alınan ücretin karşılığını vermemiz gerekiyordu. Bunun için eğitim seviyesini daha kaliteli hale getirmeliydik. Slaytlarımızla, seminer notlarımızla çok ciddi bir çalışma içerisine girdik. Eğitimlerimize katılan insanlara bu eğitimler için hazırlanmış çok özel dokümanlar verdik. Bu çalışmalardan sonra insanlar, eğitimlerimizin diğer verilen eğitimlerden farklı olduğunu gördüler.

Teorik ve pratiğin birleştirildiği eğitimler verdik. Eğitimlerimize katılanlar gerçekten büyük faydasını gördüklerini belirtiyorlar. Bugün kurs kontenjanlarımız günler öncesinden doluyor. Genellikle eğitimlerimizin duyurusu kulaktan kulağa, eğitime katılanların birbirlerine tavsiyesiyle gerçekleşti. Eğitimlerimize bugüne kadar 6829 kişi katıldı. Yakın zaman önce bu eğitimlerimizden birisi olan Buhar Tesisatları konulu seminerimizin 100. programını gerçekleştirdik.

Eğitimlerinize katılan insanlar ne tür tepkiler verdiler?

Ülkemizde buhar konusundaki bilgiler, genellikle kulaktan dolma bilgilerden ibaretti. Ustalar çıraklarına anlatır ve bu şekilde devam ederdi. Biz ise doğru bilgileri kaynağından, Spirax Sarco firmasından öğrendik. Spirax Sarco firması, tüm dünyada buhar okulu olarak bilinir. Biz oradan öğrendiğimiz doğru bilgileri, Türk sanayisinde çalışan teknik insanlara aktardık. Bu teknik adamlar, kendi tesislerinde uyguladıkları bilgilerle, bizim eğitimlerimizde öğrendikleri bilgileri mukayese ettiler. Mukayese sonucunda, bizim verdiğimiz eğitim ile kendilerinin daha önce öğrendiği kulaktan dolma bilgilerin arasındaki farkı gördüler.

Hatırladığınız kadarıyla bu yanlışlar içinde en büyük yanlış neydi?

En büyük yanlış uygulamalardan bir tanesi; buhar tesisatlarında borular montaj yapılırken, eğim verilmemesiydi. Eğim verilmediği için kondens birikiyor ve koç darbesi meydana geliyor. Bunu sonucunda da tesisatlar zarar görüyor. Bugün 6 binin üzerindeki sanayi kuruluşunda, 900’e yakın hastane ve otelde buhar kullanılıyor. Bütün bu tesislerin sadece yüzde 10’luk kısmının tesisatında borular eğim verilerek montaj yapılmış durumdadır. Bir başka yanlış uygulama da pislik tutucularla ilgili. Pislik tutucuların filtresi genellikle yere dik olarak monte ediliyor. Oysa bu pislik tutucuların filtrelerinin yere paralel olarak montaj yapılması gerekiyor. Bunlara benzer onlarca yanlış uygulama bizim eğitimlerimizden sonra değişmeye başladı. Bu değişimle birlikte endüstriyel tesislerde verimlilik arttı. Zaten bizim eğitimlerle amaçladığımız; tesisatlardaki verimliliği arttırmak, enerji tasarrufu ve enerji geri kazanımı sağlamaktı. Maalesef bir çok tesiste üretim yapılırken kullanılan buharın maliyeti düşünülüyor. Bu maliyet otomatik olarak ürün fiyatlarını etkiliyor. Bizim eğitimlerimizden sonra birçok tesiste buharın maliyeti hesaplanmaya başladı. Enerji maliyetlerinin minimuma çekilebilmesinin yöntemlerini anlattık. Üstelik bu yöntemlerin bir çoğu çok basit uygulamaları içeriyor. Elde edilen verimlilik ve enerji tasarrufu da ürün fiyatlarına yansdı. Eğitimlerimiz sonrasında öğrendikleri yöntemleri tesislerinde uygulayan firmalar yüzde 40’a



varan oranlarda enerji tasarrufu sağladılar. Daha önce kulluktan dolma, eksik bilgilerle yapılan tesisatlar ve tercih edilen cihazlar sonucunda meydana gelen verim kayıpları ortadan kaldırıldı.

Bunları yazıya döktüğünüz kitabınız var. Bu kitaptan da bahsedebilir misiniz?

Bu konuda yazılmış "Buhar Tesisatları ve Buhar Cihazları El Kitabı" isimli bir yayımlımız var. Söz konusu kitap, büyük ilgi gördü. Şuanda 10. baskısı yapılmış olup, bugüne kadar 33.000 adet kitap sektörümüze sunulmuştur.

Kitabın içerdiği konuları şöyle sıralayabiliriz; Buhar tesisatlarının dizaynı, kondens tahliyesi ve kondens toplama, basınç ve sıcaklık kontrolü, debi ölçme, kazan armatürleri ve buhar cihazları. Cihaz seçimi ile ilgili diyagram ve tablolar, montaj şekilleri vb. konular da kitapta yer almaktadır. Ayrıca, teknik bilgiler bölümünde yer alan onlarca teknik tablo ile mühendis ve teknik elemanların önemli bir başvuru kaynağı olmuştur.

Seminer ve kurs notları ile kitap arasındaki fark ise şöyledir; kitapta buhar konusundaki bilgiler, tesisatların dizaynından cihazlara kadar özet olarak anlatılmaktadır. Seminer notlarında ise, ait olduğu seminer ile ilgili konular daha ayrıntılı olarak, uygulama örnekleri ile birlikte anlatılmaktadır.

Bu eğitimlere kimler katılıyor?

Eğitimlerimizi fabrikalardaki mühendis ve teknisyenler, tasarım mühendisleri, projeciler ve tesisat mühendis ve müteahhitlerini kapsayacak şekilde organize ediyoruz. Aynı zamanda öğrenciler de bizim eğitimlerimizden yararlanıyorlar. Bu anlamda üniversitelerimizin makine bölümlerinin son sınıf öğrencilerine özel olarak kurslar düzenliyoruz. Örneğin 2008 yılında 13 üniversitenin öğrencileri bizim eğitimlerimize katılım gösterdiler.

Düzenlediğiniz eğitimlerle bir çok yanlış uygulamayı doğru yapıya hale getirilmesine ön ayak olmak, tesisat ve buhar konusunda doğru bilgiler sunmak ve bunların neticesinde sanayimize katkıda bulunmak nasıl bir duygu?

İnsanların bazı konuları yanlış bildiklerini gördüğümüz zaman bu yanlışları düzeltme ihtiyacı duyuyorsunuz. Bu yanlışları düzelttiğiniz zaman, neticesinde olumlu sonuçlar

ortaya çıkıyorsa büyük keyif alırsınız. Öncelikle ülkemizde, hemen her konuda eğitime ihtiyaç var ama biz bu sektöre emek vermiş birisi olarak, kendi konumuzdaki eksikliklerden yola çıkarak eğitimlerimize başladık. Çalışmalarımızın neticesini aldıkça da büyük mutluluk duyuyoruz. İnsanlara doğruyu öğretiyoruz ve bu doğrular neticesinde işletmeler büyük kazançlar sağlıyorlar. Bu kazanç ülkemizin kazancıdır. Eğitimlerimize katılan bir çok firmadan bize teşekkür mektupları geliyor. Bugün bir çok firma bizim eğitimlerimize katılıyor ve kontenjanlarımız günler öncesinden doluyor. Bundan daha büyük mutluluk ne olabilir? İnsanlara öğrettiklerinizin karşılığını almak büyük keyif veriyor.

Sektörün eğitim açığını görmüş ve bunun için yıllardır çaba harcayan birisi olarak eğitim konusunda en temel eksiklikler nelerdir?

Öncelikle bizim insanımız iyi niyetli. Fakat iyi eğitim alamadığı için, bir çok konuda kötü sonuçlar alıyoruz. Eğitim sistemimizin bir çok noktada yanlışları var. Bu yanlışların başında da eğitimlerin uygulamaya dönük olmaması geliyor. Hemen her teknik konuda yazılı doküman sıkıntısı söz konusu. Yine kendi konumuzdan örnek vereyim; bundan on beş sene önce uygulamaya yönelik bir buhar kitabı yoktu. Oysa Türkiye'de 6 binin üzerindeki büyük sanayi tesislerinde buhar kullanılıyor. 15 binin üzerinde mühendis, 100 binin üzerinde teknisyen bu konuyla ilgili ama elle tutulu yayın ve doküman yok. Bu büyük bir eksiklikti. Sadece ezberci, sınıf geçmeye ve nota dayalı eğitimlerin olumlu sonuçlar doğurmadığını hepimiz görüyoruz.

Buhar Akademisi eğitim programı başlıkları ;

- Buhar Tesisatları ve Buhar Cihazları
- Endüstride Buhar Kullanımı, Enerji Tasarrufu ve Enerji Geri Kazanımı
- İleri Seviye Buhar Semineri
- Kazan Dairesi ve Kontrol Sistemleri
- Otomatik Kontrol
- Genel Armatür
- Bakım, Onarım ve İşletmeye Alma Kursu



Tesisat mühendislerinin eğitim merkezi: TTMD



Son yıllarda Türk Tesisat Mühendisleri Derneği'nin (TTMD) de katkıları ile tesisat sektöründe çalışan uzmanların bilgi birikiminin artması ve eğitim seviyesinin yükselmesi ile önemli ilerlemeler kaydedildi. Böylece önemli sayılabilecek yurt içi ve yurt dışı projeler gerçekleştirildi. İmalatçı ve müteahhit firmalarımız yurt dışına açıldılar. Bu açılımda TTMD'nin de büyük katkıları var. Dernek ayrıca sektördeki mühendislerin kaynaştığı bir platform durumuna geldi. Türk Tesisat Mühendisleri Derneği, tesisat mühendisliğinin gelişmesi için 1992 yılında kuruldu. Halen 2000'nin üzerinde üyesi olan bir dernek, yurt dışı meslek örgütleri ile birlikte çalışmalar yürütüyor. TTMD, ASHRAE (Amerikan Isıtma Soğutma ve İklimlendirme Mühendisleri Derneği) ve REHVA (Avrupa Isıtma Soğutma Mühendisleri Derneği Federasyonu)'nun üyesi durumundadır.

DERNEĞİN EĞİTİM FAALİYETLERİ YAYINLAR

Dergiler: TTMD, iki ayda bir "TTMD DERGİSİ" adıyla periyodik bir yayın çıkarıyor. Bu dergi, ülkemizde hizmet veren 4000 kişiye ücretsiz ulaştırılarak sektördeki bilgi birikiminin artmasına katkıda bulunuyor. Buna ilaveten tesisat sektörünü yurt dışında tanıtmak üzere yılda bir defa da İngilizce sayı çıkarılıyor.

Kitaplar: TTMD, sektördeki teknik yayın ve dokümantasyon eksikliğini giderebilmek amacıyla teknik yayınlar çıkarıyor.

EĞİTİM TOPLANTILARI

Derneğin İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Eskişehir, Samsun, Kocaeli, Denizli, Adana, Erzurum, Konya, Kayseri illerinde bulunan temsilcilikleri vasıtasıyla her ay düzenli olarak ücretsiz seminerler düzenleniyor. Bu seminerler 1993 yılından beri düzenli olarak devam ediyor.

SEMPOZYUMLAR

Dernek iki yılda bir "Uluslararası Yapıda Tesisat Teknolojisi Sempozyumu" düzenliyor. En sonuncusu Mayıs 12-14 Mayıs 2008 tarihlerinde yapılan, 8 başarılı sempozyum gerçekleştirdi. Sempozyumlarda sunulan bildiriler ve yapılan tartışmalarla konusundaki uzman kişiler ve üniversite öğretim üyeleri; ülkemizde tesisat sektörünün sağlıklı biçimde gelişimine önemli katkılar sağladı. Sempozyumlar ısıtma, soğutma, iklimlendirme ve sıhhi tesisat alanlarında çalışan tasarımcı, uygulamacı, araştırmacı ve işletmecilerin deneyimlerini birbirine aktarabilecekleri uygun bir platform oluşturuyor. Sempozyumlarda sunulan bildiriler aynı zamanda kitap ve CD haline getirilerek sektörün kullanımına sunuluyor.

CLIMA 2010

Dünyada en önemli klima kongresi olan "Rehva Dünya Klima Kongresi"nin 10.'su TTMD tarafından 9-12 Mayıs 2010 tarihlerinde Antalya'da düzenlenecek. Ana teması "Binalarda sürdürülebilirlik ve enerji" olan kongreye tüm dünyadan üst düzeyde 1000'in üzerinde profesyonel ve akademisyenin katılması bekleniyor.

ÇALIŞTAYLAR

Dernek her yıl belirli bir konuyu ayrıntılı biçimde tartışmak üzere çalıştay düzenleyerek sonuçlarını kitap haline getiriyor. 2007 yılında "Enerji Verimliliği; Güncel Düzenlemeler ve Mekanik Tesisat Açısından Yaklaşımlar" konulu bir çalıştay gerçekleştirdi. Bu çalıştaydan çıkan sonuçlar, Enerji Verimliliği Yönetmeliği ve Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliklerine büyük katkı sağladı. 6-7-8. 02.2009 tarihlerinde yapılacak çalıştayın konusu "Yapı Teknolojisinde Yenilenebilir Enerjiler ve Alternatif Sistemler" olarak belirlendi. Eskişehir'de yapılacak bu çalıştaya, sektörden ve kamudan çok sayıda uzmanın katılması ve konuyu enine boyuna değerlendirmesi bekleniyor.



İSEDA ve sektör, her şeyin daha da iyi olması için çalışıyor

İklimlendirme Soğutma Eğitim Danışma ve Araştırma Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Karakaya: "İSEDA, öğrendiğini başkalarına öğretebilecek nitelikte olan insanların biraya geldiği; bildiklerini aktarmaktan, paylaşmaktan keyif alan sektör temsilcilerinin bir araya geldiği bir ortam."

Röportaj: MEHMET ÖREN

Sektörde iyi mühendislik eğitimi almış mühendisler, teknik öğretmenler, meslek yüksek okulu mezunu teknikerler, teknisyenler, çıraklık ve mesleki eğitim merkezinde eğitim almış usta, kalfa ve çıraklar ile eğitim almamış ama yıllarca bu sektörde faaliyet göstermiş konusunda uzman, çok şey bilen ve bildiklerini de iyi aktarabilen insanları, sektörün eğitimi için İSEDA'da bir araya getirdiklerini söyleyen İSEDA Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Karakaya ile İSEDA'nın bugüne kadar yaptıklarını ve yapmayı hedeflediklerini konuştuk.

Turhan Bey, önce sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

Ben 1990 yılında Sultanahmet Teknik Lisesi Makina bölümünden mezun olan bir teknisyen olarak meslek hayatıma başladım. Hayatımın dönüm noktası; çok keyif alarak okuduğum teknik lise yıllarıdır. O yıllarda iyi bir teknik adam olmayı ilke edindim ve eğitime de bu yönde devam etme kararı aldım. Bu kapsamda İstanbul Üniversitesi'nde İklimlendirme-Soğutma eğitimi alarak sektöre adım atmış oldum. Daha sonra da Sakarya Üniversitesi Mekatronik programından mezun oldum. Daha sonra endüstri mühendisliği ve işletme alanında lisans eğitimleri almaya devam ettim. Özetle, bir teknisyen, bir tekniker, bir mühendis ve yöneticiyim. Yaptığım iş de bu yönde ama belgenin, diplomanın, sertifikanın önemini bilerek, düzeyimi belgelendirmek için uğraş verdim, vermeye de devam edeceğim. Ömrüm ve işlerim izin verdiği sürece yüksek lisans ve doktora düzeyinde de eğitim hayatıma devam etmek istiyorum. Eğitimin tüm basamaklarını adım adım çıkmaya özen gösteren, bunların tümünden geçmiş biri olarak her seviyenin neler hissettiğini en iyi anlayanlardan biri olduğuma inanıyorum. Bu nedenle tüm teknik adamların sesi olmak ideallerimden biri idi.

1993 yılında üniversiteden mezun olduktan sonra iklimlendirme, soğutma sektörüne bir tekniker olarak adım attım. Klima ve soğutma sistemlerini bizzat monte ettim. Ustam Hüseyin Hançer'dir. Bana çok desteği olmuştur. Üniversite stajlarımı yanında yapma şansına sahip oldum. Bir teknik adamının okul dönemindeki stajının, onun hayatına yön vereceği asla unutulmamalı. Kendisine çok şey borçluyum. Bana mesleğimi sevdiren kişilerin başında yer alır. Stajım bittikten sonra şantiyecilik hayatıma başladım. Önceleri montajı bizzat yaparken, daha sonra 'montaj ve



uygulamaları anlayan, projeleri uygulatan kişi' olabileceğim bir yol çizdim kendime. Askere gitmeden evvel klima sistemleri satış kanadında da tecrübe edinmeye gayret ettim. Askerden geldikten sonra yeni bir üniversiteye başladım. O üniversite Isısan Üniversitesi'dir. Halen bu üniversitenin aktif bir öğrencisiyim. Isısan'daki iş hayatıma 1996 yılında klima servis müdürü olarak başladım. 2006 yılına kadar bu görevimi sürdürdüm. Bu süre içinde klima servis teşkilatının kurulması, geliştirilmesi, eğitimleri konularında görev yaptım. Kendi alanım ile ilgili birçok yurtdışı eğitim ve testlerde bulunma şansı elde ettim. Daha sonra servis müdürlüğü görevimin yanı sıra pazarlamaya da elimden geldiğince destek vermeye çalıştım ve klima sistemleri ürün sorumluluğu görevini de üstlendim. Daha sonra Isısan'da klima yatırımlarının geliştirilmesi kararını aldık ve klima işi ile ilgili ayrı bir klima departmanı oluşturuldu. 2006 yılında Servis Müdürlüğü'ndeki görevlerimi devrederek bu departmanın yöneticisi oldum. Çok iyi bir firmada, çok özel görevler alma şansına sahip oldum. Bilgiyi paylaşmayı öğrendim. Isısan eğitime çok önem veren bir firma. Bu kültürü tüm Isısan çalışanları olarak hepimiz edindik ve aktarmaya devam ediyoruz. Eğitimler ile ilgili yine Isısan A.Ş. bünyesinde Isısan Akademi adlı bir sistem kurduk. Bu sistemin yöneticiliğini de üstlenmiş durumdayım. Eğitim konusuna yürekten inanan biriyim. Çok başarılı işler yaptık, yapmaya da devam edeceğiz.

Şu anda İSEDA'nın başkanlığını yürütüyorsunuz. İSEDA nasıl kuruldu?

Profesyonel iş yaşamıma devam ederken, sivil toplum örgütlerine de ilgi duyuyordum. Sosyalleşmenin öneminin farkındayım. Bu nedenle İSEDA'dan önce 1998 yılında çalışmaları başlatılan ve 2000 yılında kurulan İKSODER'in (iklimlendirme-Soğutma Teknikerleri Derneği) kuruculuğunu ve iki dönem yönetim kurulu başkanlığını yaptım. Yeni yönetimde görev alan arkadaşlarımız, bizi İKSODER'in onur kurulunda bulunmaya layık görmüşler. Görevimize oradan devam etmeye gayret ediyoruz. Ancak İKSODER; spesifik olarak farklı üniversitelerin yüksek okullarında iklimlendirme-soğutma teknikerliği eğitimi almış kişileri, bir araya getirmeyi amaçlamıştı. İKSODER'de büyük ölçüde mesleki dayanışmayı sağladık. Mezunların onurlu duruşu için büyük emek harcadık. Biz bu dernek faaliyetlerini yürütürken gördük ki, üniversite eğitimi almamış yada iklimlendirme-soğutma programından mezun olmayan birçok sektör emektarından ciddi talepler görmeye başladık. Onlar da bu tür bir sivil toplum örgütü içinde yer almak, görev almak, seslerini duyurmak istiyorlardı. Eğitim taleplerini değerlendirebilecek bir kurum arayışı içindelerdi. İKSODER spesifik olarak iklimlendirme-soğutma mezunlarını bünyesinde bulundurduğu için bu arkadaşlarımızı derneğin yönetiminde yada asil üyesi olarak görevlendiremiyorduk.

Bu talebi karşılamak amacı ile İKSODER'deki görevim son bulduktan ve görevimi emin ellere teslim ettikten sonra, 2004 yılında sektörde etkin rol almış bazı değerli mühendisler, teknik öğretmenler, teknikerler ve iş adamlarından oluşan geniş katılımlı ve daha geniş tabanlı bir dernek olan İklimlendirme Soğutma Eğitim Danışma ve Araştırma Derneği (ISEDA)'ni kurduk. Derneğin kuruluş



fikri 2002 yılında ortaya çıkmaya başlamıştı. Hazırlık çalışmaları yaklaşık 2 yıl sürdü. Çok kaliteli bir ekiple bu derneği kurduk. Arkadaşlarım çok destek oldular. Kendilerine şükran duyuyorum. Gerek kurucular kurulu, gerek geçmiş yönetim kurulları ve tüm üyeler gece gündüz demeden idealleri için bize güvendi ve destek verdi. Az zamanda büyük işler başardık diyebiliriz.

Uygulamacıların ve teknik hizmet veren insanların kıymetinin her geçen gün daha da çok anlaşıldığını bilen biriyim. Sürekli yetişmiş iş gücünün ülkemiz için çok kilit rol oynayacağını bıkmadan, usanmadan dile getirdik. Bu önemin fark edilmesi, her kademedeki teknik adama gereken kıymetin verilmesi gerektiğine olan inancım tam. Hepsi hem ülkemiz hem sektörümüz için birer değer, birer kıymet. Tüm çabam da bu yönde olmuştur. Bu çabaya da yılmadan, bıkmadan devam etmeye niyetliyim. İnsanların en önemli isteği değerli olduklarını hissetmektir. Zaten onlar bizim için çok kıymetli ve çok önemliler. Fakat sürekli olarak detayla uğraştıkları için bir kenarda kaldıklarını, sosyal ortamlarda bilgilerini paylaşamadıklarını, sivil toplum örgütlerinde yeterince görev alamadıklarını düşünüyorlardı. Oysa ki; uygulamacı ve tasarım mühendislerinin ihtiyaç duyacağı birçok uygulama bilgisi teknisyen ve ustaların elinde, kafasında, tecrübesinde saklı. Her biri birer tecrübe, birer cevher. Bizim İSEDA ile yaptığımız tek şey kaliteli bir kumaş ile pırlantayı parlatmaktan öte bir şey değil aslında. Tasarımcıların ve mühendislerin, onlardan gelecek bilgiye çok ihtiyacı var. O nedenle hem bir şeyler öğrenmek adına hem de bizlerin onların yaptıklarından feyz alıp, başkalarına aktarmamız adına uygulamacıların bir araya getirilmesi, hayatım boyunca en çok istediğim şeylerden biri idi. Şu anda başkanlığını yürüttüğüm çok daha geniş katılımlı bir tabana sahip, alt yapısı çok güçlü olan İSEDA bu vizyonla, bu inançla ortaya çıktı.

İSEDA bugüne kadar hangi faaliyetleri yürüttü?

İSEDA adındanda anlaşıldığı üzere iklimlendirme-soğutma alanında faaliyet gösteren bir "eğitim" derneği. İşverenden en alt kademedeki çalışanına kadar hemen herkes İSEDA'nın hedef kitesini oluşturuyor. Sektörümüzde faaliyet gösteren ve sektörümüze girmek isteyen herkes için eğitim mutlaka gerekli. Derneğimizin kuruluş amacı başlangıçta da belirttiğim gibi bilginin paylaşıldığı bir merkez olmaktır. Sektörde danışman konumda



olan, alanında ulusal ve uluslararası kaynaklardan yararlanarak araştırmalar yapan, eğitimcileri ile bu bilgileri eğitim diline dönüştürüp, büyük bir hız ile üyelerine ve sektöre yaymayı hedef edinerek kurulmuş bir yapıyız. Temel düzeyden, uzman düzeyine kadar farklı kademe ve konularda eğitim veriyoruz.

Derneğimizde üniversitelerden profesörler, doçentler, doktorlar, meslek yüksekokullarında ders veren teknik öğretmenler ve uzman eğitimciler var. Bunlar derneğin aktif eğitimcileri ve destekçileri, aynı zamanda derneğin üyeleri. İSEDA tüm eğitim veren kurumlarla sektörde faaliyet gösteren kişiler arasındaki mesafeyi kısaltan, onlarla sürekli bir arada olan bir yapı haline geldi.

AHİLİK SİSTEMİNİ İSEDA'DA OLUŞTURDUK

Sektörümüzde eğitim camiası dışında farklı konularda faaliyet yürüten iyi mühendislik eğitimi almış mühendis meslektaşlarımız var. Taahhütte, uygulamada, üretimde faaliyet gösteren farklı alanlarda çok iyi eğitim almış teknik öğretmenler ve tekniker dostlarımız var. Bu insanlar işlerinde çok başarılılar ve birçoğu bildiklerini aktarabilme yeteneğine sahip çok iyi eğitimciler. Bunların dışında lise yada üniversite eğitimi almamış ama yıllarca bu sektörde faaliyet göstermiş ve çok ciddi uzman konumuna gelmiş kişiler var. Yani çok şey bilen ve bildiklerini de iyi aktarabilen değerler mevcut. Tek eksiklikleri bilgilerini belgeye dayandıramamaları ve diplomalarının olmaması. İSEDA ile biz, bu iki grubun bir arada bulunduğu ama özellikle bildiklerini aktarabilecek nitelikte olan insanların biraya geldiği, çok sayıda üyesi olmayan ama ahilik sistemi gibi sohbet ortamlarında, seminerlerde, birbirlerine öğretici olan insanlardan oluşan bir oluşumu ortaya çıkarmak istedik.

İSEDA EĞİTİMLİ İŞ GÜCÜ SAĞLADI

İSEDA 2004 yılında kuruldu. Türkiye'de çok ciddi bir mesleki eğitim sorunu var. Mesleki eğitim almış, iyi teknisyen, iyi tekniker, iyi mühendis, iyi usta bulmak giderek zorlaşıyor. Piyasadaki talep katlanarak artıyor fakat sektöre yapılan insan yatırımı artmıyor. Dolayısıyla sürekli yetişmiş iş gücü sıkıntısı çekiyoruz ve bu açık her geçen gün katlanarak artıyor. Bunun için İSEDA olarak; iş gücüne yatırım niteliği taşıyan bu faaliyetlerin firmalara, üreticilere ve distribütörlere bir hizmet olacağını da düşünerek özel eğitim programları geliştirdik. Bu sayede firmalara okullardan yeni mezun olmuş veya bu sektöre girmek isteyen insanların eğitilmiş, konularında yeterli temel eğitimi almış

olarak gönderme şansımız oluyor. Sektöre insan kaynağı kazandırmak ve mevcut insan kaynağını geliştirmek açısından İSEDA çok doğru bir adımdır. Atılan bu adımların yararı orta vadede belirgin sonuçlar verecektir. Bunu hepimiz yaşayarak göreceğiz.

BİLGİYİ PAYLAŞILABİLİR HALE GETİRDİK

İSEDA'nın kuruluşundan bu yana geçen 4 yılda verdiğimiz hizmetler hakkında çok şey söylenebilir. Mesela, bireysel olarak her firma ya da o firmada çalışan uygulamacılar, belli bir bilgiye sahiptirler. Firmalar, kendi bünyelerinde seminer ve eğitim faaliyetleri düzenliyor ve insanlar her gittiği seminerde aynı konuyu defalarca dinliyordu. Biz o bilgiyi tek bir potada eritip, tek bir yerden öğrenilebilecek hale getirdik. Dokümantasyonları sağladık. İnsanların bilgi paylaşabileceği, herhangi bir firmanın gölgesinde olmayan, bağımsız bir platform oluşturduk ve bu bilgiyi paylaşılabilir hale getirdik. Artık bilgiyi saklayarak kendini önemli saymak yerine, paylaştığımızda daha değerli olabileceğimiz bir döneme geçtik. İSEDA bilgiyi yayma kültürünün gelişmesi açısından büyük bir adımdır.

EĞİTİMCİLER DAHİL HEPİMİZİN ÖĞRENECEĞİ ÇOK ŞEY VAR

İSEDA, iklimlendirme sektörüyle eğitim veren kurumlar arasındaki mesafeyi kısalttı. Bunu, derneğin içine üniversite ve lise öğretmenlerini alarak yaptı. Sektörde üniversite kapısından içeri girmemiş çok çalışan var. O kişilere üniversitelerde eğitimler verdik. Yani üniversitelerin 'öcü' olmadığını gösterirken, bir taraftan da üniversitelerde ve meslek liselerinde görev yapan öğretim görevlilerine 'eğitimci eğitiminin' gerekli olduğunu hissettirdik. Eğitimcilerle yönelik 'eğitimci eğitimleri' düzenledik. Yani eğitimciler bizden eğitim talep etmeye başladı. Biz de kendi tecrübelerimizi, mesleki eğitim veren kurumlara aktarma şansı bulduk. Daha öncede yapılıyordu ama biz daha iyisini yapmaya çalıştık.

YURTDIŞINA AÇILDIK

İklimlendirme-soğutma sektöründe, eğitim alanında yurt dışında neler yapıldığı konusunda, özellikle teknisyenler düzeyinde neler yapıldığı fazla bilinmiyordu. TTMD gibi dernekler, bir çok yurt dışı kaynaklı çalışmayı çevirerek, eğitimler düzenleyerek tesisat ve makine mühendislerine aktardılar. Fakat diğer kademelerdeki çalışanlar için, düzenli çalışmalar yapılmadığı için yurt dışında neler olup bittiği konusu insanların çok fazla ilgisini çekmiyordu. 'Yurt dışındaki bir teknisyen, tekniker, usta, mühendis, hangi eğitim süreçlerinden geçiyor, oradaki sektör bu alanda nasıl yapılmış, bu mesleği yapan insanlara nasıl sahip çıkılıyor?' gibi konularla ilgili bilgi akışında sorunlar vardı. Derneğimizin en önemli faaliyetlerinden birisi de, bu bilgi akışını sağlamak oldu. Biz derneği kurar kurmaz; 'Acaba yurt dışında bizim gibi bir dernek var mı?' sorusunun cevabını araştırdık ve bu işi en iyi yapan derneklerle, sivil toplum örgütleri ile ve eğitim kurumları ile irtibata geçip, oradaki kültürü Türkiye'ye aktarmaya gayret ettik. Türkiye AB'ye girme sürecindeyken biz, Avrupa Klimacılar Birliği'ne üye olduk. 'Avrupa'da klimacılar nasıl örgütleniyor, talepleri neler, hangi standartlar var, teknisyene nerede



Klima Montörlüğü Eğitimi - Eğitim sonrasında sınav değerlendirme komisyonu ve öğrenciler

ihtiyaç var?’ gibi normları, Türkiye’ye aktarmaya başladık. Soğutmada en gelişmiş ülke olan Amerika’da kısa adı RSES olan, Türkçe’si Soğutma Servis Mühendisleri Birliği diye adlandırabileceğimiz çok iyi örgütlenmiş, İSEDA için özellikle model alınabilecek nitelikte çok ciddi bir yapının var olduğunu tespit ettik ve hemen irtibata geçtik. Sektörün ortak olarak tanıdığı, destek verdiği eğitimler sonucunda yine sektörde tanınan, geçerliliği sektörde kabul edilen sertifikalar veriyorlar. Ortak çalışmalar geliştirmek üzere RSES’ten Amerika’daki bazı üniversitelerden ülkemize misafirler getirdik. Çalışmalarımıza ışık tutacak ve temel teşkil edecek bilgiler edinme şansı bulduk. Ortak bir eğitim kültürü oluşturarak bu çalışmaları model aldık. Ayrıca Amerika’daki toplantılara da eğitim yöneticilerimiz düzeyinde defalarca katıldık ve bilgileri sektörümüze taşıdık. Eğitim modelleri oluşturduk.

Bildiğimiz kadarıyla sektördeki insanların eğitim faaliyetlerinin dışında milli eğitim düzeyinde çalışmalarınız da var.

Milli eğitim düzeyinde de çok önemli çalışmalar yürütüyoruz. YÖK Başkanı Sayın Prof. Dr. Yusuf Ziya Özcan’a yüksek öğretimde iklimlendirme eğitimi ile ilgili bir inceleme ve geliştirme tavsiye raporu sunduk. TOBB İklimlendirme Meclis Başkanımız da bu görüşmede bize büyük destek verdi. Milli Eğitim Bakanlığı’nda bakanlık ve genel müdürler düzeyinde görüşmelerimiz oldu. Mesleki Yeterlilikler Kurumu Başkanı ile meslek standartlarının geliştirilmesi konularında görüş alışverişinde bulunduk. İklimlendirme meslek alanında meslek standartlarının geliştirilmesi hususlarında fikir birliğine vardık. Meslek alanımız ile ilgili birçok önemli meslek lisesi ve meslek yüksek okullarını inceleyerek eğitimci ve eğitim malzemeleri eksiklerini tespit ettik ve meclisimizin bilgisine ve desteğine sunduk. Özetle TOBB İklimlendirme Meclisi vasıtası ve desteği ile ülkemizin meslek alanımız ile ilgili eğitim geleceğine yön verecek nitelikte faaliyetler gerçekleştirdik.

SOSYALLİĞİ ÖNE ÇIKARDIK.

Derneğin yaptığı çalışmaların en önemlilerinden biri de sosyal faaliyetler konusundaki başarısıdır. Buna değinmeden geçemeyiz. Malumunuz hayat sadece çalışmaktan ibaret değildir. Üyelerimiz ve bize yakın olan dostlarımızın bir arada olma arzusunu gerçekleştirecek, üyelerimizin ailece bir araya gelebileceği çok sıcak toplantılar ve sosyal faaliyetler düzenledik. Geleneksel iftar yemeklerimiz, tekne gezilerimiz var, sabah kahvaltıları organize ediyoruz.

Yurt dışındaki derneklerle ülkemizdeki dernekler arasındaki farkları biraz açabilir miyiz?

Özellikle sektörümüzdeki derneklerin iş birliği açısından birçok yurt dışı ülkeden daha gelişmiş bir yapıda olduğunu söylemek sanırım yanlış olmaz. Bizdeki işbirliği gerçekten çok üst düzeyde. Bu açıdan dernek ve vakıflar arasındaki iletişim çok güçlü. Kendimize haksızlık etmemeliyiz. Gelişmekte olan bir ülke olduğumuz için, sosyal örgütler, demokratik yapılanma, sektörlerin sivil toplum örgütü oluşturma eğilimi ve başarıları açısından ülkemiz henüz gelişme aşamasında. Özellikle Amerika’da iklimlendirme alanında çok köklü ve büyük yapılar var. ASHRAE gibi, RSES gibi geçmişleri uzun yıllara dayanan köklü yapılar var. Bu yapılar artık standart oluşturup, dünyaya model haline gelmiş yapılar. Bu örgütler iyi incelenmeli ve çok daha iyisini yapmak üzere birlik olup derhal harekete geçilmelidir. Bunun yanı sıra; Amerika’da veya Avrupa’da derneklerin bir diğer önemli başarısı da, bütün derneklerin bulunduğu üst bir şemsiye organizasyon yapısının olması. Yani ortak bir konsorsiyumları var. Kararlar oralarda alınıyor ve kanun gibi uygulanıyor. Sevindirici olan ise bizde de bu yönde gelişmeler olması. Zamanla bizim derneklerimiz de bu yapıyı gerçekleştireceklerdir. Bunun ilk adımı da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesinde sektör meclisleri çatısı altında İklimlendirme Meclisi’nin kurulmasıdır. TOBB’un belirlediği 56 ana meslek alanlarından birisi de



iklimlendirme sektörü oldu. İklimlendirme sektörü Türkiye'nin ve hatta bölge ülkelerinin en önemli iş kollarından biri olduğu ve ekonomiye yön verdiği belirgin ve bilinir hale geldi. Burada TOBB bünyesinde böyle güzel bir oluşumun alt yapısını oluşturmada emeği geçen sayın Zeki Poyraz Bey'e teşekkür etmek gerekir. Büyük emekleri olmuştur. Bu başarılı ve çok önemli meclisimizin yaklaşık 40'a yakın seçkin üyesi var. Bütün sivil toplum örgütleri de bu meclise üye. Ben İklimlendirme Meclisi'nden çok mutluyum. Meclisin Eğitim Komite Başkanlığı görevi de İSEDA'nın faaliyetleri nedeni ile şahsıma layık görüldü. Şeref duydum. Verilen bu anlamlı görevin ağırlığının ve sorumluluğunun da farkındayım. Sektörümüzün, dolayısı ile meclisimizin desteği ile çok başarılı eğitim çalışmalarının altına birlikte imza atacağız.

Çok keyif aldığım bir başarıya çok kısa zamanda ulaşmak bizlere nasip oldu. Gerçekten çok mutluyum. Destek veren meclis üyelerimize de şükranlarımı sunuyorum. Aynı zamanda bu görev ve oluşum ile sektörün ortak eğitim projelerini üretmek adına önemli bir fırsat oldu. Orta vadede sektörün kendi eğitim ve denetim sistemini oluşturmak sanıyorum mümkün olacak. Beklide hayal ettiğimiz o büyük buluşma noktası eğitim olacak. Benzeri ortak çalışmalar bundan sonra çok daha hızlı gerçekleşecektir, çünkü biz dayanışma içerisinde olan bir sektörüz. Çok iyi çalışmalar yapılacağına inanıyorum.

Gerek firmalar, gerekse eğitim kurumları, sizin çalışmalarınıza nasıl tepki verdiler?

Biz bir vizyon koyduk ortaya. Bu vizyonun algılanması ilk başlarda biraz güç oldu ama ne yaptığımızı anlatarak insanları ikna edebileceğimizi biliyorduk. Sürekli olarak insanları, eğitim ihtiyacı konusunda ikna etmemiz gerekiyordu. Bunu sağlamak için çok uğraştık ve dernek olarak bunu başardık. Her seviyede insanın katılabileceği eğitim modülleri oluşturduk. İnsanlar yavaş yavaş, çalışmalarımıza gelip, bildiklerini belgelendirmeye başladı ve bastaki direnc giderek azaldı. Artık direnc yok, her kademede büyük dostluk, yakınlık ve işbirliği talebi alıyoruz. Bu çok sevindirici. Çalışmalarımızın doğru anlaşılması ve samimiyetimizin herkesce algılanması başarılarımızı arttıracaktır.

Meslek Yüksekokulu ve meslek liselerindeki yapılar nasıl? Daha iyiye gitmesi için neler yapılmalı?

İklimlendirme ve soğutma alanında bu bölümler oluşturulurken çok ciddi çalışmalar yapıldı. 1980'li yılların başlarında İngilizce kısaltması 'HVAC&R' olan, Türkçe'si ise 'Isıtma, Havalandırma, Klimatizasyon ve Soğutma' olarak çevrilebilecek olan meslek alanında Türkiye'de de ihtiyaç olacağı ortaya çıkmıştı. YÖK'ün yönlendirmesi ve Dünya Bankası desteğiyle bir fon oluşturuldu ve eğitimciler yurtdışına gönderildi. Oradaki bilgiler buraya aktararak bilgi merkezi oluşturuldu ve sonucunda da başlangıçta bazı pilot meslek yüksekokullarında olmak üzere İklimlendirme-Soğutma bölümleri oluşturuldu. Yani bu bölümlerin eğitim modülleri oluşturulurken tesadüfen oluşturulmadı. Dolayısıyla bu okulların iyi bir altyapısı var. O okullardan mezun olan gençler, Türkiye'de ve sektörde çok ciddi yük taşıyan insanlar haline geldiler. Meslek liseleri de buna paralel gelişti. Giderek bölüm ve okul sayısı arttı. Artık Tesisat Teknolojileri ve İklimlendirme diye adlandırılan ayrı bir bölüm var. Bu bölüm, MEGEP adlı Avrupa Birliği ile Milli Eğitim Bakanlığı tarafından oluşturulan ortak bir proje ile geliştirildi. Bu noktada İSEDA bu çalışmaların içinde yer aldı. Meslek liselerindeki müfredatların proje kapsamında geliştirilmesine yönelik çalışmalar yaptık. Mesleğin tanıtım filmlerini çektik. Her yıl mesleğimizi tercih edecek gençlere mesleğimizi Avrupa Birliği bilgilendirme merkezlerinde bizzat tanıtıyoruz. Türkiye çapında Milli Eğitim Bakanlığı'nda iklimlendirme meslek alanı ile ilgili bölümlerde eğitim veren tüm eğitimcilere İSEDA eğitimi eğitimleri verdi. Okulları ziyaret edip eksiklerini analiz edip sektörün destek vermesi için açılımlar geliştirdik. Biz okullarımızın önemini farkındayız. Bu önemin sektörde de anlaşılması için büyük çaba harcıyoruz.

ÇÖZÜM İÇİN SEKTÖR OLARAK OKULLARA DESTEK VERMEK GEREKİYOR

Elbette meslek liselerinde de bazı sıkıntılar yaşandı. En önemli sıkıntı; meslek liselerinde öğretmenlik yapacak teknik öğretmenlerin, teknik eğitim fakültelerinde yetişiyor olmaları. Meslek liselerinde iklimlendirme-soğutma diye bir bölüm var ama teknik eğitim fakültelerinde iklimlendirme diye bir bölüm yok. Dolayısıyla öğretmenler yeterli bir bilgi almadan görevlendirildiler. Sektör de bu bölümlerle başlangıçta ilgilenemedi. Böyle olunca meslek liselerinden doğaçlama öğrenci yetismeye başladı ve o yetişen öğrenciler ihtiyaca cevap veremedi. Şu anda daha çok eğitim malzemesi sorunu var, laboratuvar desteğine ihtiyaçları var. Şu anda 33 üniversite iklimlendirme-soğutma alanında eğitim veriyor. Sayı arttıkça donanım azaldı. Mezun sayısı artıyor ama altyapı yeterince güçlendirilemedi. Mezunların kalitesi de bu konuya bağlı olarak düşüyor. İSEDA olarak Türkiye'nin özellikle yoğun şekilde iklimlendirme-soğutma mezununa ihtiyaç duyduğu illeri belirledik. Bu illerdeki meslek yüksekokullarını inceledik. Bu okulların; 'kaç tane öğretmeni var, laboratuvarlarında hangi donanımları var ve neye ihtiyaç duyuyorlar, bir öğretmene düşen öğrenci sayısı kaç?' bunları tek tek inceledik. Çıkan sonuç hiç de keyifli değildi. Her şeyin devlet tarafından yapılmasını beklemek büyük bir haksızlık. Sektör olarak gerçekten ne istediğimizi tam olarak tarif edip, daha sonra da o doğrunun yapılması için gerekli desteği vermemiz lazım. Çözüm için gerekli desteği sağlamamız gerekiyor.



MESLEK LİSESİ EĞİTİM MÜFREDAT SİSTEMİ YENİDEN YAPILANDIRILDI

Bu çalışmayı İklimlendirme Meclisi Eğitim Komitesi çalışması olarak sektörün ileri gelenlerine sunduk ve çok güzel tepkiler aldık. Örneğin İSKİD, meslek liselerinin rehabilitasyonu açısından malzeme toplama işini yapıyor ve bunu okullara dağıtacak. Ayrıca, TOBB aracılığıyla Mesleki Erkek Teknik Öğretim Genel Müdürlüğü ve Çıraklık Eğitimi Genel Müdürlüğü ile de görüşmelerimiz oldu. Kendilerine sıkıntıları anlattık. Bu çalışmalar derlenip MEGEP Projesi kapsamında Türkiye'deki mesleki eğitim yeniden yapılandırıldı. Çok ciddi bir fon ayrıldı. Bu fonla meslek liselerindeki eğitim müfredat sistemi yeniden yapılandırıldı. Fakat liselerdeki yapı düzeltilince bu sefer meslek yüksekokulları uyumsuz hale geldi. Maalesef günümüz koşullarında geldiğimiz noktada meslek yüksekokullarındaki eğitim müfredatları meslek liselerinde verilen eğitimin bir üst eğitimi olma niteliğinde değil.

Örneğin; İstanbul'daki bir Tesisat Teknolojileri ve İklimlendirme bölümünden mezun olmuş, Isıtma ve Doğal gaz konusunda uzmanlaşmayı tercih etmiş, diploması ile birlikte bu sertifikayı almış bir öğrenci İstanbul ve yakın çevresindeki hiçbir üniversitenin yüksekokullarındaki doğal gaz ve sıhhi tesisat bölümüne gidemiyor, çünkü İstanbul ve çevresinde böyle bir bölüm yok. Daha alt kademede bölüm ve eğitim var. Yani yeniden başa dönüş var.

MYO'ların müfredatları ile meslek liselerinin müfredatları arasında büyük uyumsuzluklar var. YÖK Başkanı Sn. Prof. Dr. Yusuf Ziya Özcan'a bizzat bunlar rapor halinde aktarıldı. YÖK ve Milli Eğitim Bakanlığı, görüşmelerimizin ardından iklimlendirme alanı ile ilgili müfredat düzenleme çalışmaları başlattı. Bunlar bizim adımıza çok sevindirici gelişmeler. Bu konuda çok ciddi adımlar atılacağını düşünüyorum. Yeter ki el birliği ile çalışıp emek verelim.

MEGEP ile ilgili çalışmaları anlatabilir misiniz?

MEGEP, Milli Eğitim Bakanlığı ile Avrupa Birliği'nin ortak projesidir. Kısaca Türkiye'deki mesleki eğitimi geliştirme ve güçlendirme projesinin adıdır. MEGEP toplantı ve çalıştaylarına İSEDA olarak davet edildik. Daha önce tanımlanan 25 meslek alanı arasında iklimlendirme yoktu. Yıllık 10 milyar dolar cirosu olan, ortalama 250 bin insanın istihdam edildiği dev bir sektör meslek alanı olarak yok sayılıyordu. Yaptığımız toplantılarda bu sektörün dünyanın en büyük 3 fuarından birisini yaptığını, cihazlarımızın soğutucu akışkan ihtiva ettiğinden, ozon tabakasına ve çevreye direkt etki ettiğini, Avrupa'daki birtakım yönetmelikleri direkt olarak uygulayacak insanların, bizim meslek alanımız içinde olduğunu anlatınca, iklimlendirme meslek alanını da meslek olarak tanımaya karar verdiler ve meslek liselerindeki bölümleri de buna yapılandırma kararı aldılar. İSEDA'nın çabası ve emeği bu açıdan büyüktür. Bizim çalışmalarımız sonucunda Milli Eğitim Bakanlığı MEGEP Projesi kapsamına iklimlendirme-soğutmayı da aldı. Ardından da meslek liselerindeki iklimlendirme-soğutma ve tesisat bölümlerinin eğitim müfredatlarını birlikte yapmamızı teklif ettiler. Milli Eğitim Bakanlığı ve AB heyetleri ile birlikte meslek liselerinde verilen tesisat teknolojileri ve iklimlendirme bölümünün bütün müfredatını yeniden yapılandırdık.

MEGEP PROJESİ BİR ATILIM PROJESİYDİ

Ayrıca İSEDA olarak Milli Eğitim Bakanlığı desteğiyle bu mesleğin filmlerini çektik. Bu filmler sayesinde iklimlendirme-soğutma bölümünü veya tesisat teknolojileri iklimlendirme bölümünü tercih edecek bir öğrenci Milli Eğitim Bakanlığı'nın web sitesini ziyaret ettiğinde bölümle ilgili mesleği tanıtan filmleri izleyip gerekli bilgiye sahip olabilecek. Ayrıca Milli Eğitim Bakanlığı ve proje yetkililerine her yılın haziran ayının ilk haftasını İklimlendirme Haftası olarak kabul ettirdik. Haziran ayının ilk haftasında MESBİL'in Taksim'deki merkezinde ortaokuldan liseye geçecek öğrencilere aileleriyle birlikte iklimlendirme bölümü hakkında gerekli bütün bilgileri İSEDA aracılığıyla veriliyor. Biz bu çalışmaları yaptıktan sonra bölüme gelen talep yüzde 70 artış gösterdi. MEGEP Projesi bizim için bir atılım projesiydi. Milli Eğitim Bakanlığı ortak çalışmamızdan memnun kalınca Türkiye'deki meslek liselerinde eğitim veren bütün öğretmenleri bir araya getirip iki günlük bir eğitim vermemizi istediler. 25 meslek alanı içerisinde eğitimcilere eğitim veren tek meslek grubu bizdik. Dolayısıyla biz eğitimcilerimize de sahip çıktık. İSEDA, eğitimcilerin de ulaşabileceği bir platform haline geldi. Dolayısıyla MEGEP projesinden biz çok verim aldık. Sektör olarak da MEGEP'e çok destek verdik. Şimdi sıra meslek yüksekokullarında. Bu işin ucunu bırakmayacağız.

DEVLET ONAYLAMA, İZİN VERME MAKAMI DEĞİLDİR

Devlette de AB'ye giriş süreciyle birlikte bir yenilenme var. Avrupa'da sivil toplum örgütleri çok güçlü. Biz de devletin tanıdığı sertifika önemliken, Avrupa'da sivil toplum örgütünün veya sektörün tanıdığı evrak geçerlidir. Devlet onaylama, izin verme makamı değildir. Sektör kendi sistemini kurar, devlet o örgütlenmeye destek olur.

Dolayısıyla zaten zorunlu bir geçiş var. Sektör olarak biz iyi bir şekilde örgütlenirsek, kendi sistemimizi oluşturursak, devlet buna imkan sağlamak durumunda. MEGEP Projesi gibi AB üyelik sürecinde destek verilen benzer projelerin ana fikri de zaten bu yönde. AB bu fonu Milli Eğitim Bakanlığı'na verirken sivil toplum örgütleriyle birlikte çalışmayı şart koşuyor. Sektörün talebine göre öğrenci yetiştirmeyi zorunlu tutuyor. AB'ye üyelik sürecinin özellikle sektörümüz adına yararlı olabilecek tüm aşamalarından yararlanmak üzere İSEDA sürekli görev başında olacaktır. Gelişmeleri olanca hızı ile sektörümüzün yararına aktarmayı öncelikli işimiz olarak algılıyoruz.

İSEDA'nın bundan sonraki hedefleri hakkında da bilgi alabilir miyiz?

Meslek yüksekokullarıyla ilgili olarak, YÖK ve sektörün desteğiyle ciddi çalışmalar yaptık ve yapmaya devam edeceğiz. Ana hedeflerimizden bir tanesi bu. Diğer hedefimiz 2006 ekim ayında çıkan 5544 Sayılı Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanunu kapsamında meslek tanımları ile ilgili. Bir meslek alanında uzman olduğunuzu ispat etmek istiyorsanız, Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun tarif ettiği meslek tanımlarından birisini seçip sınavına gireceksiniz ve uzmanlığınızı belgeleyebileceksiniz. Çok ciddi bir adım. Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanunu Türkiye'deki çok büyük bir boşluğu dolduracak bir kanun, şayet iyi çalışırsa. Kurumda,



sivil toplum örgütlerinden, YÖK'ten ve Milli Eğitim Bakanlığı'ndan temsilciler var. Henüz yeni bir oluşum. Kurum, sadece mesleği tarif ediyor, meslekteki sivil toplum örgütleri de örgütlenip, kendi akreditasyon sistemini kuruyor. Sektörün örgütü, mesleki yeterlilik konusunda sınavla yeterlilik belgesini veriyor.

TOBB İklimlendirme Meclisi Eğitim Komitesi Başkanı sıfatıyla, Mesleki Yeterlilik Kurumu başkanıyla bir görüşme yaptık. Başkan önce bizi şaşkınlıkla karşıladı. Çünkü, kanun çıktığı günden itibaren insanlara çağında bulunduklarını ama kimseden cevap alamadıklarını ifade etti. İlk kez bir meslek kuruluşu, kendi meslek standartlarını oluşturmayı talep etti dedi. Bu çok önemli bir nokta. Sonuçta birlikte çalışmaya karar verdik ve bir heyet oluşturuyoruz. Bu heyetle birlikte tekrar Ankara'ya gideceğiz ve iklimlendirme-soğutma alanını birlikte tarif edip, mesleklerin hangi yeterlilikte olması gerektiği konusunda birlikte çalışacağız. Mesleki yeterliliklerin tarifi bu ülkede çok şeylerin önünü açacak. Bu meslekte olup, meslekteki uzmanlığını ispat edecek diploması olmayan, fakat bunu belgelemek isteyen insanların ihtiyacını çok iyi cevaplayacak. Bu belgeler Avrupa'da da geçerli olacak. Başka bir ülkede çalışma imkanı da yaratılacak. Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanunu, bizim teknolojiyle bir araya gelmemiz, Avrupa'daki açılımlarımız ve meslek adamlarının eğitime olan talebini arttırmak açısından çok önemli bir adım. Biz bu adıma kayıtsız kalamayız. Ayrıca, sertifikasyon süreci ve belgelendirme aşamaları ile ilgili önemli çalışmalarımız olacak.

MEGEP Projesiyle birlikte çalıştığımız Bahçeşehir Üniversitesi bünyesinde Mesleki Teknik Eğitimi Geliştirme

Merkezi (METGEM) kuruldu. Biz METGEM kapsamında bir protokol imzaladık. İSEDA olarak, METGEM bünyesinde Bahçeşehir Üniversitesi logolu sertifikalar vereceğiz. Yakın tarihte yapılan bu işbirliği çerçevesinde yaygın eğitim projemizi sektöre anlatacağız. Bahçeşehir Üniversitesi, iklimlendirme-soğutma bölümü kuracak. Bahçeşehir Üniversitesi gibi özel bir eğitim kurumu bizim meslek alanımızdaki cevheri fark edip bize destek olma kararı aldı. Bunun dışında Marmara Üniversitesi'yle bir protokol imzaladık. Orada İSEDA amfisi oluşturduk.

AREA 2010'DA İSTANBUL'DA

2010 yılında Avrupa Klimacılar Birliği AREA'nın genel kurulu İSEDA ev sahipliğinde İstanbul'da yapılacak. Sektörün taleplerini, Avrupa'daki gelişmeleri, sektörün Avrupalılarla ilişkilerini geliştirecek organizasyonlar yapacağız. TOBB İklimlendirme Meclisi'nde çok ciddi çalışmalarımız olacak. En somut veriler elde edeceğimiz projelerden birisi de İSKİD ve İSKAV desteğiyle oluşturduğumuz ortak bir eğitim platformu. Bu platform kapsamında bütün sektörün tanındığı, sektörün taleplerinin bir noktada toplanarak işlendiği ve onun eğitime aktarıldığı bir sistem yaratıyoruz. O sistemle, öğrenci sadece eğitimini sınıfta almayacak; örneğin İSİSAN'a gidecek ve oradaki uygulamaları görecektir. Sektördeki sanayi işbirliğiyle her yeri eğitim merkezi olarak kullanacağız ve ortak bir insan kaynağı yaratıp onları belgeleyeceğiz. Ardından ortak denetim sistemini oluşturacağız. Bunlar büyük projeler ve büyük fonlar ayrılması gerekiyor. Ben inanıyorum ki bu konuda bize çok destek olunacaktır. Bizi izlemeye devam edin, iyi şeyler olacak. İSEDA ve sektör çalışıyor.

İSEDA ve Bahçeşehir Üniversitesi'nden sektöre müjde!



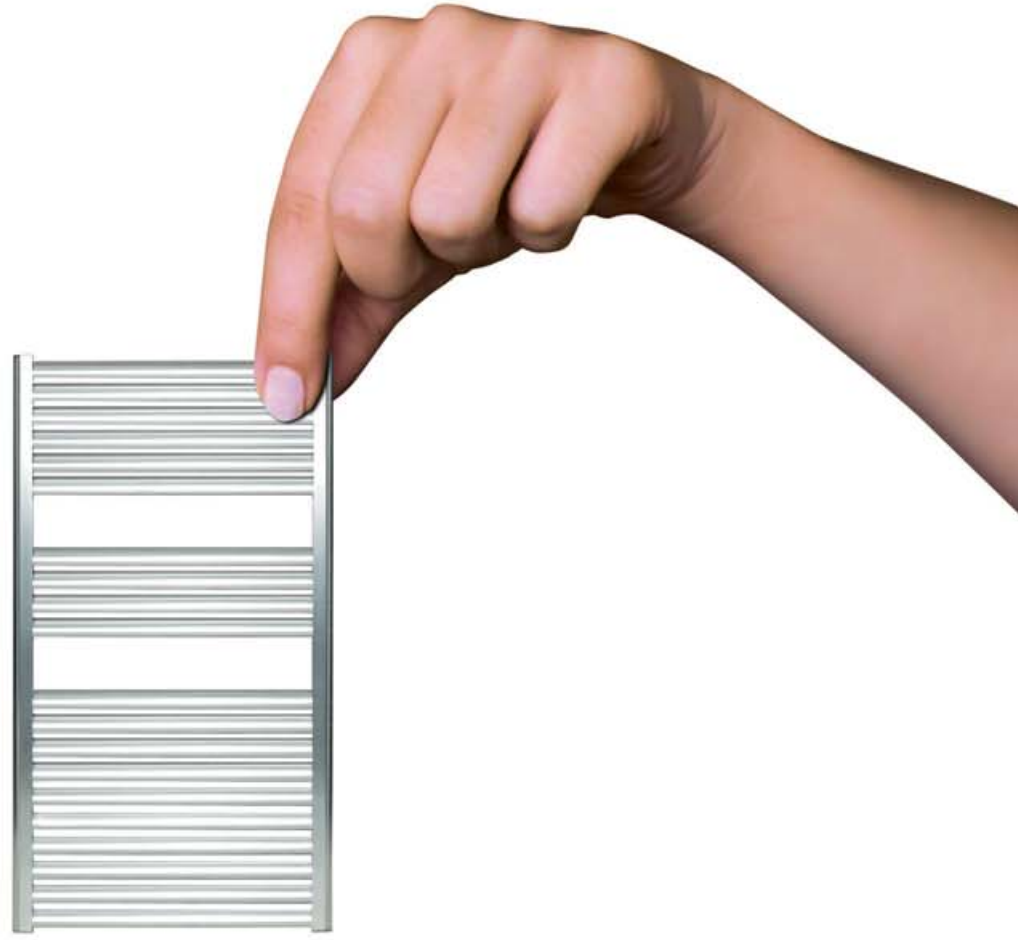
İSEDA- Bahçeşehir Üniversitesi işbirliği ile METGEM projesi çerçevesinde gerçekleştirilecek olan sertifikasyon çalışmaları Bahçeşehir Üniversitesi Beşiktaş Kampüsü'nde düzenlenen bir toplantı ile sektöre anlatıldı.

Toplantıda İSEDA Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Karakaya tarafından İSEDA, İSKİD ve İSKAV işbirliği ile düzenlenmesi planlanan eğitim projeleri ve sertifikasyon süreçleri hakkında sunumlar yapıldı.

Konuşmasında, sektördeki eğitim çalışmalarının tek çatı altında tertip edilmesi gerektiğini söyleyen Turhan Karakaya,

sektörde bir eğitim kirliliğinin olduğunu ve bu çalışmaların neticesinde zamanın ve kaynakların boşa gittiğinin altını çizerek, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, genel ve değişmeyen eğitimleri her firmanın tekrar tekrar vermesi yerine yetkili bir kurumun bu eğitimleri vermesini ve bu eğitimlerin herkesin tanıyacağı bir sertifika ile belgelendirilmesi gerektiğini belirtti. Karakaya konuşmasına şöyle devam etti: "Bu belgelendirme; meslekte olup, meslekteki uzmanlığını ispat edecek diploması olmayan, fakat bunu belgelemek isteyen insanların ihtiyacını çok iyi cevaplayacak. Bu belgeler Avrupa'da da geçerli olacak. Başka bir ülkede çalışma imkanı da yaratılacak. Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanunu, bizim teknolojiyle bir araya gelmemiz, Avrupa'daki açılımlarımız ve meslek adamlarının eğitime olan talebini arttırmak açısından çok önemli bir adım."

MEGEP Projesiyle Bahçeşehir Üniversitesi bünyesinde Mesleki Teknik Eğitimi Geliştirme Merkezi (METGEM)'nin kurulmasıyla İSEDA, Bahçeşehir Üniversitesi logolu sertifikalar verecek. Ayrıca Bahçeşehir Üniversitesi gelecek eğitim öğretim yılında, iklimlendirme-soğutma bölümü kuracak. Sektör temsilcileri tarafından ayakta alkışlanan sunumun ardından Bahçeşehir Üniversitesi METGEM-Mesleki Teknik Eğitimi Geliştirme Merkezi Başkanı Azize Gökmen iş birliği anısına Turhan Karakaya'ya bir plaket verdi.



Nerede dursun? Ne renk olsun? Ne şekilde olsun? Ne boyutta olsun?



Alurad'a geldiğinizde bu sorulara hazırlıklı olun. Çünkü burada kararları biz değil siz veriyorsunuz. Banyonuz için sınırsız radyatör seçenekleri, havlu ısıtıcısı olarak da kullanılabilen Alurad Elit serisinde.



Sektörün araştırma ve eğitim merkezi; **ISKAV**

ISKAV Eğitim Komisyonu Başkanı Vural Eroğlu: “Eğitim çalışmalarını sürdürülebilir hale getirebildiğimiz zaman bulunduğumuz coğrafyada yeniden yapılanma süreci içinde bulunan ülkelere sadece ürettiğimiz ürünle değil, teknik servis hizmetleriyle de büyük faydalar sağlayabiliriz. İşte o zaman Türkiye, Isıtma, Soğutma ve Klima merkezi haline gelecektir.”



ISKAV Eğitim Komisyonu Başkanı Vural Eroğlu

Röportaj: Mehmet ÖREN

ISKAV (Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı), 30.12.1997 tarihinde kuruldu. Vakfın amacını “Türkiye’deki Isıtma, Soğutma, Klima sektörünü geliştirmek, Avrupa Birliği’ne uyumunu sağlamak ve Üniversite-Sanayi işbirliğini gerçekleştirmek” oluşturuyor. Mesleki kuruluşlar, sosyal ve bilimsel çalışmalar yapan özel ve kamu kuruluşları ile işbirliği ve ortak çalışmalar yaparak sektörümüze hizmet üretilmesi hedefleniyor.

Vakfın ele aldığı konular epeyce yer tutuyor. En kısa şekliyle buraya aktarmak gerekirse: Üniversiteler, vakıflar, dernekler, sektör şirketleri, özel kuruluşlar ve çalışanlarının aralarındaki dayanışmayı kolaylaştırmak, haklarını korumak, mesleki bilgi ve gelişmelerini sağlamak; Teknolojik gelişmeleri ülke yararına kullanmak, bu imkanlardan yatırımcıları, uygulayıcıları, öğretim üyelerini, öğrencileri faydalandırmak, burs temin etmek ve ülkenin kültür ve bilgi seviyesinin yükselmesinde katkıda bulunmak; Bilgili, ekonomik, kalıcı çözümler getirerek sektörde tarafsızlığı ve birleştiriciliği temin etmek; Üniversite sanayi işbirliğini güçlendirmek, üniversite potansiyelini sanayi ihtiyaçlarında

kullanarak verimi artırmak, teknik okullar ve meslek kursları açmak, kaliteli ve bilgili elemanların yetişmesini sağlamak; Meslek mensuplarının faaliyetlerinde; çevreyi, dürüstlük ve güveni, meslek disiplini, ahlakını ve dayanışmasını korumak, haksız rekabeti önlemek, etik kurallarının benimsenmesini sağlamak; Sektörün ve ülke sanayinin ihtiyacı olan belgelendirme çalışmalarını akredite kuruluşlar ile işbirliği içinde gerçekleştirmek; Modernizasyon ve standardizasyon çalışmaları yapmak, mesleki hakemlik görevlerini üstlenmek; Amaç ve hizmet konularına yönelik dergi, kitap, bültenler yayınlamak, konferans, panel ve sempozyumlar vermek; fuar, sergi, yarışma, gezi ve bilimsel toplantılar düzenlemek.

Dosya konumuz “Sektörde Eğitim Faaliyetleri” olduğu için bizde vakfın eğitim çalışmaları hakkında ISKAV Eğitim Komisyonu Başkanı Vural Eroğlu ile görüştük. Bir sohbet havasında gerçekleşen söyleşi ISKAV’ın kuruluşuyla başladı, yapılan eğitim faaliyetleriyle devam etti.

İsterseniz öncelikle ISKAV’ın kuruluşuyla başlayalım.

1992 senesinde o zamanın sektör büyükleri “iklimlendirme, soğutma ve klima” konusunda bir dernek kurma kararı verdiklerinde, Türkiye’de böyle bir sektörün varlığı çok fazla bilinmiyordu. Bir senelik bir çalışma neticesinde dernek kuruldu ve adına İSKİD denildi. Türkiye’deki ısıtma, soğutma, klima santrali ve fancoil üreticileriyle sınırlı bir dernekti ve çok önemli amaçlarla yola çıktı. Bunlardan bir tanesi, sektörün envanterinin çıkarılmasıydı. Sektörde hizmet veren şirketler olarak bizler Türkiye’de ki sektörün büyüklüğünden habersizdik. Firmalar birbirlerine çok uzak duruyorlardı. Rakip firmaların birbirini tanımamasını bırakın, komponentçiler ana firmaları bile çok fazla tanımıyorlardı. Kısaca sektörde bir dağınıklık söz konusuydu. Fuarlarda şimdiki gibi oturmamıştı. Böyle bir ortamda İSKİD sektördeki bu eksiklikleri mükemmel bir şekilde giderdi. Öncelikle sektörün envanteri çıkarıldı. Çıkarılan bu envanter sayesinde firmalar olarak gelecek yılların üretim planlamalarını daha kolay kurguladık. Üretim hedeflerimizi bu envantere göre belirlemeye başladık. Bu sayede daha doğru ve gerçekçi planlamalar yaptık bir bakıma firmalar olarak sektörün kaynaklarını doğru yönetme imkanına sahip olduk. İSKİD’in kuruluşunda başkanlığını Mustafa Baygan, genel sekreterlik görevini de ben yürütüyordum. İSKİD Türkiye HVAC&R sektörünü dünyaya entegre etti. Bu sayede üyelerimiz dünyadaki gelişmelerden anında haberdar olmaya başladılar. Sektörümüz günceli yakalamaya başladı.

“TÜRKİYE, DÜNYANIN ISITMA, SOĞUTMA, KLİMA KONUSUNDA ÜRETİM MERKEZİ OLACAK”

Türk insanı akıllı ve takipçidir. Türk HVAC&R sektörü gelişmeleri yakından takip eden ve dünyadaki sektör men-



suplarınca takip edilen, ses getiren bir konuma geldi. Standartlarımızı yükselttik, teknolojik yatırımlarımızı yaptık. 1995 yılında şu slogan ile çıktık; "Türkiye, dünyanın ısıtma, soğutma, klima konusunda üretim merkezi olacak." Bu slogan Türkiye'de HVAC sektörünün ortaya çıkmasını ve sektörün bugünlere gelmesini sağladı. Yapılan ihracat rakamlarını gördüğümüzde dünyada gittikçe önemli bir konumda olduğumuzu ve daha iyi konumlara geleceğimizi görüyoruz.

"BİZ BİLİYORDUK Kİ; TÜRKİYE'DE AKADEMİK ÇEVRE İLE SANAYİYİ BİR ARAYA GETİRDİĞİMİZ ZAMAN ORTAYA BÜYÜK BİR SİNERJİ ÇIKACAKTI"

ISKİD içerisinde bu gelişmeler yaşanırken, sektörümüzün eğitim ve araştırma ihtiyaçları için çalışmalar yapmamız gerekiyordu. İSKİD'te bunlar tartışılmaya başlandı. Genel sekreterlik dönemimde dernek adına bu görevi üstlenerek, Yıldız Üniversitesi'nden Prof. Dr. Doğan Özgür ve Prof. Dr. Mehmet Ali Yürüci Hoca ile birlikte, ISKAV'ın temellerini attık. İSKİD Yönetim Kurulu'nda konuyu açtığımız zaman çok büyük bir sevinç ve üstün kabulle karşılandı. Bu gelişme üzerine 1996 yılında ISKAV kuruldu. ISKAV bir ihtiyaçtan dolayı ortaya çıktı. Biz biliyorduk ki; Türkiye'de akademik çevre ile sanayiye bir araya getirdiğimiz zaman ortaya büyük bir sinerji çıkacaktı. Dünyaya farklılıklar üreten, araştırma geliştirme yapabilen, eğitimlerle sektöre insan yetiştiren bir konumda olursak bu gündemi takip eden değil önderlik eden konuma gelebiliriz. ISKAV'ın kurulmasındaki amacımız buydu.

"SEKTÖRÜN TEKNİK ANLAMDA BÜYÜK BİR BİLGİ BİRİKİMİNE SAHİP OLDUĞUNU VE FİRMALARIN HOMOJEN BİR ŞEKİLDE BU BİLGİLERİ TAŞIDIKLARINI SAPTADIK"

Sizin başkanlığınızda Eğitim Komisyonunda kimlerle çalışıyorsunuz? Seçildikten sonra nasıl bir strateji belirlediniz?

Şuandaki yönetim kurulumuz ve komisyondaki arkadaşlarımız 2006 yılında seçildi. Eğitim Komisyonu'nda benimle birlikte değerli akademisyen arkadaşlarımız: Prof. Dr. Hasan Heperkan, Prof. Dr. Galip Temir, Prof. Dr. Feridun Özgüç, Selman Ölmez, Turhan Karakaya ve Araş. Gör. Burak Olgun görev yapıyorlar. Eğitim komisyonuna seçildikten sonra bu arkadaşlarımızla beraber neler yapabileceğimize dair genel bir perspektif ortaya koymak için bir araya geldik. Bu toplantıda; sektörün teknik anlamda büyük bir bilgi birikimine sahip olduğunu ve firmaların homojen bir şekilde bu bilgileri taşıdığını saptadık. Teknik konularda firmalarımızın sıkıntısı yoktu. Sektörün asıl sıkıntısının iş yönetimi konusunda olduğuna karar verdik. Okullarımızda maalesef skolastik bir eğitim sisteminden geçtiğimiz için, farklılık oluşturan konularda sektörümüzün donanımının

düşük olduğunu ve batılı rakipleriyle aynı koşullarda rekabet edebilmesi için; Pazarlama, AR-GE, Sermaye Yapılandırma, İktisadi önceliklerin belirlenmesi gibi konularda sektörün zayıflıklarının olduğunu tespit ettik ve şu kararı aldık; Biz teknik eğitimlerimize devam edelim; fakat sektörde çalışan, orta ve üst kademelerde ki arkadaşlarımız ile CEO ve patron düzeyindeki, yani üst yönetim kademelerinde ki arkadaşlarımız için ayrı ayrı eğitimler düzenleyelim.

Bu kararın ardından; dünya pazarları ile rekabet edebilir bir iş yönetimi için kişisel gelişimleri, ticaret ve teknik bilgiler ile birleştirecek, eğitim unsurlarını içeren bir paket üzerinde mutabakata vardık.

Firmalar elemanlarına bir takım eğitimler aldırıyorlar; fakat bu eğitimlerin çok genel düzeyde ve sektörümüze yönelik olmadığını görüyoruz. Biz bu eğitimleri kendi çatımız altında toplayıp, sektörümüze uyarlayıp, vaka metotlarıyla, sektör çalışanlarını eğitimden geçirmek istedik.

"EĞİTİME KATILAN ARKADAŞLARIN, FİRMALARINDAKİ KONUMLARI ESKİYE NAZARAN ÇOK İYİ BİR NOKTAYA GELİYOR"

Bu eğitimlerin içeriklerini biraz daha açmanız mümkün mü?

Ağırlıklı olarak kişisel gelişim eğitimlerinden oluşan ve 2 yıldır yapılan bu eğitimler, 8 başlıktan oluşuyordu. Bu eğitimlerin büyük faydalar sağladığını, eğitimlere katılan arkadaşların, firmalarında ki konumlarının eskiye nazaran çok iyi bir noktaya geldiğini gördük.

YÖNETİM KADROLARINA İŞ YÖNETİMİ EĞİTİMLERİ

İş yönetimi konusunda firmalarımızın yönetim kadrolarına yönelik verdiğimiz eğitimler arasında; Müşteri Odaklılık ve Hedeflerle Yönetim, Motivasyon Yönetimi, Zaman Yönetimi, İletişim Teknikleri, Çatışma Yönetimi, Liderlik ve Ekip Yönetimi, Süreç Yönetimi ve Süreçlerle İyileştirme eğitimleri var.

Bu eğitimler yöneticilerimiz için gerçekten önemli eğitimler. Örneğin, "Zaman Yönetimi";

Günümüz insanının en büyük sermayesi zamandır. Bu yüzden 8 saatlik bir zaman eğitimimiz var ve bu eğitimi vakalarla veriyoruz. Başarılı olmuş insanların hayatlarına baktığımız zaman bir ortak payda çıkıyor; o da öncelikleri belirleyebilmektir. Bu eğitimde öncelikleri belirleyebilmeyi ve zamanı verimli kullanabilmeyi öğretiyoruz.

"ÇATIŞMA, İNSANIN KENDİNİ İFADE ETME BİÇİMİDİR"

"Çatışma Yönetimi" eğitimi konusunu da biraz açmak istiyorum. Çatışma Başbakan'ında dediği gibi insanın kendini ifade etme biçimidir. Türk toplumunda çatışma genellikle kavgâ olarak algılanır ama değildir. Çatışma



gerçekten yönetilebilecek bir süreçtir. Bu süreci yönetebilen yöneticilerin basamakları çok daha rahat ilerleyebildiklerini söyleyebilirim. Süreç yönetimi, bir bilim dalı olarak ortaya çıkmaya başlıyor. Yani süreç mühendisliğine doğru gidiyor. Her biri 8 saat olan 8 eğitim, bu eğitimleri almış arkadaşlarımızın sektörümüzde çalışıyor olmaları bize gerçekten çok büyük bir gurur veriyor.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Bu eğitimler de; Satış ve Müzakere Teknikleri Eğitimi, Beden Dili Eğitimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Etkili Sunuş Teknikleri, Marka Yönetimi ve Markalaşma eğitimlerinden oluşuyor. Biz skolastik bir eğitimden geliyoruz. Okumaya harfleri öğrenerek başladık, yani tüme varımla eğitim gördük. Oysa şimdiki nesil sunuşla, kendini ifade etmekle başlıyor. İnsanın kendini anlatabilmesi çok önemli. Personelinizin bir firma yetkilisinin karşısına çıktığı zaman ürününü nasıl anlatacağını çok iyi bilmesi lazım. Bütün kilit noktalar, bu eğitimlerde gösteriliyor ve bu sayede başarı daha da artıyor.

Eğitim Komisyonunun yaptığı en önemli hizmet, iş yönetim eğitimleri diyebilir miyiz?

Bir anlamda evet. Bizim ISKAV'da eğitim konusunda yaptığımız en radikal değişiklik, teknik eğitimleri devam ettirerek, iş yönetimi konusunda sektör çalışanlarının kişisel yeteneklerini geliştirilmesine ağırlık veren bir ilkeyi benimsememizdir.

"ISKAV'IN SPONSORLUĞUNDA HER YIL MESLEK YÜKSEKOKULLARI VE TEKNİK LİSELER DE GÖREV YAPAN EĞİTİMCİLERE, EĞİTİM VERİYORUZ"

Başka ne gibi faaliyetler yürütüyor eğitim komisyonu? Bir başka konuda meslek yüksekokulları ve teknik liseler için yaptığımız çalışmalardır. Türkiye'de birçok meslek yüksekokulu var. ISKAV sponsorluğunda bu okullarımızda görev yapan eğitimcilerimizi eğitmeyi hedefledik. Her sene çocuklarımızı yetiştiren öğretmenlerimizi İstanbul'da bir araya getiriyoruz ve kendilerine barınma, yeme içme hizmetleri de veriyoruz. Zaman zaman firmalarda, zaman zaman da vakfımızın salonlarında teknik tekamül eğitimleri veriyoruz. Okullarımızdan yeni mezun olup firmalarımızda görev yapacak elemanların eğitilmesiyle ilgili

olarak da, İSEDA ile görüş birliği içerisindeyiz. İSEDA bu konuda mükemmel bir hazırlık yaptı. Geçtiğimiz günlerde Bahçeşehir Üniversitesi'nde İSKİD ve ISKAV'ın da desteklediği bir çalışma ile anlatıldı. Gerçekten çok heyecan verici bir proje ve sektör olarak bu projeyi mutlaka yürürlüğe koyacağız. İSEDA'nın ortaya koyduğu bu çalışmayı tümüyle destekliyoruz; çünkü ISKAV'ın eğitim anlayışına yüzde yüz uyan bir çalışma. Hatta sektörde faaliyet gösteren firmalar olarak bu projenin daha da geliştirilmesi için neler yapılabilir sorusuna cevap aramak için yakın zamanda bir araya geleceğiz.

"FİRMALARIN VERDİKLERİ EĞİTİM, KENDİ ÜRÜNLERİYLE SINIRLI KALİYOR"

İSEDA'nın toplantısında firmaların düzenlediği eğitimlerin birbirini tekrar ettiği, bu yüzden eğitimlere çok zaman ayrıldığı ve masraf olduğu belirtildi. O toplantıda söylendiği gibi en azından temel eğitimler konusunda firmalar bir araya gelebilirler mi?

Firmalarımız eğitimin öneminin çok iyi farkındalar ve eğitim için çok ciddi pay ayırıyorlar. Fakat verdikleri eğitim kendi ürünleriyle sınırlı kalıyor. Dolayısıyla bir firmanın eğitimlerini alan firma çalışanı bir başka firmaya geçtiği zaman benzer eğitimlere yeniden başlamak zorunda kalıyor. Bunun ortadan kaldırılması için genel teknik prensiplerin verildiği bir eğitimin olması gerekiyor. Bu sağlınırsa bir firma çalışanı başka bir firmaya gittiği zaman adaptasyon süreci kısaltılmış olacaktır. Bu eğitim, okulların yetiştirdiği teknik elemanları kademelere göre geliştirmek açısından, yapılacak bir sertifikasyon eğitimidir. Bu sayede bu elemanların eğitimleri belgelendirilebilecek, sertifikalandırılabilir ve sürdürülebilir bir eğitim haline gelecektir. Bu sistemin sektörümüze sağlayacağı katkı gerçekten bize keyif veriyor.

"BİR EĞİTİM KİRLİLİĞİNİN OLDUĞU DOĞRU"

Firmaların verdikleri eğitimler her zaman devam edecektir; çünkü bu eğitimler kendi ürünlerine yönelik çalışmalardır. Elbette bir eğitim kirliliği var. Neticesinde harcanan ve boşa giden kaynaklar var. Arzumuz şu; genel ve değişmeyen eğitimleri tekrar etmek yerine yetkili bir kurum bu eğitimleri versin, özel ve firmaların ürünleriyle ilgili olan eğitimleri, firmalar zaten veriyor.



“HİÇ BİLMEMEYECİZ, HEP ÖĞRENECEĞİZ”

Bu sektör bir çok zorluğu başardı, eğitim konusundaki projeleri de başaracaktır. Rahmetli Duayenimiz Erdoğan Atakar, “Çocuklar hiç bilmeyeceğiz, hep öğreneceğiz” derdi. Dolayısıyla, bugün dünden daha zor o yüzden hep gelişeceğiz hep öğreneceğiz. Bunun sektör tarafından ilke edinilmesini istiyoruz. Eğitimler, kişinin kendisiyle yüzleşmesi, kendisini muhakeme etmesidir. “Bir fikir değişir insan değişir, bir insan değişir toplum değişir, toplum değişir, dünya değişir.” Biz bunları yakalamaya çalışıyoruz.

“SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR EĞİTİM”

Bu eğitim çalışmalarını sürdürülebilir hale getirebildiğimiz zaman bulunduğumuz coğrafyada yeniden yapılanma süreci içinde bulunan ülkelere sadece ürettiğimiz ürünle değil, teknik servis hizmetleriyle de ülkemize büyük faydalar sağlayabiliriz. İşte o zaman biz Türkiye olarak ısıtma soğutma ve klima merkezi haline geleceğiz. Bu yavaş yavaş oluyor.

“DÜNYANIN EN ÖNEMLİ MARKALARI TÜRKİYE’Yİ BİR ÜRETİM ÜSSÜ OLARAK BELİRLİYORLAR”

Dikkat ediyorsanız dünyanın en önemli markaları Türkiye’yi bir üretim üssü olarak belirliyorlar. Yerli üreticiler olarak bu büyük markaların Türkiye’ye gelmelerinden rahatsızlık duymuyoruz. Global rekabeti ve ihracatı geliştireceğimize inanıyoruz. Global markaların üretim için Türkiye’yi tercih etmeleri alt yapımızın ne kadar güçlü olduğunun göstergesi olduğuna inanıyoruz. Yalnız başına bu değer bile ISKAV’ın çalışmalarının ne kadar güçlü olduğunun göstergesidir.

Uzun yıllar sektörün içinde bulunan bir kişi olarak Türkiye’de ki sektörel eğitimleri, gelişmiş ülkelerdeki sektörel eğitim çalışmaları ile karşılaştığımızda sizce eksiklerimiz var mı?

Elbette var. Bittiğini söylemek her şeyi yaptık eksiklerimiz yok demektir. Onun için eğitimi ‘sürdürülebilir’ olarak tanımlıyoruz. 200 yıl önce sanayi devrimini yapmış bir Avrupa karşısında 80 yıllık genç bir cumhuriyetin ısıtma soğutma ve klima sektörünün bu aşamalara gelmesi çok kolay olmuyor. Ayrıca Türkiye’deki akredite laboratuvar sayısı artırılmalı. Yani ürün geliştirirken, dizayn ederken ihtiyacımız olan ve tüketiciye ürünü alırken güven telkin edecek laboratuvarların artırılması gerekiyor. Bu tür laboratuvarlar, Türkiye’de yok denecek kadar az. Bu konuya çok önem veren firmalarımızın kendi bünyelerinde kurdukları laboratuvarlar var ama daha fazla olması gerekiyor.

“HAKSIZ REKABETİ ÖNLENMEK İÇİN TÜKETİCİLERİN ÜRÜNLERE YÖNELİK BİLİNÇ DÜZEYLERİNİN ARTTIRILMASI GEREKİYOR”

Türkiye’de ısıtma soğutma ve iklimlendirme sektörü gerçekten çok iyi bir bilinç düzeyine sahip, buna rağmen piyasada haksız rekabet var mı? Haksız rekabet konusunda bir takım çalışmalar söz konusu mu?

Elbette var. Sizin de tespit ettiğiniz gibi iyi bir bilinç düzeyine sahip bir sektör ama biz ürettiğimiz ürünleri Türk toplumuna satıyoruz. Toplumun tümünün bilinç seviyesinin aynı düzeyde olmasını bekleyemeyiz. Söz konusu ürünlere talebi olan tüketicilerin ürünlere yönelik bilinç düzeylerinin de artırılması gerekiyor. Yoksa her zaman için haksız rekabete yönelecek organizasyonlar olacaktır. Fakat

az önce belirttiğim laboratuvarlar işlerlik kazanırsa, elimizde tüketicilerin daha bilinçli tercihler yapabilmeleri için çok geçerli argümanlara sahip olabileceğiz. Bu argümanları da dernekler vasıtası ile topluma anlatabildiğimiz zaman haksız rekabeti kendiliğinden sonlandırabiliriz. Bunu yapabilmek için de ölçme yapabileceğiniz laboratuvarlarımızın olması, aynı zamanda bu laboratuvarların ucuz ve tüm firmalarca kullanılabilir olması gerekiyor.

Bu belgeler için şu anda yurt dışından büyük bedeller ödenerek sertifikalar alınıyor. Ülkemizin döviz kaybının önlenmesi için bu belge ve sertifikalardan Türkiye’de de oluşturulmalı.

“ISKAV’IN DA DESTEKLEDİĞİ 2010 REHVA KONGRESİ TÜRKİYE’DE YAPILACAK. 6 PROJEYİ HAYATA GEÇİRİP, REVHA KONGRESİ’NDE DÜNYANIN GÜNDEMİNE SUNACAĞIZ. BU ÇALIŞMALAR TÜRKİYE’NİN İMAJINI GÜÇLENDİRECEKTİR”

Turquality çalışmaları ne düzeyde tam olarak bilemiyorum ama biz ne kadar üstün kaliteli ürünler yaparsak yapalım Türk Malı imajı belli ve bu imajın üzerine çıkamıyoruz. 2010 REHVA Kongresi’nin Türkiye’de yapılacak olması bu sıkıntıların aşılmasında önemli bir basamak teşkil edecektir. Bu organizasyonun Bildiri Tespiti Komitesinde görevliyim. Kongrede yapılacak sunumlar için üniversitemize yazdığımız yazılardan sonra yoğun bir şekilde proje arzı aldık. Büyük bir potansiyelin olduğunu gördük. Birçok proje sunuldu. REHVA’nın gündemine bir tane bile projemizi kabul ettirebilsek başarıdır; ama biz teklif edilen 60 proje içinden 6 tanesini belirledik. Derneklerimiz, üniversitemiz ve firmalarımızla birlikte bu 6 projeyi hayata geçirip, REHVA Kongresi’nde dünyanın gündemine sunacağız. Bu çalışmalar Türkiye’nin imajını güçlendirecektir.

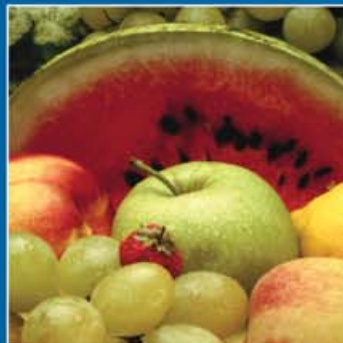
“TÜRK MALI İMAJINI DAHA YÜKSEĞE ÇIKARTMAK İÇİN ÇABA SARFEDİYORUZ”

Biz sektör olarak Türk malı imajını daha yükseğe çıkartmak için çok çaba sarf ediyoruz. Diğer sektörler ve hükümet yetkilileri de benzer şekilde Türk Malı imajını değerli kılaacak çalışmalar yapıyorlar. Ben inanıyorum ki bu çalışmalarla birlikte bizim imajımız daha yükseğe çıkacak ve ürünlerimiz daha geniş bir pazar bulacaktır. Türkiye’de çok kaliteli ürünler üretiliyor; ama şu anda bu ürünleri dünyaya kabul ettirmekte çok başarılı değiliz. Bizim önümüzdeki başlıca engellerden birisi bu. Ayrıca ülkemizin sermayesinin yetersizliği ve kredi bulma olanaklarının ve faizlerinin yüksekliği (dünyalı rakiplerimize karşı) ülkemizin başlıca sorunudur.

“EĞİTİM ÇALIŞMALARINI KURUMSALLAŞTIRMAK İSTİYORUZ”

Son sorum, ISKAV Eğitim Komisyonu Başkanı olarak bir sonraki çalışmanız ne olacak?

Biz eğitim çalışmalarını kurumsallaştırmak istiyoruz. Dernekler ve vakıflar seçilerek görev yaptığımız kurumlar; bizden sonra başta eğitim olmak üzere tüm çalışmaların ISKAV içerisinde kurumsallaşmasını arzu ediyoruz. Bu nedenle eğitim çalışmalarını prosedürlere bağlayarak gelecek eğitim komisyonuna iyi bir yol haritası bırakmayı arzu ediyoruz. Eminiz ki gelecek dönem çalışmalar, bizden daha iyi noktaya taşınacaktır.



The Leader in Refrigeration





Soğuk Zincirin En Sağlam Halkası



- *Buz Makinaları*
- *Konteyner Tip Soğutmalı Depolar*
- *Endüstriyel Soğuk Depo ve Sistemleri*

TERMODİZAYN®



www.termodizayn.com



+90 212 623 22 93

Global krizin merkezi ama hâlâ fırsatlar ülkesi: **ABD**

İşsizlik oranındaki hızlı artış, doların değer kaybetmesi, cari işlemler açığının 800 milyar dolara yaklaşması, bütçe açığı, hisse senedi fiyatlarının olması gerekenin üzerine çıkması... Global krizin merkezi olmasına rağmen ABD hâlâ, kişi başına düşen milli gelirin 44.000 doların üzerinde olduğu fırsatlar ülkesi.

GENEL EKONOMİK DURUM

ABD, 300 milyonu aşan nüfusu ve yaklaşık 14.000 milyar dolarlık GSYİH'sı ile dünyanın en büyük ve önemli piyasalarından biridir. ABD, dünyanın en büyük pazarı ve ithalatçısı olma özelliğinin yanı sıra, dünyanın en büyük doğrudan yabancı sermaye kaynağı ve alıcısı konumu ile, gelişmiş ülkeler yanında, tüm gelişme yolundaki ülkelerin de yöneldiği bir hedef pazardır.

"Yeni ekonomi" kavramı çerçevesinde, teknolojik yenilikler ve küreselleşmenin uzun dönemde verimliliği arttıracığı ve üretim artışını sürekli kılacağı varsayımına rağmen, ABD ekonomisinin birtakım sorunlarla karşı karşıya olduğu, son yaşanan krizin dünya ticaretinde de olumsuz etkileri olacağı unutulmamalıdır. İşsizlik oranındaki hızlı artış, doların değer kaybetmesi, cari işlemler açığının 800 milyar dolara yaklaşması, bütçe açığı, hisse senedi fiyatlarının olması gerekenin üzerine çıkması, hane halkının hisse senetleri ve emlak kazançlarını tasarruf etmekten çok tüketim harcamalarına kullanması ABD ekonomisinin potansiyel tehdit unsurlarıdır.

Washington Ticaret Müşavirliği ve New York Ticaret Atışeliği'nin "ABD'nin Genel Ekonomik Durumu ve Türkiye ile Ticari İlişkileri" Raporunda (www.musavirlikler.gov.tr) ifade edildiği üzere: "Başka ekonomiler için olmasa bile ABD ekonomisi için en önemli göstergelerden birisi, konut sektöründeki gelişmelerdir. 2000 yılından itibaren FED'in kısa vadeli faiz oranlarını düşürmesiyle son yıllarda çok canlanan konut sektörü, ev fiyatlarının ve mortgage faizlerinin çok büyük tutarlara ulaşmasına sebep olmuştur. FED'in 2004 Haziranı'nda başladığı faizleri arttırma politikasını, 2006 yılının ilk yarısında da devam ettirmesiyle kredi maliyetlerinin büyük boyutlara ulaşması sonucu, konut sektöründeki canlılık, 2005 yılı sonlarından itibaren yerini durgunluğa bırakarak, yeni inşaatla başlayan ev sayısında ve ev fiyatlarında düşüşler meydana gelmiştir." Konut sektöründeki bu durgunluk 2007 yılında sinyallerini vermeye başlayan ve 2008 Temmuz ayında dünya ekonomisini de etkileyen, finans piyasalarında başlayarak acil önlemler alınmasına neden olan bir krize dönüşmüştür.

ABD ekonomisinin genel görünümü ve gelecek projeksiyonuna ilişkin tabloya baktığımızda 2009 yılının durgunluk yılı olacağı ve 2010 yılında ekonominin iyileşme sürecini tamamlayacağı öngörülmektedir:



DOĞAL KAYNAKLAR

ABD'nin sahip olduğu başlıca doğal kaynaklar; kömür, bakır, kurşun, molibden, fosfat, uranyum, boksit, altın, demir, cıva, nikel, gümüş, tungsten, çinko, petrol ve doğal gazdır. Doğayı koruma konusunda bilincin oluşması sonucu hava ve su kirliliğine karşı ve nesli tehlikeye giren hayvanlar için çevre korumacı düzenlemelerin ve önlemlerin alınmasıyla ABD'de su ve havanın kalitesi artmıştır. Ancak ABD dünya nüfusunun %5'ine bile sahip değilken, dünyadaki toplam karbondioksit kirliliğinin %25'i ABD tarafından üretilmektedir.

ENERJİ

ABD, dünyanın en büyük enerji üreticisi, tüketicisi ve net ithalatçısıdır. Dünya sıralamasında; petrol rezervleri açısından 12., doğal gaz da 6. ve kömürde 1. sırada yer almaktadır. Enerji ithalatının %80 kadar büyük bölümünü ham petrol ve petrol ürünleri oluşturmaktadır. Doğal gaz üretimi dünya üretim artış hızının gerisinde kalmakla birlikte istikrarlı bir durum arz etmektedir. Daha güvenli ve temiz bir enerji kaynağı olması nedeniyle Latin Amerika ve Orta Doğu ülkeleri ABD'nin tedarikçisi haline gelmiştir. Teksas, Oklahoma, New Mexico, Louisiana ve Wyoming doğal gaz üreticisi ilk beş eyalettir.

Elektrik üreten sanayiler girdi olarak petrol ve petrol ürünlerini değil, kömür ve nükleer enerjiyi seçmişlerdir. Elektrik üretimi yılda %2 artışla 1990-2006 yılları arasında yaklaşık 4 trilyon kwh'a yükselmiştir. Nükleer tesislerin güvenilirliği konusundaki şüpheler nedeniyle kömür üretimi daha hızlı artış göstermektedir.

YAŞAM STANDARDI VE İÇ PİYASA HACMİ

ABD'nin İstatistik Bürosunun (U.S. Bureau of the Census) tahminlerine göre ABD nüfusunun sürekli biçimde artarak 2050 yılında 394 milyon olması beklenmektedir. GSYİH'nın büyük kısmının özel tüketim harcamalarına ayrıldığı ve özel sektör sabit sermaye yatırımlarının tüketime oranla daha düşük kaldığı ABD'de kişi başına düşen milli gelir 44.000 doların üzerindedir. Bu özelliği ile ABD özellikle gıda ve tekstil sektörlerinde büyüyen ve dengeli bir pazar özelliğini taşımakta olup tüketicilerin markadan çok kalite ve fiyata önem vermeleri bir avantaj teşkil etmektedir. Amerikan tüketicisinin haklarını çok iyi bilmesi ve bu haklarını koruması da pazarın diğer önemli bir özelliğidir.

Sanayi üretiminde kuzey-doğunun üstünlüğü özellikle 1990'lardan itibaren gerilemeye başlamıştır. Ağır sanayi üretiminden verimliliği yüksek hafif sanayi üretimine geçişle birlikte batı ve güney eyaletleri ekonomiden daha çok pay almaya başlamışlardır.

GSYİH'sı neredeyse İtalya kadar olan Kaliforniya'yı büyük- lük açısından Teksas, New York, Florida ve Illinois izlemektedir. 2003-2006 dört yıllık dönemde en hızlı büyüyen eyaletler Florida (%5.2), Arizona (%5.4), Virginia (%4.1), Maryland (%3.2), Nevada (%6.5)'dir. Büyüme hızı nispeten geride kalan eyaletlerde hem nüfus artış hızı azdır hem de yüksek teknoloji yerine geleneksel tarım ve sanayi sektörlerinde üretime ağırlık verildiği gözlenmektedir. Michigan, Indiana, New Hampshire, Kuzey Carolina, Mississippi, Alaska, Ohio, Minnesota, Idaho, Iowa ve Arkansas reel GSYİH'sı en yavaş büyüyen eyaletlerdir.

Ekonomik kaynakların batı ve güneye kayması; Asya ve Latin Amerika'dan gelen göçmenlerin California, Texas ve



Florida'ya yerleşmeleri ve iç göç süreci ile artmıştır.

1990'lı yıllarda ABD doğumlu vatandaşların % 40'ının doğdukları eyaletten ayrı bir eyalette yaşamaya başlamaları ile iç göç süreci hızlanmıştır. İç göç, 30'lu yaşlardaki ABD vatandaşlarının daha iyi ödeme koşulları nedeniyle aileleri ile birlikte eyalet değiştirmeleri, 20'li yaş grubundakilerin kariyer edinme, ekonomik fırsatları değerlendirme amacı ile Washington veya Oregon'u tercih etmeleri ile açıklanmaktadır.

İHRACAT REJİMİ

ABD, bir yandan serbest ticaret kavramının öncülüğünü yaparken bir yandan da ulusal çıkarları söz konusu olduğunda ulusal yasalarını ön plana çıkarmakta; iç mevzuatına uymadığı veya milli güvenliğini tehdit ettiğini öne sürerek uluslararası camiada kabul görece şekilde uluslararası anlaşmalar kapsamındaki istisnai haklarını kullanmaktadır. Özellikle, tarım ve demir-çelik sektöründe aşırı korumacılık uygulayarak yerli üreticiyi uluslararası arena da desteklemektedir. Bu çerçevede, İhracatı Geliştirme Programı (EEP) ve Pazar Geliştirme Programı gibi ihracat sübvansiyonlarını uygulamaktadır.

İTHALAT REJİMİ

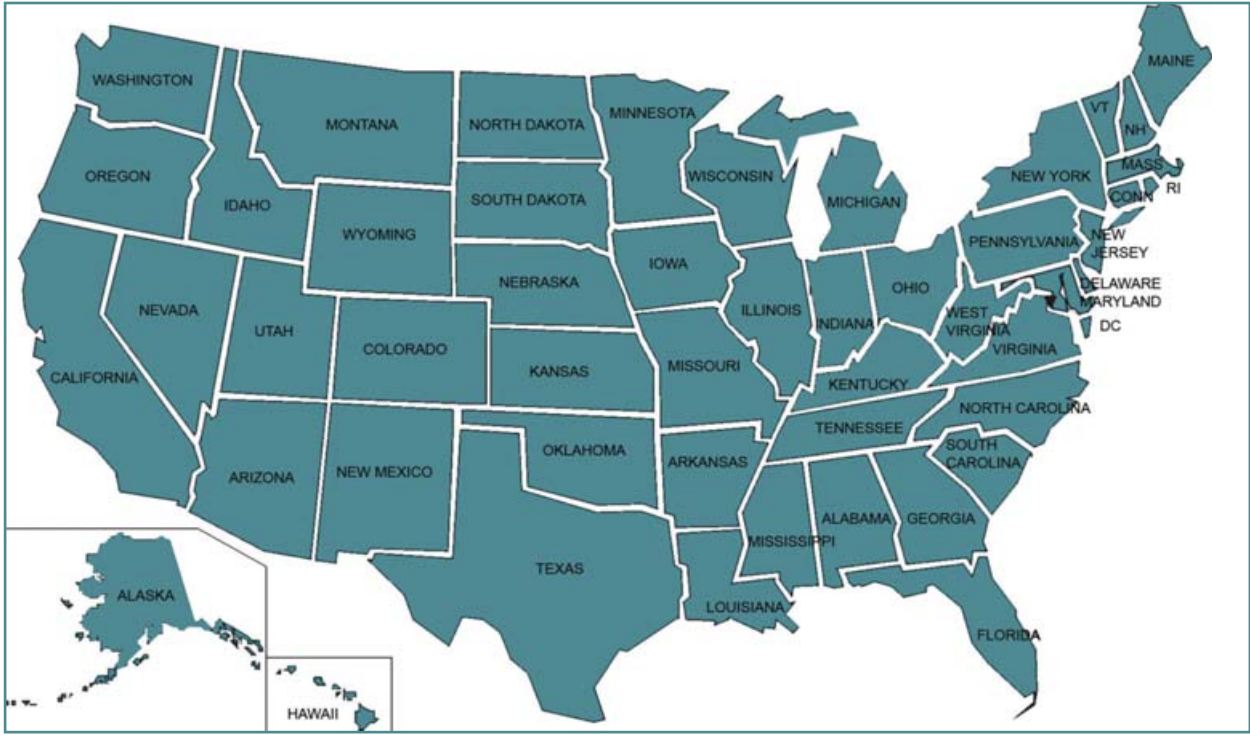
ABD'nin ithalat politikasının üç temel özelliği şöylece sıralanabilir: Amerikan halkının ithalat eğiliminin oldukça yüksek düzeyde bulunması, Amerikan dolarının uluslararası piyasalarda hakim rolü, mukayeseli olarak ABD iç ekonomik planlamasının yokluğu.

ABD, ithalatının neredeyse tamamını kendi milli parasını kullanarak ödeyen tek ülke olmakta ve diğer ticari ortaklarının aksine cari işlemler açığını (mal ve hizmetler) finanse etmek için ayrıca döviz kazanmak çabasına girmemektedir.

ABD'de ihracat ve ithalat ile ilgili kurum Amerika Gümrük Ofisidir (U.S. Custom Office).

GSP-Genel Preferanslar Sistemi, UNCTAD/GATT çerçevesinde gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkeler tarafından sağlanan bir dizi tarife tavizini ifade etmektedir. ABD, GSP kapsamında 140 ülkeye yaklaşık 4650 kalem malın ithalinde gümrük muafiyeti uygulamaktadır. Söz konusu muafiyetten yararlanabilmek için;

- Ürün GSP listesinde olmalıdır.
- Ürün GSP programı çerçevesinde GSP'den faydalandırılan ülkeler arasında olmalıdır.



- Faydalanan ülke, ilgili üründe GSP'den yararlanabilmelidir.
- Ürün katma değer şartlarını sağlamalıdır.
- Ürün ABD'ye doğrudan faydalanan ülke veya topluluk-
tan ihraç edilmelidir.
- İthalatçı GSP'den yararlanmak istediğini belirtmelidir.

GSP listelerinde yer alan ürünler Harmonize Gümrük Cetveli'ne göre listelenmiştir. GSP konusunda İGEME'den detaylı bilgi temini mümkündür. Malların ABD'ye ulaşmasından önce ithalatçı taraf malın bütün gümrük vergilerini ödemelidir. ABD'de ithalattan alınan gümrük vergileri; değere göre olan gümrük vergisi (ad valorem), özel (spesifik) vergi, birleşik vergi olmak üzere üç kategoride toplanmaktadır.

ABD toplam ithalatının kompozisyonu incelendiğinde ülkeye giren ithalatın önemli bir çoğunluğunun gümrük vergisi muafiyeti ya da düşük vergi oranlarına tabi olduğu görülmektedir. En yüksek vergi oranları özellikle gıda ve tütün ürünleri, hazır giyim, tekstil ve ayakkabı ithalatında uygulanmakta olup, sanayi dallarında vergi oranları malın gördüğü işlem seviyesine göre yükselme eğilimindedir.

"Ad valorem" oranlar dışındaki "spesifik" (malın ağırlığı üzerinden, örneğin 5 sent/pound) ve "birleşik" (%12+5 sent/pound) vergi oranları esas olarak: tarımsal ürünlere, ayakkabı ve başlık, bazı hassas cihazlar, kimyasallar ve kimya ürünleri, tekstil ve temel metallere uygulanmaktadır. Genellikle spesifik ve birleşik vergilerdeki koruma oranları, ad valorem vergilere nazaran daha yüksek olmaktadır.

ABD'de uygulanan Gümrük Tarifeleri hakkında www.usitc.gov/taffairs.htm, <http://dataweb.usitc.gov/scripts/tariff2007.asp> web adreslerinden detaylı bilgi alınabilmektedir.

ABD'de gümrükten mal çıkarmanın iki yolu vardır:

Informal Entry: Bu sistemde daha az resmi işlem ve doldurulması gereken daha az resmi evrak vardır. Sadece gümrük formu doldurarak, ödenmesi gereken gümrük vergilerini ödeyerek ihraç edilen mallar gümrükten çıkarılabilmektedir.

Formal Entry: İhraç edilen mallar bazı standartlar ile bazı belgeleri gerektiriyorsa, ilgili belgeler ve doldurulacak resmi evraklar tamamlanarak mallar gümrükten geçirilmektedir.

11 Eylül olaylarının ardından ABD limanlarındaki güvenlik önlemleri artırılmış, formaliteler ve kontroller daha da sıklaştırılmıştır.

TÜRKİYE-ABD TİCARİ İLİŞKİLERİ

Dış ticaretimizde önemli bir paya sahip ve başlıca ihraç pazarlarımızdan biri olan ABD ile son yıllardaki ticaretimizin gelişimine baktığımızda 2002-2003-2004 yılları hariç sürekli bir dış ticaret açığı verdiğimiz ve ihracatımızın düzenli olarak arttığı görülmektedir.

Türkiye'nin ABD'ye ihracatı; 2006 yılında 5 milyar dolar, ABD'den ithalatı ise 6.2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2007 yılında, Türkiye'nin ABD'ye ihracatı; 4.1 milyar dolar, ABD'den ithalatı ise 8.1 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. ABD'de konut sektöründe yaşanan krizin ve yüksek döviz kurunun 2008 yılında da ABD'ye ihracatımızı olumsuz yönde etkileyeceği ve ticaret dengesinin ülkemiz aleyhine bozulmaya devam edeceği değerlendirilmektedir. Nitekim, 2008 yılının ilk sekiz aylık verileri incelendiğinde, bir önceki yılın aynı dönemine oranla ABD'ye ihracatımızın %0.2 azalarak 2.747 milyar dolar, bu ülkeden ithalatımızın ise %56,4 artarak 8.198 milyar dolar olarak gerçekleştiği görülmektedir. İthalatımız açısından bakıldığında ABD bazı ürünlerde (hububat, demir-çelik hurda, uçak, uçak parçaları, silah ve teçhizat vb.) dünyanın önde gelen tedarikçi ülkelerinden biri konumundadır. İhracatımız açısından ise, Türk sanayici ve ihracatçısı için, uzaklık dezavantajına rağmen önemli bir pazardır.

ABD kaynakları incelendiğinde, ABD'nin Türkiye'ye, Orta-doğu ve Orta Asya ülkeleri ile Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine açılım merkezi olarak baktığı, ayrıca artan nüfusu ve büyüyen pazarı nedeniyle, yeni teknoloji ürünlerini pazarlayabileceği ve hizmetler sektörünün hızlı gelişiminden pay alabileceği bir ülke olarak gördüğü anlaşılmaktadır. ABD'ye ihracatımız; tekstil ve konfeksiyon ürünleri, gıda ürünleri, otomotiv yan sanayi, cam- seramik, doğal taşlar, çimento gibi ürünlerden oluşuyor.

ABD İLE TİCARETİ GELİŞTİRME STRATEJİSİ

ABD'nin eyaletlerden oluşması ve her eyaletin kendine has ekonomik, sosyal ve yasal yapısının bulunması, pazara girişte dikkate alınması gereken bir husus olarak ortaya çıkmaktadır. ABD pazarına yönelik Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca



geliştirilen stratejide, ihracatı artırmaya yönelik olarak "eyalet bazlı" ve "sektör bazlı" bir yaklaşım getirilmiştir. Bu çerçevede hedef eyaletler New York, California, Texas, Georgia, Illinois ve Florida; hedef sektörler ise tekstil ve hazır giyim, gıda, kimyasal ürünler, demir-dışı metaller, deri ve mamulleri, elektrik-elektronik ve makina, otomotiv yan sanayi, işlenmiş doğal taşlar ve seramik ürünleri, mobilyalar ve kuyumculuk ürünleri olarak belirlenmiştir. ABD ile Ticareti Geliştirme Stratejisi ile Türkiye'nin ve Türk ürünlerinin imajının güçlendirilmesi, böylece ABD'ye olan ihracatımızın artırılması, Amerikan yatırımcılarının dikkatinin çekilmesi ve ticari ilişkilerin siyasi ve kültürel ilişkilere olumlu yansımalarından yararlanarak, genel anlamda ikili ilişkilerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

2007 yılında, ticaret temsilciliklerinin bulunduğu New York ve Washington'un yanı sıra, Chicago ve Los Angeles'ta da temsilcilikler açılmış, böylece Amerika'daki firmalara sağlanan hizmetlerin artırılması ve bilgi akışının kolaylaştırılması amaçlanmıştır.

PAZAR İLE İLGİLİ BİLGİLER

Gümrük Vergileri

ABD'nin Harmonize Tarife Cetveli çerçevesinde bütün ithal edilen mallar gümrük vergili veya gümrük vergisiz giriş sınıflandırılmasına tabidir. Gümrük vergileri, ad valorem, spesifik veya kombine olarak uygulanabilmektedir. Bu sınıflandırma için; <http://www.customs.treas.gov> adresinden yararlanmak mümkündür.

Gümrük vergisi ayrıca menşe ülkeye göre değişmektedir. Malların çoğu en çok kayırlan ülke prensibi çerçevesinde vergilendirilmekte olup, birinci sütundaki genel vergi oranlarına tabidir. <http://www.usitc.gov/tata/hts/index.htm> adresinden gümrük vergilerine ulaşılması mümkündür.

İş adamlarımızın ABD'de iş yapabilmek için öncelikle firma ve pazar araştırması yapmaları, ABD'li firmalar ile yazışmalarında: referans vermeye, firmalarının özgeçmişi, varsa temsilcileri hakkında bilgi, sundukları hizmet/ürün ve neden iyi bir ortak veya temsilci olabileceklerine ilişkin gerekçeleri içeren teklifi anlaşılır ve kısa cümlelerle İngilizce olarak yazmalıdırlar.

Vergiler

ABD'de vergiler federal, eyalet ve yerel düzeyinde toplanmaktadır. Eyaletlerden bazılarında eyalet vergisi bulunmakta bunun yerine yerel vergiler olabilmekte, ya da yerel vergiler bulunmayıp eyalet vergisi bulunabilmektedir. Eyalet ve yerel vergiler tüketim, gelir veya satışlar üzerinden olabilmektedir. Bu vergiler federal düzeyde toplanmamaktadır.

Her eyalet ve yerel idare (şehir, country, town) kendi özel vergi kanunlarına ve vergi toplama idaresine sahiptir.

Birçok vergi kanunu uygulayabilmek için gelirin kazanıldığı coğrafi bölgenin bilinmesi zorunludur. Yabancı uyruklular faiz, kâr payı, kira, aylık gibi ABD'de kazandıkları düzenli gelirlerden vergi vermekle yükümlüdürler. Bu vergilerin en fazla uygulandığı oran % 35'tir. ABD'de ticari faaliyette bulunan yabancı uyruklular kâr üzerinden vergiye tabidirler. 1995 Temmuz ayından bu yana yabancı uyruklulara şirketlere kâr üzerinden uygulanan en yüksek vergi oranı



% 35, yerleşik olmayan bireyler için % 39.6'dır. Şirketler ayrıca şubeleri için de vergiye tabi olabilirler. Türkiye ve ABD arasında Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması bulunmaktadır.

http://www.taxadmin.org/fta/rate/corp_inc.html adresinden bütün eyaletlerdeki vergi oranlarına ulaşmak mümkündür.

İşaretleme ve Menşe Ülke

ABD Gümrük Kanunları, dışarıda üretilerek ithal edilen her malın görülebilir bir yerinde İngilizce, okunur ve kalıcı olarak geldiği ülkenin yazılmasını öngörmektedir. Kalıcı süre malın en son kullanıcısına ulaşmasına kadar geçen süredir. Bazı durumlarda her bir malın değil de her bir konteynerin markalanması mümkün bulunmaktadır. Gümrük idaresine gelen mallar gerektiği şekilde markalanmamışsa gümrük değerinin % 10'u oranında cezaya tabidir.

Ticarette Uygulanan Standartlar

ABD'de standartlarını oluşturan veya oluşturulması sırasında katılan bir çok farklı grup bulunmaktadır. Bunlardan bazıları ticari dernekler, bilimsel dernekler, profesyonel birlikler, teknik organizasyonlar, federal hükümet ve Ulusal Adalet Enstitüsü'dür. Bu kadar farklı grubun oluşturduğu standart türleri de farklı olmaktadır. ABD'de uygulanan standart türleri, performans ve tasarım standartları, gönüllü mutabakat standartları, savunma standartları, de facto standartları, endüstri standartları, federal standartlar ve uluslararası standartlardır. ABD'de sadece gönüllü standart üreten 600'den fazla kuruluş bulunmaktadır. Hükümet dışında standart üreten en büyük grup ticari dernekler olup, savunma standartları Savunma Bakanlığı tarafından oluşturulmaktadır. Sayıları çok az da olsa kendi başına standart yaratma pazar gücüne sahip firmalarda bulunmaktadır. <http://my.tdctrade.com/> adresinden sektörel bazda bütün standartlara ulaşılabilir.

<http://www.ansi.org/> adresi, ürün bazında standartların bulunabileceği bir adrestir.



Serbest Ticaret Bölgeleri

Genel amaçlı bir serbest ticaret bölgesi, kullanıcılara çok uygun fiyatlar ve ulaşım imkanlarıyla donatılmış stoklama ve dağıtım depoları sunmaktadır. Bu bölgelerin çoğu kullanıcılarına kendi yerlerini inşa etme olanağı tanıyan endüstri parklarını da içermektedir.

Diğer taraftan alt bölgeler (subzone) genellikle genel amaçlı serbest ticaret bölgelerinde faaliyet göstermesi mümkün olmayan belirli bir fabrika veya üretim kompleksine benzer hakların tanınması şeklindedir.

<http://tradeinfo.doc.gov/> adresinden bütün eyaletlerdeki serbest bölgelere ulaşılması mümkün bulunmaktadır.

Tüketicinin Yapısı ve Davranışları

Öncelikle bu ülke piyasasının pek çok üretici ve tüketici örgütünden oluşan özdenetimi yüksek, oldukça korumacı bir yapıya sahip olduğu unutulmamalıdır. Bu çerçevede, ülkedeki mevzuat ve yasal düzenlemeler hakkında çok iyi bilgi sahibi olunması gerekmektedir.

Dağıtım Kanalları

İthalat hacmi ile dünyanın en büyük pazarı olan ABD'ye ihracatta uygulanacak stratejinin çok iyi belirlenmesi ve pazar araştırmasının da en ince detayına kadar derinleştirilmesi gerekir. Rakiplerin fazla olduğu, gelişkin bir pazara girildiği unutulmamalıdır. Pazar araştırılırken pek çok bilgiye elektronik ortamda kolaylıkla ulaşılması (ABD'nin gümrük vergileri, dış ticaret istatistikleri, denetim kurumlarının web sayfaları vb.), ihracatçımız açısından bir avantaj oluşturmaktadır.

Fuarlara katılım, dağıtım zincirinin diğer halkalarına ulaşmak için önemli bir fırsattır. ABD pazarı rekabete açık olması nedeniyle ürün dizaynı ve ambalaj konusunda oldukça hassas davranılması gereken bir pazardır. ABD'de dağıtım kanallarının ilk halkasını büyük toptancı firmalar (wholesalers) oluşturmaktadır. Bu firmalardan bir çoğunun işi ithalat ve dağıtım yapmak olup ithal ettikleri malı broker veya alt dağıtıcı firmalar aracılığı ile satmaktadır. Böylece ithal ettikleri malı satan firma ile nihai tüketiciyi karşı karşıya getirmemekte ve pazarın kontrolünü ellerinde tutmaktadır.

Pazarın işleyişinin farklı olması sebebiyle, ABD'deki firmalarla işbirliği yapmak ya da Amerikalılar'ın çalışacağı ofis kurmak da bir başka alternatif olarak değer-

lendirilebilir. Doğrudan pazarlama veya satış mağazası-bürosu açma olanağı da mevcuttur. Ancak kurulacak firmanın muhasebe kayıtlarının tutulması, vergi ve benzeri hukuki sorumlulukların yerine getirilmesi için CPA denilen Yeminli Mali Müşavir ile çalışmak zorunluluğu vardır. ABD'de vergi mükellefiyetinin çok ağır yaptırımları bulunmaktadır.

Pazarda başarılı olmak için:

- 1) Pazarda yer alabilmenin süresi uzun olabileceğinden başlangıç maliyetlerinin düşük tutulması, pazara uzun vadeli bakılması,
- 2) Satış sözleşmesinde belirtilen hususlara titizlikle uyulması,
- 3) Doğru pazarlama stratejisi oluşturabilmek için; ürünün pazara uygunluğu, dağıtım kanalları, Amerikan tüketicisinin zevk ve tercihlerinin değerlendirilmesi gibi konularda bilgi sahibi olmak çok önemlidir.

İŞ ADAMLARININ PAZARDA DİKKAT ETMESİ GEREKENLER

İş Vizeleri

Türk işadamlarımızın ABD'ye seyahatlerinde Göçmenlik Dışı Vize (NIV) almaları gerekmektedir. B-1 Vize; İş gezileri için kısa süreli kalışlarda gerekli olan vizedir. Diğer vize çeşitleri ise geçici çalışma ve uzun dönem iş aktiviteleri için gerekli olan vizelerdir. Bunlarla ilgili gerekli bilgiler ABD Vize Departmanı (<http://travel.state.gov>) adresinde yer almaktadır. Seyahatten en az 2-3 hafta önce başvuru yapılması önerilmektedir.

Başvuru İçin Yapılması Gerekenler: Göçmenlik Dışı Vize (NIV) başvuru için olan DS-156 formunu doldurup imzalamak gerekmektedir. Bunun dışında pasaport, 5 cm² ve beyaz zeminde çekilmiş vesikalık, ABD'deki masraflarınızı karşılayabileceğinizi ispatlayacak maddi kanıtlar (hesapta para, mülk vb.), sizi ülke dışına yönlendiren ekonomik ve sosyal zorlukların kanıtı, ayrıca 16-45 yaş arasındaki erkekler için ek olarak DS-157 formu ve başvuru ücretinin ödenmesi gerekmektedir.

Vize Başvuruları: (<http://evisaforms.state.gov>) adresinden on-line olarak yapılabilmektedir. On-line başvurular işlemleri hızlandırmakta ve randevu için öncelik kazanmanızı sağlamaktadır.



Vize Görüşmesi İçin: Öncelikle her hangi bir İş Bankası şubesinde ABD vize bilgi pin numarası alınması ve bu pin numarasıyla Pazartesi-Cuma günleri 08:30-18:00 saatleri arasında vize danışma servisinin aranması gerekmektedir. Daha sonra ilgili banka şubesinde Göçmenlik Dışı Vize (NIV) için 100 dolar yatırıp, dekontu başvuru formuna eklemek gerekmektedir. Görüşmede Biometric Data ekibi parmak taraması yapmakta: kimliğiniz, adınız, soyadınız vb. bilgileriniz parmak iziniz alınarak kaydedilmektedir. Görüşmede Türkiye'ye olan ekonomik, profesyonel, ailevi ve sosyal bağlarınızı kabul ettirmeniz gerekmektedir. Yolculuğunuz ve başvuru amacınız hakkında sorular sorulmaktadır.

Onaylanan Göçmenlik Dışı Vizelerde (NIV), pasaport ve vizeler UPS yolu ile teslim edilmektedir. Teslimatta her pasaport için 2 dolar tahsil edilmektedir.

ABD'ye yolculuk edecek yabancılar için vize bilgileri (http://travel.state.gov/visa_services.html) adresinde, iş için vize bilgileri (<http://travel.state.gov/visa/visitors.html>) adresinde, ABD'ye vardiktan sonraki vize bilgileri (<http://unitedstatesvisas.gov/index.html>) adresinde yer almaktadır.

Çalışma Saatleri

ABD'de normal çalışma günleri Pazartesi-Cuma, mesai saatleri genelde sabah 08.00-17.00 veya 09.00-18.00 arasındır.

Resmi Tatiller

Yeni Yıl	: 1 Ocak
Noel	: 25 Aralık
Şükran Günü	: Kasım ayının dördüncü Perşembe günü
Ulusal Bağımsızlık Günü	: 4 Temmuz
Martin Luther King Günü	: Haziran ayının üçüncü pazartesi günü
Başkanın Günü	: G. Washington, A. Lincol n'ün doğum günleri anısına her yıl şubat ayının üçüncü pazartesi günü
Memorial Day (Anma Günü):	Mayısın son pazartesi günü
İşçi Bayramı	: Eylül ayının birinci pazartesi günü
Colombus Günü	: Ekim ayının ikinci pazartesi günü
Veterans (Armistice) Günü	: 11 Kasım

Yerel Saat

Türkiye'den 7 saat geri (Atlas Okyanusu kıyısı); Türkiye'den 10 saat geri (Büyük Okyanus kıyısı) dir.

KAYNAK: İGEME

YARARLI ADRESLER

TC. Washington Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği 2525 Massachusetts Ave. N.W., WASHINGTON. D.C. 20008
Telefon : (1-202) 612 67 80 - 612 87 81
Faks : (1-202) 238 06 29
e-mail : dtwas@erols.com

New York Ticaret Müşavirliği
821 UN Plaza, 4th Fl., New York 10017
Telefon : (1-212) 687 15 30-31
Faks : (1-212) 687 20 78
e-mail : dtnew@turkishtrade.org

Chicago Ticaret Ataşeliği
444 N. Michigan Avenue, Suite 2930 CHICAGO, ILLINOIS. 606 11
Telefon : (1-312) 410 90 05
Faks : (1-312) 410 90 06

Los Angeles Ticaret Müşavirliği
6380 Wilshire Blvd. Suite 1210 LOS ANGELES. CA 90048
Telefon : (1-323) 852 18 94
Faks : (1-323) 852 18 96
e-mail : uftta@sbcglobal.net

Turkish American Chamber of Commerce and Industry
821 United Nations Plaza 4th Floor, New York. NY 10017
Telefon : (1-212) 687 15 30
Faks : (1-212) 687 20 78
E-mail : info@turkishuscommerce.org
İnternet : <http://www.turkishuscommerce.org>

ABD Hakkında Bilgi Alınabilecek Kuruluşlar
ABD Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği, Atatürk Bulvarı 110. Ankara
Telefon : (0-312) 467 09 49
Faks : (0-312) 467 13 66
İnternet : <http://www.csturkey.com>

TABA-Türk Amerikan İşadamları Derneği
Telefon : (0-212) 274 28 24
Faks : (0-212) 275 93 16
E-mail : taba@taba.org.tr

Turkish-American Chamber of Commerce
One IBM Plaza. Suite 3100. 330 North Wabash Avenue.
Chicago, Illinois USA 606 11-3608
PO.Box 577730, Chicago. Illinois USA 60611-3603
Telefon : (0-312) 696 14 92
Fax : (0-312) 596 14 93

US Customs Service
1301 Constitution Avenue. NW
Washington. DC 20224
Telefon : (1-202) 927 67 24
Faks : (1-202) 927 13 93

USTRade and Development Agency
State Annex 18 Washington D.C. 20224
Telefon : (1-202) 875 43 57
Faks : (1-202) 875 40 09
İnternet : <http://www.ustda.gov>

U.S. Department of Commerce
Bureau of Export Administration
Herbert Clark Hoover Building
14th Street and Constitution Avenue. N.W.
Washington D.C. 20230 U.S.A.
Telefon : (1-202) 482 00 97

U.S. Department of State
Office of Defense Trade Controls
2201 C Street. N.W. Washington D.C. 20520 U.S.A
Telefon : (1-202) 647 69 68
İnternet : <http://www.pmdtc.org>

ABD'deki bütün eyaletlerin resmi sayfalarına
<http://www.globalcomputing.com/states.html>
adresinden ulaşılması mümkündür.

ABD'deki bütün resmi kurumların internet adreslerine
<http://www.gksoft.com/govt/en/us.html>
adresinden ulaşmak mümkündür.



Sektörün Astana buluşması



İklimlendirme, Soğutma ve Tesisat sektöründe faaliyet gösteren firmaların Astana'daki ilk buluşması gerçekleşti. 12-15 Kasım 2008 tarihleri arasında Kazakistan'ın Başkenti Astana'da Alatau Sport Complex'de düzenlenen Sorex Astana Fuarı, Türk firmalarına yeni pazar fırsatları sundu.

İklimlendirme, soğutma ve tesisat sektörüne yönelik düzenlenen fuarlar arasında etkin organizasyonlarıyla lider konumda olan Sorex fuarlarının yurt dışındaki üçüncü ayağı olan Sorex Astana Fuarı'nın açılışı, Kazakistan Cumhuriyeti Ulusal Ekonomi Odası Başkanı Peruashev Azat Turlubekovich, Kazakistan Cumhuriyeti Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İnşaat Bölümü Şefi Nurshin Lev Shaikenovich, Türkiye'nin Kazakistan Büyükelçiliği Ekonomi Müşaviri Suat Ertılav ve TİKA (Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı) Kazakistan Koordinatörü Ömer Kocaman'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Fuarı Forem Fuarcılık ile ortaklaşa düzenleyen Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti. Genel Müdürü Murat Demirtaş, Sorex Astana Fuarı'nın, Türk firmalarına Türk Cumhuriyetleri ve Asya pazarının kapılarını açması bakımından büyük önem taşıdığını, hali hazırda Kazakistanda

devam eden ve planlanan projelerle birlikte sektörün yaklaşık 60 milyon dolarlık iş yapması beklendiğini belirterek, "Astana'da devam eden bir çok projeyi Türk müteahhitlik firmaları yapıyor. Bu projelerin büyük bölümünün tesisatında kullanılan ürünler yine Türk ürünleridir. Türk iş adamlarının en fazla yatırım yaptığı 5. ülke konumundaki Kazakistan ile Türkiye arasında 2 milyar dolarlık ticaret hacmi bulunuyor. 250 Türk inşaat firması Kazakistan'da proje yürütüyor" bilgisini verdi.

Sorex Astana Fuarı; ısıtma-soğutma, klima, havalandırma, yalıtım, pompa, vana, tesisat, su arıtma ve güneş enerjisi sistemlerini bünyesinde topladı. Kazakistan'ın Başkenti Astana'da Alatau Sport Complex'de düzenlenen fuarda 59'u doğrudan olmak üzere, temsilciliklerle beraber 7 ülkeden



Sodex Astana Fuarı'nın açılış kurdelesini Kazakistan Cumhuriyeti Ulusal Ekonomi Odası Başkanı Peruashev Azat Turlubekovich, Kazakistan Cumhuriyeti Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İnşaat Bölümü Şefi Nurshin Lev Shaikenovich, Türkiye'nin Kazakistan Büyükelçiliği Ekonomi Müşaviri Suat Ertılav, TİKA (Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı) Kazakistan Koordinatörü Ömer Kocaman ve Forem Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Yalçın birlikte kestiler.

(Almanya, Avustralya, Danimarka, Hollanda, İtalya, Kazakistan, Türkiye) 69 firma ürün ve hizmetlerini sergiledi. Türk iklimlendirme, soğutma ve tesisat sektörüne 60 milyon dolarlık yeni iş hacmi oluşturduğu açıklanan fuarı 2459 profesyonel ziyaretçi gezdi.

Türkiye'nin Kazakistan Büyükelçiliği Ekonomi Müşaviri Suat Ertılav, fuarın açılışında yaptığı konuşmada ortak geçmişe sahip iki kardeş ülke olduklarını vurgulayarak, Kazakistan'ın bağımsızlığını ilk Türkiye'nin tanıdığını hatırlattı. Ertılav ilişkilerin sadece ticaretle ilişkili olmadığını siyasi ve kültürel alanda da işbirliği içinde olduklarını belirterek iki ülkenin ticaret hacminin 2 milyar doları aştığını söyledi. Kazakistan'ın hızla gelişen bir ülke olduğunu, 2002'den bu yana yılda ortalama yüzde on büyümeye sağladığını söyleyen Ertılav, bağımsızlığın ardından Türk işadamlarının Kazakistan'a yaptıkları yatırımlarla bu ülkeye güvenlerini gösterdiklerini, bunun sonucunda Türk müteahhitlerinin tüm dünyada olduğu gibi Kazakistan'da da büyük başarılar yakaladıklarını belirtti. Fuarların ülkeler

arasındaki ticaretin gelişmesine büyük katkılar sağladığını söyleyen Ertılav, Sodex Astana Fuarı'nın da bu anlamda büyük katkı sağlayacağını söyledi.

TİKA Kazakistan Koordinatörü Ömer Kocaman da yaptığı konuşmada, Türkiye ile Kazakistan arasındaki ekonomik ve siyasi ilişkilerin büyük bir hızla ilerlediğini belirterek, fuarın bu anlamda büyük katkı sağlayacağını ve başarılı olmasını beklediğini vurguladı.

Forem Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Yalçın da yaptığı konuşmasında Sodex fuarlarının, geçtiğimiz yıl içerisinde yurt dışında yeni pazarlara açılmasına karar verdiklerini ve bu kararın ardından da, Şubat ayında Kiev'de, Eylül ayında da Moskova'da düzenlenen fuarlardan sonra şimdi de Dünya Fuar Yapım ve Forem Fuarcılık birlikteliği ile Astana'da açıldığını belirtti. Astana Alatau Sport Complex'te düzenlenen fuara yetmiş civarında firmanın katıldığını söyledi.

Oğuz Yalçın şu bilgileri verdi: "Kazakistan, Türk işadamlarının en fazla yatırım yaptığı 5. ülke. Türk firmaları ticaretten müteahhitliğe kadar pek çok alanda aktif



Kazakistan Cumhuriyeti Ulusal Ekonomi Odası Başkanı Peruashev Azat Turlubekovich



Kazakistan Cumhuriyeti Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İnşaat Bölümü Şefi Nurshin Lev Shaikenovich



izlenim



*Türkiye'nin Kazakistan Büyükelçiliği Ekonomi Müşaviri
Suat Ertilav*



*TİKA (Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı)
Kazakistan Koordinatörü Ömer Kocaman*

faaliyette bulunuyor. Gelecek yıllarda Kazakistan ekonomisindeki gelişme ve oluşan sermaye birikimi ile Kazakistan ve Türkiye arasındaki işbirliğinin artarak devam etmesini bekliyoruz. Kazakistan'da 250 den fazla Türk firması faaliyette bulunuyor. Bu firmaların çoğunluğu Kazak firmalarıyla birlikte çalışıyor. İklimlendirme Soğutma ve Tesisat sektöründe faaliyet gösteren firmalar çok farklı sektörlerde hizmet veriyor. Bu ürünler kullandıkları yerlerde yaşam kalitesini artırıyor ve iş verimliliğini yükseltiyor. Katılımcı firmalarımız Ar-Ge çalışmalarıyla geliştirdikleri, son teknoloji ile üretilmiş kaliteli ürünlerini uygun fiyatlarla Kazakistan profesyonellerinin beğenisine sunuyorlar. Amacımız, katılımcılarımızın kaliteli ürünlerini tanıtmak, geniş çaplı iş birlikteliklerine imkan hazırlamak, Kazakistan pazarında gelecekteki yatırımları gerçekleştirme konusunda beraber hareket etmek."

Fuarın bir çok farklı mecralar kullanılarak yüksek bir reklam bütçesi ile tanıtıldığını belirten Yalçın, Kazakistan'ın diğer şehirlerdeki profesyonellerin masrafları organizasyonu gerçekleştiren Dünya Fuar Yapım ve Forem Fuarcılık tarafından karşılanarak fuara katılımlarının sağlandığını söyledi. Yalçın ayrıca Sodex Astana Fuarı'nın İklimlendirme Soğutma ve Tesisat sektöründe iki ülke arasındaki iş ilişkilerini arttıracığına inandıklarını, ayrıca amaçlarının sadece iş ilişkilerini geliştirmek değil iki ülke arasındaki sosyal ve kültürel ilişkileri de geliştirmek olduğunu belirterek fuarın gerçekleştirilmesinde katkı sağlayan iki ülke yetkililerine teşekkür etti.

Neden Sodex Astana?

Sodex Fuarları'nı düzenleyen Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti.'nin Genel Müdürü Murat Demirtaş, bugüne kadar yurtiçinde İstanbul, İzmir, Kayseri ve Antalya'da düzenledikleri fuarlara, yurtdışında Moskova ve Kiev'den sonra Astana ile bir yenisini eklediklerini belirterek "Asya çok hızlı büyüyen bir ekonomik pazar. Özellikle eski Doğu Blok'u ülkeleri, bağımsızlıklarını elde ettikten sonra büyüme ve gelişme konusunda hızlı yol kat eder hale geldiler. Türk İklimlendirme, Soğutma ve Tesisat firmaları için çok geniş bir pazar. Özellikle Kazakistan, bu bölgenin tam ortasında yer alan bir ülke. Gerek eski Doğu Blok'u ve Türk Cumhuriyetleri'ne hem de Uzakdoğu ülkelerine komşu.

Bu açıdan öncelikle önemli bir ülke. Ayrıca 1991 yılındaki bağımsızlığından beri Kazakistan çok iyi ekonomik ve finansal göstergelere sahip oldu. IMF'ye vadesinden 7 yıl önce borçlarının tamamını ödeyebilen ilk Eski Sovyet Sosyalist Ülkesi olabilme unvanını elde etti. Planlı petrol üretimi lokomotifini sayesinde ülke çok yakında en büyük ilk 10 petrol üreticisi arasına girecek. Bu ekonomik büyüme sebebiyle ülke tüm dünyadaki üreticiler için çekici bir pazar haline geldi. Ortaya çıkan bu pazar ortamı ve pazar talebi Sodex'in fuar organizatörlüğü deneyimi ve Forem Fuarcılık'ın bölgede önceden beri düzenlediği fuar organizasyonlarından edindiği tecrübe ile bütünleşecek" diye konuştu.

Kazakistan ekonomisiyle büyüyen bir dev

Kazakistan, Türk sermayesinin dünyada en fazla yatırım yaptığı 5. ülke olarak, iş adamlarımızın ticaretten, müteahhitlik hizmetlerine kadar pek çok alanda aktif olarak faaliyette bulunduğu önemli bir pazar konumunda. Gelecek yıllarda Kazakistan ekonomisindeki gelişmeler ve oluşan sermaye birikimi sayesinde Kazakistan ve Türkiye arasındaki işbirliği imkanlarının artarak devam etmesi bekleniyor. Bugün Kazakistan'da faaliyet gösteren Türk şirketlerinin sayısı 250'yi bulurken bu şirketlerin % 70'i tamamen Türk sermayeli, geri kalanları da Kazak firmaları ile ortaklık kurarak faaliyetlerini sürdürüyor.



Forem Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Yalçın



T. C. Almatı Büyükelçimiz Atilla Günay Sodex Astana Fuarı'ndaki standları tek tek gezerek firmalara destek verdi.

Başkente 10 milyar dolarlık yatırım

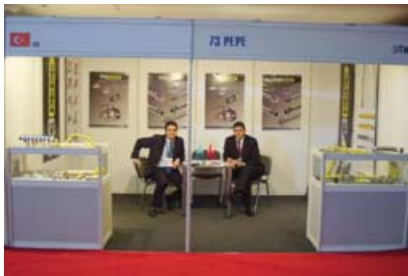
Başkentini 1998 yılında Almatı'dan Astana'ya taşıyan Kazakistan, geçen süre içinde toplam 10 milyar dolarlık yatırım yaparak şehri adeta yeniden yapmış. Bugün de yatırımların aralıksız devam ettiği Astana, "Dev bir şantiye" görünümünde. Gelecek yılların petrol devi olması beklenen Kazakistan sadece yeni başkenti Astana'nın imarı için 2030 yılına kadar 72 milyar dolar bütçe ayırmış. Astana 1.566,3 hektarlık inşası devam eden Özel Ekonomik Bölgelere (SEZ) ve burada kayıtlı olarak faaliyet

gösteren 155 firmaya sahip. İkinci bir serbest bölge kurulma projesinin de değerlendirme sürecinde bulunduğu Astana'da ayrıca Devlet Toplu Konut İdaresi ile de en az 12 milyon m³ büyüklüğündeki konutların inşa edilmesi bekleniyor. Ülkedeki yenilenme çabası, inşaat sektöründeki bu canlılık, Sodex Astana fuarının sunacağı ısıtma soğutma, klima, havalandırma, yalıtım, pompa, vana, tesisat, su arıtma ve güneş enerjisi sistemlerine olan ihtiyacı öne çıkarıyor.

SODEX ASTANA 2008 FUARI'NA KATILAN FİRMALAR

Sodex Astana Fuarı; ısıtma-soğutma, klima, havalandırma, yalıtım, pompa, vana, tesisat, su arıtma ve güneş enerjisi sistemlerini bünyesinde topladı. Kazakistan'ın Başkenti Astana'da Alatau Sport Complex'de düzenlenen fuarda 59'u doğrudan olmak üzere, temsilciliklerle beraber 7

ülkeden (Almanya, Avustralya, Danimarka, Hollanda, İtalya, Kazakistan, Türkiye) 69 firma ürün ve hizmetlerini sergiledi. Fuarı 2459 profesyonel ziyaretçi gezdi. Aşağıda fuara katılan 51 Türk firmasının standını ve sergilediği ürünlerle ilgili bilgileri bulacaksınız.



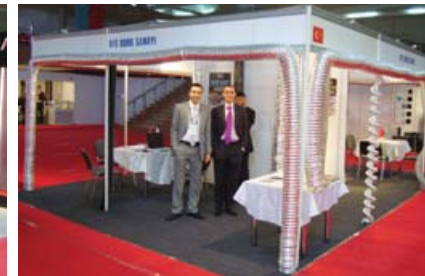
73 PEPE SIHHİ TESİSAT

Sodex Astana Fuarı'nda doğal gaz vanaları ve bağlantı borularından oluşan ürün çeşidiyle katılan 73 Pepe Sıhhi Tesisat, başarılı bir fuar geçirdi.



AEON METALART

Farklı tasarım ürünü radyatör seçenekleriyle yurt dışı pazarlara açılma amacındaki Aeon Metalart, Sodex Astana Fuarı'nda 304 kalite paslanmaz çelikten ürettiği radyatör çeşitlerini sergiledi. Aeon'un sergilediği ürünler hem dekoratif hem de fonksiyonel olmaları sayesinde fuarda büyük ilgi gördü.



AFS BORU

Geniş ürün gamı içerisinde fleksible hava kanalları, fanlar, anemostadlar, hava kanalları kontrol elemanları, aksesuarlar ve havalandırma tesisatı montaj elemanlarıyla Sodex Astana Fuarı'nda yer alan AFS Boru, geniş bir ürün yelpazesine sahip.



foto haber / sodex astana 2008



AIRFEL ISITMA SOĞUTMA SİSTEMLERİ

Airfel, ısıtma, soğutma ve havalandırma sektöründe Kazakistan'daki pazara yön veren firmalardan birisi olmak amacıyla Mitsubishi Heavy Industries-Japonya (Değişken Debili Sistemler), McQuay International-Amerika (Soğutma Grupları) ve Hoval-Liechtenstein (Kazan) firmalarının ürünleriyle Sodex Astana'da yer aldı.



ALARKO CARRIER

Alarko Carrier, Ukrayna ve Moskova'dan sonra Sodex Astana Fuarı'na da kombi, panel radyatör, çelik kazan, doğal gaz ve sıvı yakıt brülörleri, dalgıç pompa, sirkülasyon ve hidrofor gibi geniş ürün yelpazesiyle katıldı.



ALDAĞ ISITMA SOĞUTMA KLİMA

Isıtma, soğutma ve klima sektöründe kendi üretimi olan; su soğutma grupları, paket tip soğuk su üreticisi, radyal su soğutma kuleleri, klima santralleri, kanallı tip klima cihazları ve fancoillerle Sodex Astana Fuarı'na katılan Aldağ fuarda, enerji tasarrufuna yönelik çevre dostu, optimum çözümler sağlayan yeni ürünler hakkında danışmanlık hizmetlerini de sunma imkanı buldu.



ARANGÜL PLASTİK

Arangül, priz kolye, içten ve dıştan dişli T, redüksiyon, tapa, içten ve dıştan dişli adaptör, manşon, dirsek, plastik vanalardan oluşan ürün gruplarıyla Sodex Astana Fuarı'nda oldukça büyük ilgi gördü.



ARES MAKİNA

Isıtma, soğutma, havalandırma, yapı, tesisat gruplarıyla ve özellikle eşanjörler konusunda sunduğu çözümleriyle Sodex Astana Fuarı'na katılan Ares Ltd., Kazakistan pazarında da büyümeyi hedefliyor.



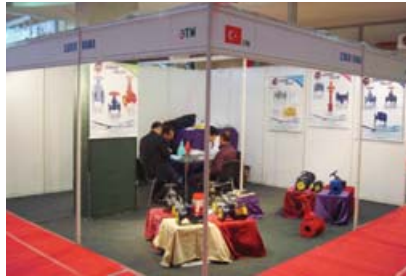
BAHÇIVAN MOTOR

İtalyan Pedrollo Su Pompaları ve Coverco Dalgıç Motorları Türkiye genel distribütörlüğünü yürüten Bahçivan Motor, yaptığı yeni yatırımlarla birlikte üretmeye başladığı kanal baca, aksiyel, sac ve alüminyum gövdeli salyangozlar, soğutma fanları, fancoiller ve asansör soğutma fanları gibi ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'ndaydı.



CANTAS SOĞUTMA

Cantas, Türk soğutma endüstrisinde imalatçı firmalara ve servis piyasasındaki toptancılara her türlü soğutma, klima ve yedek parçasını temin eden teknik donanımlı ticari bir firma olarak Sodex Astana Fuarı'na temsilciliğini yürüttüğü markaların ürünleriyle katıldı.



ÇAKIR VANA

Çakır Vana, farklı standartlarda ürettiği sürgülü vanalar, buhar vanası, çekvalfler ve pislik tutucular gibi ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'nda oldukça ilgi gördü.



DÇD BALTUR

Motorin, fueloil ve gaz brülörleri ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'nda katılan DÇD Baltur, yurt içinde başarıyla yürüttüğü faaliyetlerini yurt dışında da devam ettirmek için Kazakistan'daydı.



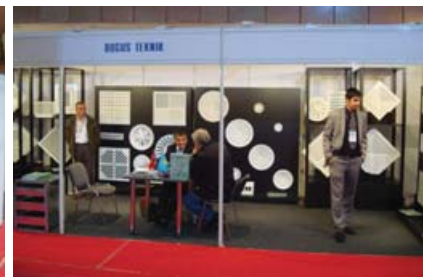
DİNAMİK ISI

Dinamik Isı, Sodex Astana Fuarı'nda kendi ürettiği elastomerik kauçuk ürünleri Isopipe, polietilen yalıtım ürünleri Klimafleks ve Dinafoam akustik köpükleri sergiledi.



DOĞU İKLİMLENDİRME

Doğu İklimlendirme, Sodex Astana Fuarı'nda iklimlendirme ekipmanları ve farklı tasarım özelliklerine sahip difüzörler, slotlar ve ayarlama sistemleri, yüksek performanslı hava debisiyle üfleme ve emis yapan davlumbaz serilerini sergiledi.



DOĞUŞ TEKNİK

Menfez, panjur, hava damperleri, hücreli aspiratörler, klima santrali, klapa kumandası, klapa, anemostad gibi ürünlerini sergilediği standıyla Sodex Astana Fuarı'nda büyük ilgi gördü.



DÜNYA POMPA ELEGANS

Dünya Pompa, TSE ve CE belgeli Elegans markasıyla sunduğu; Yatay Paslanmaz Tip, Dik Milli Santrüf Pompa çeşitleri, Yatay Paslanmaz Tip, Frekans Sistemli, Elektronik Panolu, Frekans Sistemli ve Yangına Müdahale Hidroforları ve yardımcı malzemelerinden oluşan ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'nda büyük ilgi gördü.



DUYAR VANA

Duyar Vana, Glob, Kumandalı, Yaylı, Disk Tip, Küresel, Doğal gaz, Kelebek gibi vana çeşitleri, Aktüatörler, Pisklik Tutucular, Emniyet Ventilleri, Yangın Hidrantları, Buhar Seperatörleri, Şamandıralı, Termostatik ve Ters Kovalı Kondensatörler çeşitleri ve Termostatlar gibi ürün çeşitleriyle Sodex Astana Fuarı'ndaydı.



EUROTEK-EUROPAN

İtalya, Yunanistan, Macaristan, Fransa, Almanya, İspanya, İngiltere gibi Avrupa ülkelerine ve Azerbaycan'a ürünlerini gönderen Eurotek, European markasıyla ürettiği havlupanlarıyla katıldığı Sodex Astana Fuarı'yla Kazakistan pazarına da açıldı.



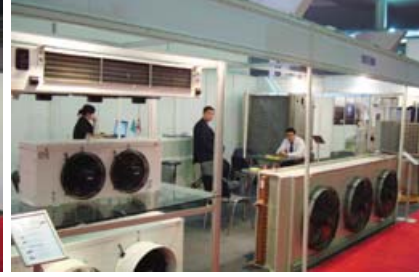
FENİS TEKNİK

Alüminyum bazlı, teknolojik ürünleriyle ısıtma teknolojisindeki yeniliklerin öncüsü olan Fenis, Sodex Astana Fuarı'nda Alurad radyatörler ve Solartek Güneş enerji sistemleriyle Kazakistan pazarına açıldı.



FERKAN VANA

Endüstriyel ve özel uygulamalarda kullanılan kelebek vana ürünlerini sergilediği Sodex Astana Fuarı'nda Ferkan Vana, akışkan kontrol ürünlerindeki deneyimlerini Kazakistan pazarına taşıdı.



FRİTERM A.Ş.

Friterm, ticari soğutma, endüstriyel soğutma ve klima sektöründe, kanatlı borulu ısı eşanjörleri, hava soğutmalı kondenserler, soğuk oda evaporatörleri, kuru soğutucular, sulu/buharlı hava ısıtıcı ve soğutucular, yağ soğutucuları ile ısı geri kazanım bataryaları ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'ndaydı.



GÖKÇELER SOĞUTMA

Sodex Astana Fuarı'nda yeni ürün Kondanser üniteleri, Elektronik Yağ seviye kontrol cihazları ve regülatörleriyle birlikte, ürün gamı içerisinde bulunan; Likit Depoları, Likit Tutucular, Kompakt Depolar, Kartuş Kovanları, Yağ Ayırıcılar, Yağ Depoları, Kondanser Üniteleri gibi ürünlerini sergiledi.



HAVAK LTD.

Havalandırma ve klima sektörünün ihtiyacı olan kaliteli ürünlerin satışını gerçekleştiren Havak Ltd., standart ve projeye özel çözümlerini Sodex Astana Fuarı'nda ziyaretçilere anlattı.



IBG PAKPLAST

PVC kapı-pencere kepenk ve panjur sistemleri üretiminde Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarından biri olan Pakpen Şirketler Grubu'nun bir şirketi olan IBG Pakplast, dış cephe çözümleri ve Pak Siding ürünlerini Kazakistan pazarında sergiledi.



İMEKSAN LTD.

İmeksan, klima santralleri, menfez ürün grupları, yangın damperleri, vulum damperleri, değişken debili ve sabit debili cihazlar, vav ve cav sistemleri, ideal konfor difüzörleri gibi ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'nda oldukça büyük ilgi gördü.



İZOCAM

İzocam Sodex Astana Fuarı'nda, havalandırma kanalları, sıcak-soğuk su devrelerindeki borular, ısıtma-soğutma sistemleri, Camyünü, Taşyünü, İzocam Armflex (Elastomerik Kauçuk), İzocam Peflex (Poliyeten) ve Vana Ceketli ürünlerini sergiledi.



İZOPOLİ A.Ş.

İzopol, Sodex Astana Fuarı'nda alev almayan, yangına dayanıklı, alternatif ürünlere göre daha iyi ısı yalıtım değerlerine sahip, daha sızdırmaz, nem geçirmez ve liflenme sorunu olmayan birinci sınıf Firesafe panellerini sergiledi.



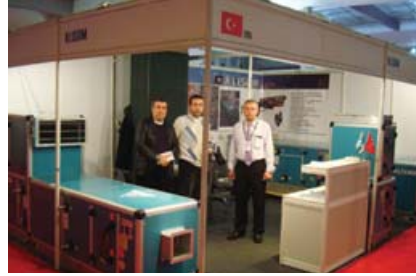
KARYER ISI TRANSFER

Evaporatör, kondanser, sulu sistem ısıtıcı ve soğutucu sistemlerle ilgili ürünleriyle büyük ilgi gören Karyer, daha sıkışık, daha küçük mutfak alanlarında kullanılmak üzere tasarlanmış, tezgah altı evaporatörleri Sodex İzmir Fuarı'ndan sonra Astana'da sergiledi.



KLEPSAN KLAPE VANA

Klepsan, doğal gaz sistemleri, yerden ısıtma sistemleri, kolektör sistemleri, doğal gaz vanaları, radyatör vanaları, pislik tutucu, çekvalf, rekorlar, yerden ısıtma aparatları ve sulama amaçlı kullanılan büyük ebatlı vanalardan oluşan ürünlerini Astana'da sergiledi.



KLİSOM KLİMA SOĞUTMA ISITMA

Klisom Klima; klima santralleri, havalandırma, ısıtma, soğutma, nemlendirme, nem alma, filtrasyon gibi ürün çeşitlerini Sodex Astana Fuarı'nda görücüye çıkardı.



MAKRO TEKNİK

Hava kanal aksamaları üretimi yapan Makro Teknik, flanşlar, kadan flanşları, köşe parçaları, askı perforeleri, tesisat kelepçeleri ve izolasyon malzemelerinden oluşan ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'ndaydı.



MCS KELEPÇE VE HAVLUPAN

Ağırlıklı olarak havlupan ve kelepçe üretimi gerçekleştiren MCS, Sodex Astana Fuarı'nda özellikle doğal gaz ürünlerinde gerçekleştirdiği ürün çeşitliliğiyle oldukça ilgi gördü.



MEKSİS MEKANİK SİSTEMLER

Meksis, ısı cihazları ve modüler su depoları, buhar jeneratörü ve kalorifer kazanı ile kızgın yağ kazanı, katı yakıtlı kazan ve modüler depo ürün gruplarıyla Sodex Astana Fuarı'na katıldı.



MGT FİLTRE KLİMA

Endüstriyel Filtreler konusunda yüksek verim ve kalite anlayışını üretimlerine yansıtan MGT Filtre, Sodex Astana Fuarı'nda Ön Filtreler, Hassas Filtreler, Hepa&Ulpa Mutlak Filtreler, Temiz Oda Sistemleri ve Aktif Karbon Sistemler gibi ürünleriyle katıldı.



MİTO YAPI MALZEMELERİ

Aylık 45.000 adet havlupan üretim kapasitesiyle 17 ülkeye ihracat yapan Mito Yapi, üretiminin %95'ini Batı Avrupa ülkelerine ihraç ediyor. Mito Yapi, Sodex Astana Fuarı ile Kazakistan pazarına da açıldı.



NAZİLLİ-EKOMAK

Nazilli-Ekomak, buhar kazanları, sıcak su kazanları, sıcak hava üreticileri, katı yakıt yakma sistemleri, yıkama kurutma makinaları, kızgın yağ kazanları ve ön ocak sistemleri gibi ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'ndaydı.



NEMA MAKİNA

Yatık kapalı genişleme tankı, kapalı genişleme tankı membranı, hidrofor tankları gibi ürünleriyle Nema, Sodex Astana Fuarı ile ürün ihraç ettiği ülkeler arasına Kazakistan pazarını da kattı.



NOVAPLAST PLASTİK / VESBO BORU

Bina içi kullanılan ısıtma, temiz su ve atık su tesisat sistemlerine özel çözümler üreten Vesbo, sıcak ve soğuk su tesisatlarına yönelik PP-R boru ve ek parçalarıyla Sodex Astana Fuarı'ndaydı.



ODE YALITIM

Isı yalıtım malzemeleri, cephe ısı yalıtım ve su yalıtım membranları, çatı kaplama malzemeleri, kauçuk köpüğü yalıtım malzemesi, ses yalıtım ve akustik düzenleme malzemeleriyle Ode, Sodex Astana Fuarı'ndaydı.



OPARSAN OTOMOTİV METAL

Oparsan ana üretim kalemleri olan ısıtma soğutma sistemleri için kelepçeler ve boru bağlantı elemanları ile Sodex Astana Fuarı'nda yer aldı. Oparsan farklı mekanlarda kullanılan tesisat sistemleri için ürettiği geniş bir ürün gamını içeren mekanik tesisat ürünleriyle büyük ilgi gördü.



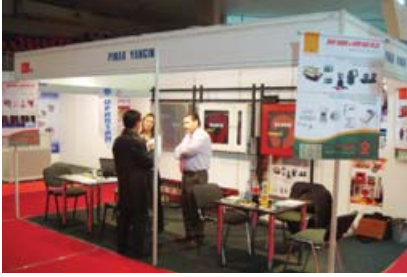
PAMSAN KLİMA VE HAVALANDIRMA

Pamsan, Sodex Astana Fuarı'nda ağırlıklı olarak menfez ve difüzörlerden oluşan ürünleriyle yer aldı. Pamsan, Eurovent sertifikasına sahip klima santralleriyle fuarın gözde standlarından birisiydi.



PANEL SİSTEM SOĞUTMA

Panel Sistem Soğutma Sodex Astana Fuarı'nda mevcut ürünler üzerinde yaptıkları değişikliklerle birlikte endüstriyel ve ticari soğutma gruplarını sergiledi.



PINAR MAKİNA SANAYİ YANGIN SÖNDÜRME

Pinar Yangın, Sodex Astana Fuarı'na Yangın Dolapları, Çok Amaçlı Makaralar, Yangın Kapıları, Köpük Üniteleri, Yangın Alarm Sistemleri, İş Güvenliği Malzemeleri, Yangın Hortumları, Bağlantı Elemanları ve Yangın Pompaları ürün gruplarıyla katıldı.



REFORM LTD.

Klima, havalandırma, soğutma grubu, klima santrali, aspiratör, hava perdesi gibi ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'na katılan Reform, oldukça başarılı bir fuar geçirdi.



ŞENSOYLAR KLAPE / TÜRKOĞLU VANA

Türkoğlu Vana, küresel vanalar, sulama ve tesisat vanalar, yer sifonları, yerden ısıtma grupları ve fittingsler gibi ürünleriyle ihracat hedefleri doğrultusunda Sodex Astana Fuarı'na katıldı.



TETİSAN

Temiz oda ekipmanları, klima santral ekipmanları, klima sistemleri, ölçme cihazları, SPX-Vokes-Air hava filtreleri, DST nem alma, Dwyer ölçme-kontrol ve Donaldson Torit-DCE toz toplama cihazlarının Türkiye temsilcisi olan Tetisan, temsilcisi olduğu ürünleri Sodex Astana Fuarı'nda sergiledi.



TERMO ISI / ECOSTAR

Termo Isı, ısıtıcılar, brülörler, sıcak hava jeneratörleri ve yenilenebilir enerji konusundaki ürün ve hizmetlerini Sodex Astana Fuarı ile Kazakistan pazarına taşıdı.



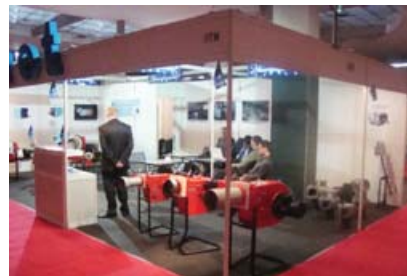
TURAN KLİMA

Çeşitli marka klima, kombi ve hava perdelerinin; satış, servis ve bakımları konularında faaliyet gösteren Turan Klima eksiksiz hizmet anlayışını ve TU-RANN markalı havalandırma cihazlarını Sodex Astana Fuarı ile Kazakistan pazarına taşıdı.



URAS ENDÜSTRİ ÜRÜNLER

Dirsek ve bağlantı ek parçaları ürünleriyle Sodex Astana Fuarı'na katılan Uras, fuarla birlikte Kazakistan pazarına açıldı.



ÜRET MAKİNA ISI TESİSAT

Üret Makina, ürün gamında bulunan fueloil ve gaz brülörleri, alüminyum döküm ve saç gövdeli aspiratörler, körük, radyal fanlar gibi ürünleri Sodex Astana Fuarı'nda başarıyla sergiledi. Firma ayrıca fuar da çeşitli makine sektörlerine yönelik olarak ürettiği mekanik parçaları da sergiledi.



YILMAZLAR KABLO / RADYAL HEATING

Alüminyum panel radyatör ürün grubundaki farklı modelleri sergilediği standıyla Radyal Heating, Sodex Astana Fuarı'yla Kazakistan pazarına açıldı.



Sürdürülebilir kalkınma için 'yenilenebilir enerji' şart

Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının ele alındığı "Yenilenebilir Enerji: İş Fırsatları ve Finansman Olanakları Konferansı" Kasım ayı içerisinde İstanbul Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde yapıldı.

Dünya genelinde yatırımcılar, enerji sektörünün sahip olduğu büyük potansiyelin farkında. Yeni yatırım trendleri, yenilenebilir enerji ve çevre ile dost yatırımlar yönünde geliyor. Bu eğilim beraberinde yeni iş fırsatları, yeni işbirliği imkanları sunuyor. Dünyanın yaşadığı finansman zorlukları, mevzuat eksiklikleri ve enformasyon yetersizlikleri gibi olumsuzluklara rağmen yenilenebilir enerji kaynaklarının sunduğu büyük potansiyeli hayata geçirmek ve daha hızlı yol almak ülkemiz için hayati öneme sahip. Ülkemizin içinde bulunduğu enerji darboğazında büyük umut vadeden Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının ele alındığı "Yenilenebilir Enerji: İş Fırsatları ve Finansman Olanakları" Kasım ayı içerisinde İstanbul Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde yapıldı.

"Yükselen bir alan: Yenilenebilir Enerji'de Fırsatlar" ana temalı panellerde; Fırsatları doğru değerlendirmek- Yenilenebilir enerji politikaları, Yenilenebilir enerjide en iyi uygulama örnekleri - Türkiye için model önerileri, Türkiye'de yenilenebilir enerji finansmanı oturumları yapıldı. Oturumlar da EIE Genel Müdürü Mustafa Kemal Büyükmihççi, Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu, Ticaret, Ekonomi ve Tarım Bölümü Başkanı Ulrike Hauer, BMU Bölüm Başkanı Udo Paschedag, KfW Avrupa ve Kafkaslar Enerji ve Ulaştırma Bölüm Başkanı Dr. Claudia Loy, Prof. Dr. Doğan Altınbilek, Innovent yöneticisi Eckwart Weise, Soyak Enerji Koordinatörü Yeşim Şişli, Türkiye Jeotermal Birliği Başkanı Orhan Mertoğlu, KfW IPEX Bank Başkan Yardımcısı Peter Schafer, DEG Altyapı Departmanı Başkanı Justus Vitinius, Firstclimate Group Direktörü Dr. Martin Kruska, TSKB Başkan Yardımcısı Orhan Beşkök, Avrupa Yatırım Bankası İstanbul Ofisi Başkanı Alain Terrailon sunumlar yaptılar.

Cumhurbaşkanlığı Enerji Danışmanı Doç. Dr. Volkan Ediger: "Sürdürülebilir kalkınma için yenilenebilir enerjiye yönelmeli"

Konferansın açılışında konuşan Cumhurbaşkanlığı Enerji Danışmanı Doç. Dr. Volkan Ediger, Türkiye'nin 100 milyon ton petrol eşdeğerinde enerji tükettiğine dikkat çekerek sürdürülebilir kalkınma için mutlaka yenilenebilir enerjiye yönelmesi gerektiğini vurguladı.

KfW Entwicklungsbank Avrupa ve Kafkaslar Enerji Bölüm Başkanı Dr. Claudia Loy ise enerji yatırımları konusunda Dünya Bankası'nın birkaç katı kadar kredi verdiklerini belirterek "Alman hükümeti tarafından teşvik ediliyor. Toplam enerji portföyümüzün yüzde 50'si yenilenebilir enerjiye ayrıldı. Türkiye, kapsamlı bir çerçevenin başlangıcında. Yenilenebilir enerjide nükleer çözüm ise çok pahalı" dedi.



İstanbul Milletvekili Nesrin Baytok: "Yenilenebilir enerji kaynakları potansiyelin çok altında değerlendiriliyor."

Enerjinin üretimi ve tüketimiyle birlikte etkin kullanımının çok büyük öneme sahip olduğunu söyleyen İstanbul Milletvekili Nesrin Baytok, enerjinin verimli kullanılmasının gelişmişliğin en önemli göstergelerinden biri haline geldiğini belirtti. Dünya genelinde yenilenebilir enerjiler konusunda büyük AR-GE çalışmaları yapıldığını fakat yenilenebilir enerji kaynakları konusunda oldukça büyük bir potansiyelin olmasına rağmen ya hiç kullanılmadığını ya da potansiyelin çok altında değerlendirildiğini söyledi. Baytok, "Oysa yerli, yeni ve yenilenebilir enerji kaynakları ile ülkemizin enerji ihtiyacının büyük bir bölümünün karşılanabilmesi mümkündür" açıklamasında bulundu.

EuroSolar Türkiye Başkanı Doç. Dr. Tanay Sıdkı Uyar: "Yatırım getirmeyen bir yasa ile enerji verimliliği sağlanamaz."

Dünyada enerji verimliliği konusundaki tarihsel süreci anlatarak konuşmasına başlayan EuroSolar Türkiye Başkanı Doç. Dr. Tanay Sıdkı Uyar, endüstrileşmiş ülkeler 1970'li yıllarda petrol kriziyle birlikte fosil yakıtların tahribatını görüp, fosil dışı yakıtları gündemlerine aldıklarını söyledi. Endüstrileşmiş ülkelerin bu kararın ardından ilk olarak enerjiyi etkin kullanma yönünde çalışmalar başlattıklarını, aynı işi daha az enerji harcayarak yapma yönünde arayışlara girdiklerini söyleyen Uyar, bu sürecin 2000'li yıllara kadar gelişerek daha az enerji kullanan sanayi oluşumlarının kullanılmaya başlamasıyla devam ettiğini belirtti. Türkiye'de ise yasanın henüz çıktığını ama yasanın bir yaptırım getirmediğini söyledi. Yatırım getirmeyen bir yasa ile etkin bir enerji verimliliği oluşturamayacağımızı söyleyen Uyar, ülke olarak bir an önce fosil yakıtlardan vazgeçmemiz ve yenilenebilir enerjilerin desteklenmesine yönelik yasanın bir an önce çıkarılması gerektiğini belirtti.



ERBAY

“soğutma dünyasının avantajlı ürünleri”



**HAVA SOĞUTMALI KONDENSERLİ
VİDALI KOMPRESÖRLÜ**

SOĞUK SU ÜRETİCİ GRUPLAR

91,2 / 1852,6 kW soğutma kapasitesi
aralığında üretilmektedir.



**PAKET TİP
SOĞUK SU ÜRETİCİ
GRUPLAR**

6,4 kW / 172,5 kW soğutma
kapasitesi aralığında
üretilmektedir.



**SHELL & TUBE TİP
KONDENSERLER
DENİZ SUYU KONDENSERLERİ
EVAPORATÖRLER VE
YAĞ EŞANJÖRLERİ**



**SU SOĞUTMALI KONDENSERLİ
VİDALI KOMPRESÖRLÜ**

SOĞUK SU ÜRETİCİ GRUPLAR

115,7 / 1994,2 kW soğutma kapasitesi
aralığında üretilmektedir.



**PAKET TİP
KLİMA CİHAZLARI**

8,6 kW / 86,5 kW soğutma
kapasitesi aralığında
üretilmektedir.



**AKSİYAL FANLI
SU SOĞUTMA KULELERİ**

2,8 / 160 m³/h su debisi
aralığında üretilmektedir.



**RADYAL FANLI
SU SOĞUTMA KULELERİ**

18,1 / 238,8 m³/h su debisi
aralığında üretilmektedir.



Reg. No: 12 300 0019



Üyesidir.



Üyesidir.

ERBAY SOĞUTMA, ISITMA CİHAZLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

İSİSO Sanayi Sitesi S1 Blok 17.Yol
No:14 Hoşdereköyü Mevkii 34555
Bahçeşehir-Büyükdere
İstanbul / TÜRKİYE

Tel : (0212) 623 24 92 pbx
Faks : (0212) 623 24 96
E-posta: erbay@erbay.com.tr
sales@erbay.com.tr



ERBAY

www.erbay.com.tr



izlenim



İSKİD'te yeni yönetim işbaşı yaptı

İklimlendirme-Soğutma-Klima İmalatçıları Derneği İSKİD Asıl ve Onursal Üyelerinin, davetlilerin ve basın mensuplarının katılımıyla gerçekleşen İSKİD Olağan Genel Kurulu ve ardından İSKİD 15. yılının kutlandığı sektör yemeği Nakkaştepe'de yapıldı.

Saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile açılan Olağan Genel Kurul toplantısına, 70 İSKİD üyesi, 5 davetli ve 3 onursal üye katıldı. Genel Kurul toplantısı, 2007-2008 Yönetim Kurulu Başkanı Ersan Bakanay'ın konuşmasının ardından faaliyet raporlarının okunması ve müzakereleri ile devam etti. Yönetim ve Denetleme Kurulları oybirliği ile ibra edildi. Bilançolar, tahmini bütçeler, 2009'da üyelik aidatlarının değişmemesi önerisi ve tüzük değişikliği önerileri kabul edildi. Ardından, yeni Yönetim, Denetleme ve Onur Kurulları seçimi yapıldı. Daha önce yapıldığı gibi perdeye yansıtılarak yapılan oy sayımı sunucunda yeni Kurullar belli oldu. Dilek ve temenniler ile Genel Kurul sona erdi.

Sektör yemeğinde İSKİD 15. yılı onuruna yapılan çeşitli etkinlikler ve müzik ile konuklar güzel bir akşam geçirdi. Yeni onursal üyelere plakette, sektörümüze ve daha ziyade tıp camiasına hitap eden, hastanelere ücretsiz olarak dağıtılacak olan Hastanelerde Hijyen ve Klima Tesisatı adlı yeni İSKİD kitabının yayın kuruluna şiltleri takdim edildi. Düzenlenen çekilişte hediyeler sahiplerini buldu.

YENİ YÖNETİM KURULU İLK TOPLANTISINI YAPTI

İklimlendirme-Soğutma-Klima İmalatçıları Derneği İSKİD'in 19.12.2008 Cuma günü yapılan Olağan Genel Kurulu'nda seçilen yeni Yönetim Kurulu, ilk toplantısını 24.12.2008 Çarşamba günü yaptı. Önce Yönetim Kurulu içi görev dağılımının belirlendiği ve Başkanlık devir teslimi yapılan toplantı, yeni dönem vizyon belirleme ve devam eden çalışmalar hakkında görüşme ve kararlarla sürdü. İki yıllık dönemler için seçilen İSKİD Yönetim Kurulu aylık toplantılarla çalışır, Yedek Üyelerin katılımı teşvik edilir, toplantılar dernek üyelerine açıktır.



İSKİD YENİ YÖNETİM KURULU:

İSİM	GÖREV	ŞİRKET
NEŞİM ZALMA	BAŞKAN	AKCOR
Ş. ERSAN BAKANAY	BAŞKAN YARDIMCISI	CENK
NACİ ŞAHİN	BAŞKAN YARDIMCISI	FRİTERM
SELMAN TARMUR	GENEL SEKRETER	ISISAN
LEVENT AYDIN	SAYMAN	PANEL SİSTEM
RAŞİT AKIN	ÜYE	GEMAK
A. SEDAT AKISKA	ÜYE	TEKNOSA
OĞUZ AYDOĞDU	ÜYE	ALARKO-CARRIER
İHSAN ÇATMANER	ÜYE	ARÇELİK
CEM EĞRİKAVUK	YEDEK ÜYE	ONTROL
T. AYÇA EROĞLU	YEDEK ÜYE	HSK
C. HAKAN KARACA	YEDEK ÜYE	CANTEK
CEM SAVCI	YEDEK ÜYE	VATBUZ
NUMAN ŞAHİN	YEDEK ÜYE	EMO

İSKİD YENİ ONURSAL ÜYELERİ:

MUSTAFA BİLGE
İSMET GENCER
RÜKNETTİN KÜÇÜKÇALI
ETHEM MAĞDEN

İSKİD YENİ DENETLEME KURULU:

A. TEVİK AKANNAÇ	ASİL ÜYE	ALDAĞ
İBRAHİM BİNER	ASİL ÜYE	ALARKO-CARRIER
A. LEVENT KUZAY	ASİL ÜYE	KİPAŞ KLİMA
M. TARIK AKTÜCCAR	YEDEK ÜYE	ALTERNATİF KLİMA
KAMİL ERGELDİ	YEDEK ÜYE	ERGELDİ MAKİNA
ŞEREF YARIMBAŞ	YEDEK ÜYE	PAMSAN

İSKİD YENİ ONUR KURULU:

AHMET ARISOY	ASİL ÜYE
A. METİN DURUK	ASİL ÜYE
TUNÇ KORUN	ASİL ÜYE
S. ZEKİ POYRAZ	ASİL ÜYE
OLGUN SÖNMEZ	ASİL ÜYE
VURAL EROĞLU	YEDEK ÜYE
DOĞAN ÖZGÜR	YEDEK ÜYE
CENGİZ HEPEGİL	YEDEK ÜYE

Soğutma cihazı almak için soğuk terler dökmeyin !

Soğuk odalarınız için
ihtiyacınız olan tüm
soğutma cihazları
FrigoBlock markası
ile hizmetinizde!

FrigoBlock, geniş ürün çeşitliliği sayesinde her türlü soğuk oda, donmuş muhafaza ve şoklama üniteleri için size pek çok alternatif çözüm sunmaktadır.

FrigoBlock, Panel Sistem uzmanlığı ile yaratılan ve Avrupa Topluluğu standartlarında üretilen bir marka. ARGE departmanı ve test laboratuvarı ile titiz ve özenli üretim koşullarında üretilen **FrigoBlock**'lar, TSEK ve ISO 9001:2000 kalite standartlarında bir hizmet sağlıyor.

İşinizde ideal koşulları yaratmak için,
siz de Panel Sistem uzmanlığını seçin.



PANEL SİSTEM SOĞUTMA SAN. VE TİC. A.Ş.:
Tel : (0212) 623 21 73 (8 hat), (0212) 623 20 34 (4 hat) Faks: (0212) 623 21 70
E-Mail: panelsistem@panelsistem.com.tr Web: www.panelsistem.com.tr



TSEK



Kaliteli ürün, kaliteli hizmet, yenilikçi marka...

Vaillant Türkiye Genel Müdür'ü Levent Taşkın: "17 yıldır Türkiye'de tüketici odaklı çalışan ve sektöre sadece en kaliteli ürünle değil; servis ve tüketici hizmetlerinde birçok farklı ve yenilikçi çözümleri sunan öncü bir firmayız."



Vaillant Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın

Vaillant'ın Çengelköy'deki yönetim binası, ısıtma konusunda tam bir teknoloji merkezi. Bina güneş enerjisi ile ısıtılıyor, aydınlatma güneş enerjisi ile sağlanıyor. Binada ısı pompasından, güneş enerjisine; yakıt hücresinden fotovoltaik panellere kadar birçok alternatif ürün çalışır halde sergileniyor. Isıtma konusunda teknolojinin geldiği noktayı görmek isteyenler Vaillant'ın merkez binasına mutlaka uğramalı.

Türkiye'de 1992'den bu yana faaliyet gösteren Avrupa'nın en büyük ısıtma teknoloji üreticilerinden Vaillant, Türkiye'de farklı bir hizmet anlayışı uyguluyor. Bu öyle bir hizmet anlayışı ki, bu durumlar için genellikle medyamızda "Avrupa kalitesinde hizmet" türünden kelimelerle ifade edilir. Ama bu Avrupa kalitesini aşmış durumda çünkü bu sistem Türk ürünü. Hatta Türkiye'den Avrupa'ya bile ithal edilmiş bir sistem. Yeni kurulan bazı ülke operasyonları Türk sistemine göre yapılandırılıyor. Bu sistem Vaillant'a satışlarının % 44'ünü tüketici tavsiyesi ile gerçekleştirme ödülünü veriyor. Fakat Vaillant Türkiye ekibinin başındaki isim Levent Taşkın, sanki bu ödüle karşılık "Ömür Boyu Sistem Garantisi"ni sunarak teşekkür ödülü ile cevap veriyor. Vaillant Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın Bey'in odasından çıkıp showrooma indiğimizde Levent

Bey bizi ilk olarak Vaillant'ın geçmişine yolculuk yapılan koridordan geçirdi. İlk yapılan kombi, 1905 yılında ilk duvara takılan şofben, 1955 yılında satılan 1 milyonuncu şofben, 1965 duvar tipi ısıtma cihazı... Karşılarında ise söz konusu ürünle ilgili olarak medyada yer alan ilanlar asılı. Vaillant showroomunda bütün ürünleri kiosklar yardımıyla yakından inceleyebilmek mümkün. Hatta patenti Vaillant'a ait olan ve yakın bir dönem içinde pazara sunulacak hem elektrik enerjisi üreten; hem de aynı anda ısıtma ve sıcak su konforu sağlayacak olan Yakıt Hücresi Cihazı'nı, %135 verim ile çalışan hem ısıtma, hem de sıcak su elde edilen yeni bir ısı pompası olan Zeolit Isı Pompası'nı yakından inceleme fırsatı bulduğumuz Vaillant ziyaretimizde Vaillant Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın sorularımızı cevaplandırdı.

Vaillant Türkiye'de nasıl bir pazarlama anlayışıyla faaliyetlerini yürütüyor?

Vaillant 1992 yılından bugüne Türkiye pazarında kendi şirketi vasıtasıyla ürünlerini, servis ve satış sonrası hizmetlerini tüketiciye %100 tüketici memnuniyeti ilkesi ile sunmaktadır. Sadece Almanya'da yüksek teknoloji ile üretilen cihazlarını Türkiye'de kendi denetiminde, stan-





sektörel söyleşi

dardize ettiği ve prosedürlerle tanımlayıp ölçtüğü bir organizasyonla satmaktadır. Ürünlerimizi özel eğitilmiş ve sertifikalandırılmış mühendislik firmalarından oluşan bir dağıtım kanalı ile satıyoruz.

7 gün 24 saat Teknik Servis

Yüksek kalite standartları kanıtlanmış Vaillant ürünlerinin, ancak yine kalite standardı yüksek servis hizmetiyle işletmeye alınmasının öneminin bilincindeyiz. Vaillant olarak baştan beri kendi bünyemizde oluşturduğumuz güçlü servis teşkilatıyla tüketici memnuniyetini maksimize ettik. Vaillant cihazları devreye alınma ve servis işlemleri, sadece Vaillant'ın özel eğitilmiş servis elemanları tarafından 7 gün 24 saat (bayram dahil) Vaillant kalitesi ve Vaillant güvencesi ile sağlanıyor. Gerekli tüm donanım ve yedek parça stoğuna sahip, TSE belgeli mobil Vaillant servislerimizle, tüketicilerimize tam zamanında hizmet veriyoruz.

Satış sonrası servis hizmetlerinde hızı arttırmak, servis sistemini daha da modernleştirmek ve servis elamanın müşteri bilgilerini daha kolay takip etmesini sağlamak amacıyla Akıllı Servis Sistemi'ni uygulamaya başladık. Sadece Vaillant Türkiye'de uygulanan, Vaillant Teknik Servis ve IT birimlerinin ortaklaşa yürüttükleri çalışmalar sonucu oluşturulan Akıllı Servis Sistemi, tüm servis bilgilerinin anında bilgisayar ortamına aktarılarak tüm kontrollerin merkezden yapılmasını, merkez ile servis elemanının sürekli iletişim içinde olmasını sağlıyor. Akıllı Servis Sistemi'nde her servis elemanında bulunan el bilgisayarı ve printer sayesinde servis elemanlarının tüketicilerin evlerinde ulaştıkları doğru ve hatasız bilgiler merkeze doğru ve anında ulaşıyor. Bu sayede tüm işlemlerde kağıt kayıt tutmaya gerek kalmıyor. Kağıt, sadece müşteriye verilecek fatura, servis formu gibi belgelerden ibarettir. Vaillant Akıllı Servis alt yapı ve donanımını tüm Türkiye'de doğal gaz varmış gibi yapılandırdı.

ÖDÜLLÜ CALL CENTER

Ayrıca Türkiye'nin her yerinden 24 saat tek bir numara ile Call Center'ımız vasıtasıyla teknik destek hizmeti de sunmaktayız. Bunun dışında sadece cihazdan değil tüm tesisattan kaynaklanan sorunların 12 saatte ücretsiz çözümünü garanti ederek tüketiciye ev konforu sunan tek firmayız. Bununla birlikte Vaillant Tüketici Club ile topladıkları puanlar ile yüzlerce armağan ve altın kazanma hakkı veriyoruz.

17 yıldır Türkiye'de tüketici odaklı çalışan ve sektöre sadece en kaliteli ürünle değil; servis ve tüketici hizmetlerinde birçok farklı ve yenilikçi çözümler sunan, öncü bir

firmayız. Vaillant Tüketici Club ile tüketicilerimizin tavsiyelerini ödüllendiriyoruz ve ölçüyoruz. Satışlarımızın %44'ü tüketici tavsiyesi ile olmaktadır. İnfratest Burke tarafından tüketici bağlılığı anketlerinde Avrupa ve Türkiye'nin en yüksek değerlerini yıllarca üst üste elde eden bir firma olarak ödüllendirildik.

Vaillant sektörün öncüsü bir kuruluş olarak kriz ortamında, orta ve uzun vadede Türkiye'deki hedeflerini nasıl belirledi?

Tüm bu sistemi oluştururken 17 yıldır hep orta ve uzun vadeli planlar yaptık. Tüketici odaklı çalışmaktan ve sürekli farklılık yaratarak en iyi olmaktan hiç vazgeçmedik. Bu kadar süre içinde Türkiye'de birçok kriz yaşadık. Bunların bazıları ekonomik, bazıları da siyasi nedenlere bağlı krizlerdi. Biz bu krizlerden hep güçlenerek çıktık ve bugün sektörümüzün en çok tercih edilen markalarının başında yer alıyoruz. Şirketimizin hedefleri ve planlamaları her zaman orta ve uzun vadeli yapıldı. Stratejiler en az 10 yıllık planlarla desteklendi. Çok iyi bir pazar analizi, finans, bütçeleme ve raporlama sistemimiz mevcut. Bu gücümüzü ve bilgimizi yıllardır iş ortaklarımız olan bayilerimize de aktardık. Prosedürlerimizi ve kendimizi sürekli yeniliyoruz. Bu bilgi ve yönetsel beceri Vaillant'a kriz yıllarında hep avantaj getirmiştir. Krizi yönetmeyi ve krizden güçlenerek çıkmayı, doğru analizler yapmayı, stratejilerimizi mevcut duruma rağmen uygulama gücünü taşıyan bir ekibiz. Bu gücü aslında tüketicimizden alıyoruz. Kriz dönemlerinde satışlarının %44'ünün mevcut tüketici tavsiyelerinden gerçekleşen bir markanın ve bu markaya bağlı memnun bir tüketici ordusunun sağladığı avantaj ile krizlerden hep güçlenerek çıktık. Bu nedenle kriz dönemlerinde bile hep gelecek 10 yıllık plan ve pazar öngörülerimize göre sistemimize yatırım yapmaktan, personel ve bayilerimizin verimliliğini artırmaktan, tüketiciye yönelik yeni hizmetlerle fark yaratmaktan başka bir şey düşünmedik. 2009 yılında da kaynağımızı bu doğrultuda kullanacağız. İstikrar ve planlı çalışmak orta ve uzun vadede her zaman başarıyı ve kalıcı olmayı sağlamaktadır. Kriz dönemlerinde kaynağınızı, önceliklerinizi belirleyerek kullanmak ve iş akışlarınızın verimliliğini artırmak bence en önemli unsurlardır.

Bu hedefler arasında yeni yatırım söz konusu mu ?

Vaillant doğal gazın geldiği her ile kendi satış, servis ve satış sonrası hizmetlere ait organizasyonunu kurmaktadır. Doğal gazın bulunduğu illerde personel ve bina yatırımlarımız her yıl artarak devam etmektedir. Ayrıca Türkiye genelinde toplam 8 adet bölge müdürlüğü ile doğalgazın bulunduğu bölgelerde önemli ölçüde yatırımlar yapılmış ve yapılmaya devam edecektir. Lojistik ve servis organizasyonumuz için Türkiye çapında hizmet veren bina, araç, IT ve personel yatırımları ile sektörün öncü ve örnek firmasıyız.

Gerek pazarlama faaliyetleri gerekse teknolojik anlamda Vaillant adına 2009 yılında ne gibi gelişmeler olacak?

Vaillant olarak Türkiye'de en son teknolojiye sahip ürün ve hizmetlerimizle hep öncü olduk. 2009 yılında da özellikle yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik ürünlerle Türkiye'de öncülüğümüze devam edeceğiz. İstanbul bi-



namızda da ısı pompasından, güneş enerjisine; yakıt hücresinden fotovoltaiik panellere kadar birçok alternatif ürün çalışır halde sergilenmektedir.

Güneş enerjisinden hem ısıtma, hem de sıcak su amaçlı yararlanmak amacıyla farklı sistem çözümleri sunan ürünlerimiz mevcut. Ayrıca güneş enerjisinden elektrik enerjisi üreten panellerimiz ile bir evin elektriğini de bedelsiz üretebiliyoruz. Isı pompalarımız ile ısıtma ve sıcak su sistemlerinde düşük enerji maliyetli çözümler üretiyoruz.

Bunun dışında duvar tipi ve yer tipi yoğunlaşmalı yeni kazanlarımız ile hem enerji tasarrufu hem de yüksek verim ve teknoloji sunuyoruz. Ayrıca kaskad çözümler ile yoğunlaşmalı cihazlarla daireden villaya ve apartmanlara uzanan alternatif çözümlerimiz mevcut. Yeni yoğunlaşmalı kombilerimiz ile anında, sabit sıcaklıkta su konforunuzu, e-bus sistemli elektroniğimiz ile arızasız ve yüksek verimle hem daireler hem de villalar için tek bir cihazla garanti ediyoruz.

2009 yılında ayrıca Vaillant'ın Ömür Boyu Sistem Garantisi'ni tüm Türkiye'de yaygınlaştırmak istiyoruz.

Özel software programımız ile tüketiciye evinde istediği saatte teklif vereceğiz, üstelik 1 saat içerisinde. Bu 1 saatte evin elektronik cihazlarla ölçümü yapılacak, ısı kayıp hesapları yapılacak, 3D olarak evin tüm mimari çizimi ve tesisat yerleşimini müşteri görebilecek, teklif, proje ve tahsilat dahil tüm işlemleri bitirebileceğiz. Bu da müşteri için büyük bir zaman tasarrufu sağlayacaktır.

Vaillant'ın yenilenebilir enerjiler konusunda yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Vaillant Grup olarak yenilenebilir enerji kaynaklarına ait ürünlere odaklanmış bir firmayız ve bu ürünlerin gelecekte tüketiciler için yeni trendler yaratacağını biliyoruz.

Bir evin sıfır enerji maliyeti ile kendi elektriğini, ısıtma ve sıcak su sistemini karşılayabileceği sistem çözümlerine ait ürün ve otomasyonlara yönelik akıllı çözümlerimiz mevcuttur.

Yenilenebilir enerji kaynaklarıyla enerji maliyetlerini minimize etmek, çevreyi korumak ve tüm sistemi akıllı bir otomasyonla yönetmek geleceğin en önemli öğeleridir. Gerek Avrupa Birliği'nin yeniden hazırlanan çevre ve enerji yönetmenliği; gerekse Avrupa Birliği uyum süresince ülkemizde yeni yürürlüğe giren Enerji Verimliliği Kanunu yenilenebilir enerji kullanımını teşvik etmektedir. Avrupa'da gelecek birkaç yıl içerisinde değişecek yönetmenlikle yenilenebilir enerji ürünlerinin kullanımı zorunlu hale gelecektir. Bu gelişimin içerisinde Vaillant olarak biz de öncülüğümüze devam etmekteyiz.

Güneş enerjisinden hem sıcak su elde eden, hem de ısıtma sistemini destekleyen güneş enerjisi panellerini üretmekteyiz. Yine güneş enerjisinden elektrik enerjisi üreten fotovoltaiik güneş enerji panellerini de üreten bir firmayız. Toprak, su ve hava kaynaklı ısı pompaları ile çevre ısısını kullanarak ısıtma, soğutma ve sıcak su için sistem çözümleri sunabilmekteyiz. Micro kojenerasyon cihazları da bu alandaki çeşitliliğimizin bir parçasıdır. Ayrıca patenti Vaillant'a ait olan iki yeni ürünü de önümüzdeki yıllarda pazara sunacağız.

Bunlardan ilki Yakıt Hücre Cihazı. Bu cihaz ile hem elektrik enerjisi üretip; hem de aynı anda ısıtma ve sıcak su kon-



foru sunacağız. Bir diğeri de Zeolit Isı Pompası. Zeolit adı verilen bir malzemenin özelliğinden yararlanarak %135 verim ile çalışan hem ısıtma, hem de sıcak su elde edilen yeni bir ısı pompası.

Nihai tüketicilerin bilinçlendirilmesine yönelik çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Tüketicilerin bilinçlendirilmesine yönelik Türkiye çapında farklı aktiviteler yapmaktayız.

Vaillant Tüketici Club ile tüketicilerimizin tavsiyelerini ödüllendirirken, Club üyeleriyle her bölgede yapılan periyodik toplantılarda onları tasarruf ve enerji verimliliği, tesisat uygulamaları hakkında bilgilendirmekteyiz. Her yıl yapılan binlerce tüketici ziyareti ile personelimiz tüketicilerimize otomatik kontrol ve enerji tasarrufuna yönelik evlerinde bilgiler vermektedir. İnteraktif olarak her ürün ve sistem çözümünün özel kiosklarla desteklendiği showroomlarımız da tüketiciler kolayca teknik açıdan film, slayt ve uygulamalı olarak bilgi alabilmektedirler. Alışveriş merkezlerinde Türkiye'nin her yerinde standlar kurarak tüketicilere abonelik işlemlerinden, ürün ve sistem çözümüne kadar bilgiler vermektedir.

Türkiye çapında bayilerimizle birlikte aktif 20'ye yakın infomobil araçlarımızla, tüketiciye semtinde, sokağında ürün, sistem, tesisat tekniği dahil her konuda mobil tanıtım ve bilgilendirme hizmeti vermektedir.

Doğal gazın olduğu her şehirde kültürel organizasyonlar ve şenliklere tanıtım araçlarımız ve standlarımızla katılarak onlara doğal gaz ve sistemleri hakkında bilgiler vermektedir.

Eğitim salonlarımızda tüketicilere yenilenebilir enerjiler ve sistemleri; ısı ekonomisi, sistem çözümleri, otomatik kontrol ve tasarruf sistemleri ile ilgili eğitimler verilmektedir.

Cihaz ve sistem seçerken nelere dikkat edileceği; nasıl daha fazla yakıt tasarrufu sağlayabilecekleri; enerji verimliliği ve sistem çözümleriyle ilgili broşür ve mailing çalışmaları ile tüketicileri bilinçlendiriyoruz. Bütün bu faaliyetler her yıl yıllık olarak planlanmakta ve düzenli olarak uygulanarak; bilgi birikimlerimiz tüketicilerin bilinçlendirilmesine yönelik kullanılmaktadır.



Anadolu'nun ilk gazhanesi Kuzguncuk

Kuzguncuk Gazhanesi, Sultan Abdülaziz tarafından yaptırılmış olan Beylerbeyi Sarayı'nın modern ölçülerde aydınlatılabilmesi için bir Fransız Gaz Şirketi tarafından 1862 yılında yapımına başlanmış, 1865 yılında tamamlanmıştır.

İstanbul'un tarihi sanayi yapılarından biri olan Beylerbeyi Sarayı Kuzguncuk Gazhanesi, Kuzguncuk Nakkaştepe'de Boğaziçi'ne açılan, yüzyıllık cınarlar, kayın ve çam ağaçlarıyla kaplı bir vadiye yer alıyor. İstanbul'un Anadolu yakasının ilk sanayi tesislerinden biri olan gazhanenin inşası bir Fransız Gaz Şirketi tarafından 1862'de başlatılıp 1865 yılında tamamlanmıştır. Sultan Abdülaziz tarafından yaptırılmış olan Beylerbeyi Sarayı'nın modern ölçülerde aydınlatılabilmesi için Kuzguncuk Baba Nakkaş Sokak'ta (bugün Gazhane Sok. olarak geçiyor) Kuzguncuk Gazhanesi inşa edilmiştir. Kuzguncuk Gazhane'sinde Beylerbeyi Sarayı'nın aydınlatılması ve ısıtılmasından sonra artan üretim fazlası havagazı ile ilk olarak gazhaneye yakınlığından dolayı Kuzguncuk semti aydınlatılmıştır. Daha sonra da Beylerbeyi semti ve Tüneli, İcadiye, Üsküdar Meydanı, Abdullah Ağa, Küplüce, Burhaniye ve Fıstıklı semtlerinin sokakları aydınlatılmış. Bu aydınlatma diğer yerlerde olduğu gibi, sokakların muhtelif yerlerine yerleştirilmiş fenerler vasıtası ile yapılmıştır.

Kuzguncuk Gazhanesi makine ve ekipmanların bulunduğu fabrikanın aslını teşkil eden bir ana bina, idari birimlerin ve yönetim merkezinin bulunduğu yardımcı bina ve gazın depolanması ve ayrıştırılmasını sağlayan orta ölçekli iki adet gazometre tesislerinden oluşmaktadır. Gazhane fabrikası, gaz elde etmeye yarayan maden kömürü, işlendikten sonraki kömür tozları ve küllerinin ve kadrının depolandığı geniş bir depo alanından oluşan 10 dönümlük bir arazide kurulmuştur. Gazhanenin Kuzguncuk'ta inşa edilmesinin sebebi Beylerbeyi Sarayı'na yakın olması ve gazhanede kullanılacak olan maden kömürünün küçük gemi ve mavnalarla boğaz kıyısına kadar getirilebilecek olmasıdır.

Anadolu yakasında Kuzguncuk Gazhanesi'nden sonra 06 Ocak 1892 tarihinde kurulan Üsküdar-Kadıköy Gaz Şirketi Tenviriyesi kurulmuştur. Kadıköy (Hasanpaşa Gazhanesi) Gazhanesi'nin Üsküdar'a havagazı sağlamaya başlaması, 1920'li yıllarda Anadolu yakasında elektriğin yaygınlaşması neticesinde Kuzguncuk Gazhanesi işlevini yavaş yavaş tamamlamıştır. 76 yıl kesintisiz hizmet veren gazhanenin üretimi 1940 yılında durdurulmuş, kullanıma elverişli makine ve metal bölümleri itina ile yerinden sökülerek Kadıköy Gazhanesi'nde kullanılmak üzere taşınmıştır. Geriye sadece taş duvarlar kalmıştır.

Bu tarihte 10 dönüm arazide kurulu Kuzguncuk Gazhanesi'nin ana ve yardımcı binalarının zamana direnebilen taş duvarları ile gazometre havuzları, Anıtlar Yüksek Kurulu tarafından, Beylerbeyi Sarayı'nın müstemilatı olarak değerlendirilerek, birinci sınıf tarihi eser olarak kayda alınmıştır. Beylerbeyi Sarayı Gazhanesi'nin bulunduğu 10 dönümlük arazi, 1991 yılında Mülkiyeliler Birliği tarafından 49 yılına kiralanmıştır. Mülkiyeliler Birliği'nin restorasyonu halen devam etmektedir.

Kaynaklar:

- "Gazhaneler", Dünden Bugüne İstanbul Ansiklopedisi, III, 377
- Afife Batur, "Beylerbeyi Sarayı", İstanbul Ansiklopedisi, İstanbul 1994, c.2, s.206-210
- Mehmet Rebii Hatemi Baraz, Beylerbeyi I, İstanbul 1994, S. 269-270.
- Tolga TANIŞ, "Beylerbeyi Gazhanesi",
- <http://www.radikal.com.tr/1999/03/30/turkiye/02gaz.html>
- <http://www.mulkiyeistanbul.org/html/proje.html>
- Mehmet MAZAK, "Osmanlı Üsküdar'ında Aydınlatma", I. Üsküdar Sempozyumu Mayıs 2003; Sertac KAYSERİLİOĞLU-Mehmet MAZAK-Kadir KON, Osmanlı'dan Günümüze Havagazının Tarihçesi, İstanbul 1999, c.1, c.2, c.3.



Yeni PKS Serisi Klima Santralleri

NEW PKS SERIES AIR HANDLING UNITS

ISI GERİ KAZANIM SİSTEMLERİ
HEAT RECOVERY SYSTEMS



GÜÇLÜ KABİN KONSTRUKSYONU
EN 1886'YA GÖRE 2 A SINIFI

STRONG CABINET CONSTRUCTION
CLASS 2 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 EN 1886



YÜKSEK VERİMLİ PLUG FANLAR
PLUG FANS WITH HIGH EFFICIENCY

Merkez : Dolayoba Cad. Küme Sok. No:9 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



PAMSAN®
KLİMA VE HAVALANDIRMA



fabrika gezisi

"Artık bir Türk firmasıyız"

Ferrolı Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Çetin Çakmakçı:
"Onlarca ithalatçı firma var ve halkın gözünde 'gelirler ve en ufak bir sıkıntıda giderler' imajı var. Ama biz artık burada toprağa bağlandık."



"Ferrolı aynı dönemde Polonya'da yatırıma başladı ve Polonya yatırımında fabrika inşaatı hâlâ bitirilebilmiş değil. Türkiye'nin direk yatırımlar konusunda çok ciddi kolaylıkları var. Belediye başkanından, hazine dairesine kadar herkes elinden gelen yardımı yaptı. Bu da işlerimizi çok kolaylaştırdı."





Röportaj: Mehmet ÖREN

Çetin Çakmakçı ile büyük bir atılım gerçekleştiren Ferrolü, kriz ortamına rağmen Düzce'deki fabrikada radyatör ve havlupan üretim hattından sonra, kombi üretim hattını devreye almak için gün sayıyor. Çetin Bey, 9 yıldır Ferrolü'nün Genel Müdürlüğünü yapıyor ve bu süre zarfında Ferrolü Türkiye'de büyük bir pazar payı yakaladı. Bu başarı, beraberinde yüzde yüz İtalyan sermayeli bir yatırımın Türkiye'ye kazandırılmasını sağladı. Türkiye pazarında Ferrolü'nün sağladığı başarılarla büyük emeği olan ve hala haftanın en az üç gününü Ferrolü Düzce fabrikasında geçiren Çetin Bey'le Ferrolü yatırımlarını, hedeflerini konuştuk. Çetin Bey'in özellikle vurguladığı konu; Ferrolü'nün artık bir Türk şirketi olduğu.

Çetin Bey sizi tanıyabilir miyiz?

1982 Boğaziçi İdari Bilimler Fakültesi mezunuyum. Çalışma hayatına 1984 yılında Pirelli ile başladım. 2000 yılında Ferrolü'ye geçtim. Yaklaşık 25 yıllık çalışma hayatım var.

Pirelli'den Ferrolü'ye geçişiniz nasıl oldu? O süreci anlatabilir misiniz?

Pirelli'de geçirdiğim 16 yıl, pazarlama müdürlüğü ile neticelendi. 16 yılın sonunda o tecrübelerimi başka bir yere aktarabilmek amacıyla başka bir iş arayışına girdim. Benim başka bir iş arayışına girmemle Ferrolü'nün teklifi aynı zamana denk geldi ve bugünlere kadar geldik. 2 Ocak 2000 yılından beri Ferrolü'de devam ediyorum.



fabrika gezisi

Ferrolü Düzce'ye yatırım kararı almış mıydı, yoksa bu kararda sizin etkiniz de oldu mu?

Benim etkim oldu. Ferrolü 1989 yılından beri Türkiye'de. 2003-2004 yılları arasındaki satış patlamasına gelene kadar Türkiye'den çok büyük randıman almamışlardı.

Sizden önce Ferrolü'de nasıl bir yönetim şekli vardı?

Önce temsilcilik şeklinde başlamışlar fakat 2 yıl sonra temsilcilik tarzında işleri iyi gitmeyince, temsilcilikteki payları satın alıp Türkiye'de anonim şirketi kurmuşlar. Şuanda Ferrolü Türkiye'de yüzde 99.99 İtalyan sermayeli bir şirket olarak faaliyet gösteriyor. Piyasa koşullarının da verdiği etkiyle gerekli geri dönüşümü alamadıkları için yeni bir yönetici arayışları devam etmiş. 2000 yılında da Ferrolü'de göreve başladım. Ferrolü'de başladığım sıralarda biraz kenarda kalmış bir şirkettik. Üstelik ardından 2001 krizi denk geldi. O dönemde öncelikle 2001 krizinden nasıl sağlam çıkacağımızı planladık. Bayilere bir çok destek yaptık. Hiçbir bayimizi kaybetmemeye çalıştık ve bunu da başardık. Kriz sonrasında yeniden yapılanmış, kuvvetli bir organizasyonla çıktık piyasaya. O dönemde sadece kombi ve kazan ithal edip satıyorduk, çok az miktarda radyatör getiriyorduk. Rakiplerimizin radyatörlerle çok büyük cirolar yaptıklarını görüyorduk. Uzun süren çabalardan sonra İtalya merkezimiz, Türkiye'de bir firmaya radyatör yaptırıp Ferrolü markasıyla satmamıza ikna oldu. Bir yıl önce 10 bin radyatör satarken o sene 150 bin radyatör sattık. Bu ciddi bir uyanışa neden oldu. Ertesi sene Romanya bizden mal almaya başladı. Bu gelişmeyle birlikte radyatörleri kendimiz üretmeye karar verdik. Açıkçası bunları gerçekleştirebilmek için epey uğraş verdim. Bu uğraşların sonunda İtalya merkezimiz, Türkiye'de yatırım kararı aldı. Kararın ardından da 3 ay içinde buradaki arsayı buldum. 3 ay sonra inşaat başladı. Geçtiğimiz yıl Mayıs ayında deneme üretimlerine başladık. Temmuz'da esas üretime geçtik, şimdi de gümbür gümbür gidiyoruz.

Şuanda Ferrolü'nün yöneticisi olarak daha önce yaptığınız işle şuanki işiniz aynı olabilir ama yine de sektör farklı, sektöre alışma süreci zor oldu mu?

Yönetmek ayrı bir şey. Ben hala ürünlerin detayını çok fazla bilmem. Açıkçası çok da işin üretim kısmına girmedim. Satılacak bir ürün var ve ben organizasyonu kurdum. Bu ürünleri satacak en iyi insanlar bu organizasyonun içinde yer alıyorlar. Bana teknik bir soru sorulduğunda mühendis olmadığımı ve teknik işlerden anlamadığımı rahatlıkla ifade ederim. 9 yıldır Ferrolü'deyim ve elbette bazı şeyler öğrendim. Onun için ayrı bir çaba göstermeye gerek yok, zaman içinde öğreniyorsunuz. Çünkü alıcı belli, Türk insanına satış yapıyorsunuz. Davranışları ve tüketim tarzları

belli, nasıl yaklaşmanız gerektiği, organizasyonu nasıl kurmanız gerektiği belli. Bu koşulları iyi oturttuğunuz takdirde başarılı olursunuz. Benim organizasyonumda herkes kendi işini yapar, o işi hakkıyla yaptıktan sonra da iş yürüyor.

Peki yatırım için neden Düzce'yi tercih ettiniz?

Bizim genel merkezimiz İMES'te. Fabrika için yer aramaya İMES'ten başladım. Epeyce büyük bir arazi gerekiyordu. İstanbul, Tuzla veya Gebze'de böyle bir araziye ciddi paralar harcanıyor. Daireyi genişlete genişlete Düzce'ye geldik. Ben Düzce'yi E-5'in kenarında bir kasaba olarak bilirdim. İçine girdikten sonra Düzce'de bize çok büyük bir kucak açıldı. O zamanki vali, inanılmaz bir çalışma içindeydi. Bizim de kendilerine; "Bize arazi verin, hemen inşaatla başlayacağız" baskılarımız neticesinde bu bölgede karar kıldık. Valilik zaten ikinci sanayi sitesini öngörüyordu, sadece bizim baskılarımızla biraz daha hızlandılar. Arazi tahsisatının yapıldığı gün bizim inşaat çalışmalarımız başlamıştı. İnşaat bir yılda bitirildi. Burası daha önce böğürtlen tarlasıydı, şimdi Ferrolü'nün üretim üstlerinden birisi.

Arazi tahsisinden başka ne gibi kolaylıklar sağlandı?

O kadar yardım edildi ki inanılacak gibi değil. Ferrolü aynı dönemde Polonya'da yatırıma başladı ve Polonya yatırımında fabrika inşaatı hala bitirilebilmiş değil. Türkiye'nin direk yatırımlar konusunda çok ciddi kolaylıkları var. Belediye başkanından, hazine dairesine kadar herkes elinden gelen yardımı yaptı. Bu da işlerimizi çok kolaylaştırdı.

Ferrolü buraya yatırım yaptığında, Beyköy'e ve Düzce'ye ne gibi farklılıklar sağladı? Yerli halkla görüştüğünüzde nasıl tepkiler veriyorlar?

2005 yılından beri Düzce'ye gelip gidiyorum. O günden bugüne Düzce'nin içinde ciddi değişiklikler yaşandı. Çok gelişti, fakat bu değişim sadece bizimle birlikte olmadı. Bu bölgede çok fazla fabrika yatırımı var. İnsanlar iş sahibi, para sahibi oldular ve bu gelişmenin şehir ekonomisine etkisini açıkça görüyorsunuz. Onun dışında biz elimizden geldiğince bir takım sponsorluklarla bölgenin sosyal yaşamına katkı sağlamaya çalışıyoruz. Örneğin tekvando sporuna sponsor olduk. Basketbol takımına sponsor olduk. Bunların dışında şehirdeki diğer farklı sosyal çalışmalara katkılar sağlıyoruz. Biz artık Düzceli olduk ve Düzcelilerin hayatına bir şekilde katkıda bulunuyoruz. Diğer firmaların da aynı şekilde davrandığını düşünürseniz bir anda gayri safı milli hasılası ciddi oranda yükseliyor.

İlk olarak radyatör üretimiyle başladınız, sonraki süreci özetleyebilir misiniz?

İlk radyatörle başladık, sonra havlupan tabir edilen banyo tipi radyatörleri ürettik. Kombi üretimi için 2009 mart ayına kadar makinalar gelecek ve haziran-temmuz gibi kombi üretimine başlamayı planlıyoruz. Planlarımıza göre bu günlerde kombi üretimine başlamış olmalıydık ama 3-5 aylık sarkma çok da önemli değil.

Kombi yatırımıyla birlikte Ferrolü'de nasıl bir açılım söz konusu olacak?

Bu yatırımla birlikte Ferrolü kombi modellerinden bir tanesini tümüyle bu fabrikada üreteceğiz. O modeli dünyanın her yerine buradan göndereceğiz. İtalya'ya bile buradan satılacak.





Ferrolî'nin Türkiye'de yatırım yapmış olması, sizce Türkiye açısından ve Ferrolî açısından ne gibi anlamlar ifade ediyor?

Bunun bir çok faydası var. Geçmişte orta üst fiyat çerçevesinde bilinen yabancı bir marka şimdi Türkiye'de üretim yapıyor, bunun ciddi bir katkısı var. Sosyal açıdan bakarsanız, onlarca ithalatçı firma var ve halkın gözünde 'gelirler ve en ufak bir sıkıntıda giderler' imajı var. Ama biz artık burada toprağa bağlandık. Artık bir Türk firmasıyız ve Türkiye'deyiz. Finansal yönden bakarsak ithalatçı olmanın, ithalat yapmanın döviz kurlarıyla ilgili birtakım sorunlar ortaya çıkarttığı kesin. Bunların da ithalatçı firmalarda ciddi bir yükü var. Yerli üretimde bu yükü ortadan kaldırmış, en azından hafifletmiş oluyorsunuz. Pazar payı açısından çok büyük bir farklılık yok. Sattığınız malı ithal etmeniz veya üretmiş olmanız çok bir şey değiştirmiyor ama ihracatınız da varsa finansal zorlukları bir şekilde geride bırakıyorsunuz.

Ferrolî'nin dünya çapında geniş bir yatırım ağı var. Bu yatırımlar belli kriterler göz önüne alınarak yapılıyor. Türkiye'deki bu yatırım hangi kriterlere göre yapıldı? Yatırımla hedeflenen bir Pazar söz konusu mu?

Bizim için bütün ülkeler aynı. Bugün itibarıyla Tacikistan'da yatırım yapmayı düşünmeyebilirsiniz ama Türkiye'de yatırım yapmak, Romanya'dan veya Polonya'dan çok daha avantajlı. Türkiye'nin ekonomik yapısı, yatırım için tercih edilme kriterlerinin temel nedeniydi.

Bütün pazar hedefleri merkezden mi belirleniyor? Sizin Ferrolî Türkiye olarak hedef belirleyebiliyor musunuz? Bunu Türk ısıtma-soğutma ve iklimlendirme sektörünün Rusya ve Türk Cumhuriyetleri pazarlarını hedeflediğini gözlemlediğim için soruyorum.

Bizim ihracat hedefi merkezden belirleniyor, çünkü her ülkenin ya da bölgenin sorumluları var. Fakat biz biraz yerimizde duramayan bir şirket olduğumuz için sağa sola el atıyoruz. İran, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan gibi pazarlara el atıyoruz ve zaman içinde onları birer birer topluyoruz. Örneğin Azerbaycan ve Gürcistan'a ihracat yapmaya başladık. Pazar bulmak özellikle eski Rusya'dan ayrılan ülkelerde biraz zor, onun için bizim yaptığımız organizasyonu tercih ediyorum. Hem daha az yoruyor hem de şu anda fabrika oturma aşamasında, burada da yapılacak hala pek çok iş var.

Ferrolî yatırımları gördükten sonra Türkiye'ye bakış açısı değişti mi?

Organizasyonun başındaki insan Dante Ferrolî. 80 yaşında ihtiyar delikanlı, bu işi tırnaklarıyla kurmuş birisi. Kendisi birkaç kez Türkiye'ye geldi. Geçmiş dönemlerdeki izlenimleri dolayısıyla, ilk yıllarda bana olan tavırlarıyla şimdiki tavırları arasında ciddi farklar var. Sonuçta faaliyet raporu-

nun ülkeler dağılımında 10. sıradayken şu anda 3. sıradayız. İnşallah 2. sıraya da seneye çıkacağız. Onun için bakış açısı ciddi vaziyette değişmiş durumda. 9 sene içinde ortaya çıkardığımız ikili ilişkiler sonucunda çok büyük değişiklikler yaşandı.

Türkiye Ferrolî olarak AR-GE faaliyetlerinde de bulunuyor musunuz?

Biz şu anda AR-GE yapacak aşamada değiliz. Radyatör üretiyoruz, yakında kombi üretimine geçeceğiz ve kombiyi yerleştirmek için bir AR-GE departmanımız olacak. Onun dışında da periyodik toplantılarda Türk pazarının isteklerini, cihazların üstünde yapılması gereken düzeltmeleri anlatıyoruz, bir kısmı da kabul görüyor. İtalya'da ciddi bir AR-GE çalışması zaten var ve büyük paralar harcanıyor. Hemen hemen bir buçuk-iki yılda yeni bir model çıkarıyoruz. AR-GE çok önemli çünkü mevcut ürünlerden ayrılmak gerekiyor. Görüntüsüyle, tasarrufuyla, servisiyle bir şekilde ortaya diğer firmalardan daha değişik bir şekilde çıkmanız lazım.

Türk pazarının özel istekleri oluyor mu?

Ucuz olsun, en iyisi olsun, en iyi servisi versin, garanti süresi çok uzun olsun, gibi istekler geliyor. Diğer sektörlerdeki satın alma kriterleri bizde de aynen geçerli.

Türkiye pazarı için satış hedefiniz ne?

Biz 2000 yılında yüzde 6-7 pazar payıyla başladık, şu anda yüzde 13-14'lerdeyiz. Zaten ciddi bir yol almış vaziyetteyiz. Türkiye'de bence önümüzdeki 5-6 yıl içinde olması gereken, yılda bir milyon kombi satışının olması. Yüzde 14-15, yılda 150 bin adet kombi satışı yapar. Bu rakamda bizi ciddi bir boyuta getirir. Bizim hedefimiz en büyük sanayi kuruluşu listesinde ilk 500 içinde ilk 200'e girmek. Bu sene büyük bir ihtimalle 350-400'e gireriz.

150 bin rakamına yenilemeler de dahil mi?

Evet dahil. Yenilemeler başladı ama kombinin ortalama ömrü 15 sene. 20 sene önce takılmış bir kombiyle karşılaştık. Yenisini vermeyi teklif ettik ama kombisinden memnun olduğu için vermedi. Bu değişimler gelirlerle orantılı. Hiçbirimiz durduk yerde buzdolabını değiştirmiyor, kombi de de aynı şey geçerli. Yenileme pazarı ilk alım kadar sıcak değil ama zamanla olacaktır.

Türkiye pazarındaki oyuncular arasındaki rekabet ne durumda?

Her sektörde olduğu gibi bizde de bazı sıkıntılar yaşanıyor ama çok fazla değil açıkçası. En son Erzurum'da bir olay yaşadık. DOSİDER'le bu konudaki çalışmalarımız devam ediyor. Ben bu sektörün gerçekten centilmen bir sektör olduğunu düşünüyorum. Bütün markaların hemen hepsi Türkiye'de var. Herkesin pazarda bir yeri var ama rekabet rahatsız edici bir rekabet değil.

WIN
World of Industry

WIN Fuarları

WIN
World of Industry

1. FAZ

05-08 Şubat 2009

MACHINERY'09

14. Makina İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı

WELDING'09

9. Birleşme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı

SURFACE TREATMENT'09

3. Yüzey İşlem Teknolojileri Fuarı

MATERIALS HANDLING'09

8. Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik Fuarı

**İmalat
Endüstrisi'nin
Avrasya ve
Orta Doğu
Bölgesi'ndeki
Büyük
Buluşmasında
Yerinizi Alın!**

**ENDÜSTRİYEL
ETKİNLİKLER ZİRVESİ**
| Konferanslar | Paneller | Kurumsal Etkinlikler
| Çözüm Gösterileri | Uluslararası Etkinlikler

WIN
World of Industry

2. FAZ

26 Şubat-1 Mart 2009

OTOMASYON'09

16. Endüstriyel Otomasyon Fuarı

ELECTROTECH'09

10. Enerji, Elektrik ve Elektronik Teknolojileri Fuarı

HYDRAULIC & PNEUMATIC'09

6. Akışkan Gücü Teknolojileri Fuarı

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



Kazandırır...

MACHINERY'09

14. Makina İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı

**Makina İmalatı
ve Metal İşleme
Sektörlerinin Kalbi
Burada Atıyor...**

AVRASYA İŞ ORTAĞI



Mısır

WIN

World of Industry

1. FAZ

05-08 Şubat 2009

MACHINERY'09

14. Makina İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı

WELDING'09

9. Birleşme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı

SURFACE TREATMENT'09

3. Yüzey İşlem Teknolojileri Fuarı

MATERIALS HANDLING'09

8. Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik Fuarı

www.win-fair.com

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi Büyükçekmece - İstanbul

ORGANİZASYON



Barbaros Caddesi No:11 4. Levent 34396 İstanbul-Türkiye
t: +90 212 324 4443 (pbx) f: +90 212 324 3212 @: info@bilesim.com.tr



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



ar&ge notları



Hasan Acül
Makina Mühendisi

Sanayiye yönelik ulusal AR-GE destek ve teşviklerinde son durum

Araştırma ve ürün geliştirme faaliyetlerine yatırım yaparak daha ileri düzeye ulaşmak isteyen işletmeler, AR-GE çalışmaları kapsamında yapacakları harcamalarda farklı finansman kaynakları kullanabilirler. Bunlar işletmenin öz kaynakları, halka açık sermaye arttırımı, banka kredileri, girişim (risk) sermayesi, kamu destek ve teşvikleri ve uluslararası fonlar olabilir. Yazımızın temel amacı, sektörümüzdeki işletmelerin yürüttüğü veya gerçekleştirmeyi planladığı araştırma, ürün geliştirme ve yenilik faaliyetlerine yönelik olarak kamu yada kamu ile ilişkili kurumlar tarafından sağlanan ulusal destekler ve teşviklerdeki son durum hakkında bilgi vermektir. Kısaca "AR-GE destekleri" olarak adlandırılan bu destek ve teşvikler, geri ödemesiz hibe veya uzun vadeli-düşük kredili biçiminde finansman destekleri olabileceği gibi, eğitim, danışmanlık, girişim, vergi indirimi vb. biçiminde de olabilmektedir.

1. ULUSAL SANAYİYE YÖNELİK

AR-GE DESTEK VE TEŞVİKLERİN AMACI NEDİR?

Ülkemizin uluslararası düzeyde rekabet gücünü arttırmak; sürdürülebilir teknolojik, sosyal ve ekonomik gelişimi sağlayarak refahı yükseltmek en önemli ulusal amaçlardan bir tanesidir. Bu amaca ulaşmak için AR-GE faaliyetlerinin yürütülmesi büyük önem arz etmektedir. Destek ve teşviklerin öncelikli amacı, ulusal düzeyde AR-GE faaliyetlerinin arttırılmasının ve tabana yayılmasının sağlanmasıdır; özel işletmeler, kamu kurum ve kuruluşları, üniversiteler, enstitüler vb. kurumlarda, bilimsel ve teknolojik bilginin, ürüne, sürece, yöneme veya sisteme dönüştürme aşamalarında yapılan, teknoloji ve yenilik odaklı araştırma, geliştirme, iyileştirme faaliyetlerine ilişkin harcamaların desteklenmesini ve teşvik edilmesini içerir.

2. AR-GE DESTEK VE TEŞVİKLERİ

HANGİ KURUMLAR TARAFINDAN VERİLMEKTEDİR?

Ülkemizde ulusal sanayiye yönelik AR-GE destek ve teşvikleri temel olarak aşağıda belirtilen kamu yada kamu ile ilişkili kurumlar tarafından verilmektedir:

- TÜBİTAK-TEYDEB (Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı)
- TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı)
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)
- T. C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (Vergisel konular ile ilişkili olarak T.C. Maliye Bakanlığı ile işbirliği dahilinde)

Avrupa Birliğinin EUREKA, EUROSTARS, CIP, Çerçeve programları vb. dahilinde yer alan ortaklık programlarına katılmak koşulu ile alınabilecek uluslararası AR-GE destekleri de mevcuttur. Yazı içeriğinin çok fazla dağılması için uluslararası AR-GE destekleri üzerinde durulmayacaktır. Bunun yanı sıra, Tekmer, Teknopark, Tekseb, Tekgeb vb. araştırma merkezlerinde AR-GE faaliyeti yürütmek vasıtası ile

sağlanabilecek destek ve teşvikler konusu da yazımızın kapsamı dışında tutulmuştur.

3. ULUSAL SANAYİYE YÖNELİK

AR-GE DESTEK VE TEŞVİKLERİ NELERDİR?

Devam eden bölümde, AR-GE destek ve teşvikleri ile ilgili verilen bilgiler, destek ve teşvik sağlayan kurumların verdiği bilgilerden derlenerek, en sade ve anlaşılır biçimi ile aktarılmaya çalışılmıştır. Daha geniş ve detaylı bilgi için kurumların web sayfalarının ziyaret edilmesini öneririm.

3.1 TÜBİTAK-TEYDEB SANAYİ AR-GE DESTEKLERİ

(Kaynak: www.tubitak.gov.tr; www.mam.gov.tr)

Endüstriyel araştırma ve teknolojiyi geliştirmek, yenilikleri desteklemek, özendirmek, izlemek ve üniversite - sanayi ilişkilerini geliştirmek TÜBİTAK'ın temel işlevleri arasındadır. Bu işlevleri gerçekleştirmek için oluşturulan programlar ve planlanan faaliyetler TÜBİTAK-TEYDEB (Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı) tarafından yürütülmektedir. Sanayi kuruluşları için yaygın olan ulusal Tübitak-Teydeb destek programları şunlardır:

1. Sanayi AR-GE Projeleri Destek Programı (1501)
2. KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı (1507)
3. Teknogirişim Destek Programı (1508)

3.1.1. Sanayi AR-GE Projeleri Destek Programı (1501)

AR-GE yardımı uygulaması Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) ve TÜBİTAK işbirliğinde yürütülmektedir. Programın amacı, sanayi kuruluşlarının AR-GE Projelerine %60'a varan oranlarda hibe şeklinde destek sağlamaktır. Destek süresi proje bazında en çok 3 (üç) yıldır. Bu süre zorunlu nedenlerle en fazla bir dönem (6 ay) uzatılabilir. Proje bütçesi için üst sınır yoktur ancak bir kuruluşa ve/veya bir projeye bir takvim yılı içinde sağlanacak maksimum destek miktarı Müsteşarlık tarafından sınırlandırılabilir. Sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan ülkemizde yerleşik tüm işletmeler bu destek programından faydalanabilir.

3.1.2. KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı (1507)

Programın amacı, KOBİ'leri araştırma, teknoloji geliştirme ve yenilik projesi yaptırmaya özendirmek için bu ölçekteki firmaların desteklenmesidir. Sağlanan desteğin türü ve miktarı proje niteliğine göre belirlenmekle birlikte, proje giderlerinin %75'i hibe olarak desteklenir. Proje bütçesi için üst sınır 400.000 YTL'dir. Destek süresi proje bazında azami 18 aydır. Programa, KOBİ tanımına uyan firmalar ile daha önceden TÜBİTAK'tan hiç destek almamış olan ya da en fazla bir projesi için destek almış olan KOBİ'ler başvurabilir. Programda genel destek kalemlerinin yanı sıra, Proje Hazırlama ve Hazırlatma Giderleri ile Yeminli Mali Müşavir Giderleri de desteklenecektir.



3.1.3. Teknogirişim Destek Programı (1508)

Bu programın amacı, genç girişimcilerin, teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerine dayanan, nitelikli istihdam yaratma ve rekabet gücü potansiyeli yüksek iş kurma girişimlerinin desteklenmesidir. Girişimcilik eğitimi aldıklarını belgeleyen veya TÜBİTAK'ın düzenleyeceği girişimcilik eğitimine katılanlar başvuruya hak kazanır. Destek süresi 12 aydır. Destek kapsamında en fazla 100.000 YTL bütçeye sahip girişim planları desteklenir ve bu giderlere uygulanacak destek oranı %75'tir. Programda genel destek kalemlerinin yanı sıra, ofis ve işlik kira giderleri ile ofis ve işliğe ait su, elektrik, ısıtma giderleri, iletişim giderleri (internet ve sabit telefon giderleri), yeminli mali müşavir ücretleri de desteklenmektedir.

3.1.4. Programlara Sunulan AR-GE Projelerinden Beklenen Hedefler

Başvurulacak projelerin; yeni ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici yeni tekniklerin yanı sıra yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesine yönelik olması gerekmektedir.

3.1.5. Desteklenen AR-GE Aşamaları

Kavram geliştirme, teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabirlik etüdü, geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar ve benzeri çalışmalar, tasarım, tasarım geliştirme ve tasarım doğrulama çalışmaları, prototip üretimi, pilot tesisin kurulması, deneme üretimi ve tip testlerin yapılması, satış sonrası ürün tasarımından kaynaklanan sorunların çözüm faaliyetleridir. Üretim ve Pazarlama (üretim tesisi kurma, yönetim, müşteri ve pazar bulma) aşamaları desteklenmemektedir.

3.1.6. Desteklenen Gider Kalemleri

Personel giderleri, alet, teçhizat, prototip kalıp, yazılım ve yayın alımları, yurtiçi ve yurtdışı danışmanlık hizmeti ve diğer hizmet alımları, ülke içindeki üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı AR-GE birimleri, özel sektör AR-GE kuruluşları ve benzeri kurum ve kuruluşlara yaptırılan AR-GE hizmet giderleri, malzeme ve sarf giderleri, proje personeline ve varsa danışmanlara ait seyahat giderleri, TPE'den alınacak ulusal patent tescili, faydalı model tescili ve endüstriyel tasarım tescili ile ilgili giderlerdir.

3.1.7. AR-GE Projesi Değerlendirme Boyutları

Projenin endüstriyel AR-GE içeriği, teknoloji düzeyi ve yenilikçi yönü, proje planı ve kuruluşun altyapısının uygunluğu, proje çıktılarının ekonomik yarara ve ulusal kazanıma dönüşebilirliği.

3.1.8. Proje Başvurusunda Dikkat Edilmesi Gereken Konular: Projenin Teknolojik Düzeyi ve Yenilikçiliği:

- Projenin endüstriyel AR-GE içeriği ve yenilikçi yönü iyi açıklanmalı ve öne çıkarılmalıdır.
- Projenin teknoloji düzeyi bilimsel/teknik literatür ve standartlar referans verilerek açıklanmalıdır. Gerekirse üniversitelerden, teknoloji merkezlerinden ve diğer AR-GE kuruluşlarından destek alınmalıdır.
- Disiplinler arası yaklaşım gerektiren projelerin bu özellikleri ayrıntılı açıklanmalıdır.

Projenin Çıktıları ve Başarı Kriterleri:

- Projenin hedef ve çıktıları net ve ölçülebilir biçimde tanımlanmalıdır.
- Başarı kriterleri tanımlanmalıdır.
- Projede kullanılacak yöntem ve teknikler açıklanmalıdır.

Proje Planı ve Organizasyonel Kriterler:

- Proje süresi ve bütçesi gerçekçi tahmin edilmelidir.
- Proje iş paketlerine bölünmeli, iş paketleri arasındaki ilişkileri iyi kurgulanmalıdır.
- Projeyi gerçekleştirmek için gerekli işbirlikleri ve hizmet alımları tanımlanmalıdır.
- Proje ekibi projeyi gerçekleştirebilir nitelikte oluşturulmalıdır.

3.1.9. Projelerin Başlıca Desteklenmeme Nedenleri:

- Rutin mühendislik uygulaması olması ve AR-GE yönünün zayıf olması, sadece şekil ve estetiğe yönelik değişiklikleri içermesi, fonksiyonel değişiklikleri kapsamaması ve yenilikçi yönü olmaması,
- Sadece firmanın altyapısının iyileştirilmesine yönelik ve yatırım nitelikli ve yatırım ağırlıklı (yatırım unsurunun ön plana çıkarılması, sadece yatırım unsuru içermesi) olması,
- Firma özgün katkısının olmaması ya da yetersiz ve sınırlı olması,
- AR-GE altyapısının olmaması ya da yetersiz olması,
- İlgili olduğu alandaki teknoloji düzeyini geliştirecek nitelikte olmaması.

3.1.10. Tübitak-Teydeb Desteklerinde Transfer Ödeme (Ön Ödeme) Uygulaması:

TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı bünyesinde yürütülmekte olan, 1501-Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı, 1507-KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı, 1508-Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı ve 1509 - Uluslararası Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı çerçevesinde desteklenen projeler kapsamında transfer ödeme (ön ödeme) uygulaması yapılmaktadır. Transfer ödemesi uygulaması sayesinde işletmeler önemli bir avantaj sahibi olurlar. Transfer ödemeleri,

- Dönemsel finansmanı karşılamak için, dönem başında ve sözleşme sonrası verilir.
- İlk dönem hariç en fazla iki dönem için talep edilebilir.
- Talep edilen dönem maliyetinin %50'si oranında teminat alınır; Talep edilen dönem maliyetinin %40'ı verilir.
- Dönem sonunda desteklemeye esas harcama tutarı üzerinden mahsuplaşma yapılır. Ancak mahsuplaşma ilave teminatla uzatılabilir.

3.1.11. Tübitak-Teydeb Destekleri Genel İşleyiş:

Tübitak-Teydeb AR-GE destekleri sürecinin –bürokratik nedenlerle- hızlı işleyen ve kısa zamanda sonuçlanan bir süreç olduğu söylenemez. Son dönemde uygulanmaya başlanan "Elektronik Proje Başvurusu", başvuru sürecinin kısalmasına ve kolaylaşmasına yardımcı olmuştur. Proje başvurusunun ardından firma ve AR-GE projesi konu ile ilgili en az üç akademisyen hakem tarafından değerlendirilmeye tabi tutulur. Değerlendirmenin olumlu bulunmasından sonra sözleşme imzalanarak destek süreci başlatılır. Proje devam ederken izleyici hakem atanarak süreç takip edilir. Ödeme, proje esnasında yapılan gerçek harcamalar üzerinden Tübitak'ın belirlediği destek oranları üzerinden hibe şeklinde yapılır.



3.2 TTGV AR-GE KREDİ DESTEKLERİ

(Kaynak: www.ttgvy.org.tr)

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Türkiye'de AR-GE ve inovasyonun desteklenmesi amacı ile kurulmuş ilk ve tek kamu özel sektör ortaklığıdır. TTGV'nin AR-GE faaliyetlerini desteklemek amacıyla oluşturulan kredi biçimindeki desteklerinin tamamı geri ödemelidir. TTGV kredi destekleri şunlardır:

1. Teknoloji Geliştirme Projeleri (TGP) Desteği
2. Ticarileştirme Projeleri Desteği
3. Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği

3.2.1 Teknoloji Geliştirme Projeleri (TGP) Desteği

TTGV, Teknoloji Geliştirme Projesi (TGP) desteği kapsamında sanayi kuruluşları ve yazılım şirketleri tarafından gerçekleştirilen araştırma geliştirme projelerine finansal destek sağlamaktadır. Altyapı veya üretim yatırımlarına dayalı projeler bu destek kapsamı dışında kalmaktadır. Desteğin tamamı % 0 Faizli Döviz Kredisi şeklinde geri ödemelidir. Sözleşme esnasında firmadan proje bedelinin % 3'ü talep edilmektedir. Bunun yanı sıra, TTGV tarafından yapılan ödemelerde % 3 masraf alınmaktadır. Destek miktarı en fazla 1.000.000 \$ olarak belirlenmiş olup proje bedelinin %50'si oranında destek verilmektedir. Destek süresi azami 2 yıldır. Kredi geri ödemesi, proje bitiminden itibaren 1 yıl ödemesiz, 3 yıl ödemeli toplam 4 yılda (Altışar aylık dönemlerle) yapılmaktadır. Desteklenen proje süresi en fazla 24 aydır. Destek ödemeleri, aylık harcama tutarı beyanları üzerinden gerçekleşir.

3.2.2 Ticarileştirme Projeleri Desteği (AR-GE desteği niteliğinde bir destek değildir ancak ilişkilidir.)

TTGV'nin Teknoloji Geliştirme Projeleri desteğinden yararlanarak prototip geliştirme aşamasını başarı ile tamamlamış firmaların faydalanabileceği Ticarileştirme Projeleri Desteği, bu projeler sonucunda oluşan çıktıların ölçek ekonomisine uygun şekilde ticarileştirilmesine yönelik geliştirilecek projelere destek sağlamayı amaçlamaktadır. TTGV'nin Teknoloji Geliştirme Projeleri desteğinden yararlanarak prototip geliştirme aşamasını başarı ile tamamlamış sanayi kuruluşları ve yazılım şirketleri programın hedef kuruluşlarıdır. Üst limiti 1.000.000 ABD Doları olarak belirlenen geri ödemeli desteğin çerçevesi ticarileşme sürecinin gereklerine uygun olarak genişletilmiş, tamamlanan AR-GE projesi sonrasında uluslararası pazarlarda rekabet gücüne kavuşmak amacıyla yapılması gerekli üretim ve satışa yönelik hazırlık çalışmaları destek kapsamına dahil edilmiştir. Destek süresi azami 1 yıldır.

3.2.3 Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği

Kuruluşları arasında beraber çalışma pratiği ve tecrübesinin "araştırma ve teknoloji geliştirme" çalışmalarında teşvik edilmesi amacı ile tasarlanmıştır. Destek ile ortaklıktan doğan artı değeri arttırmak üzere kuruluşların uzmanlık alanlarındaki AR-GE birikimlerinin bütünü tamamlayacak tarzda bir araya getirilmesi ve daha kapsamlı AR-GE faaliyetlerinde entegrasyonu ve kapasite gelişimini sağlamak temel hedef olacaktır. Destek ile ortak faaliyet alanlarında rekabet öncesi veya rekabet içi işbirliği oluşturmak için bir araya gelen kuruluşların projeleri de desteklenecektir. Hedef kitle, sanayi kuruluşları ve yazılım şirketleridir.

En az 3 kuruluşun ortaklaşa AR-GE projesi yürütmek amacıyla bir ortak girişim oluşturması gerekmektedir. Temel ve uygulamalı araştırma süreçlerini de kapsayabilecek projeler için sağlanacak tamamı geri ödemeli desteğin üst limiti 2.500.000 ABD doları'na çıkarılmıştır. Destek süresi azami 2 yıldır.

3.2.4 TTGV Kredi Destekleri Genel İşleyiş

Desteklenen projelere yönelik hedefler, AR-GE aşamaları, gider kalemleri vs. Tübitak destekleri ile oldukça benzerdir. Proje destek sürecine yönelik olarak değerlendirme ve sözleşme arasındaki zaman Tübitak'a göre daha kısadır. Proje başvurusunun ardından firma ve AR-GE projesi konu ile ilgili en az iki akademisyen hakem tarafından değerlendirilmeye tabi tutulur. Ödeme, proje esnasında yapılan gerçek harcamalar üzerinden TTGV'nin belirlediği destek oranları üzerinden yapılır.

3.3 KOSGEB AR-GE DESTEĞİ

(Kaynak: www.kosgeb.gov.tr)

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırmak amacı ile çeşitli konularda geri ödemeli veya hibe niteliğinde destekler vermektedir. Bu kapsamda yalnızca AR-GE faaliyetleri ve ilişkili olan "Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği" hakkında bilgi aktarılmaktadır. Bu desteğin yanı sıra, Kosgeb tarafından sağlanan danışmanlık, eğitim, girişimcilik vb. destekleri de küçük ve orta büyüklükteki işletmelerimiz için oldukça faydalıdır. Daha geniş bilgi için Kosgeb'in web sayfasının ziyaret edilmesini öneririm.

3.3.1 Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği

Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip işletmelerin, ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet edebilecek teknolojik düzeyde kurulması, gelişmesi ve yeni ürün üretilmesi veya geliştirilmesi amacı ile bu işletmelere teknolojik araştırma ve geliştirme desteği verilir. Bu bölümde yer alan destekler, AR-GE ve Teknolojik Yenilik Projesi TEKMER/DTİ Kurulları tarafından kabul edilen yararlanıcılara sağlanır.

Destek Oranı ve Üst Limiti Nedir?

a) Malzeme, teçhizat ve prototip üretimi ile ilgili giderler ve deneme amaçlı hammadde temini için;

1) Teçhizat ve demirbaşların teminat karşılığı satın alınması halinde; verilecek desteğin üst limiti 200.000 (iki yüz bin) YTL, Destek Oranı: %80

2) Teçhizat ve demirbaşların finansal kiralama yolu ile alınması halinde; teçhizat ve demirbaşların faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan finansal kiralama giderlerine verilecek desteğin üst limiti 50.000 (elli bin) YTL. Destek Oranı:%50

b) Projesi KOSGEB tarafından desteklenerek başarı ile tamamlanan işletmelere verilecek olan kalite geliştirme ve teknolojik donanım temini için;

1) Kalite geliştirme ve teknolojik donanım için gerekli demirbaşların teminat karşılığı satın alınması halinde; verilecek desteğin üst limiti 50.000 (elli bin) YTL, Destek Oranı:%80

2) Kalite geliştirme ve teknolojik donanım için gerekli demirbaşların finansal kiralama yolu ile alınması halinde; teçhizat ve demirbaşların faturada yer alan peşin bedeli



Gelecek için hazırız

Soğutma mühendisliği için dijital çözüm!

Testo 523, 556, 560

Yeni nesil dijital soğutma analizörleri ile hassasiyet ve güvence

- Yüksek kalitedeki sensörler, yüksek ve alçak basınç ve sıcaklık ölçümü
- Sıcaklık kompanse edilmiş basınç problemleri
- Superheating/subcooling değerlerinin gerçek zamanlı hesapları
- Ekran ve gözetleme camı aydınlatması
- Cihazda tanımlı 30 soğutucu akışkan
- 60.000 adete kadar okunan değeri saklama özelliği (testo 556, testo 560)
- Uzun süreli kayıt imkanı sayesinde sızdırmazlık testi
- Vakum ölçümü
- Easykool yazılımı kullanımı (opsiyonel)
- Testo yazıcı ile sahada dokümantasyon imkanı (opsiyonel)



testo 560
www.testo.com.tr/sogutma



ve KDV dışında kalan finansal kiralama giderlerine verilecek desteğin üst limiti 15.000 (on beş bin) YTL, Destek Oranı:%50

c) Danışmanlık desteği; teknoloji araştırma ve geliştirme desteğinden yararlanan işletmelerin danışmanlık ihtiyacının karşılanabilmesini teminen; işbirliği yapılmış olan üniversitelerden sağlanacak danışmanlık hizmetinden, ilgili üniversitelerin belirlediği usul ve esaslar çerçevesinde yararlanılır. İşletmelerin yurtiçi ve yurtdışındaki üniversitelerden alacağı danışmanlık hizmeti desteği üst limiti 20.000 (yirmi bin) YTL, Destek Oranı:%80

d) AR-GE sonuçlarını yayınlama desteği; AR-GE çalışmasının sonuçlarının tanıtımı ve duyurulması amacı ile işletme tarafından kitap, broşür, CD ve benzeri doküman yayınlanması giderleri desteği üst limiti 3.000 (üç bin) YTL, Destek Oranı:%80

e) Teknopark kira desteği üst limiti 20.000 (yirmi bin) YTL, Destek Oranı:%80

f) İşlik tahsis; işletmelere, AR-GE projelerini gerçekleştirebilmeleri için KOSGEB TEKMER Müdürlüğü binalarında 24 (yirmi dört) aya kadar işlik tahsis,

g) İşletmelerin, AR-GE konusuna ilişkin yurtdışı kongre, konferans, panel, sempozyum, teknoloji fuarları ile teknoloji transfer amaçlı yurtdışı toplantılara katılım ve ziyaret desteği üst limiti 5.000 (beş bin) YTL, Destek Oranı:%80

ğ) Başlangıç sermayesi desteği; AR-GE projesi onaylandıktan sonra şirketlerini kuran veya AR-GE proje başvurusu tarihi itibarıyla son bir yıl içinde şirketini kurmuş olan ve Teknoloji Geliştirme Merkezi bünyesinde işlik tahsis edilen işletmelere, işliklerde AR-GE faaliyetlerine başlamalarından sonra verilecek geri ödemesiz destek tutarı 10.000 (on bin) YTL,

h) İş geliştirme desteği; Teknoloji Geliştirme Merkezi ve DTİ'lerde yer alan, Teknoloji AR-GE Destekleri kapsamında desteklenen ve projesini başarıyla tamamlayarak mezun olan işletmelerin yararlanabileceği geri ödemesiz destek tutarı 15.000 (onbeş bin) YTL. Bu destekteki (a) ve (b) bentlerinin (1) ve (2) numaralı alt bentlerindeki seçeneklerden sadece birisi tercih edilir, (f) bendinde yer alan işlik tahsis süresi kurul kararı ile mevcut işletmeler için en fazla 12 (on iki) ay, yeni kurulan işletmeler için 24 (yirmi dört) ay uzatılabilir.

3.4 SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI AR-GE DESTEKLERİ VE TEŞVİKLERİ

(Kaynak: www.sanayi.gov.tr, www.maliye.gov.tr)

AR-GE faaliyetleri Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından da desteklenmekte ve teşvik edilmektedir. Maliye Bakanlığının'da konuya mevzuat nedeniyle ilişkisi söz konusudur. Sanayi ve Maliye Bakanlıkları tarafından sağlanan destek ve teşvikler aşağıda özet olarak aktarılmıştır. Daha geniş bilgi için ilgili bakanlıklarının web sayfalarının ziyaret edilmesini öneririm (www.sanayi.gov.tr, www.maliye.gov.tr). Bunun yanı sıra ilgili kanun ve yönetmeliklerin de detaylı incelenmesi gereklidir. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından temelde iki biçimde destek ve teşvik sağlanmaktadır:

1. San-Tez Destekleri
2. 5746 nolu AR-GE Kanunu

3.4.1 Sanayi Tezleri Projelerinin Desteklenmesi (San-Tez Destekleri):

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen San-Tez destekleri, üniversite-sanayi işbirliğinin kurumsallaştırılması, ülkemize katma değer yaratacak ve uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlayacak yeni ürün ve/veya üretim yöntemi geliştirilmesi, mevcut üründe ve/veya üretim yönteminde yenilik yapılması amacıyla sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda belirlenecek yüksek lisans ve/veya doktora tez çalışmalarının desteklenmesidir.

San-Tez Programının hedefleri temel olarak şunlardır:

Üniversite-sanayi-kamu işbirliğini kurumsallaştırmak; KOBİ'lerin teknoloji ve AR-GE kültürü edinmelerini sağlamak, teknolojik ürün ve üretim yöntemlerini kullanmaya cesaretlendirmek; Üniversitede yapılan akademik bilginin ticarileşmesini sağlamak; Üniversitelerde doktora veya yüksek lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerin tez konularının KOBİ'ler tarafından talep edilen, imalat sanayine yönelik yeni teknolojilere dayalı ürün, üretim yöntemi ve AR-GE tabanlı ihtiyaçlara yönelik olarak belirlenmesini sağlamak; Bu projelerde daha fazla sayıda yüksek lisans ve doktora öğrencisinin desteklenmesini sağlayarak nitelikli eleman sayısının artırılmasına yardımcı olmaktadır.

Projelere Sağlanacak Destek Oranı Nedir:

Desteklenmesine karar verilen SAN-TEZ projelerine Bakanlık tarafından uygulanan en yüksek destek oranı %75 olup, toplam proje bedelinin %25'inin kuruluş tarafından nakdi olarak karşılanması gerekmektedir.

San-Tez Programından Kimler Yararlanabilir:

Sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan, ülkemizde yerleşik işletmeler ve üniversitelerin işbirliği ile hazırlanacak projeler bu programdan yararlanabilir.

3.4.2 Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Kanun ile Sağlanan Destek ve Teşvikler:

31 Temmuz 2008 tarihinde yayınlanan "Araştırma Ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Uygulama ve Denetim Yönetmeliği" ile 28/2/2008 tarihli ve 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanunun uygulamasına ve denetimine ilişkin usul ve esaslar düzenlenmiştir. Maliye Bakanlığı ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından ortak yayınlanan bu yönetmelik ile işletmelerimiz bir diğer önemli AR-GE desteğine sahip olmuştur. İlk yayınlandığı dönemde çeşitli eleştiriler alan kanunun bazı maddeleri yönetmelik ile düzenlenerek, AR-GE destek ve teşviklerinden tüm işletmelerin yararlanabilmelerinin önü açılmıştır. Şöyle ki, bir işletmenin AR-GE indiriminden yararlanması için muhakkak 50 tam zaman eşdeğer AR-GE personeli istihdam eden AR-GE merkezi sahibi olması gerekmektedir. Kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen AR-GE ve yenilik projelerinde ve teknoloji girişim sermaye desteklerinden yararlanan firmalar da bu teşviklerden yararlanabilmektedir.



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.



AstralPool
Official FINA Partner

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



Yalnız Selvi Cad. No: 34 81410 Kartal - IST. Tel.: 0(216) 387 05 56 - 57 Fax: 0(216) 306 61 52 e-mail: info@astralhavuz.com.tr



5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun ile işletmelerimize AR-GE faaliyetleri için hangi destek ve teşviklerin sağlandığına yönelik özet bilgiler aşağıda aktarılmıştır.

1. AR-GE indirimi
2. Gelir vergisi stopajı teşviki
3. Sigorta primi desteği
4. Damga vergisi istisnası
5. Teknogirişim sermayesi desteği
6. Rekabet öncesi işbirliği projeleri

3.4.2.1 AR-GE indirimi uygulama esası

Teknoloji merkezi işletmelerinde, AR-GE merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen AR-GE ve yenilik projeleri ile rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlanan işletmelerce gerçekleştirilen AR-GE ve yenilik harcamalarının tamamı 31/12/2023 tarihine kadar Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 10. maddesine göre kurum kazancının ve Gelir Vergisi Kanunu'nun 89. maddesi uyarınca ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılır.

3.4.2.2 Gelir vergisi stopajı teşviki uygulaması

Teknoloji merkezi işletmelerinde, AR-GE merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen ya da TÜBİTAK tarafından yürütülen AR-GE ve yenilik projeleri ile rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlanan işletmelerde çalışan AR-GE ve destek personelinin; bu çalışmalar karşılığında elde ettikleri ücretlerinin doktoralı olanlar için %90'ı, diğerleri için %80'i gelir vergisinden müstesnadır. Bu istisnanın hesaplanmasında, bu kapsamdaki personelin fiilen AR-GE ve yenilik faaliyetlerine ayırdıkları zamanın toplam çalışma zamanına oranı dikkate alınır.

3.4.2.3 Sigorta primi desteği uygulaması

Kamu personeli hariç olmak üzere, teknoloji merkezi işletmelerinde, AR-GE merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen ya da TÜBİTAK tarafından yürütülen AR-GE ve yenilik projeleri ile rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlanan işletmelerde çalışan AR-GE personeli ile destek personelinin elde ettikleri ücretler üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı; 26/6/2001 tarihli ve 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun geçici ikinci maddesi uyarınca ücreti gelir vergisinden istisna tutulmuş fiilen çalışan personelin gelir vergisi istisnasının uygulandığı sürece gelir vergisinden istisna tutulan ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı, beş yılı aşmamak üzere Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır.

3.4.2.4 Damga vergisi istisnası uygulaması

Kanun kapsamındaki her türlü AR-GE ve yenilik faaliyetleriyle ilgili olarak düzenlenen kâğıtlar damga vergisinden müstesnadır.

3.4.2.5 Teknogirişim sermayesi desteği

Örgün öğrenim veren üniversitelerin herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini ön başvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış kişilerin, teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini, desteği veren merkezî yönetim kapsamındaki kamu idareleri tarafından desteklenmesi uygun bulunan bir iş planı çerçevesinde, katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmelerini teşvik etmek için yapılan sermaye desteği kapsar.

3.4.2.6 Rekabet öncesi işbirliği projeleri desteği

Birden fazla kuruluşun; ölçek ekonomisinden yararlanmak suretiyle yeni süreç, sistem ve uygulamalar tasarlayarak verimliliği arttırmak ve mevcut duruma göre daha yüksek katma değer sağlamak üzere, rekabet öncesinde ortak parça veya sistem geliştirmek ya da platform kurabilmek amacıyla yürütecekleri, AR-GE faaliyetlerine yönelik olarak yapılan ve fizibiliteye dayanan işbirliği anlaşması kapsamında, bilimsel ve teknolojik niteliği olan projeleri kapsar.

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

"Sanayiye Yönelik Ulusal AR-GE Destek ve Teşviklerinde Son Durum" başlıklı bu yazımda araştırma, ürün geliştirme ve yenilik faaliyetlerine yönelik olarak ülkemizdeki kamu yada kamu ile ilişkili kurumlar tarafından sağlanan destek ve teşviklerin son durumu hakkında bilgi aktarmaya çalıştım. Bilgileri ilgili kurumların yayınladığı bilgilerden ve yasal mevzuatlardan derledim. Çalışmamda, sade ve anlaşılır bir dil kullanmaya özen gösterdim. Bilgi karmaşası yaratmamak ve konunun en iyi biçimde anlaşılabilmesini sağlamak için yazımı sadece -yaygın olarak sağlanan- "sanayiye yönelik ulusal AR-GE destek ve teşvikleri" üzerine yoğunlaştırdım. Daha geniş bilgi için ilgili kurumların web sayfalarının ziyaret edilmesini; ilgili kanun ve yönetmeliklerin detaylı incelenmesini öneririm.

Yazımın sonunda üzerinde durulması ve tartışma yaratması gereken en önemli konulardan bir tanesi, işletmelerimizin AR-GE desteklerini "AR-GE ve yenilik kültürüne sahip sürekli yenilenen" organizasyonlar olarak yapılanmalarına yardım edebilecek -etkin bir- araç mı, yoksa sadece hibeden finansman kaynağı sağlayabilecekleri bir amaç olarak mı algıladıkları sorusudur. Araştırma ve ürün geliştirme alt yapısı ve yeteneği tam olarak oluşmamış işletmelerin destek süreçlerinin olumlu biçimde sonuçlanması ihtimalinin çok güç olduğu bilinmeli; işletme bünyesinde kurumsal ve sistematik işleyen araştırma ve ürün geliştirme organizasyonu yapılandırılmalıdır.

5. KAYNAKLAR

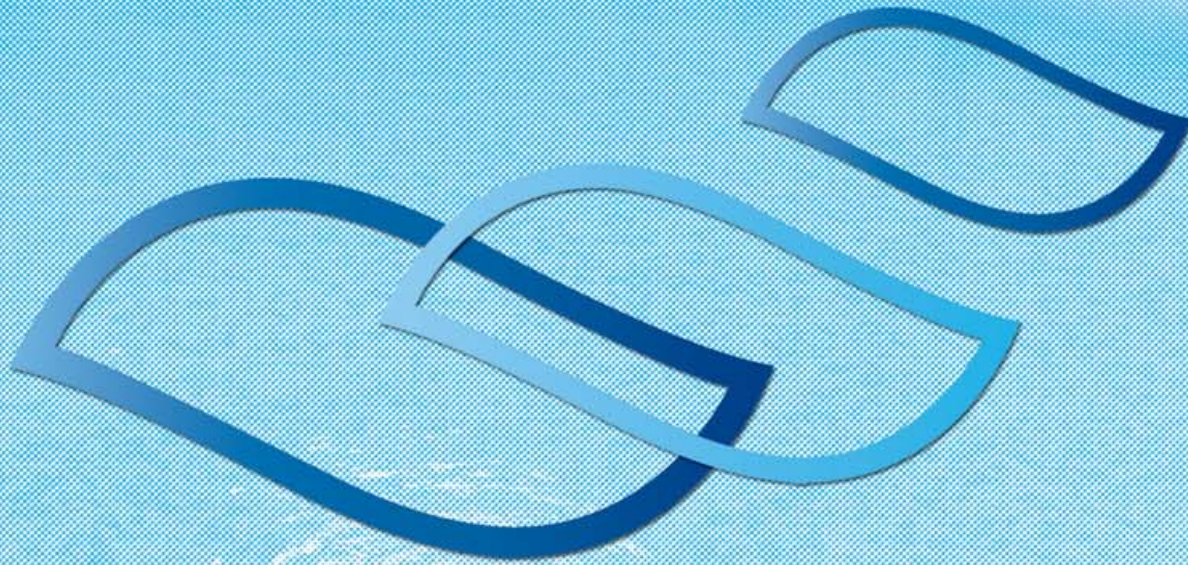
1. TÜBİTAK resmi web sayfası www.tubitak.gov.tr
2. TÜBİTAK-MAM resmi web sayfası www.mam.gov.tr
3. TTGV resmi web sayfası www.ttg.gov.tr
4. KOSGEB resmi web sayfası www.kosgeb.gov.tr
5. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı resmi web sayfası www.sanayi.gov.tr

hss2009

Yüzme Havuzu,
Sauna ve Ekipmanları Fuarı

19-22 Mart 2009

İstanbul Fuar Merkezi / Yeşilköy



Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.

The Deutsche Messe AG Group of Companies

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.sodex.com.tr



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



Çalıştığım her iş beni hayata hazırladı

Feniş Teknik Genel Müdürü N. Celal Toroğlu: “Evliliğim ve oğlumun doğumu, en güzel anılarımı oluşturuyor. Oğlumun doğuşu ve onu büyürken görmek, müthiş bir keyif.”

Röportaj: Mehmet ÖREN

Bu sayımızın profesyoneli, Feniş Teknik Genel Müdürlüğü görevini başarıyla yürüten N. Celal Toroğlu. Tarsus Amerikan Koleji, ODTÜ İnşaat Fakültesini bitirdikten sonra New York Eyalet Üniversitesi'nde yüksek lisansını araştırma görevlisi olarak tamamladı. Askerlik görevinin ardından Türkiye'nin önemli projelerine imza atan Gama Endüstri A.Ş.'de geçen 7 yılın ardından sırasıyla Enerjisa ve Süzer Grubu'nda çalışan Celal Toroğlu, 2004 yılından beri de Feniş Teknik'te Genel Müdürlük görevini yürütüyor. Celal Toroğlu eğitimini inşaat üzerine yaptı. İnşaat sektöründe gösterdiği başarılarına Feniş'teki başarılarını eklemesi, onun ısıtma-soğutma ve iklimlendirme sektörüne ne kadar çabuk uyum sağladığının bir göstergesi. Fenerbahçeli olan Toroğlu, oğluna da bu sevgiyi aşılamış. İyi bir kitap okuru olan Toroğlu'nun kitap tercihi ağırlıklı olarak tarihten yana. Eşi Ayça Hanım ve oğlu Burak hayatındaki en önemli iki insan.

Kısaca sizi tanıyarak başlayalım isterseniz?

17 Şubat 1966 Mersin'de doğdum. Tarsus Amerikan Koleji'nde okuduktan sonra, ODTÜ İnşaat Fakültesi'ni bitirdim. Ardından da Amerika'da New York Eyalet Üniversitesi'nde araştırma görevlisi olarak işletme mastırı yaptım. New York eyaletinin sponsorluğunda araştırma projemi tamamladım. Amerika'da 2 yıl kaldım. 1992 yılında Türkiye'ye dönüp, askere gittim. Tuzla Piyade Okulu'nda ilk eğitimimi tamamladıktan sonra Kara Kuvvetleri Lisan Okul Komutanlığı'na geçtim. Orada subaylara İngilizce eğitimi verdim. Yani askerliğimi öğretmen olarak yaptım.

İş hayatınız nasıl ve hangi firmada başladı?

Askerlik sırasında iş başvurularına başladım. Neredeyse 100 firmaya başvuruda bulundum. Sadece Ankara'dan Gama Endüstri A.Ş. geri aradı. Rahmetli Ömür Erdem aradı görüştük ve tekrar askere döndüm, aradan bir ay



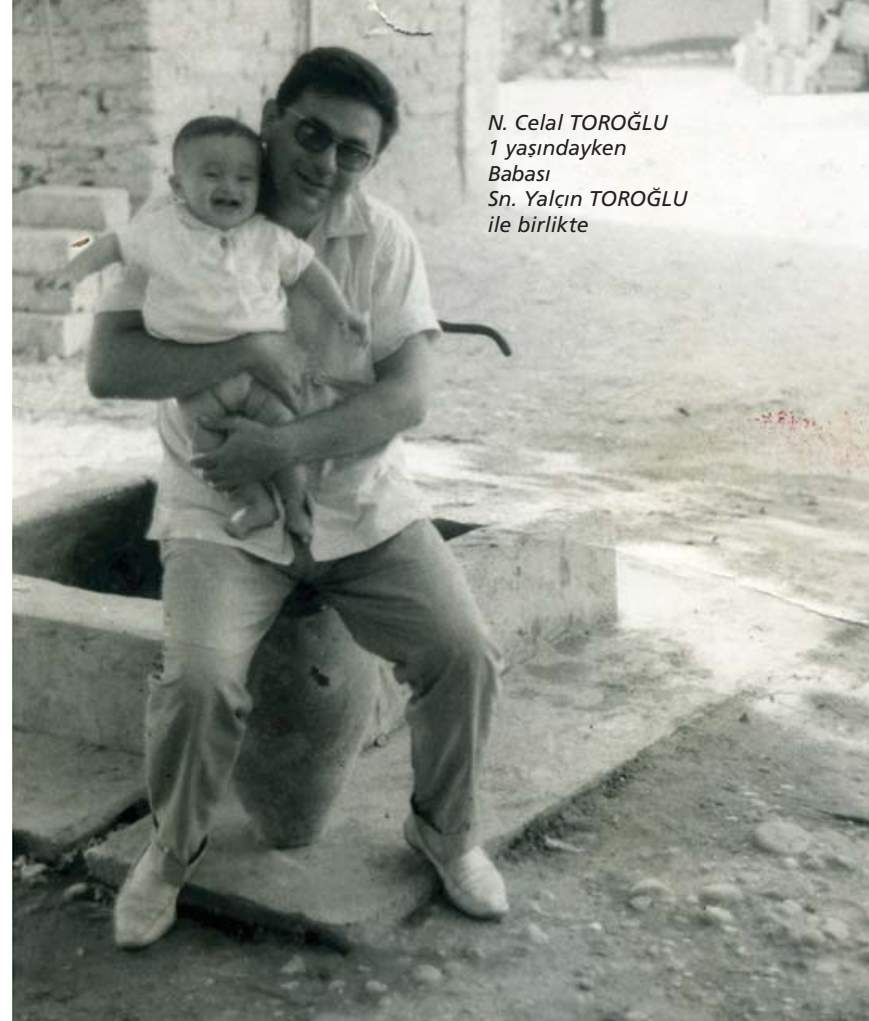
geçtikten sonra bir kez daha aradı. Bir ay sonra üçüncü kez aradı, sonra ben kendisine askerde olduğumu gidip gelmelerimde sorun yaşadığımı belirttiğimde; "Bir dahaki sefere seni çağırırsam işe almışım demektir" dedi. 1993 yılının ekim ayında beni tekrar çağırdı. Rize-Çayeli Bakır Çinko Yerüstü Tesisleri'nde teknik ofis şefi olarak işe başlamam konusunda teklifte bulundu. Bir hafta sonra GAMA End. Aş. Endüstriyel Projeler Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Artun Bey ile de son bir görüşme yaptık ve beni işe aldı. Askerliği bitirince hemen Çayeli'ne gittim. 2 yıl Çayeli'nde kaldım. İlk yıllarımda özellikle Şantiye Müdürümüz İlker Görmüş'den büyük destek gördüm. Oradaki şantiye bittikten sonra Ankara'daki merkez ofise geldim. Merkez ofiste de bir sürü yurtiçi ve yurtdışı endüstriyel projenin geliştirilmesinden bütçelendirilmesine, iş programlarından, mobilizasyon aşamalarına kadar her anında bulundum. Fakat Gama'da ilgilendiğim en önemli çalışma, Marmara Ereğlisi'nde yapılacak olan Türkiye'nin ilk yap-işlet-devret 480 MW'lık doğal gaz çevrim santrali projesiydi. 1995'in sonunda Marmara Ereğlisi şantiyesine teknik ofis müdürü olarak gittim. Bu sırada Enron - Gama ortaklığı çerçevesinde Enron'un Amerika'daki tesislerini ziyaret ettim. Doğal gaz çevrim santralinin proje halinden bakanlık devrine kadar olan bütün aşamalarında bulundum. Doğal gaz çevrim santrali işini bitirdikten sonra 1998 yılında tekrar Ankara merkeze döndüm ve teknik ofiste çalışmaya başladım. Teknik ofis, Gama'nın beyni sayılabilecek bir yerdi. İş programından tutun, taşeronlarla sözleşmelere, ortak sözleşmelerden idareye kadar olan tüm işlerden sorumluyduk. Onun için ben bir inşaat mühendisi olarak tesisatından tutun da projeye ilgili ne varsa her şeyle ilgilendim. Böylelikle sadece bir proje değil, Tüpraş'ın izomerizasyon projesinden tutun Kemerköy santralinin baca gazı arıtma tesisine, Sivas Kangal termik santralinin tevsii ünitesi inşaatından Birecik Barajı'nın inşaatına kadar tüm projelerle uğraşmaya başladım. Bir anlamda Türkiye'nin en önemli projelerinde fiili olarak görev aldım. Daha sonra 2000 yılında Enerjisa'da, Sasa, Çimsa ve Akçansa tesislerinin yanına yapılacak olan 240 megavatlık santrallerin inşaat işlerinin yürütülmesi işine geçtim. Enerjisa'da devam ederken Birecik Barajı'nı yapan müteahhit firma Philip Holzman beni aradı ve Çoruh Nehri üzerinde Süzer Grubu ile birlikte yapılacak olan Arkun barajı için Süzer Grubu'nun Proje Müdürü aradığını bildirdi ve görüşmemi sağladılar. Süzer Grubu enerji işlerinin başına geçmemi teklif etti. 2001 yılında oraya geçtim. 2001 yılında krizle birlikte proje yapılamadı. Bende Süzer Grubu'nda inşaat işleri ile ilgilenmeye başladım. Bu projelerden birisi de Ritz Carlton Otel'i'nin bitim aşamasıydı. İnşaatın bitmesiyle birlikte Gökkafe's'in yöneticisi oldum. Daha sonra binanın her türlü işiyle yakından ilgilendim. 2004 yılına geldiğimizde mevcut konumumda, kendimi yenileyemeyeceğimi gördüm. O dönemde Fenış Alüminyum'dan Sedat Aloğlu ile bir görüşmemiz oldu. O görüşme sonucunda Fenış Teknik Ürünler A.Ş.'nin Genel Müdürü olarak göreve başladım. 2004 yılından beri burada çalışıyorum.

Daha öncesinde çalıştığınız bütün işler sizi Fenış'e hazırladı diyebilir miyiz?

Hayata hazırladı da denilebilir. Ben öğrenim hayatım boyunca ne doğal gaz santrali ne de termik santral gördüm. Radyatör üretimini de bilmiyordum. Okulda bunları öğretmiyorlar ama hayat bana, bir mukavele nasıl hazırlanır, bir mukavele nasıl takip edilir, iş programı nasıl yapılır, hepsini öğretti. İş programı yapınca hayatınızı da nasıl programlayacağınızı öğreniyorsunuz. Artık doğal gaz santralinin ve baca gazı tesisinin nasıl yapıldığını biliyorum. Yani her iş, hayatınızda size yeni bir şey öğretiyor. Geçmişe şöyle bir baktığımda projenin geliştirilmesinden inşaatına kadar bütün evrelerinden geçmiş birisi oldum. Bu da çok büyük tecrübeler kazandırıyor. Mesela Gama ve Enerjisa'dan sonraki çalıştığım firmalar finansal açıdan zor durumdaki firmalardı ve oralarda risk yönetimini de öğrenmiş oldum. Bir de zor durumdaki bir firmanın nasıl düze çıkacağını gördüm. Bütün bu tecrübelerim sayesinde biz Fenış'te 2004 yılında 4 milyon dolarlık cirodan 2008'de 17 milyon dolarlık ciroya geldik.

Sizce bu başarının ardında yatan sır nedir?

Fenış Alüminyum'un temel işi alüminyum profil üretmek. Alüminyum profil, büyük oranda yurtdışına ihraç ediliyor, bir kısmı da yurtiçine satılıyor. Yurtiçinde alüminyum profilin yanı sıra alüminyum radyatörde satılıyor. Güneş kolektörü konusunda TÜBİTAK Nato Bilim Grubu ile Fenış işbirliğinde 'seçici yüzey' geliştirilmiştir. Bu çalışmanın neticesinde 'seçici yüzey' kullanılarak 1998 yılında güneş kolektörü yapılmış ama bu bir türlü istenilen şekilde



N. Celal TOROĞLU
1 yaşındayken
Babası
Sn. Yalçın TOROĞLU
ile birlikte



devreye sokulmamıştı. Alurad her zaman lokomotif konumda olmuştur. Alurad 2005 yılına kadar butik çalışıyordu. 2005 yılında inşaat sektörünün canlanacağını öngörerek büyük projelerle de çalışmaya başladı. Yapılan projelerden çok fazla talep gelmeye başladı. Bana göre bu taleplerin nedeni, neredeyse bütün projelerin birbirinin aynı olması. Bizim ürünlerimizin daha estetik gözükmesi, projelere farklılık katıyordu. Bizim ürünlerimizle müteahhitler, evi radyatöre değil, radyatörü eve uydurabilme imkanına sahipler. Gelen taleplerle birlikte biz büyük projelere girmeye başladık. O dönemde yapılmış büyük projelerin çoğuna ürün verdik.

Ürettiğimiz güneş kolektörleri Türkiye standartlarının üzerinde bir kolektör. Yurtdışında Hollanda, Belçika, Avusturya, Almanya, Ukrayna ve İrlanda'ya satıyoruz. Yurt içinde de güneşdeki otellere satıyoruz. Açıkçası yurtiçi piyasaya çok fazla eğilmedik. Yurtiçi bireysel tüketicilerden gelen talepler üzerine bu yıl bireysel satış için paket sistemlerimizi hazırladık. Türkiye'nin değişik yerlerinde bayilikler oluşturaacağız. Bir de özellikle villalarda ve müstakil evlerde ısıtmaya destek konusunda çalışmalarımız var. Türkiye'de maalesef büyük bir enerji savurganlığı söz konusu. İnsanlarımızı farklı şehirlerde vereceğimiz seminerlerle yönlendirmeye çalışacağız. Özellikle inşaat sektöründe büyük bir savurganlık mevcut, bu savurganlık giderilmediği takdirde Türkiye'nin önüne çok büyük enerji sorunları çıkacak.

İnşaat sektöründeki savurganlığı biraz açabilir misiniz?

Mesela, çok yüksek binalar yapılıyor ve bireysel ısıtma sistemleri kullanılıyor. En büyük yanlış bu konuda yapılıyor. Bu binaların merkezi ısıtma sistemiyle ısıtılması lazım. Almanya'da 10 dairenin üzerindeki binalarda bireysel sistem-

ler kullanamazsınız. İngiltere'de tüm duvara asılan ısıtma cihazlarının yoğunlaşma zorunluluğu var. Enerji verimliliği yasası ve yönetmeliklerine baktığınız zaman yaptırım konusu dikkate alınmamış durumda. Örneğin TOKİ'nin gelir amaçlı yaptığı projelerin hemen hepsi bireysel sistemlerle ısıtılıyor. Bunu söylerken amacımız bireysel sistemleri kötülemek değil. Ama ortada bir savurganlık var.

Ayrıca Türkiye'deki binaların yüzde 90'ı yalıtımsız. Enerji verimliliğinden bahsediyoruz ama o binanın yalıtımı yoksa siz istediğiniz kadar enerji verimli ısıtma tesisatı koyun, ne fark edecek ki, nasılsa o ısı yalıtımsızlıktan savrulup gidecek. Binaların yüzde 90'ının yalıtımsız olduğu bir ülkede enerji verimliliğinden bahsetmek ne kadar doğrudur? Mesela, Almanya'da 1998 yılında yürürlüğe giren bir yasayla bütün radyatörlere termostatik vana takma zorunluluğu getirildi. Türkiye'de yok. Termostatik vanayı tercih edin deniyor bu bir hata. Yaptırımın olması lazım.

Feniş'e ilk başladığınızda farklı bir sektör olması nedeniyle bir tereddüt yaşadınız mı?

İlk başlarda biraz tereddüt yaşadım. Üretim tecrübem yoktu. Çünkü üretim bambaşka bir şey. Ben hayatımda ne üretim ne de satış pazarlama yapmamıştım. Bayım olmamıştı. Onun için bunun bir tedirginliği vardı.

Nasıl aştınız bu tedirginliği?

Sedat Bey ile konuşmamda kendisinden 3 ay müsaade istedim. "3 ayın sonundaki 3 ayda da, ne yapacağımı söylerim" dedim. Öncelikle ekibe ve bayilere hiç dokunmadım. Hem üretimdeki ekibimden hem de bayilerden işi öğrenerek birlikte iyi şeyler yaptık.

Ben birçok farklı sektörden insanlarla görüşmelerde bulundum. Fakat ısıtma-soğutma ve iklimlendirme sektöründeki gibi ortak hareket etme bilincine sahip bir sektöre rastlamadım. Sektörün kalkınması için rakipleriyle yan yana gelen insanları gördüm. Sizde farklı bir sektörden geldiğiniz için Türk ısıtma-soğutma ve iklimlendirme sektörünü kendi perspektifinizden nasıl görüyorsunuz?

Evet gerçekten haklısınız. Sektördeki firmalar gerçekten sektörün kazanması için büyük çabalar gösteriyorlar. Üretim teknolojisi, üretici firmaların sundukları hizmetler gerçekten çok üst düzeyde fakat tesisat sektörünün bir tek sorunu var, o da işin son noktasını oluşturuyor. Yani uygulamada maalesef sorunlar var. Bazı müteahhitlik firmaları, uygulamada bir takım yanlışlıklar yapıyorlar. Maalesef bir kontrol mekanizması da yok. Bu mühendislik firmalarının yapmak istemediklerinden değil, bilgi sahibi olmadıklarından kaynaklanıyor. Bu sebeple büyük kayıplar yaşanıyor ve büyük kaynak israfı söz konusu oluyor. Bu konuda devletin ve belediyelerin yapılan tesisatları kontrol etmesi lazım. Bu konuya sektörün de dikkat etmesi gerekiyor çünkü ortaya çıkan hatalarda uygulayıcıdan önce üretici sorgulanıyor.

Unutamadığınız bir proje var mı?

Marmara Ereğlisi'ndeki doğal gaz projesi benim için unutulmaz bir projeydi. Çünkü gittiğimde boş bir araziydi, santral



2007 Kıbrıs Bayi toplantısında Sn. Sedat ALOĞLU ve yetkili bayilerimizden bazıları ile birlikte



Fenış Holding İnsan Kaynak. Direktörü Sn. Hüseyin ERSEN Bey ile iş yemeğinde..

elektrik üretmeye başlayınca döndük. Yani başından sonuna kadar her şeyiyle ilgilendik. Çok farklı uygulamalar gerçekleştirdik. Sıcak suyun atılıp, soğuk suyun alınması gerekiyordu, bunun için denizin altına 600 metrelik boru döşemesi yapıldı. Fakat her projenin kendine has unutamadığınız yönleri oluyor. Örneğin Çayeli Bakır Yerüstü tesislerini tamamladık, en sonunda taşı, toz haline getirdik. İlk numuneyi kavanoza koyduk, şantiye müdürü İlker Bey'in evine kutlamak için yemeğe gittik. İlker Bey'in 4 yaşındaki kızı geldi ve o gün ne yaptığımızı sordu. İlker Bey de gururla yaptığımız işi anlattı ve kavanozu gösterdi. Kızı baktı ve 'biz iki yıldır bu toz için mi buradaydık?' dedi.

Özel hayatınıza gelirsek, eşinizle nasıl tanıştınız?

Ankara'da çalışırken Gama'nın ortaklarından Ergil bey'in oğlu Evren bizimle birlikte çalışıyordu. Onun çok yakın bir arkadaşı da eşimin arkadaşıymış. Eşim Ayça ile bizi bir araya getirebilmek için epey uğraş vermişler. Biz de bunlardan hiç hoşlanmıyoruz, oyuna gelmek hoşumuza gitmiyor. Bir kere onların zoruyla yemeğe çıktık ve ben Ankara'dan ayrılıp Marmara Ereğlisi'ne gittim.

Ereğli'deyken Ayça bir gün telefon etti ve konuştuk. O telefon konuşmasının ardından ben 15 günde bir Ankara'ya gitmeye başladım. 1997 yılında evlenmeye karar verdik ve evlendik. 2002 yılında da oğlumuz Burak dünyaya geldi. Bu sene okula başladı.

Evde nasıl vakit geçirirsiniz?

Ben çok fazla kitap okurum. Hemen her konuda ne kadar kitap varsa okuyorum. Tarihe çok ilgilim. Hem ülke hem de dünya tarihi ile ilgili kitapları okuyorum. Dini kitapların da İngilizce'leri dahil hepsini okudum. Ayda 4 kitap bitirmeye çalışıyorum. www.celaltoroglu.com adresinde kendi web sitem var, orada yazılar yazıyorum, eleştiriler yapıyorum. Bir kaç tane blogta, Adana Fikir Platformu'nda yazılarım yayınlanıyor. Spor yapıyorum. Sıkı bir Fenerbahçeliyim, oğlum da Fenerbahçe Yüzme Okulu'na gidiyor.

Eskiden futbol ve basketbol oynardım ama yaş ilerleyince biraz daha bireyselle kaçtım, fitness yapıyorum. Son yıllarda Türkiye'deki futboldan epeyce soğudum çünkü yurtdışında bir maç izlediğimde aldığım keyfi, Türkiye'deki maçlardan alamıyorum. Takımların transfer politikalarında büyük israf yaptıklarını düşünüyorum. Ligdeki tüm takımların yabancı transfer çalışmalarında son 6-7 yılda 500 milyon

Avro harcanmış. Bu kadar para harcanıyor fakat sonuçta 4 büyük takımdan başka şampiyon olan takımı göremiyorsunuz. Avrupa'da da tek başarıyı Galatasaray sağladı. O zaman ne gerek var o kadar para harcamaya? Harcanan 500 milyon Avro'yu Türkiye'deki genç futbolcuları yetiştirmeye harcasaydık, belki 500 milyon Avro'luk ihracat geliri sağlardık. Ayrıca maça gittiğinizde edilen küfürlerden dolayı maçlardan zevk alamıyorsunuz. Bu sebeplerden dolayı futboldan biraz soğudum. Türkiye'de hemen hemen herkes futbolcudur, futbol sever ama hala Türkiye'de ortalama bir lig maçını 10 bin kişi seyreder. Almanya'ya baktığınız zaman bu rakam 54 bin ve izlediğiniz maçlardan zevk alıyorsunuz.

Aile içinde en önemli, hiç unutamadığınız anlar nelerdir?

Evliliğim ve oğlumun doğumu en güzel anılarımı oluşturuyor. Oğlumun doğuşu ve onu büyürken görmek müthiş bir keyif.

Kötü olarak hatırladığım ise Amerika'da olduğum için babamın cenazesine katılamayışımıdır. Babam sınav döneminde olduğum için bana söylenmemesini vasiyet etmiş. Benim içimde bir ukde olarak kalmıştır.

Oğlunuza yeterince zaman ayırabiliyor musunuz?

Son dönemde pek yapamıyordum olsam da elimden geldiğince oğluma zaman ayırıyorum. Eve girdiğim anda işimi kapının dışında bırakmaya çalışıyorum. Oğlum yatana kadar kendimi ona adıyorum diyebilirim.

Ayça Hanım çalışıyor mu?

Ayça Hanım Amerikan Life'de çalışıyordu. Amerikan Life'nin Ankara Bölge Müdürlüğü'nü kurmuştu, sonra İstanbul'da merkez ofiste görev aldı ama Burak doğduktan sonra bıraktı.

Başka bir hobiniz var mı?

Pul koleksiyonum vardı ama devam etmedim. Bol bol kitap okuyorum. Gezmeyi seviyorum. Gittiğim yerlerden mutlaka orayla ilgili bir şey alırım ve genelde de magnet veya oranın kupasını alırım. Gittiğim yerde oranın hangi yöresel yemeği ve içeceği ünlüyse onları yemeye ve içmeye çalışıyorum.



Hava perdesinin enerji tasarrufuna katkısı

Fehmi TOLU
Makina Mühendisi
HAVAK Ltd. Şti.

Hava perdeleri dünyada yaklaşık 60 yıldır üretilmesine rağmen, insanlar tarafından faydaları yeni fark edilmektedir. Enerji maliyetlerinin artması, hava perdelerinin tanınmasında ve yaygın kullanımında önemli rol oynamaktadır. Sık geçiş olan kapılarda, hava perdelerinin maliyetleri, enerji giderlerinden sağlanacak tasarrufla 2 yıl kadar kısa bir sürede karşılanabilmektedir.

Hava perdesi cihazı kapı genişliğinde yukarıdan aşağıya doğru yüksek hızda hava akımı üfleyerek bir hava bariyeri oluşturur. Bunlar en çok kullanılan tip olan yatay hava perdeleridir ve kapı üzerine monte edilirler. Ayrıca dikey olarak kullanılan hava perdesi modelleri de bulunmaktadır. Bunlar kapı yüksekliği boyunca olup kapının yan tarafına dikey olarak monte edilirler ve kapı yüksekliğince sağdan sola veya soldan sağa hava akımı üfleyerek hava bariyeri oluştururlar. Bu hava bariyerleri, kapı açıldığında dışarıdan soğuk veya sıcak havanın, uçan böceklerin, tozun ve kirli havanın içeri girmesine engel olurlar. Hava yerle temas ettiğinde bölünmüş bir hal kazanır, havanın % 80'i içeri doğru, % 20'i ise diğer tarafa doğru yol alır. Hava perdeleri, doğru seçim yapıldığında ve yerleştirildiğinde % 85 kadar etkili olur.

Endüstriyel kuruluşlar, mağazalar, ofisler hava perdelerini içerdeki hava sıcaklığının sürekliliğini korumak için kullanırlar. İçerideki klimatize edilmiş havayı dışarıdaki sıcak havadan, içerideki sıcak havayı dışarıdaki soğuk havadan korumak çok miktarda enerji tasarrufu sağlar. Ayrıca içeride sağlanmış nem oranının, dışarıdaki yüksek veya düşük nemden etkilenmesi önlenmiş olur. Böylece bina içinde bazı masraflar karşılığında sağlanmış kaliteli hava şartları korunmuş olur. Kapıdan giriş ve çıkışlar rahatlıkla yapılabilir. Özellikle yoğun hareket olan, sürekli açık kalan, alışveriş merkezi, mağaza, market, hastane, okul, otel giriş çıkış kapılarında, depoların yükleme boşaltma kapılarında, servis kapılarında, soğuk oda kapılarında hava perdesi kullanımı önemli boyutlarda enerji tasarrufu sağlayacaktır.



Ayrıca uçan böceklerin binalara girişi de hava perdeleri sayesinde önlenabilmektedir. Eğer söz konusu kapıda hedef uçan böceklerden koruma ise seçilecek hava perdesindeki hava hızı normal şartlara göre daha yüksek olmalıdır. Uçan böceklerden binayı koruma, hastalık taşıma riskinden dolayı önemlidir. Bunun için özellikle hijyen gereken, gıda maddesi üretim tesisleri, gıda depoları,

yemek üretim tesisleri, catering şirketleri, restoranların servis kapılarında, malzeme giriş ve teslim kapılarında, müşteri giriş ve çıkış kapılarında uçan haşerelere karşı etkin hava perdesi kullanımı gerekmektedir.

Soğuk veya sıcak havaya karşı en etkin koruma ve enerji tasarrufu için kullanılan hava perdelerinin montaj yeri kapının iç tarafı olması gerekirken, uçan böcek korumasında hava perdesi kapının iç tarafına da dış tarafına da monte edilebilirler.

Hava perdesi cihazı, kapı eksenine olabildiğince yakın monte edilmelidir. Kapıdan uzakta monte edilirse, oluşturulan hava perdesinin yanlarından hava kaçağı önlenemez ve cihazdan gerekli verim alınamaz. Hava perdesinin en yüksek verimde çalışması için, iç ve dış basınç farkları en az seviyede olmalıdır.



Hava perdeleri çeşitli boy ve tiplerde bulunabilir. Son uygulamalarda, modüler tip hava perdelerinin boyları 1,00 m ve 1,50 m olarak standart hale getirilmiş olup, kapı genişliği modüllerin yan yana eklenmesi ile sağlanmaktadır. Kapı yüksekliği, hava perdesinin kapasitesini tayin eder ve 6,00 m kapı yüksekliğine kadar koruma sağlayabilecek hava perdeleri bulmak mümkündür. Hava perdelerinin ortam havası (ısıtıcısız), elektrikli ısıtıcı, buhar veya sıcak su ısıtıcı modelleri ve gaz yakarak ısıtma yapan endüstriyel modelleri bulunmaktadır. Hava perdelerinde ısıtma opsiyonunda hedef, ortamı ısıtmak değil, yüksek hızda üflenen havanın ısıtarak, kapı geçişinde konfor sağlamasıdır. Hava perdelerini sürekli çalıştırma veya kapı ile entegre çalıştırma seçenekleri de mümkündür. Çok geçiş olan kapılarda sürekli çalıştırmak, kapı ile entegre çalıştırmaya göre daha doğru olur. Cihazın sürekli durup çalışması ömrü açısından doğru olmaz. Ortam havası ve sıcak su ısıtıcı hava perdeleri otomatik kapı düğmesi kullanılarak kapı ile entegre çalıştırılabilir. Elektrikli ısıtıcı hava perdeleri otomatik kapı düğmesi ile çalıştırıldığında, elektrikli ısıtıcılar ısınana kadar kapı kapanacağından verim alınmaz. Elektrikli ısıtıcı hava perdelerini kapı ile entegre çalıştırmak için, bazı elektronik devreler yardımı ile kademeli çalıştırmak gerekmektedir.

Çoğu hava perdesi az bakım gerektirir. Düzenli bakım, uzun ömür ve iyi performans için önemlidir.

Hava perdesi, bina içindeki ısıtılmış veya soğutulmuş havanın kaybını önlediği için sürekli bir konfor sağlar. Müşteri ve çalışanların memnuniyetine, sağlığına ve verimliliğine katkısı olur.

teskon²⁰⁰⁹ + SODEX

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

6-9 MAYIS 2009

**Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi
İZMİR**



teskon²⁰⁰⁹

**IX. Ulusal Tesisat
Mühendisliği Kongresi**



tmmob
makina mühendisleri odası
izmir şubesi

Tel : 0232 444 86 66
Fax : 0232 462 43 77
e-mail : teskon@mmo.org.tr
http : //teskon.mmo.org.tr

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



TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ



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

The Deutsche Messe AG Group of Companies

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



Yeni nesil Daikin VRVİİİ Sistemler



1. VRV sistem nedir?

VRV sistem tek bir dış üniteye (veya dış ünite grubuna) tek bir bakır boru hattı ile bağlanabilen çok sayıda iç ünite ile tüm bağımsız mekanlarda ısıtma ve/veya soğutma ve kısmi havalandırma yaparak istenilen iklim koşullarını sorunsuz sağlayan üstün bir klima teknolojisidir. VRV, İngilizce Variable Refrigerant Volume kelimelerinin (Değişken Soğutucu Akışkan Debi) kısaltmasıdır. VRV sistem ilk defa halen bu sistemlerin öncülüğünü yapan Japon DAIKIN Industries Ltd. firması tarafından 1982 yılında icat edilmiştir ve akabinde bu firma tarafından sistemin patenti alınmıştır. Dolayısıyla ürünlerinde bu ismi kullanma hakkı sadece Daikin Industries Ltd. firmasıdır.

Son yıllarda enerji tasarrufunun, konforun, işletme maliyetlerinin ve hassas kontrolün ön plana çıkmasıyla VRV sistemler HVAC sektöründe önemli bir yer almıştır. Modüler, kompakt ve esnek yapıları ile çok katlı binadan tek bir villaya kadar tüm yapılarda esnek uygulama imkanı sunmaktadır. Bu sistemler bir tek gidiş ve dönüş bakır boru hattı ile birden çok iç üniteyi çalıştırabilen sistemlerdir. Bu özellik VRV sistemler ile Multi Sistemleri birbirinden ayıran en temel özelliktir.

Daikin' de 5 seri VRV sistem bulunmaktadır.
Bu seriler;

a. Sadece Soğutma (Cooling only)

Sistem sadece soğutma amaçlı kullanıma imkan verir. Daikin' de yalnız soğuk dış ünite kapasite aralığı 5-18 HP (14-50.4 kW) arasındır.

b. Isıtma+Soğutma (Heat-Pump)

Sistem hem ısıtma hem de soğutma amaçlı kullanılabilir. Ancak bu seriler soğutmada çalıştırılırken tüm iç üniteler soğutma modunda çalışmak zorundadır. Herhangi bir iç üniteyi ısıtma modunda çalıştırmak mümkün olmaz. Aynı durum ısıtma modunda iken de geçerlidir. Daikin' de heat pump dış ünite kapasite aralığı tek dış ünitelerden oluşan bir sistemde 5-18 HP (14-50.4 kW) arasındır. Ancak 3 dış ünitenin bir araya getirilip tek bir dış ünite gibi kullanıldığı bir sistemde dış ünite kapasitesi 54 HP' ye (151,2 kW) çıkmaktadır.

c. Isı Geri Kazanımlı (Heat Recovery)

Sistem aynı anda hem ısıtma hem de soğutma amaçlı kullanıma imkan verir. Daikin' de ısı geri kazanımlı sistem dış ünite kapasite aralığı tek dış ünitelerden oluşan bir sistemde 8-16 HP (22,4- 44,8) arasındır. Ancak 3 dış ünitenin bir araya getirilip tek bir dış ünite gibi kullanıldığı bir sistemde dış ünite kapasitesi 48 HP' ye (134,4 kW) çıkmaktadır.

d. Su Soğutmalı VRV Isıtma+Soğutma (Water Cooled Heat-pump)

Heat-pump VRV'den farkı, ısıtın hava soğutmalı kondenser ile dışarı atılmayıp, su soğutmalı kondenser yoluyla dışarı atılmasıdır. Sistem hem ısıtma hem de soğutma amaçlı kullanılabilir. Bu seriler de Heat-pump VRV sistemler gibi soğutmada çalıştırılırken tüm iç üniteler soğutma modunda çalışmak zorundadır. Herhangi bir iç üniteyi ısıtma modunda çalıştırmak mümkün olmaz. Aynı durum ısıtma modunda iken de geçerlidir. Daikin' de su soğutmalı VRV heat pump dış ünite kapasitesi 10 HP (28 kW) olup





**Yüksek Basınçlı
Gizli Tavan Tipi**



İnce Gizli Tavan Tipi



Tavan Tipi



**Kasetli Döşeme Tipi
(Yer Tipi)**

tek bir modülden oluşmaktadır. Ancak 3 dış ünitenin bir araya getirilip tek bir dış ünite gibi kullanıldığı bir sistemde dış ünite kapasitesi 30 HP' ye (84 kW) çıkmaktadır.

e. Su Soğutmalı VRV Isı Geri Kazanımlı (Water Cooled Heat Recovery)

Heat-Recovery VRV'den farkı ısının hava soğutmalı kondenser ile dışarı atılmayıp, su soğutmalı kondenser yoluyla dışarı atılmasıdır. Sistem aynı anda hem ısıtma hem de soğutma amaçlı kullanıma imkan verir. Sistem kapasitesi su soğutmalı VRV heat pump sistem ile aynıdır. Su soğutmalı VRV sistem standart olarak Heat Recovery' li üretilmektedir. Sisteme, sistemin Heat Recovery' li olarak çalışmasını sağlayan BS BOX (gaz dağıtım kutuları) eklendiği takdirde dış ünite elektronik kartı bunu tanıyıp sistemin ısı geri kazanımlı çalışmasını sağlamakta, aksi takdirde sistem Heat Pump olarak çalışmaktadır.

2. VRV Sistemlerin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi :

VRV sistem ilk defa halen bu sistemlerin öncülüğünü yapan Japon DAIKIN Industries, Ltd. firması tarafından

1982 yılında icat edilmiştir. 1980'lerin ortasında Avrupa ülkeleri VRV sistem ile tanıştı. Bu yıllarda kullanılan VRV sistemde inverter olmayan sabit debili kompresörler kullanılıyordu. 1990 yılında ilk defa inverter kompresörlü VRV sistem gene DAIKIN tarafından icat edildi. Bunu takip eden yıllarda ilk ısı geri kazanımlı VRV ve yüksek kapasiteli dış ünite modelleri geliştirildi. O yıllarda sistemde kullanılan R-22 soğutucu akışkan yerine 1998 yılında ilk R-407C soğutucu akışkan ile çalışan VRV sistem Daikin Industries, Ltd. tarafından geliştirildi. 2003 yılında ise ilk R410A soğutucu akışkan ile çalışan VRV sistem, DAIKIN Industries, Ltd. firmasının öncülüğünde tüm firmalar tarafından kullanılmaya başlandı.

3. VRV sistemde kullanılan İç Ünite Tipleri

VRV sistemlerde her türlü ihtiyaca ve mekana uygun iç ünite tipleri bulunmaktadır. Daikin' de iç ünite kapasiteleri markaya ve modele göre değişmekle birlikte 2,2kW – 28kW arasında değişmektedir. VRV sistemde kullanılan iç ünite tipleri aşağıda gösterilmiştir.

Farklı İç Ünite Modellerinin Uygulama Örnekleri :



Duvar Tipi Uygulama



*İki Yöne Üflemlili
Kaset Tipi Uygulama*



*Kompakt Kaset Tipi
Uygulama*



*Kasetli Döşeme Tipi
Uygulaması*



*Dört Yöne Üflemlili
Tavan Tipi Uygulaması*



*Tek Yöne Üflemlili
Kaset Tipi Uygulama*



*İnce Gizli Tavan Tipi
Uygulaması*



Tavan Tipi Uygulaması



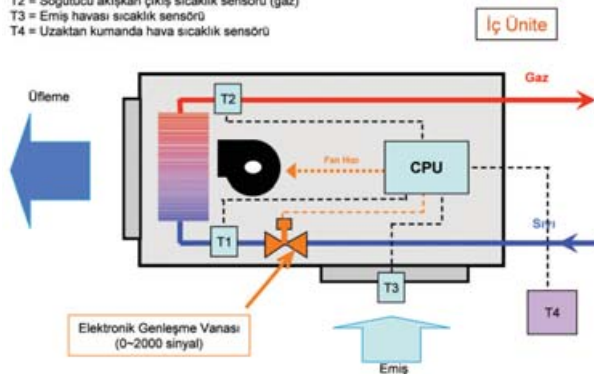
*Dairesel Atışlı Kaset Tipi
Uygulama*

1. VRV sistemlerin çalışma prensibi :

İç ünite, bünyesinde bir fan ve bir ısı eşanjörü (evaporatör), elektronik genleşme vanası ve mikro işlemci bulundurmaktadır. Isı eşanjörü, yalnız soğutma yapan tiplerde evaporatör işlevine sahipken; heat recovery sistemlerde, soğutma modunda çalışırken evaporatör, ısıtma modunda çalışırken kondenser olarak görev yapar. Ayrıca iç ünite içerisinde 3 adet sensör bulunmaktadır. Bu sensörlerden ikisi soğutucu akışkan hattı üzerinde (T1:sıvı hattı, T2:gaz hattı) diğeri ise dönüş havası (T3) tarafında bulunmaktadır. Mahaldeki ısıtma veya soğutma ihtiyacı sürekli oda ku-

mandası (T4) tarafından izlenir ve mikro işlemciye (CPU) iletilir. Bu esnada mikro işlemci soğutucu akışkan giriş-çıkış sıcaklığını, dönüş havası sıcaklığını ve fan devrini sürekli kontrol eder. Aldığı bilgileri analiz eder ve elektronik genleşme vanası modülasyonu (0-2000 adım aralığı) ile soğutucu akışkan miktarını ayarlar. Ayarlanan soğutucu akışkan miktarına göre dış ünite elektronik kartı kompresör kapasite kontrolünü sağlar. İşte bu sayede hem iç ortam sıcaklığı $\pm 0.5^{\circ}\text{C}$ aralığında tutularak optimum konfor seviyesi yakalanmış olur, hem de dış ünite inverter kapasite kontrolü ve enerji sarfiyatı optimum seviyede sağlanmış olur. (Şekil-1)

T1 = Soğutucu akışkan çıkış sıcaklık sensörü (sıvı)
T2 = Soğutucu akışkan çıkış sıcaklık sensörü (gaz)
T3 = Emiş havası sıcaklık sensörü
T4 = Uzaktan kumanda hava sıcaklık sensörü

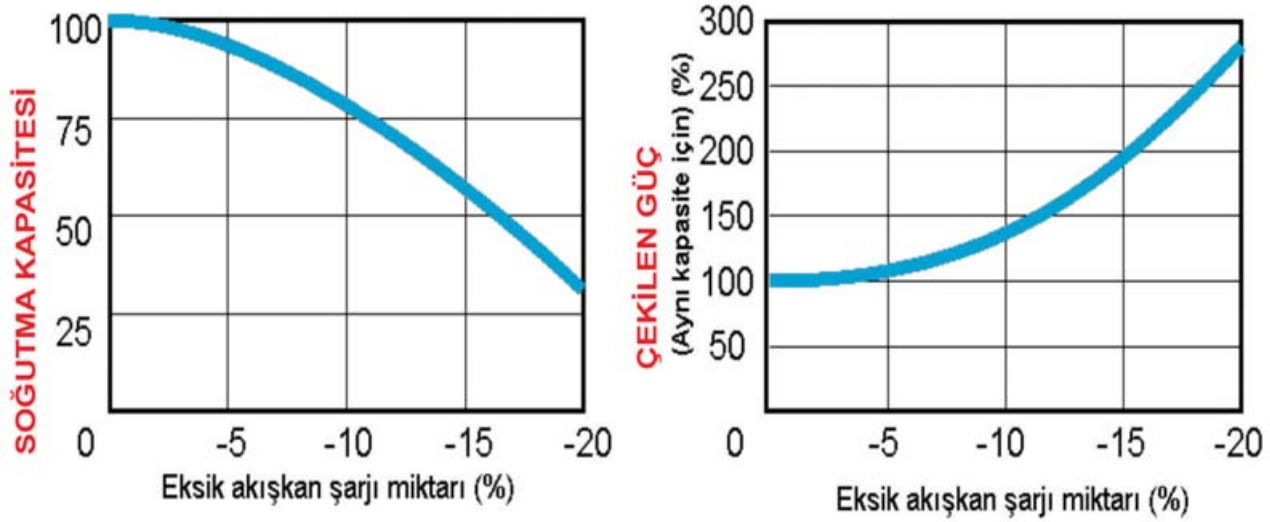


Şekil 1 : VRV sistem çalışma prensibi

2. Daikin VRV sistemlerin Benzersiz Farkları

a. Otomatik gaz şarjı:

Dış ünitenin otomatik gaz şarj özelliği vardır. Dış ünite sisteme alması gereken ilave gaz miktarını borulama mesafesi, boru çapları, ortam sıcaklığı, dış hava sıcaklığına bakarak otomatik olarak kendisi hesaplar. İlave gaz şarjı gibi kritik bir konuda insan unsurunun ortadan kaldırılması ve gaz şarjının dış ünite tarafından tespit edilip sisteme alınması önemli bir özelliktir. Önceki seri cihazlarda, geçmişte servisin yaptığı bu proses, bakır boru çaplarına, borulama mesafesine, iç ortam, dış ortam sıcaklığına bağlı gerçekleştirilmesi zor bir iştir. Gaz şarjının yapılması gerekenden %15 eksik yada fazla olması sistem kapasitesinin % 45 düşmesine, sistemin çektiği elektrik gücünün iki katına çıkması demektir.



Şekil 2 : Eksik akışkan şarjı ile soğutma kapasitesi ve çekilen güç ilişkisi

b. Defrost kontrolü

Dış ünite gelişmiş defrost kontrolü ile değişen hava sıcaklığına değil, havadaki nem miktarına bağlı olarak defrosta geçer. Kışın ısıtma modunda defrost olmasının sebebi, havadaki nemin yoğunlaşarak kondenser üzerinde buzlanma yapmasıdır. Standart cihazlarda dış hava sıcaklığı belli bir değerin altına düşünce otomatik olarak cihazlar defrosta geçer. Daikin VRVIII sistemde dış ünite; dış hava sıcaklığı, havadaki nem, defrostun bitiş süresi, gazın dış üniteye giriş-çıkış süresi ve sıcaklığına bakarak çalışır. Bu sayede sadece dış hava sıcaklığı düştüğü için, gereksiz yere defrost olmaz, ısıtmada konfor eksikliği yaşanmaz. Ayrıca bir dış ünite grubundan oluşan sistemde, ünitelerden biri defrosta iken diğer dış ünite ısıtma prosesinde çalışmaya devam eder.

c. Gaz kaçak tespiti

Dış ünite gaz şarjının otomatik olması sayesinde, sistemde istenen bir anda, dış ünite üzerinde otomatik gaz kaçak tespiti yapılabilir. Sistemde herhangi bir sebeple, herhangi bir anda meydana gelen gaz kaçağını tespit etme imkanı, yine Daikin' de mevcuttur. Eksilen gaz miktarı tespiti yine sistemin performansı açısından çok önemlidir. Yine herhangi bir anda herhangi bir ünitenin hata kontrolü, çalışma durumu, gaz-sıvı sıcaklık basınç tespiti son derece kolay bir o kadar elektronik (servis checker) cihazlarla yapılabilir.

d. Inverter G-type Scroll Kompresör

Patenti Daikin' de olan ve sadece Daikin cihazlarda kullanılan G-type scroll kompresör ile yüksek verimli sistemler elde edilir. G-type scroll kompresörler çalışma prensibi olarak, konvansiyonel scroll kompresörlerden farklıdır. Gaz emiş ve basma yerleri tam zıttır. Bunun sebebi kompresörün daha iyi yağlanması sağlamaktır. Bu sayede daha verimli, titreşimi eski seri cihazlara göre çok daha az, ses seviyesi çok daha düşük, çok daha uzun ömürlü cihazlar elde edilir.

e. Sistem Kapasite kontrolü

Daikin VRVIII sisteminde kullanılan yine patenti Daikin'e ait G-type scroll kompresör teknolojisi ile sistemin değişken yüklerle bağlı kapasite kontrolü %100-3 arası yapılabilir. Bir sistemin kapasiteye bağlı tasarımı yapılırken her zaman pik yükün olduğu saate göre sistem hesabı yapılır. Ancak çoğu zaman bu kapasiteye ulaşılmaz. Dolayısıyla dış üniteler her zaman kısmi yüklerde çalışır. Kısmi yüklerde çalışan sistemlerde, dış ünite kompresörleri ne kadar güçlü ve gelişmiş ise kapasite kontrolünü o kadar geniş aralıkta ve yüksek verimde yapar. Daikin' de kapasite kontrolü (55 kademe) %100-3 arasındadır.

f. Subcool- Superheat kontrol

Subcool- Superheat kontrol toplamda 1000 m borulama yapmaya imkan veren, soğutucu akışkan kontrolünü çok daha hassas gerçekleştiren bir teknolojidir. Bu sayede toplamda 1000 m borulama, tek yöne 190 m borulama özelliğine sahip bir sistem elde edilir. Soğutucu akışkan 190 m mesafeye taşınırken, bu mesafeye rağmen oda sıcaklık hassasiyeti $\pm 0,5$ derecede tutulur.

g. Sistemin yağ geri toplama özelliği

Dış üniteler standart olarak belli bir kompresör çalışma saati sonunda sistemdeki bütün expansion valfleri açarak, sistemi soğutucu akışkan ile yıkar. Sıvı akışkan sistemde bütün bakır boru tesisatında dolaşarak, sistemde bir şekilde kalan yağı dış üniteye toplar. Kompresörde yağ eksilmesi durumu kompresörün arızalanması, yanması sonucunu doğurur. Bu özellik sayesinde böyle bir riskten tamamen korunmuş olunur.



teknik tanıtım

3. Daikin VRVIII Sistemin Önceki Jenerasyonlara Göre Gelişim Tablosu

		VRV I. Jenerasyon	VRV II. Jenerasyon	VRV III. Jenerasyon
Soğutucu Akışkan		R 22 ve R 407C	R 410A	R 410A Sistemdeki gaz hacmi I.Jenerasyona göre %40 daha az
COP	Soğutma	2,67	3,78	4,03
	Isıtma	2,92	4,13	4,27
En Büyük Kapasiteli Dış Ünite		10 HP (96.000 Btu/h)	16 HP (153.600 Btu/h)	18 HP (172.800 Btu/h)
Maksimum Sistem Kapasitesi		10 HP (96.000 Btu/h)	16 HP x 3 = 48 HP (460.800 Btu/h)	18 HP x 3 = 54 HP (518.400 Btu/h)
Kapasite Kontrol Aralığı		%15 ... %100	%3 ... %100	%3 ... % 100
Maksimum Kot Farkı	Dış Ünite Yukarıda (m)	50	50	90
	Dış Ünite Aşağıda (m)	40	40	90
Toplam Borulama Uzunluğu (m)		300	500	1.000
Eşdeğer Boru Uzunluğu (m)		125	175	190
Gerçek Boru Uzunluğu (m)		100	150	165
İlk Branşmandan Sonraki Maksimum Boru Uzunluğu (m)		30	40	90
Bir Dış Ünite Grubuna Bağlanabilen Maksimum İç Ünite Sayısı		16	40	64
Dış Ünite Ölçüleri (cm) (10 HP için)		128 x 144 x 69	124 x 160 x 76	124 x 168 x 76
Otomatik Gaz şarjı		-	-	Var
Dış Ünite Fan Motoru		Speed controlled AC	Speed controlled AC	Inverter DC
Dış Ünite Ses Seviyesi dB(A)		57	57	45'e kadar* *Gece sessiz modunda
Kondenser Fanı Cihaz Dışı Statik Basıncı (Pa)		50	60	80

Tablodan da okunacağı gibi III. Nesil VRV sistemler önceki seri cihazlara göre büyük gelişmeler göstermiş, sistemlerin enerji verimlilik değerleri (COP, EER) yükselmiş, bakır borulama mesafeleri ve kot farkları artmış, bakır boru çapları küçülmüş, sistemde dolaşan gaz miktarları yarı yarıya

azalmış, cihazlar küçülmüş, ses seviyeleri azalmış ve cihazlar kompakt bir hal almıştır. Daikin ile ilgili bu gelişmeler ve çok daha fazlası için sizleri Avrupa' nın en büyük Daikin showroom' u olan ISISAN Akademi' ye ve diğer ISISAN showroamlarımıza bekliyoruz.



clima 2010

9 - 12 May, Antalya - Türkiye



10th REHVA WORLD CONGRESS "Sustainable Energy Use in Buildings"



Bildiri ve Makale Çağrısı

Clima 2010 Organizasyon ve Bilim Komiteleri, bilim adamlarını, mühendisleri, danışmanları, tasarımcıları, mimarları ve teknisyenleri 10. REHVA Dünya Kongresi'ne bildiri ve makale göndermeye çağırıyor! **Binalarda Sürdürülebilir Enerji Kullanımı, Modern HVAC Sistemleri, Sağlıklı ve Üretken İç Hava Kalitesi, ve Yapılarda Tesisat ve Mimari Tasarım Uyumu** ana konularını içeren bildirileriniz için gönderim kuralları ve online bildiri gönderim sistemine www.clima2010.org adresinden ulaşabilirsiniz.

Bildiri
son gönderim
tarihi
30 Haziran 2009

Destekleyenler



American Society of Heating,
Refrigerating and Air-Conditioning Engineers



European Committee of Air Handling and
Refrigeration Equipment Manufacturers



International Institute of
Refrigeration



Indian Society of Heating,
Refrigerating and
Air Conditioning Engineers



The Chamber of
Mechanical Engineers - Turkey



The Joint Organization of HVAC - Technology
for the National Societies in Scandinavia,
Iceland and the Baltic States



The Society of Heating,
Air-Conditioning and Sanitary
Engineers of Japan

Kongre Partnerleri ve Sponsorları



Kongre Oteli
WOW Hotel
Topkapı Palace
Online Kayıt
Ocak 2009

İletişim Bilgileri

www.clima2010.org · info@clima2010.org

Organizasyon



TURKISH SOCIETY OF HVAC & SANITARY ENGINEERS
head office: bestekar sk. phone: +90 312 419 4571
çimen apartmanı no:15/2
kavaklıdere, ankara, türkiye
istanbul: itü makina fakültesi phone: +90 212 292 4062
inönü cd. no:87/4 oda:377
gümüşsuyu, istanbul, türkiye
www.ttmd.org.tr ttmd@ttmd.org.tr

Kongre Sekreteryası

interium
congress • meeting • incentive

head office: sıraselviler cd. phone: +90 212 292 8808
hrisoveryi apt. 10/8 fax: +90 212 292 8807
taksim, istanbul, türkiye
ankara: ceyhan atıl kansu cd. phone: +90 312 221 1491
beycaneoğlu iş merk. a2 blok fax: +90 312 221 1493
104/4 balgat, ankara, türkiye
www.interium.com.tr info@interium.com.tr

Rehva ile ilgili detaylı bilgi için www.rehva.com adresini ziyaret edebilirsiniz.



PhotoPlus

Fotoğraf, Dijital Baskı ve Görüntüleme Sistemleri Fuarı

19 - 22 MART 2009

**İSTANBUL FUAR MERKEZİ
YEŞİLKÖY**



fotoğrafı yaşamak...

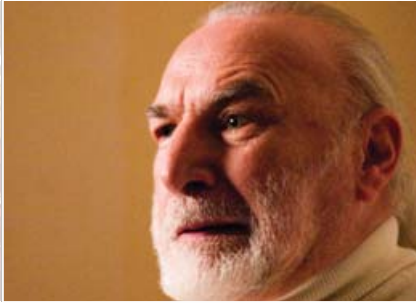
- Fotoğraf Stüdyoları
- Fotoğraf Atölyeleri
- Seminerler, Sunumlar ve Söyleşiler
- Çekilişler
- Ödüllü Fotoğraf Yarışması...



WORLD EXPO
DÜNYA
FUAR YAPIM LTD.ŞTİ.

Tel: +90 212 290 33 33 • Fax: +90 212 290 33 32 • www.photoplus09.com • photoplus@dunyafuar.com.tr





kültür sanat



İstanbul Devlet Opera ve Balesi'nin 2008-2009 Sezonu Etkinlikleri

İstanbul Devlet Opera ve Balesi 2008-2009 sezonunda temsillerini Atatürk Kültür Merkezi'nin "2010 İstanbul Kültür Sanat Başkenti" hazırlıkları çerçevesinde bakım ve onarıma alınması nedeniyle, Kadıköy Süreyya Operası'nda sürdürüyor.

Hatırlanacağı üzere yeni sezonun hemen başında 6.Bodrum Uluslararası Bale Festivali'ne "GÜLDESTAN" balesi ile katılan İstanbul Devlet Opera ve Balesi, 26-27 Eylül tarihlerinde Almanya'nın Frankfurt kentindeki kitap fuarına da katılarak "HÜSN-Ü AŞK'A DAİR" isimli bale ile Alman sanatseverlerle de buluşmuştu.

2008-2009 sezonunda sergilenecek yeni eserlerin yanında, geçen dönemin büyük ilgi ve beğenisini kazanan eserleri, henüz izleyememiş veya yeniden izlemek isteyen seyircilerde düşünülerek yeni sezon repertuarına katıldı. Bu bağlamda, W.A. Mozart'ın "SİHİRLİ FLÜT" operası, G. Donizetti'nin "DON PASQUALE" komik operası ile R. Altın'ın HÜSN-Ü AŞK'A DAİR, HAYATIN İÇİNDEN ve P.I. Çaykovsky'nin "FINDIKKIRAN" baleleriyle S. Yalçın'ın düzenlemeleri ile seslendirilen halk türkülerimizden oluşan "FOLKLORAMA" bu sezonda sahnelenecek eserlerden bazıları. "HEIDI", "SİHİRBAZ OZ", "MUTLU PRENS" ve "ELMA KURLARI" çocuk oyunları sezon boyunca küçük izleyicileri eğlendirirken eğitmeye devam edecek.

Sezonun ilk yeni balesi KAMELYALI KADIN'ın müziği Verdi/P. Mascagni/A. Haçaturya'nın eserlerinden A. Berlog'un düzenlemesiyle oluşmuş. Koreografi ve Dramaturjisi Mehmet Balkan'a ait olan eseri Lale Balkan sahneye koyuyor. İki perdelik neoklasik balenin Prömiyeri 28 Ekim Salı günü saat 20.00'de Kadıköy Süreyya Operasında gerçekleşti. KAMELYALI KADIN'ın dekorları Tayfun Çebi, kostümleri Olaf Zombek / Derya İnci, ışık tasarımı Mehmet Balkan ve Ahmet Defne'ye ait.

G. Verdi'nin ünlü eseri "LA TRAVIATA" Yekta Kara'nın rejisi ile 29 Kasım'da İstanbullu sanatseverlerle buluştu. A. Dumas'ın ünlü yapıtı "KAMELYALI KADIN" dan yola çıkarak

librettosunu F. Maria Piave'nin hazırladığı LA TRAVIATA'nın orkestrasını Alexandru Samoila / Peter Valentovic dönüşümlü olarak yönetecek. Korosunu Markus Baisch'in çalıştırdığı eserin dekorlarını Adnan Öngün, kostümlerini Şanda Zıpçı, ışık tasarımı Ahmet Defne'ye ait.

Sezonun diğer büyük prodüksiyonu F. Lehar'ın "ŞEN DUL" opereti Aytaç Manizade'nin sahneye koyduğu operetin orkestrasını Serdar Yalçın / Peter Valentovic dönüşümlü olarak yönetecek. Dekorunu Ferhat Karakaya'nın yaptığı kostümlerini Aysegül Alev'in gerçekleştirdiği operetin koro şefi Marcus Baisch. Koreografisi Sibel Kasapoğlu'na ışık tasarımı Ahmet Defne'ye ait.

Başka bir prodüksiyon ise birlikte sahnelenecek G. C. Menotti'nin tek perdelik operası "TELEFON" ile Poulenc'in tek perdelik operası "İNSAN SESİ" Nazlı İktu'nun sahneye koyduğu operaların orkestra şefi Peter Valentovic.

Türk bestecilerinin eserlerine her yıl olduğu gibi bu yıl da yer veren İDOB değerli bestecimiz Ferit Tüzün'ün MİDAS'IN KULAKLARI isimli operasını repertuarına kattı. Önder Gökseven'in rejisini üstlendiği eserin, orkestrasını Serdar Yalçın/ Peter Valentovic/ Murat Kodallı'nın dönüşümlü olarak yöneteceği Midasın Kulakları'nda dekor Efer Tunç, kostüm Serdar Başbuğ'a, koreografi Nil Berkan, ışık düzeni Metin Koçtürk'e ait.

Bu sezonun son yeni prodüksiyonu C. W. Gluck'ün "ORPHEE ET EURYDICE" operası İstanbul'da ilk kez sahneleniyor.

Librettosunu Pierre-Louis Moline tarafından hazırlanan eseri Recep Ayyılmaz sahneye koyuyor. Orkestra şefi Markus Baisch / Murat Kodallı, koreografisini Beyhan Murphy, dekor Behçet Malikler, kostüm Gizem Betil'e ait. Korosunu Markus Baisch'in çalıştırdığı eserini ışık tasarımı ise Metin Koçtürk'e ait.

Bu sezonun yeniliklerinden biri de sezon boyunca devam edecek olan "USTALARA SAYGI" 'adı altında gerçekleştirilecek bir dizi konser.

Yine geçen yıl yitirdiğimiz Türk ve dünya operasının divası Leyla Gencer ile İstanbul Devlet Opera ve Balesi'nin kurucusu büyük sanatçı Aydın Gün anısına birer konser programı hazırlanmış.

"VE AŞK" temalı konser ile gelenek haline getirilen "YENİ YIL KONSERİ" de repertuarın içinde yer alıyor.

Bale sanatçılarının gerçekleştireceği "DOĞU EZGİLERİ", "TÜRK KOREGRAFLARI GECESİ", "DANS GECESİ" dönüşümlü olarak izleyicilerin beğenisine sunulacak.

Sanatseverlerin büyük ilgisini çeken her yıl Mayıs ayı sonunda gerçekleştirilen "İLKBAHAR KONSERİ" de repertuar da yerini alıyor.



Kadıköy Süreyya Sahnesi



İstanbul Devlet Opera ve Balesi'nin Ocak ayı repertuarından sizler için seçtiğimiz diğer gösterilerden bazıları ise şöyle;

Doğu Ezgileri



33 yılın ezgisi aynı sahnede

İstanbul Devlet Opera ve Balesi, 1975'ten 2008'e kadar sahnelediği 10 farklı bale gösterisini Doğu Ezgileri adıyla yeniden sahneye taşıdı. Gösterinin Gideyazdı adlı bölümü ise ilk kez izleyiciye sunuluyor. İstanbul Devlet Opera ve Balesi, 1975'ten 2008'e uzanan 10 farklı bale gösterisini Doğu Ezgileri başlığı altında yeniden sahneye taşıdı. Hürrem Sultan, Sema, Çengiler, Harem, Emrah ile Selvihan, Bir Rüya Gördüm, Çalikuşu, Telli Turna, Ağır, 1001 Gece gibi eserleri kapsayan gösterinin Gideyazdı adlı bölümü ise, ilk defa gösteriliyor. Yenilenerek kültür sanat dünyasına kazandırılan Kadıköy Süreyya Operası'na geçişlerinin kendilerini farklı çalışmalar yapmaya ittiğini söyleyen İDOB Baş Koreografi Beyhan Murphy, sanat yönetmenliğini yaptığı gösterinin ortaya çıkışının sebeplerini açıklıyor:

"Öncelikle geçmişini değerlendirelim istedim. Yenilikçi bir insanım ama bu, geleneği yok edip, devamlı yeni şeyler yapmak istiyorum demek de değil. Bu çatı altında çok değerli isimler, çok değerli çalışmalar yapıldı; bu geçmişini korumak gerekiyor. Süreyya Operası'na geçişimiz de önemli bir dönüm noktası oldu, daha küçük ölçekli, daha kısa parçalar yapabiliyoruz. Çünkü büyük sahnenin (AKM) döngüsünde çok fazla eser yapmak söz konusu olamıyordu. Burası sadece bize ait, dolayısıyla sahne küçüklüğüyle bir kısıtlanma olsa da ciddi bir rahatlama da yaşadık."

İDOB'a 1969'da dansçı olarak giren ve o tarihten itibaren çok sayıda tiyatro, müzikal, bale ve operada hem dansçı hem de koreograf olarak emeği geçen Selçuk Borak ise, ilk defa sahnelenen Gideyazdı'yı şöyle anlatıyor:

TOPRAK KADINININ ÖYKÜSÜ

"Çevre baskısı ve gelenek-göreneklerle kasnak içine alınmış toprak kadınının endişesini anlatıyor Gideyazdı. Kocaların büyük şehre gitme, daha çok para kazanma hayali, kadınların buna karşı koyuşları ama neticede altınlarını da verip onlara veda edişleri. Gideyazdı, tarlada çalışıp çabalayan ve her an bu terk edilmiş yaşayabileceğini düşünen toprak kadınının öyküsü."

Doğu Ezgileri'nde Ağır ve Bir Rüya Gördüm adlı eserleri ile yer alan koreograf Aysun Aslan ise, çalışmaları "Her ikisi de yıllardır sahnelenen eserler."

Bir Rüya Gördüm'ün final sahnesini izleyecek seyirciler burada. Ağır da müziğiyle, kostümleriyle adını yaşıyor. Ancak, benim için önemi şöyle ortaya çıktı bugünlerde; kostüm itibarıyla türban modasını sanırım 26 yıl önce çıkarmışım ben," şeklinde konuşuyor. Doğu Ezgileri'nin diğer bölümlerinin koreografilerinde ise Devlet Sanatçısı Merih Çimenciler ile, 2001'de kaybettiğimiz Oytun Turfanda gibi ustaların imzaları yer alıyor.

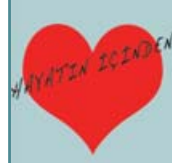
Tarih : 04-13-15 Ocak 2009
Yer : Kadıköy Süreyya Operası Sahnesi
Adres : Eski Süreyya Sineması - Kadıköy / İstanbul



Don Pasquale

Ünlü İtalyan opera bestecisi Gaetano Donizetti'nin; "Opera Buffa- Gülünçlü Opera" tarzının en yetkin örneklerinden biri sayılan "Don Pasquale", ilerlemiş yaşına rağmen çapkınlıktan vazgeçmeyip yetmişinden sonra eş aramaya kalkan geçkin gencin bekar Don Pasquale ile onu zekasıyla alt eden genç ve güzel Norina'nın komik öyküsünü konu ediyor.

Tarih : 12-14-16 Ocak 2009, 20:00
Yer : Kadıköy Süreyya Operası Sahnesi
Adres : Eski Süreyya Sineması - Kadıköy / İstanbul



Hayatın İçinden

Koreografisini Nil Berkan'ın yaptığı "HAYATIN İÇİNDEN" adlı iki perdelik modern bale sanatseverlerle buluşuyor.

Eserde, Erhan Seçkin'in müzikleri eşliğinde; insan ilişkilerinin ve duygularının beden dili ile komik unsurlar kullanılarak dans yoluyla anlatılıyor. Klasik bale repertuarından farklı bir eser olarak karşımıza çıkan balede iki gencin istemedikleri halde ailelerin menfaatleri gereği onları evlenmeye zorlamaları, kısacası yaşamdan kesitler ve bunların dışı vurumu mizahi bir dille sanatçı tarafından yorumlanıyor.

Tarih : 17-30 Ocak 2009
Yer : Kadıköy Süreyya Operası Sahnesi
Adres : Eski Süreyya Sineması - Kadıköy / İstanbul



Fantastik

İlk defa 1960 yılında sahnelenen, müziğini Harvey Schmidt'in bestelediği, sözlerini Tom Jones'un yazdığı iki perdelik gençlik müzikali "Fantastik", İstanbul Devlet Opera ve Balesi'nde. Eseri sahneye

Doğan Çelik koyuyor. Müzik yönetmeni Hüseyin Kaya. Dekor Ferhat Karakaya'ya, kostüm Gizem Betil'e, koreografi Erdal Uğurlu'ya ve ışık düzeni Şener Akyamaner'e ait. Harvey Schmidt ve Tom Jones'un eşsiz bir uyum içinde ortaya çıkarttıkları eser, İstanbul Devlet Opera ve Balesi dansçılarının da katkısıyla seyircilere neşe dolu saatler geçiriyor.

Tarih : 05-20-26 Ocak 2009, 20:00
Yer : Kadıköy Süreyya Operası Sahnesi
Adres : Eski Süreyya Sineması - Kadıköy / İstanbul



İstanbul Devlet Tiyatrosu Yeni Sezonda Değişik Salonlarda İzleyici İle Buluşuyor...

1969'da İstanbul'da Kültür Sarayı'nın açılması ile birlikte her hafta Ankara Devlet Tiyatrosu'ndan bir oyun gelerek İstanbul'da temsiller verildi. Devlet Tiyatrosu'nun Kültür Sarayı'nda idari ve bürokratik birimleri kuruldu. 1978-1979 sezonunda İstanbul Devlet Tiyatrosu'nun kuruluşuna kadar geçen on yıl boyunca bu uygulamalara devam edildi. Kültür Sarayı 27 Kasım 1970 tarihinde Cadı Kazanı adlı oyunun gösterimi sırasında yanınca Devlet Tiyatrosu yeni bir sahne arayışına girdi. Taksim'deki Venüs Sineması kiralandı ve Taksim Sahnesi adını aldı.

Kültür Sarayı 1978 yılında onarıldıktan sonra Atatürk Kültür Merkezi adıyla hizmete girdi. 1978-1979 sezonunda İstanbul Devlet Tiyatrosu yerleşik kadro ile faaliyete geçti. Resmi kuruluşundan 2007- 2008 sezonuna kadar toplam 234 oyun sergilendi. Bu süre içinde Oda Tiyatrosu ve Aziz Nesin Sahnesi (Birim Tiyatro), Cevahir Sahnesi ve Feridun Karakaya

Sahnesi İstanbul Devlet Tiyatrosu'nun sahneleri oldu.

Taksim Sahnesi'nin yıkılarak yerine yeni bir kültür ve alışveriş merkezi yapılmasına karar verilmesiyle Ağustos 2007' de İstanbul Devlet Tiyatrosu, tarihi sahnesine veda etmek zorunda kaldı. İstanbul Devlet Tiyatrosu yeni sezonda Kenter Tiyatrosu, Şişli Cevahir Sahnesi gibi değişik salonlarda oyunlarını sergiliyor.

Toplam 289 kişilik kadroya sahip İstanbul Devlet Tiyatrosu'nda 5 rejisör 141 oyuncu, 10 dekoratör, 2 kostüm kreatör, 2 ışık dekoratörü, 6 dramaturg, 1 ışık uzmanı, 89 sahne uygulamacısı ve 39 memur görev yapıyor. İstanbul Devlet Tiyatrosu faaliyetleri ve seyirci sayısı ile Türkiye'nin en önemli tiyatrolarından biri. İstanbul Devlet Tiyatrosu tiyatro klasiklerinden modern oyunlara kadar geniş bir repertuar içinde seyirciler ile buluşuyor. Ayrıca Türkiye'nin birçok yöresine turneler yapıyor.

2008-2009 Sezonu Oyunları

Turgut Özakman	Bir Şehnaz Oyun (Müzikli Oyun)
Toby Wilsher	Kral Dairesi
Nazım Hikmet	Benerci Kendini Niçin Öldürdü
Patrick Süskind	Kontrabas
Raşit Çelikezer	Bavul Hikayesi
Ahmet Hamdi Tanpınar	Saatleri Ayarlama Enstitüsü
Stefan Tsanev	Sokrates' in Son Gecesi
Aziz Nesin	Ne Dersin Azizim?
Civan Canova	Ful Yaprakları
Nazım Hikmet	Benerci Kendini Niçin Öldürdü
Edip Cansever	Ben Ruhi Bey Nasılım
Friedrich Dürrenmatt	Uyarca

Çocuk Oyunları

Staffan Göthe	Bir Şubat Gecesi (Çocuk Oyunu)
Selma Lagerlöf	Değiştirilmiş Çocuk (Çocuk Oyunu)

• İstanbul Devlet Tiyatrosu, Cevahir Çocuk Tiyatrosu'nda "Bir Şubat Gecesi" adlı çocuk oyununu sahneliyor.

• Ahmet Hamdi Tanpınar' ın "Saatleri Ayarlama Enstitüsü" adlı eseri Harbiye Kenter Tiyatrosu' nda, Raşit Çelikezer' in "Bavul Hikayesi" adlı oyunu ise Şişli Cevahir Sahnesi' nde.

• Ankara Devlet Tiyatrosu yapımı "Suçlu Yürekler" Şişli Cevahir Sahnesi'nde İstanbullu tiyatroseverlerle buluşacak.

Ocak ayında sizler için İstanbul Devlet Tiyatroları'nın yeni oyunu
Turgut Özakman'ın Bir Şehnaz Oyun'unu seçtik.



Bir Şehnaz Oyun; Şişli Cevahir Sahnesi

Turgut Özakman' ın yazdığı Şakir Gürzumar' ın yönettiği "Bir Şehnaz Oyun" bu sezon Şişli Cevahir Sahnesi' nde sergilenecek.

En derin acıların bile zamanın yoğunluğu hamur içinde giderek bir gülümsemeye dönüştüğüne, hepimiz – kendi hayatımız içinde de – tanık olmuşuzdur. Yüzyılların imparatorluğunun perdesini bir daha açılmak üzere kapatacak olan sürprizlerin yaşadığı İstanbul' dayız. İstanbul' daki son büyük cümbüşte... "Şu Çılgın Türkler" in yazarından bir tiyatro başyapıtı..

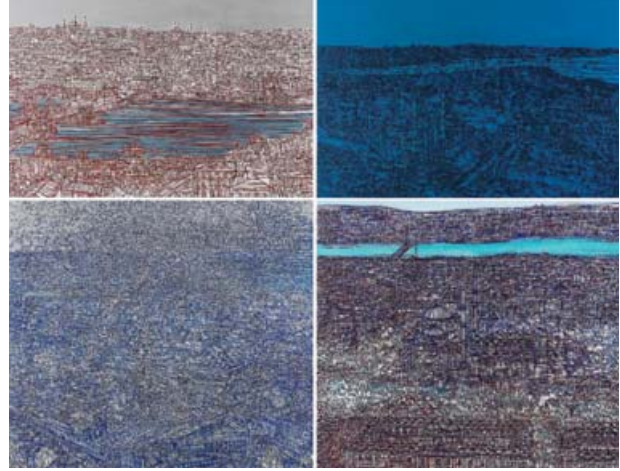
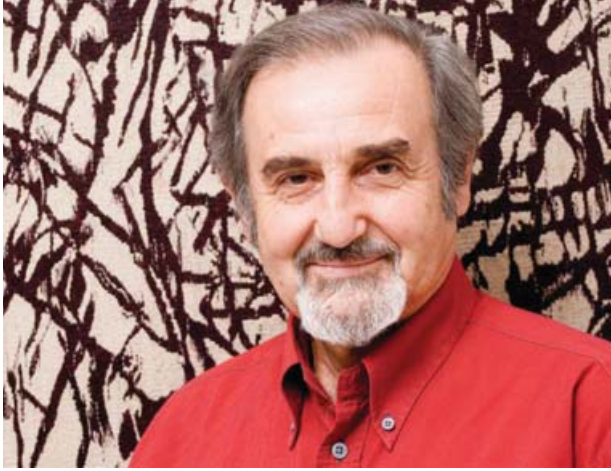
Oyuncular: Simay Küçük, Okday Korunan, İsmail İncekara, Seda Yıldız, Gülseren Gürtunca, Erdal Bilingen, Deniz Gö-

nenc Sümer, Burcu Tansı Kavaklıpınar, Neslihan Kolaylı, Şirin Kılavuz, Yasemin Atası, Ebru Kaymakçı, Ayhan Anıl, Erdoğlan Tok, Selahattin Töz, Başak Özyönüm, Namık Ersayın, Rezzak Aklar. "(2008 Afife Tiyatro Ödülleri: Yılın En Başarılı Sahne Müziği, Yardımcı Rolde Yılın En Başarılı Müzikal Kadın Oyuncusu)

13 Ocak Salı 20:00
14 Ocak Çarşamba 20:00
15 Ocak Perşembe 20:00
16 Ocak Cuma 20:00
17 Ocak Cumartesi 15:00
17 Ocak Cumartesi 20:00
18 Ocak Pazar 15:00



Devrim Erbil 50.Yıla Doğru Sergisi Artium Sanat Evi'nde...



Türk resminde soyut anlatımın güçlü isimlerinden Devrim Erbil'in sanat yaşamının 50. yılı kutlamaları, Türkiye'nin en kapsamlı resim koleksiyonuna sahip olan Artium Sanat Evi'nde 25 Aralık tarihinde başladı.

2009, usta sanatçı Devrim Erbil'in sanat yaşamının 50. yılı olacak. Türk resminde soyut anlatımın çok önemli ve en büyük isimlerinden Devrim Erbil'in 50. sanat yılı kapsamlı etkinliklerle kutlanacak. Devrim Erbil'in 50. Sanat Yılı'nın ilk etkinliği olan sergi 25 Aralık 2008 – 24 Ocak 2009 tarihleri arasında Artium Sanat Evi'nde sanatseverlerin beğenisine sunuluyor. Sergide sanatçının son dönem eserleri yer alacak.

Türk resminde soyut anlatımın güçlü isimlerinden Devrim Erbil'in bu sergisinde dönüşümlü olarak ele aldığı temalarından "İstanbul Resimleri", "Ritmik Kurgu" ya da "Ritmik Titreşim" olarak adlandırılan işleri öncelikli olarak dikkati çekiyor.

Bir Devrim Erbil resminin izleyende bıraktığı öncelikli etki, "çizgi", "renk" ve "doku"dan kurulu bir kompozisyon örgüsü olarak göze çarpmakta. Devrim Erbil doğadan aldığı izlenimleri özümseyerek, yaşam coşkusu ve du-

yarlılığı ile sanatsal yaratıcılığının süzgecinden geçirerek adeta ilmek ilmek dokuyarak tuvaline geçiriyor.

Çizgi, renk ve benek katmanlarının oluşturduğu doku Devrim Erbil'in öznel yorumudur, sanat yaşamının başında kurduğu ve zamanla geliştirdiği üslubudur.

Devrim Erbil, İstanbul'a uzaktan bakmayı, mesafeli durmayı seviyor. Ya gökyüzünden bakarak haritasını çıkarıyor ya da şehrin anıtsal yapılarını odak noktası yaparak çevresindeki oluşumu tuvaline yansıtıyor. Her iki bakışa göre de İstanbul, yaşayan ve sorunlarını dokular arasına gizleyen bir metropol.

Denizin veya gökyüzünün enginliklerinde devinimle ilgili olanı, değişken olanı saptamak da Devrim Erbil'in işidir. Gökyüzünde kuşların kanat çırpışlarının devinimi, ışık yansımalarının denizin kıpırtısı üzerindeki anlık parıltıları gibi... Devrim Erbil'in şiirsel dünyasında gezinti yapmak, yaşamın iç sesini dinlemek isteyen sanatseverler için Artium Sanat Evi'ndeki bu sergi kaçırılmaması gereken bir sanat olayı...

www.artiumsanatevi.com

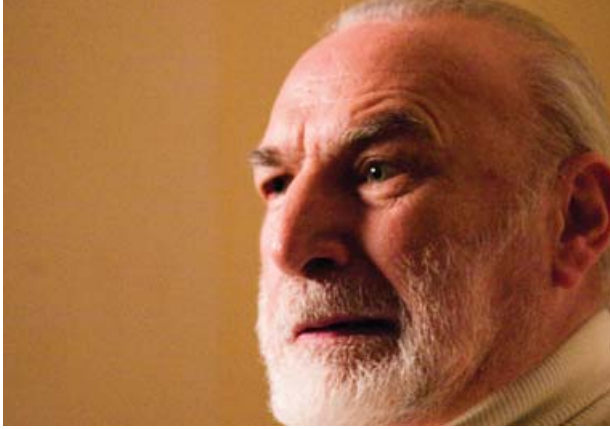
Artium Sanat Evi: Şakayık Aralığı Sok. No: 9

Teşvikiye – İstanbul 0 212 291 01 31





Mehmet Gülerüz Retrospektif Sergi



İş Sanat Kibele Galerisi, sanat hayatının 50. yılında, çağdaş Türk resminin önde gelen isimlerinden Mehmet Gülerüz'ün retrospektif sergisine ev sahipliği yapıyor. Çağdaş Türk resminin önemli isimleri arasında yer alan Mehmet Gülerüz'ün eserleri, retrospektif bir sergiyle sanatseverlerle buluşuyor. Mehmet Gülerüz'ün çok sayıda resmi ile heykel, gravür ve desenlerinden örneklerinin yer aldığı sergiye, Wendy M.K. Shaw tarafından yazılan kapsamlı bir kitap da eşlik ediyor. Yurtiçi ve yurtdışında açtığı çok sayıda sergiyle sanat hayatında 50 yılı geride bırakan Mehmet Gülerüz, görsel ve kavramsal yaratıcılığı, biçimleri anlamlı kılma gücü ve malzeme üzerindeki hâkimiyetiyle Türk resminin önemli ustalarından. Ana teması "insanlık durumu" olan Gülerüz'ün, insanı anlamak, resimlemek, göstermek ve ona müdahale

etmek konusundaki arzusu, sanat hayatı boyunca en temel meselelerinden biri oldu.

Akademi yıllarından Paris, New York ve Brüksel dönemine, İstanbul'da geçen tiyatroyla yoğrulmuş bir hayattan dünyanın pek çok şehrine uzanan resim kariyerine... Mehmet Gülerüz'ün geçmişten bugüne ürettikleri İş Sanat Kibele Sanat Galerisi'nde bir araya geliyor.

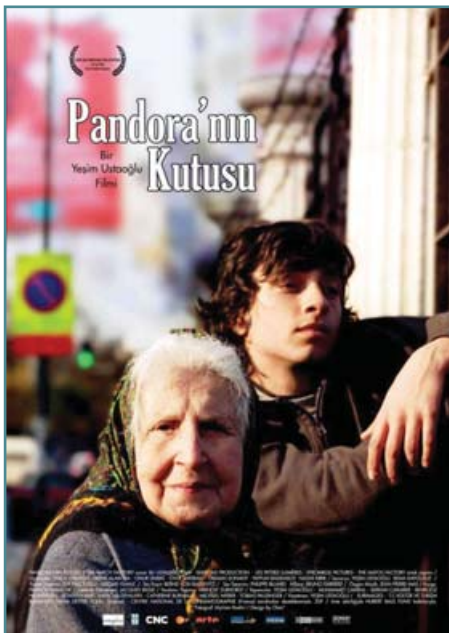
Yer: Kibele Sanat Galerisi

İş Kuleleri

Tel: (212) 316 15 80

Sergi; pazar ve pazartesi günleri hariç,
her gün 10:00-19:00 saatleri arasında izlenebilir.

Tarih : 16 Ocak 2009-28 Şubat 2009



Pandora'nın Kutusu

Yönetmenliğini Yeşim Ustaoğlu' nun yaptığı, başrollerini Tsilla Chelton, Derya Alabora, Övül Avkıran, Onur Ünsal ve Osman Sonat'ın paylaştığı "Pandora'nın Kutusu" , 23 Ocak 2009'da Türkiye'de gösterime giriyor. San Sebastian Film Festivali' nde En İyi Film ve En İyi Kadın Oyuncu (Tsilla Chelton), Antalya Film Festivali'nde En İyi Yardımcı Kadın Oyuncu (Övül Avkıran) ve Amiens Film Festivali'nde En İyi Kadın Oyuncu (Tsilla Chelton) ödülleri alan "Pandora'nın Kutusu" ilk gösterimini Eylül ayında Toronto Film Festivali'nde yapmıştı.

Karadeniz'de yaşayan annelerinin kaybolduğu haberini alan üç kardeş, annelerini bulmak için apar topar yola düşerler. Bu yolculuk sırasında birbirlerini aslında hiç tanımadıklarını fark eden kardeşler, aralarında çıkan ciddi problemlerle de baş etmek zorunda kalacaklardır. Ve tüm gerçekler Pandora'nın kutusu açılmışçasına ortaya çıkacaktır.

Güneş Yolculuk ve Bulutları Beklerken gibi filmleriyle kendini ispatlayan önemli yönetmen Yeşim Ustaoğlu, son filmiyle de yine yolculuk vesilesiyle gerçek kimliklerini bulan karakterleri ele almış. Politik duruşuyla da dikkat çeken Ustaoğlu yine sosyal içerikli ve son derece etkili bir filme imza atmış.



Akbank Oda Orkestrası: "Anlayana Sivrisinek Caz"

Akbank Oda Orkestrası 21 Ocak Çarşamba günü Caddebostan Kültür Merkezi ve 22 Ocak Perşembe Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda saksafoncu Anders Paulsson'u ağırlıyor.

Yeni yılın ilk programında Akbank Oda Orkestrası iki coğrafyanın müziklerinin kesiştiği noktalara odaklanıyor. Kuzeyli besteciler ve caz müziğinin bağlantısını burada sağlayan - orkestra konserlerinde solist olarak az rastlasak da- yirminci yüzyıl boyunca zengin bir repertuar edinmiş olan saksafon.

Danimarka'nın en önemli bestecisi Carl Nielsen, yayımlanmış ilk eserinden itibaren özgün kimliğini kesinlikle ortaya koymuş olan az sayıda müzisyenden biri. "Küçük Süt"ten sonra, günümüzün İsveçli bestecilerinden A. Eliasson'un saksofon ve orkestra için duyarlı ve son derece cazip bir şiiri geliyor.

Saksafoncu Anders Paulsson, son yıllarda İskandinav ülkelerinden çıkan olağanüstü nefesli saz virtüözlerinden biri. Belçika'lı Adolphe Sax'ın icadı, programın iki yarısını birbirine bağlıyor. Orkestra, Duke Ellington ve Astor Piazzola'dan saksofon ve orkestra için seçmeleri, Arjantin'li ustanın birkaç tangosuyla tamamlıyor. Caz müziğini senfonik olarak en iyi yorumlayan bestecilerden Aaron Copland'ın "İki Parça"sı da Amerika'lı ustanın iki değişik yönünü yansıtıyor.

Cem Mansur, her zamanki gibi konserlerden yarım saat önce müziği ve var edildiği dünyayı renkli anekdotlarla süsleyerek anlatıyor.

21 Ocak 2009 Çarşamba,
Caddebostan Kültür Merkezi, 20.00 sohbet / 20.30 konser
22 Ocak 2009 Perşembe,
Cemal Reşit Rey Konser Salonu 19.30 sohbet / 20.00 konser

Yeni Yıl Coşkusu: Strauss Gecesi



Budapeşte Kraliyet Senfoni Orkestrası & Budapeşte Balesi

Şef : Lajos Blázy
Müzik : Johann Strauss
Koreografi : Michael Kropf
Kostüm : Annámária Húros

İşte saraylara layık bir gece. Baba ve oğul Johann Strauss'un en ünlü ve bilinen bestelerinden bir seçkinin sunulacağı bu gece, Viyana Senfoni Orkestrası'nın yeni yıl öncesi verdiği konserlerden esinleniyor, ancak bir farkla! Budapeşte Kraliyet Senfoni Orkestrası'nın seslendireceği yapıtlara Budapeşte Balesi de muhteşem dans gösterisiyle eşlik edecek. Müziği izleyen dans ve ona eşlik eden ışıklar, dönemin kostümleri sizi valsine Avrupa'ya hükmettiği yıllara götürecektir. Eğer zaman içinde görsel ve müzikal bir yolculuğa çıkmak istiyorsanız İş Sanat'taki Strauss Gecesi tam size göre...

Tarih : 12 Ocak 2009 Pazartesi 20:00
Fiyat : 60,00 TL, 50,00 TL, 40,00 TL, 35,00 TL
Bilet : Biletix
Yer : İş Sanat Kültür Merkezi
Adres : İş Kuleleri Levent İstanbul





Aphrodisias'tan Roma Portreleri

Yapı Kredi Vedat Nedim Tör Müzesi; aşk ve güzellik tanrıçası Aphrodite'e adanan Aphrodisias antik kentinin mermer heykellerine ev sahipliği yapıyor.

Döneminin önde gelen heykeltıraşlık merkezlerinden biri olan Aphrodisias'ın mermer heykel sanatına ışık tutacak "Aphrodisias'tan Roma Portreleri" adlı sergide; 51 tanesi Aphrodisias Müzesi'nden, bir tanesi de İstanbul Arkeoloji Müzeleri'nden gelen toplam 52 muhteşem heykel yer alıyor. Ziyaretçiler, duvarlara yerleştirilen 18 adet panoyu okuyarak Aphrodisias portre heykeltıraşlığı ve kent hakkında ayrıntılı bilgiler edinecekler. Yapı Kredi Özel Bankacılık sponsorluğunda düzenlenen ve Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık A.Ş. ile T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Kültür

Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü işbirliğiyle açılan sergi, 26 Eylül 2008 - 25 Ocak 2009 tarihleri arasında ziyaret edilebilir.

Aphrodisias kentinde Geyre Vakfı tarafından yürütülen kazılarda ortaya çıkarılan ve çoğu daha önce hiç sergilenmeyen orijinal mermer kabartma heykellerden oluşan sergi; "İmparatorluk devrinde Roma portre heykeltıraşlığı" ve "Mermer heykeltıraşlık" konularına odaklanıyor. Eserler, Roma İmparatorluğu döneminde Anadolu'da yaygın olan portre üslupları ve bireysel moda uygulamalarının önemli örnekleri oldukları kadar, mermer anıt ve heykellerin nasıl üretilip hangi amaçlarla kullanıldığını da ortaya koymaktadır. Sergide, Aphrodisias'ta günışığına çıkarılan mermer heykeller ve kabartmalar ışığında heykeltıraşlık sanatına

ışaret eden çok sayıda örnek de yer alıyor. Eserler incelendiğinde saç, göz ve yüz özelliklerini göstermede kullanılan tekniklerin nasıl geliştiği izlenebilecek. Aynı zamanda bir heykel yapım okulu oluşuyla ilgi toplayan Aphrodisias'ta bulunan çiraklık örnekleri, bir araya getirme ve yeniden yontarak kullanım gibi uygulamalar da dikkat çekiyor. Küratörlüğünü ve danışmanlığını Oxford ve New York Üniversitesi Aphrodisias Kazıları Başkanı Prof. Dr. R.R.R. Smith'in, koordinatörlüğünü Şennur Şentürk'ün yaptığı sergi çalışmalarında çok geniş bir uzman ekip görev alıyor. Sergilenen heykellerin restorasyon ve konservasyonu, Aphrodisias kazı laboratuvarında yapılarak restoratör Thomas Kaefer ve ekibi tarafından sergiye hazırlandı. Prof. Dr. Smith'in yaptığı bilimsel sergi kurgusu, Sadık Karamustafa tarafından müzeye uygun olarak tasarlandı. Sergiye, kapsamlı bir sergi kitabı da eşlik ediyor.



Yer : Yapı Kredi Vedat Nedim Tör Müzesi
Yapı Kredi Kültür Merkezi İstiklal Caddesi,
No: 161-161A, Kat: 1 Beyoğlu - İstanbul

Tel : (0212) 252 47 00

Tarih : 26 Eylül 2008-25 Ocak 2009

Açık olduğu saatler:

Hafta içi 10:00 – 19:00

Cts. 10:00-18:00 / Pz. 13:00 – 18:00



SPLENDOR

2008 BEIJİNG OLİMPİYATLARI KAHRAMANLARI 30 Ocak- 8 Şubat 2009 TARİHLERİ ARASINDA TİM GÖSTERİ MERKEZİNDE ve ANKARA ANADOLU GÖSTERİ MERKEZİNDE...

Topluluk 2008 (Beijing) Olimpiyatları'nda, Çin kültürünü dünyaya tanıtmak için Çin akrobasisini dans ve opera sanatlarıyla birleştirmiştir. Gösteride sunulan, çok ileri teknolojiye sahip ses ve ışık kompozisyonları, özgün sahne tasarımı ve farklı hanedanlara ait renkli kostümler izleyenleri büyülemiştir. Bu show modern sahne tekniklerinin, zarif dansların, büyüleyici ışıkların, güzel müziğin ve rengarenk kostümlerin sahneyi süslemesiyle geleneksel Çin kültürünün birleştiği görsel bir şöendir. Çin kültürü, beş bin yıldan uzun görkemli bir tarihe sahiptir. Çin akrobasisi ise, üç bin yıldan eski geçmişle bu tarihi kültürün önemli bir parçası olup, "Doğu sanatlarının incisi" olarak anılmakta ve günümüz insanına Çin kültüründen ihtişamlı portreler sunmaktadır.

İSTANBUL TİM GÖSTERİ MERKEZİ

30 Ocak Cuma	21:00	06 Şubat Cuma	21:00
31 Ocak Cumartesi	15:00- 21:00	07 Şubat Cumartesi	21:00
01 Şubat Pazar	15:00	08 Şubat Pazar	15:00

ANKARA ANADOLU GÖSTERİ MERKEZİ

03 Şubat Salı	21:00
04 Şubat Çarşamba	21:00



Gülhan Kuzu Coşansu
İstanbul Üniversitesi
Florence Nightingale
Hemşirelik Yüksekokulu
Halk Sağlığı Hemşireliği Anabilim Dalı
Araştırma Görevlisi
Uzman Hemşire

Beslenirken yanlış yapmayın!

Beslenme, insanın sağlıklı ve üretken olarak yaşamını sürdürmesi için gerekli olan tüm besin öğelerini yeterli miktarlarda alıp vücutta kullanmasıdır. Beslenme yalnızca açlık hissinin giderilmesi yani karın doyurmak değildir. Sağlıksız beslenme alışkanlıkları kanser, obezite, kalp hastalıkları ve diyabet başta olmak üzere pek çok hastalık için çok önemli ancak değiştirilebilir bir risk faktörüdür. Günümüzde modern çağın getirdiği çalışma koşulları ve kent yaşamı insanların beslenme alışkanlıklarını olumsuz etkilemekte ve onların sağlığını tehdit etmektedir. Günlük çalışma temposu içinde insanlar yeterli ve dengeli beslenmeyi gözardı edebilmekte, öğün atlamakta ya da sağlıksız ve yüksek kalorili besinleri tüketmektedir.

Sağlıklı beslenme için öneriler;

- Günde 3 ana, 2-3 ara öğün olmak üzere sık sık ve az miktarlarda beslenin. Ara öğünlerde özellikle meyve ve çiğ sebze tüketmeye çalışın.
- Günde en az 5 farklı çeşit meyve ve sebze tüketmeye çalışın.
- Öğün atlamayın, özellikle kahvaltısız güne başlamayın. Eğer evinizde kahvaltı etmiyorsanız, pastane ürünleri yerine evde hazırlanmış sandviç vb. tercih edin.
- İçine rafine şeker, yağ ve tuz eklenmiş besinlerin tüketimini sınırlandırın. Özellikle; hazır meyve suları, bisküvi, kek, hazır çorbalar, cipsler vb.

- Besinlerinizin tadına bakmadan tuz eklemeyin. Fazla tuz tüketimi, başta yüksek tansiyon olmak üzere pek çok hastalık için risk faktörüdür.
- Daha çok lifli gıdalar tüketin. Lif sadece bitkisel kaynaklı besinlerde bulunur. Lif içeriği yüksek olan besinler sindirim sisteminin düzenli çalışmasını sağlar. Kabızlık ve kanser başta olmak üzere pek çok hastalığı önler. Ayrıca, posa alımı metabolizmayı düzenleyerek kan şekerinin ve kolesterol seviyesinin kontrol edilmesine yardımcı olur ve kilo alımını engeller.
- Rafine unlardan yapılan beyaz ekmek yerine tam tahıllardan yapılan ekmekleri tercih edin.
- Fast-food tüketimini sınırlandırın. Eğer fast-food yemekten başka seçeneğiniz yoksa daha az yağ ve şeker içeren, kalorisi daha düşük olanlarını tercih edin. Bol salata tüketin ve gazlı içeceklerden uzak durun. Menü seçiminde büyük porsiyonları tercih etmeyin.
- Hızlı yemek yemeyin. Yemeklerinizi yavaş yavaş ve keyifle yiyin. Kilo kontrolünün sağlanmasında yemek yeme hızı önemlidir.
- Acıktığınızda atıştırmak için yanınızda bisküvi, kek, çikolata vb. yerine meyve ve kuruyemiş bulundurun.
- Günlük beslenmenizi düzenlerken beslenme piramidi kullanabilirsiniz.





Yol Testi: Trafikte ne kadar zaman kaybediyorsunuz?

Her gün neredeyse hepimiz bir şekilde trafiğin içinde bitmek bilmez rötalarla ulaşacağımız yere gidiyoruz. Motosiklet kullanmayanlar için yeni raylı sistemler gelene kadar bu durum, biraz kader meselesi olmuş durumda. Peki gerçekten trafiğin en kötü olduğu zamanlarda motosiklet size ne kadar avantaj sağlıyor biliyor musunuz?

Dört veya daha fazla tekerlekli bir araca sahip olanlar için günün belli kısmını ortalama 8-10 km/s hızla yol olarak geçirmek artık alınlarına yazılmış bir kader olarak kabul görmüş durumdadır. Ta ki bir gün oturup da bir yıl boyunca toplam kaç saatin yaklaşık olarak trafikte geçtiğini hesaplayana kadar. Basitçe hesaplayalım. Bazı günler trafiğe çıkmadığınızı varsayarak günde ortalama 2 saatiniz yolda geçse toplam 730 saat eder. Yani 30 gün. Her yıl, bir ayınız trafikte geçiyor. Peki bunu yarı yarıya azaltsanız yılda 15 gün kazanırsınız desem ne dersiniz? 10 yılda 150 gün! Kulağa hoş geliyor değil mi? Biz böyle kaba hesaplar yapmak yerine çıkalım bakalım ne kadar fark ediyor görelim istedik. Gerçekten bir motosiklet hayatımıza ne kadar zaman ekliyor, ya da bizden çalınan bu anlamsız zamanı ne kadar azaltıyor. Denemeden ne çıkacağı belli olmayacaktı. Hemen hazırlıklarımızı yapıp yola koyulduk.

DENEME ORTAMI

Bu denemeyi yapmak için bir motosiklet, bir otomobil, bir İETT otobüsü ile aynı noktadan aynı anda kalkıp, hedef noktaya kaç dakikada ulaştığımızı görmeyi planladık. Rotamızı Kozyatağı'ndan Levent Metro durağına kadar belirledik. Değişkenlerin az olması için otoyolu ve trafiğin yoğun olduğu sabah saatlerini tercih ettik. Yol boyunca önceden belirlenen noktalarda her ekibin saatlerini not almasını sağladık. Sonuçlar beklediğimizden daha enteresan çıktı.

Otobüs ile otomobil arasında büyük bir fark olmayacağını tahmin ediyorduk. Doğru tahmin etmişiz. Ancak güzergah üstünde sadece bir durak olmasının da bunda etkisi var. Daha çok durak olsa, indi-bindi zamanları yüzünden otobüs daha da geç gelecekti. Eğer ayrılmış otobüs yolu olsa idi aksine otobüs daha çabuk gidebilirdi. Ayrıca trafiğin yoğun olduğu saatler olmasına rağmen karşılaştırmayı yaptığımız gün trafik beklediğimizden daha akıcı idi. Buna rağmen 125cc'lik son hızı 90 km/s olan bir scooterle yola çıkan ekip otobüse göre iki kat daha çabuk hedefe ulaştı. Scooter ile mümkün olduğunca emniyet şeridinde girmemeye çalıştık. Sürekli emniyet şeridini kullansak (ki yasal değil) bu zamanı daha da aşağı çekmek mümkün olurdu.

UYGULAMA

Trafiğe çıktığımızda Ümraniye sapağı, Kavacık, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve varış noktası olan Levent Metro durağında zamanları tuttuk. Trafik hafta içi işe gitme saati olan 08:00 da start verdik. Akıcı olan trafik Ümraniye'ye kadar zaman zaman yoğunlaştı. Kavacık'a yaklaşırken açılan trafik Kavacık'ta duraksayıp köprüde açıldı. Levent sapağından girince ise ciddi olarak sıkıştı. Sonuç olarak motosiklet 24 dakikada hedefe varırken, otomobil 49, otobüs ise 57 dakikada hedefe vardı. 24 km lik parkuru motosiklet ortalama 60 km/s ile geçerken otomobil 30, otobüs ise 24 km/s ortalama hızla geçti. Trafik daha sıkışık olsa motosikletin avantajının artmaması için bir neden yoktu.

SONUÇ

Motosiklet çok sıkışık olmayan trafikte dahi otomobilden neredeyse iki kat daha hızlı gidebiliyor. Üstelik yakıt sarfiyatı açısından neredeyse 3 te 1'i kadar yakıyor. Maliyet konusunda otobüsün eline kimse su dökemez ama kaybettiğiniz zamanın bedeli sizce ne kadar eder?



Motosiklet, Bisiklet ve

Aksesuarları 5-8 Şubat '09 Fuarı

İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy

Doğru Karar, Doğru Zaman...
www.motoplus.org



DESTEKLEYEN KURULUŞ
MOTED
MOTOSİKLET ENDÜSTRİSİ DERNEĞİ



MOTED ÜYESİ FİRMALARA AİT OLAN MARKALAR
APRİLLA, BAKR, BULL, DERBI, GLERA, HARLEY DAVIDSON, HONDA, KAWASAKI, KEEWAY,
KYBICO, MOTO GUZZI, PEUGEOT, PIAGGIO, POLARIS, SUZUKI, TRIUMPH, TVS, VESPA, YAMAHA
AYRICA SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN FİRMALARI MotoPlus 2009 FUARINDA ÜRÜNLERİNİ
SERGİLEYECEKLERDİR.

ORGANİZATÖR

Tel: +90 212 290 33 33
Fax: +90 212 290 33 31
E-mail: info@motoplus.org



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



“İSTANBUL” Fotoğraf Yarışması başladı



PhotoPlus
1.ulusal
fotoğraf
yarışması



Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti. tarafından 19-22 Mart 2009 tarihleri arasında düzenlenecek Photoplus “Fotoğraf, Digital Baskı ve Görüntüleme Sistemleri” Fuarı, Coşkun Aral, Niko Guido, İzzet Keribar, Mehmet Günyeli gibi ünlü fotoğraf sanatçıları ve akademisyen kimliği ile Nadir Ede’nin jüri olarak yer aldığı “İstanbul” konulu fotoğraf yarışması ile başlıyor.

Dünya Fuar Yapım, Photoplus “Fotoğraf Digital Baskı ve Görüntüleme Sistemleri” Fuarını 19-22 Mart 2009 tarihleri arasında İstanbul Expo Center’da düzenliyor. Fuar etkinlikleri, “İstanbul” konulu fotoğraf yarışması ile başlıyor. Son başvuru tarihinin 23 Şubat 2009 olduğu yarışmanın jürisinde ünlü fotoğraf sanatçıları Coşkun Aral, Niko Guido, İzzet Keribar, Mehmet Günyeli, Nadir Ede yer alıyor. Renkli ve siyah beyaz kategorilerinde “İstanbul”u konu alan fotoğrafların katılacağı yarışmanın birincilik ödülü 5 bin TL.

Dünya Fuar Yapım Genel Müdürü Murat Demirtaş, PhotoPlus fuar etkinliklerinin bir yarışma ile başlamasının fotoğraf severleri ve fotoğraf sanatçıları için teşvik etmek açısından büyük önem taşıdığını belirterek, “Doğal güzellikleri, insanları, efsaneleri, tarihi, tarihi eserleri, binlerce

yıllık geçmişi, eski ve yeni semtleri, güzellikleri, kısaca her şeyi ile İstanbul şehri ilk yarışmanın konusunu oluşturuyor. Yarışmamız seçici kurul üyeleri ve birinci dereceden yakınları dışında amatör ve profesyonel tüm fotoğraf severlere açık. Birincilik ödülü 5.000 TL, ikincilik ödülü 3.000 TL, üçüncülük ödülü 1.500 TL, üç adet mansiyonun her biri için 500 TL olacak. 30 adet sergilemeye değer eserin her biri için 100 TL satın alma bedeli belirledik” diye konuştu.

Fotoğraf sanatçıları Coşkun Aral, Niko Guido, Mehmet Günyeli, İzzet Keribar, Işık Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Görevlisi Nadir Ede ve Dünya Fuar Yapım Temsilcisi Nadir Kayacan’ın seçici kurulda görev aldığı yarışma için son katılım tarihi 23 Şubat 2009. Seçici kurulu 2 Mart’ta, sonuç bildirimini de 3 Mart’ta yapılıyor. Ödül töreni ve sergileme fuarın açılış tarihinde



gerçekleşecek. Yarışma renkli ve siyah beyaz olmak üzere iki dalda yapılacaktır. Eserlerin bir kopyası, çekildiği orijinal çözünürlükte, baskı kâdrâjlarında ve JPEG formatında bir CD'ye kayıt edilerek gönderilecek. Bir yarışmacının en fazla 4 eserle katılabileceği yarışmanın anlatım biçiminde yarışmacılar özgür olacaklar. Eserlerin boyutları uzun kenarı en fazla 40 cm, kısa kenarı ise en az 18 cm olarak belirlendi. Yarışma sonuçları www.photoplus09.com, www.fotopya.com.tr ve Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu sitesinden www.tfsf.org duyurulacaktır.

PhotoPlus; Fotoğrafı yaşamak...

PhotoPlus Fuarı ile fotoğraf ve görüntüleme sistemleri sektörünün hedeflediği profesyonel ve amatör kullanıcı gruplarını dinamik bir ortamda buluşturmayı hedeflediklerini belirten Dünya Fuar Yapım Genel Müdürü Murat Demirtaş, PhotoPlus'ın fotoğrafçılığın teknik, akademik ve sanatsal gelişiminin, sorunlarının da tartışılacağı verimli bir platform olacağını söyledi. Demirtaş, "PhotoPlus ziyaretçileri, sağlanacak uygulama alanlarında, fotoğrafı bütün bileşenleriyle yaşayacak, son teknoloji ürün ve hizmetleri kullanma imkanı bulacaklar" dedi.

"İSTANBUL" Fotoğraf Yarışması'nın ünlü jüri üyeleri



Coşkun Aral



İzzet Keribar



Mehmet Günyeli



Nadir Ede



Niko Guido

Yarışmanın Konusu:

Doğal güzellikleri, insanları, efsaneleri, tarihi, tarihi eserleri, binlerce yıllık geçmişi, eski ve yeni semtleri, güzellikleri, kısaca herşeyi ile İstanbul şehri yarışmamızın konusudur.

FOTOĞRAF YARIŞMASI ŞARTNAMESİ

1. Yarışmamıza seçici kurul üyeleri ve birinci dereceden yakınları dışında amatör ve profesyonel tüm fotoğraf severler katılabilir.
2. Yarışmamıza katılım ücretsizdir.
3. Yarışmamız Renkli ve Siyah/Beyaz Baskı dalındadır. Eserlerin bir kopyası, çekildiği orijinal çözünürlükte, baskı kâdrâjlarında ve JPEG formatında bir CD'ye kayıt edilerek gönderilmelidir. Bir yarışmacı en fazla 4 (dört) eserle katılabilir.
4. Katılımcılar anlatım biçiminde özgürdür, baskı ve çekim aşamasında geleneksel ya da dijital istedikleri tekniği kullanabilirler. Fotoğraflarda kolaj yapılmamalı, mimari formlar bozulmamalı, başkalaştırmaya gidilmemeli, gerçekte olmayan bir unsur fotoğrafa eklenmemelidir.
5. Eserlerin Boyutları: Baskılar paspartusuz ve kenarında boşluk bırakılmadan basılmalıdır. Eserlerin uzun kenarı en fazla 40 cm, kısa kenarı en az 18 cm. olmalıdır.
6. Eserlerin Ulaştırılması: Yapıtların posta / kargo sırasında zarar görmemesi için (mukavva vb.) sertleştirilmiş ambalajlarda paketlenerek gönderilmesi önerilir. Yapıtlar gönderildikleri ambalajlarda iade edilecektir. Posta / Kargo sırasında zarar gören yapıtlardan Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti. sorumlu tutulamaz.
- a) Eserlerin işaretlenmesi: Eserlerin arka yüzüne, sağ alt kenarına 6 (altı) rakamdan oluşan bir rumuz ve eserin katılım formundaki sıra numarası ve eserin adı yazılacaktır. Ör: 123456? 1 haklarım.
- b) Eserlerin zarfa konulması: Eserler bir zarfa konulmalı, zarfın ağız yapıştırılarak üzerine yalnızca RUMUZ yazılmalıdır. Katılım formu eksiksiz doldurulmalı ve bu formla örtüşecek şekilde adlandırılarak yazılan cd ile birlikte başka bir zarfa konmalı, zarfın ağız yapıştırılmalı ve üzerine yine yalnızca rumuz yazılmalıdır. Her iki zarf, ayrıca hazırlanan gönderim ambalajına konarak birlikte gönderilmelidir.
7. Ödül, mansiyon ve sergileme alan (satın alınan) yapıtlar

- Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti. arşivinde kalacaktır. Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti. kendi bünyesinde hazırlayacağı ajanda, takvim, afiş, poster, albüm, katalog ve web sitesinde fotoğrafçının ismini açık olarak belirterek tanıtım amaçlı olarak kullanabilecek ve kullanım hakkına eser sahibi ile birlikte sahip olacaktır. Eserlerin Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti. dışında üçüncü şahıslarca, izinsiz kullanımı durumunda, sanatçı fikir ve sanat eserleri kanunundan doğan haklarını tek başına kullanabilir. Ödül alan eserler TFSF yayını olan Almanak-2009 kitabında kurumumuza ayrılan sayfalarda da yer alacaktır.
8. Katılımcılar katılım formunu imzalayarak yarışmaya katılmalıdır, imzasız form ile gönderilen fotoğraflar yarışmaya alınmayacaktır. Katılımcılar yarışma koşullarını kabul etmiş sayılırlar.
 9. Jüri toplantısı: Jüri en az 3 üyenin bir araya gelmesiyle toplanır, yarışma sonrasında bir değerlendirme tutanağı hazırlar. Toplantı tarihinde 3 jüri üyesinin bir araya gelememesi durumunda toplantı bir hafta ileriye ertelenir.
 10. Yarışma sonrasında şartnameye uymayan eserin tespiti halinde derecesi ve ödülü geri alınır, yerine başka bir eserin seçilmesi zorunluluğu yoktur. Yarışma iptal edilmez. Yapılacak itirazlar düzenleyici kurum Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti.'ne yazılı olarak yapılmalıdır.
 11. Yarışma sonucu: www.photoplus09.com, www.fotopya.com.tr ve www.tfsf.org.tr web sitelerinden duyurulacaktır.
 12. Sergilenmeye değer görülen fotoğraflar 19-22 Mart 2009 tarihleri arasında yapılacak olan PhotoPlus Fuarı fuayesinde sergilenenektir. Ödül kazanan fotoğrafçılara ödülleri fuarın açılışında yapılacak bir törenle verilecektir.
 13. Yarışma Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti. tarafından düzenlenmekte olup, Fotopya Ltd. Şti. tarafından organize edilmiştir.



Bir dağın eteğinden iki su çıktı; biri beyaza boyadı...

Yazı-Fotoğraf: Mehmet ÖREN

Çökelez Dağı'nın eteklerinde yaşayan bir oduncu ile her yeri çiban ve sivilceli bir kızı varmış. Kız, bu yüzden aynaya bile bakamaz, durgun sulara kendini seyredermiş, utandığından kimselere görünemezmiş. Yolda ona rastlayanlar da yolunu değiştirirlermiş. Oğlan anaları, "Aman çirkin kız, Allah oğlumu senden esirgesin" diye dua ederlermiş, çirkin kızı her gördüklerinde. Ama bu çirkin kızın altın gibi bir kalbi varmış. Altın kalpli çirkin kız, çirkinliğine ve insanların ona reva gördüğü haksızlıklara hiç alışamamış. Bir gün çirkin kız çıkmış Çökelez Dağı'nın en tepesine ve kendini bırakmış aşağıya. Yuvarlana yuvarlana dağdan çıkan ve her tarafı beyazlara bürüten suların içine düşmüş. Uzunca bir zaman suların içinde kalmış. Onu Çökelez Dağı'nda keklik avlamaya çıkan beyin oğlu bulmuş. Birde bakmış ki, su birikintisinin içinde sırma saçlı, güzel yüzlü bir kız. Onu alıp bir ağacın gölgesine yatırmış. Bir süre sonra kendine gelen oduncunun kızı "Ben ölmedim mi" diye ağlamaya başlamış. Neden ölmek istediğini sormuş beyin oğlu. Kız, çirkin olduğunu, bu nedenle herkesin kendisiyle alay ettiğini söylemiş.

Bey oğlu, "Sen mi çirkinsin oduncu güzeli? Eğil suda kendine bir bak, senden güzeli var mı?" deyince, korkarak sudaki silüetine bakmış. Bir de ne görsün... Sivilceli, her tarafı yaralardan geçilmeyen kız gitmiş, onun yerine dünya güzeli kız gelmiş. Meğer, Çökelez'in taşlarını Pamukkale yapan sırlı sular, oduncunun kızını da eşi bulunmaz bir güzele çevirmiş." Masalı anlatan söylemedi ama bütün

masallardaki gibi beyin oğlu, muhtemelen bu oduncunun kızıyla evlenmiştir.

Efsane böyle olunca o günden beri özellikle kadınlar şifa bulmak için Pamukkale'nin sularına akın akın gelmişler. Travertenlerin beyaz görüntüsü ve dağıttığı şifa dilden dile dolaşmış. Çevresindeki oteller yıkılınca Pamukkale şimdilerde beyazlığını yeniden kazanmaya başladı. Yeni yeni oluşan travertenlerle daha geniş bir alana yayılmış durumda.

Travertenler, çeşitli nedenlere ve ortamlara bağlı, kimyasal reaksiyon sonucu çökeltme ile oluşan kayalardır. Pamukkale termal kaynağını meydana getiren jeolojik olaylar geniş bir bölgeyi etkiliyor. Bölgede sıcaklıkları 35-100 C arasında değişen 17 sıcak su alanı var. Kaynak, antik dönemlerden beri kullanılıyor. Termal su kaynaktan çıktıktan sonra, uzun bir kanal ile traverten başına gelerek, çökeltmenin olduğu traverten katkatlarına dökülüyor. Kaynaktan çıkan sıcak yüksek miktarda Kalsiyum Hidro Karbonat bulunan suyun havadaki oksijen ile teması sırasında Karbondioksit ve Karbonmonoksit uçarak, kalsiyum karbonat çökeltmekte ve zaman içinde sertleşmekte ve travertenler oluşmaktadır. Beyazlığın oluşumunda, hava şartları, ısı kaybı, akışın yayılımı ve süresi etkilidir. Termal sudaki karbondioksit ile havadaki karbondioksit dengeye gelene kadar, çökeltme devam etmektedir.

...biri kırmızıya

Oduncunun kızı Karahayıt'a da düşmüş mü bilinmez ama en az Pamukkale kadar ilgi çeken bir kaplıca daha var, Pamukkale'nin hemen yakınında. Kırmızı su travertenleri 60 derece sıcaklıkta çıkan termal su çevresinde oluşmuş. Kırmızı su travertenleri yaklaşık 500 m² lik bir alandadır. Termal suyun içindeki maden oksitleri nedeniyle kırmızı, yeşil ve beyaz renkli traverten tabakaları oluşturmaktadır. Karahayıt'da ki termal kaynakların romatizma, kalp, damar sertliği, tansiyon ve deri rahatsızlıklarına iyi geldiği ifade ediliyor. Su ılık içildiğinde spazmlı mideleri rahatlattığı,

idrar yolu iltihaplarında etkili olduğu ifade ediliyor.

Pamukkale'deki oteller yıkılınca otellere Karahayıt bölgesi turistik tesis yapımına açılmış durumda. Bölgedeki bazı oteller, termal tedavi konusunda eğitim almış uzman personeliyle sağlık turizmine yönelik faaliyetlerini sürdürüyor.

Bir yanda bembeyaz gelinlikler gibi Pamukkale, diğer yanda geçtiği her yeri kızıla boyayan kırmızı sularıyla Karahayıt. Yazın daha kalabalık, daha şenlikli olur buralar. Ama bana kalırsa son bahar en iyisi sıcak sulardan daha fazla yararlanmak için.



IX. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi

6-9 Mayıs 2009 Tarihlerinde Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi – İzmir’de Buluşalım



6-9 Mayıs 2009 tarihlerinde, İzmir Tepekule’de gerçekleştireceğimiz TMMOB Makina Mühendisleri Odası 9. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi’nin, küresel ekonomik krizin belkide tam tepe noktasındaki bir zaman dilimine rastlıyor olması, hiç şüphesiz bir bilimsel ve teknik toplantı olarak kongrenin taşıdığı genel hedefi daha güçlendirecektir. O genel hedef de analitik – rasyonel düşüncüyü ve bilimi, yaşamın her alanında olduğu gibi mühendislik pratiğinin araştırmasından uygulamasına kadar her alanına hakim kılmak için çaba göstermektir.

TESKON 2009 hazırlıkları, Düzenleme ve Yürütme Kurullarının sürdürdüğü çalışmalarla büyük bir hızla sürdürülmektedir. Tesisat sektörümüzün değerli uzmanlarının değerli önerileri, katılımları ve katkıları sonucunda, takip eden sayfalarda bulacağınız taslak içeriğinden göreceğiniz gibi, TESKON 2009 Bilimsel – Teknolojik oturumlarının, eğitim ve tartışma ortamlarının yoğunluğu ve genişliği ile tesisat mühendislerimiz için sürdürdüğü gelişme çizgisinde bir sıçramayı gerçekleştirecektir. TESKON 2009’da 5 sempozyum, 9 seminer, yeterli başvuru olduğu takdirde 14 kurs gerçekleştirilecektir. Bu platformların dışında, kongreye sunulmuş 74 bildiriden 64’ü özet olarak kabul edilmiştir. Bu bildirilerin yer alacağı bilimsel ve teknolojik oturumlar da TESKON 2009’u tesisat mühendisliğinin tüm alanlarında çalışan meslek-

taşlarımız için önemli bir mesleki gelişme, paylaşma ve tartışma fırsatı doğuracaktır.

Bilimsel ve teknik oturumların dışında, tesisat mühendisliği alanında çalışan meslektaşlarımızın bu en büyük buluşma noktası için, Kongre Sosyal Aktiviteler ve Teknik Geziler Grubumuz farklı sosyal aktivitelerin gerçekleşmesi için çalışmalarını yoğunlukla sürdürmektedir. Bu aktiviteler içinde yer alacak Manisa’daki Fabrika Gezisi ve Gecesi için Bosh firmasına şimdiden çok teşekkür ediyoruz.

Kongrenin ana temasına uygun olarak, MMO İzmir Şubesi, İzmir’de, “Okullarda ve Evlerde Enerjinin Verimli Kullanımı Liselerarası Proje Yarışması” açmıştır. Projeler Kongre’de sergilenecek yarışma sonucu yine Kongrede açıklanacaktır. Gençlerimizin enerjinin verimli kullanımı konusunda duyarlılığını artırmak, onların yaratıcılığını geliştirmek amacıyla açılan bu yarışma aynı zamanda pek çok gencimizin tesisat mühendisliği ve meslektaşlarımızla tanışması içinde aracı olacaktır.

6 Mayıs’ta İzmir’de, buluşmak üzere.

Kongrelerimizin en büyük zenginliği olan tüm meslektaşlarımıza Yürütme Kurulu olarak mutlu, sağlıklı ve başarılarla dolu bir yeni yıl diliyoruz.

TESKON 2009

Prof. Dr. Macit TOKSOY

TESKON 2009 Yürütme Kurulu Başkanı

Teskon 2009’da iki panel

IX. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresinde geçmiş dönemlerde olduğu gibi bu yılda sektörün ileriye dönük perspektifini belirlemek ve sorunları masaya yatırarak çözüm yolları oluşturabilmek için konunun uzmanlarını bir araya getirerek panel düzenliyor.

Bu yıl panel kapsamında iki konu ele alınacak. Bunlar “Türkiye’de Enerji ve Geleceği, Enerji Verimliliği Yasa ve Yönetmelikleri” ve “Kamu Yatırımlarında Projelendirme, Uygulama, İşletmeye Alma ve İşletme Sorunları ve Öneriler” olarak belirlendi ve çalışmalarına başlandı.

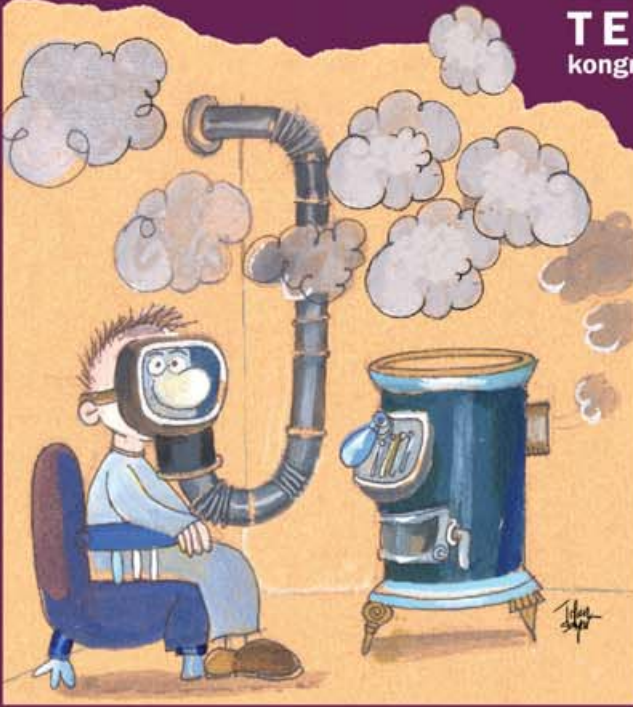
IX. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi

DELEGE KATILIM FORMU



6-9 Mayıs 2009

TEPEKULE
kongre ve sergi merkezi



DELEGE	Ücret
MMO Üyesi SMM	130.00 TL
TMMOB Üyesi	150.00 TL
TMMOB Üyesi Olmayan	200.00 TL
Öğrenci Üye	50.00 TL
Öğrenci Diğer	75.00 TL

Delege Ücretlerine Dahil Hizmetlerimiz:

- Bilimsel ve Teknolojik Bildiri Oturumlarına Giriş
- Öğle Yemekleri
- Kahve Molaları
- Açılış Kokteyli
- Kongre Çantası
- Kongre CD'si
- Kongre Programı
- Kongre Yaka Kartı
- Sergi Kataloğu



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

* Delegeler yukarıda saydığımız hizmetlerden yararlanır.

Bir kuruluştan 3 ve daha fazla kişi katılması durumunda delege ücretinden %20 indirim uygulanır.

** Öğrenci delege ücretlerine öğle yemekleri dahil değildir. Öğrenci delege ücretleri sadece Lisans öğrencileri için geçerlidir.

Ad Soyad :
Çalıştığı Kuruluş :
Görev ve Ünvan :
Yazışma Adresi :
Fatura Adresi :
Vergi Dairesi : Vergi No :
Telefon : Faks :
e-posta :

Katılım Şekli: ☐ MMO Üyesi SMM ☐ TMMOB Üyesi ☐ TMMOB Üyesi Olmayan
☐ Öğrenci Üye ☐ Öğrenci Diğer

Banka Hesap No: Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi - İş Bankası Alsancak Şubesi 3401 - 765810

Not: Banka dekontunun fotokopisi başvuru formu ile birlikte gönderilmelidir.

Kredi Kartı Ödemelerinde: Aşağıda kart numarası belirtilen kredi hesabımdan.....TL'nin Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi'ne ödenmesini kabul ediyorum.

Tarih:/...../2009

☐ VISA ☐ MASTER CARD

Kredi Kartı Son Kullanma Tarihi:/.....

İmza:

Kredi Kartı No:



tmmob
makina mühendisleri odası

TMMOB Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi MMO Tepekule Kongre - Sergi ve İş Merkezi
Anadolu Cad. No: 40 K: M2 35010 Bayraklı - İZMİR
Tel: 0 232 444 8 666 / 152-121 Faks: 0 232 462 43 77 - 461 35 48
web: <http://teskon.mmo.org.tr> e-posta: teskon@mmo.org.tr

IX. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi

DOĞALGAZ SEMİNERİ KATILIM FORMU



Seminer Yöneticisi: Duran ÖNDER

6-9 Mayıs 2009

TEPEKULE
kongre ve sergi merkezi

Doğalgaz Dağıtımında Son Durum, Genel Bilgiler, Uygulamalar	Duran ÖNDER
Doğalgaz Yakmada Elektronik Donanımlar ve Emniyet Sistemleri	Haluk SÖZER
Kazanlarda Enerji Verimliliği ve Emisyonlar	Abdullah BİLGİN
Yüksek Kapasiteli Endüstriyel Tip Brülörler	Ahmet AKÇAOĞLU
Brülör Kontrol Üniteleri	Karsten NOESKE
Türkiyedeki Baca Sorunu Nedir? Niçin Bacayı Konuşuyoruz?	Ethem ULUDAĞ
Basınç Düşürme ve Emniyet İstasyonları, Gaz Cihazları, Sanayi Tesislerinde Emniyet Donanımları	Sultan ÖRENAY
Konut Isıtmada Konfor Kontrol, Kazan - Güneş Kollektörü Bağlantılı Enerji Tasarrufu, Bireysel - Merkezi Isıtma Karşılaştırma	Hartmut HENRICH
Sanayi Fırınlarında Enerji Performansı, Yeni Yakıcı Teknolojisi İle Enerji Tasarrufu	Duran ÖNDER

Adı Soyadı :

Çalıştığı Kuruluş :

Görev ve Ünvan :

Yazışma Adresi :

Fatura Adresi :

Vergi Dairesi : Vergi No :

Telefon : Faks :

e-posta :

Seminer başvuru bedeli 100,00 YTL.'dir ve katılım sayısı sınırlı olup başvuru önceliği esas alınacaktır.

(Seminer katılım ücretine iki günlük öğle yemekleri, seminer kitabı, çay-kahve ikramları ve sosyal etkinliklere katılım bedelleri dahildir.)

Banka Hesap No: Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi - İş Bankası Alsancak Şubesi 3401 - 765810

Not: Banka dekontunun fotokopisi başvuru formu ile birlikte gönderilmelidir. Kredi kartı ile yapılan ödemelerde tahsilat makbuzu verilmemektedir.

Kredi Kartı Ödemelerinde: Aşağıda kart numarası belirtilen kredi hesabımdanTL'nin

Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi'ne ödenmesini kabul ediyorum. Tarih:/...../2009

☐ VISA

☐ MASTER CARD

Kredi Kartı Son Kullanma Tarihi:/.....

İMZA

Kredi Kartı Numarası:



tmmob
makina mühendisleri odası

TMMOB Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi MMO Tepekule Kongre - Sergi ve İş Merkezi
Anadolu Cad. No: 40 K: M2 35010 Bayraklı - İZMİR

Tel: 0 232 444 8 666 / 152-121 Faks: 0 232 462 43 77 - 461 35 48

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

IX. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi

6-9 Mayıs 2009 - Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi

JEOTERMAL ENERJİ SEMİNERİ KATILIM FORMU



Seminer Yöneticisi: Niyazi AKSOY

Aşağı Büyük Menderes Havzasında; Toprakta, Bitkilerde ve Yüzey Sularında Bor Kirliliği Doğan Akar
Jeotermal Akışkanlarda Su-Kayaç Etkileşim Halim Mutlu
Jeotermal Elektrik Santralleri ve Gaz Alma Sistemleri Nurdan Yıldırım, Gülden Gökçen
Jeotermal Uygulamalar ve Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) Gülden Gökçen, Nurdan Yıldırım
EİE'de Yapılan Jeotermal Enerji Kaynakları Değerlendirme Çalışmaları (İdari Yapılanma ve Teknik Çalışmalar) Ali Oğuz, Nazife Dikenoglu Yılmaz
Jeotermal Enerji ve İller Bankası Uygulamaları Kemal Akpınar
Türkiye'de Enerji: Elektriğin Yenilenebilir ve Yerli Kaynaklardan Karşlanması Abdurrahman Satman
Kütahya'nın Jeotermal Kaynaklarından Elektrik Üretiminin Araştırılması Ahmet Coşkun, Ali Bolattürk, Mehmet Kanoğlu
Sıvı Jeotermal Rezervuarlar için Genelleştirilmiş, İzotermal Olmayan Tank Modelleri Ö. İ. Türeyen, YH. Sarak, Prof. Mustafa Onur
Hacimsel Yöntemlerle Tahmin Edilen Depolanmış ve Üretilen Jeotermal Enerjideki Belirsizliğin Tayin Edilmesi H. Sarak, Ö.İ. Türeyen, M. Onur
ABD-Nevada Eyaletindeki Bazı Jeotermal Sahaların Deneyimleri Umran Serpen-Niyazi Aksoy
Jeotermal Kaynaklar Yasasının Yarattığı Kargaşa Tahir Öngür, Umran Serpen

Hisaralan (Sındırgı-Balıkesir) Jeotermal Alanının Hidrojeolojik ve Jeokimyasal Değerlendirmesi Niyazi Aksoy, Z. Demirkıran, C. Şimşek
Güllübağ Körfezinin Jeotermal Kapasitesinin Araştırılması Bade Pekçetinöz, Cem Günay-Mustafa Eftelioğlu, Erdeniz Özel
Jeotermal Enerji ile Sera Isıtma Sistemleri Tasarım Esasları Cihan Çanakçı
Su Ürünleri Yetiştiriciliğinde Jeotermal Enerjiden Yararlanma Hüseyin Günerhan
Jeotermal Bölge Isıtmasında Bina İç Sıcaklık Kontrolünün Dönüş Sıcaklığına Etkisi Serhan Küçükca
45 MW'lık Çift Buharlaştırıcı Germencik Jeotermal Santrali Abdullah Gülgör, Bayram Erkan
7.5 MW'lık Çift Çevrimli Tuzla Jeotermal Santrali Vedat Atilla
MTA'nın Jeotermal Enerji Çalışmaları Hayrullah Dağıstanlı
Türkiye Enerji Kaynak Portfolyosu, Elektrik Piyasaları ve Jeotermal Enerjinin Gelecekteki Konumu A.Caner Sener, Başak Uluca
Geyser Sahası İşletme Deneyimi Ali Khan
Su Soğutmalı Santrallerde Korozyon ve Birikinti Oluşumunun Engellenmesi Amacıyla Soğutma Suyunda Uygulanan Kimyasal Koşullandırma Programları Ferruh Kılıçcioğlu
Jeotermal Kuyularda ve Kalsit ve Silis Çökelmelerine Karşı Kullanılacak İnhibitör Çeşitleri ve Çalışma Mekanizmalarının İncelenmesi Ferruh Kılıçcioğlu

Adı Soyadı :
Çalıştığı Kuruluş :
Görev ve Ünvan :
Yazışma Adresi :
Fatura Adresi :
Vergi Dairesi : Vergi No :
Telefon : Faks :
e-posta :

Seminer başvuru bedeli 120,00 YTL.'dir ve katılım sayısı sınırlı olup başvuru önceliği esas alınacaktır.

(Seminer katılım ücretine üç günlük öğle yemekleri, seminer kitabı, çay-kahve ikramları ve sosyal etkinliklere katılım bedelleri dahildir.)

Banka Hesap No: Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi - İş Bankası Alsancak Şubesi 3401 - 765810

Not: Banka dekontunun fotokopisi başvuru formu ile birlikte gönderilmelidir. Kredi kartı ile yapılan ödemelerde tahsilat makbuzu verilmemektedir.

Kredi Kartı Ödemelerinde: Aşağıda kart numarası belirtilen kredi hesabındanTL'nin Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi'ne ödenmesini kabul ediyorum. Tarih:/...../2009

☐ VISA

☐ MASTER CARD

Kredi Kartı Son Kullanma Tarihi:/.....

İMZA

Kredi Kartı Numarası:



tmmob
makina mühendisleri odası

TMMOB Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi MMO Tepekule Kongre - Sergi ve İş Merkezi
Anadolu Cad. No: 40 K: M2 35010 Bayraklı - İZMİR
Tel: 0 232 444 8 666 / 152-121 Faks: 0 232 462 43 77 - 461 35 48
web: http://teskon.mmo.org.tr e-posta: teskon@mmo.org.tr



tmmob
makina mühendisleri odası

IX. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi

LİSELER ARASI PROJE YARIŞMASI

“Okullarda ve Evlerde Enerjinin Verimli Kullanımı”
Son Başvuru: 10 Nisan 2009



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

Enerji Verimliliği ;
enerji tasarrufundan farklı
olarak, aynı işi daha az enerji
ile yapmak, üretim veya
konforda azalma olmadan
daha az enerji kullanmak,
israf etmemektir.

Proje Teslimi ve Ayrıntılı Bilgi İçin:

TMMOB Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi

Anadolu Cad. MMO Tepekule Kongre - Sergi ve İş Merkezi No: 40 K: M2 35010 Bayraklı - İZMİR

Tel: 0 232 444 8 666 / 152-121 Faks: 0 232 462 43 77 - 461 35 48

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

"Okullarda ve Evlerde Enerjinin Verimli Kullanımı" LİSELER ARASI PROJE YARIŞMASI ŞARTNAMESİ

Son Başvuru: 10 Nisan 2009

1. YARIŞMANIN AMACI:

Yarışmanın amacı; gençlerimizi, okullarda ve evlerde enerjinin verimli kullanılması konusunda düşünmeye, araştırmaya yöneltmek; enerjinin verimli kullanımı konusunda bilinçlenmelerini sağlamaktır. Bu sürecin sonucunda ortaya çıkacak kullanılabilir nitelikteki projelerin ekonomimize kazandırılmasıdır.

2. PROJE KONUSU:

Yarışmaya katılan projelerin değerlendirilmesinde;

- Okul ve evlerde enerjinin verimli kullanılması ve enerji tasarrufu sağlayıcı fikirleri içermesi,
- Çevrenin korunmasına da dikkat çekmesi,
- Ülke ekonomisine katkıda bulunabilecek öneriler taşıması,
- Uygulanabilir önerilerden oluşması konularına dikkat edilecektir.

3. PROJEDE UYULMASI GEREKEN KOŞULLAR:

3.1 Proje kesinlikle özgün olmalıdır. Benzer veya alıntılandığı sonradan dahi anlaşılan projelerde ödül geri alınacaktır.

3.2. Projede kullanılacak tüm malzeme ve teknik donanım serbesttir.

3.3. Yarışmaya katılımda sunulacaklar:

3.3.a. Tanıtım Sayfası:

Bir sayfada projeyi yapan öğrencinin ve varsa danışman öğretmenin adı, ev ve okul adresi, telefonları, okulu, sınıfı ayrıntılı olarak yazılacaktır. Projeyi bir öğrenci grubu hazırlamışsa en çok üç öğrencinin adı ve soyadları ile tüm iletişim bilgileri yer alacaktır.

3.3.b. Sunum:

Proje için en çok 2 sayfalık (A4- 12 Punto Arial) bir sunum hazırlanacaktır. Bu sunum yazısında projenin amacı, proje düşüncesinin ortaya çıkışı, projeyi gerçekleştirme safhaları ve projenin işleyişini içeren bölümler yer alacaktır.

3.3.c. Poster veya Maket:

Proje bir maket veya poster çizim ile sunulacaktır. Projenin posterle sunulması halinde, poster; 50 cm x 70 cm ebadında beyaz zeminli karton üzerine yapılacaktır. Posterde kullanılacak boya malzemesi ve kalem seçimi serbesttir. Proje maket olarak sunulacak ise maket sergilemeye uygun büyüklükte ve sağlamlıkta olmalıdır.

4. YARIŞMAYA KATILIM KOŞULLARI:

4.1. Yarışmaya MMO İzmir Şubenin etkinlik alanında yer alan tüm liselerin 9, 10, 11 ve 12. sınıf öğrencileri katılabilir.

4.2. Öğrenciler projelerini tek başına hazırlayabilecekleri gibi en çok 3 kişiden oluşan proje grubu oluşturarak da hazırlayabilirler.

4.3. Yarışmaya katılım ücretsizdir.

4.4. Projenin daha önce herhangi bir yarışmaya katılmamış olması ve herhangi bir yerde yayınlanmamış olması gerekmektedir.

4.5. Her öğrenci veya proje grubu yarışmaya sadece bir projeye katılabilir.

4.6. Her öğrenciye veya proje grubuna yalnızca bir öğretmen danışmanlık yapabilir.

4.7. Her okul istediği sayıda projeye yarışmaya katılabilir.

4.8. Yarışmaya gönderilen projelerin Makina Mühendisleri Odası tarafından veya Odanın izniyle herhangi periyodik yayında (dergi, bülten vb.) veya basılı eserde (afiş, broşür, kitap vb.) kullanılması proje sahibine telif hakkı doğurmayacaktır.

4.9. Yarışmada ödül alan veya sergilenmeye değer bulunan Projeler sahipleri tarafından talep edilmesi halinde 1 Temmuz 2009 tarihine kadar iade edilecektir. Bu tarihten sonra eserlere ilişkin MMO'nun iade sorumluluğu kalmayacaktır.

4.10. Makina Mühendisleri Odası, yarışmada ödül alan projelerin kamu veya özel kuruluşlar tarafından yaşama

geçirilmesine yönelik her türlü ilişkilenmenin proje sahibi ile kurum arasında gerçekleşmesini kabul eder.

4.11. Projelerin son teslim tarihi 10 Nisan 2009 Cuma saat 18.00'e kadardır.

4.12. Projeler Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesine elden teslim edilecektir. Projelerin kargo ya da posta ile gönderilmesi durumunda, taşıma sırasında zarar gören projelerden MMO sorumlu olmayacaktır.

5. ÖDÜLLER:

5.1. Seçici Kurul tarafından belirlenen ilk üç projeye aşağıdaki ödüller verilecektir. Seçici Kurulların uygun görmesi halinde jüri özel ödülü de verilebilecektir.

5.2. Ödüller

Birinci; Dizüstü bilgisayar

İkinci; Dizüstü bilgisayar

Üçüncü; Dizüstü bilgisayar

5.3 Dereceye giren proje bir grup tarafından yapılmışsa tüm gruba yalnızca bir ödül verilir.

5.4. Ödül kazanan ve sergilenmeye değer görülen projeler IX. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi sırasında sergilenenecektir.

5.5. Ödül kazanan ve sergilenmeye değer görülen projeler IX. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi sırasında sergilenenecektir.

6. SEÇİCİ KURUL:

Prof. Dr. Macit Toksoy
İYTE Rektör Yrd.

Prof. Dr. Ali Güngör
E.Ü. Mak. Müh. Böl. Bşk.

Prof. Dr. Ahmet Arısoy
İTÜ Mak. Fak. Mak. Böl. Öğretim Üyesi

Prof. Dr. Zerrin Yılmaz
İTÜ Mim. Fak. Mim. Böl. Öğretim Üyesi

Süleyman Eldem
MMO İzmir Şube Enerji Ver. Kom. Bşk.

Melih Yalçın
MMO İzmir Şb. YK. Sekreter Üyesi

Necmi Varlık
Teskon Kongre Sekreteri



summary

We are making a war in Energy

Energy and Natural Resources Minister M.Hilmi Güler: Turkey is not a poor country in terms of Energy. It is just a country that cant use its energy resources well.



Educational Activities in the Sector

In the Magazines which have been published in our sector mostly have mentioned about the seminar, panel, conference, congress and presentation meetings which were organised by the companies and associations but for the first time, educational activities in the sector are being taken in hand in this width.

The center of the crisis but still the country of opportunities: USA

The fast increase in the ratio of unemployment, dollar loosing its worth, the current account deficits coming close to 800 billion dollars, budget deficit, the worth of the stocks being higher than real worth... Although being the center of crisis USA, is still a country of opportunities with more than 44.000 dollars per capital income.





Sector's Astana Meeting

In Astana, the first meeting of the HVAC&R Sector was organised. The Sodex Astana Exhibiton which was organised in Kazakhstan's capital in Alatau Sports Complex, offered new markets to the Turkish companies.



Qualified Product, Qualified Service, Innovative Label

Vaillant Turkey's General Manager Levent Taşkın: Since 17 years we are a leading company who has worked customer-focused not only with qualified product but also by providing a lot of different and innovative solutions in service and customer facility.



"We are now a Turkish Company"

Ferrol started investing in Poland at the same time and the factory construction in Poland still hasn't been finished. Turkey had serious easiness in direct investment topic. From mayor to the treasury office everyone did their best and this made it easier to invest.



Abone Formu

Havadarsa!



Bireysel, ticari, özel ve endüstriyel uygulamalar için
en kaliteli ve en iyi fiyatlı ne varsa hepsi bir arada AFS'de.

AFS®

"Soluk aldırın çözümler."

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.



1 YOĞUŞMA TEKNOLOJİSİ



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

2 GÜNEŞ ENERJİSİ TEKNOLOJİSİ

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 277 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.

3 ISI POMPASI TEKNOLOJİSİ

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.

4 INVERTER TEKNOLOJİSİ

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

ISISAN ISITMA VE KLİMA SANAYİ AŞ.

• Merkez: Tel. 0212 340 37 00 - isisanavrupa@isisan.net • Amana Showroom: Tel. 0212 288 43 47 - isisanamana@isisan.net • İstanbul Anadolu Bölge Müd.: Tel. 0216 544 11 00 isisananadolul@isisan.net • Servis Müd.: Tel. 0216 544 11 11 - isisanservis@isisan.net • İstanbul Merkez Depo: Tel. 0216 561 27 27 isisandepo@isisan.net • Adana Bölge Müd.: Tel. 0322 232 70 20 - isisanadana@isisan.net • Ankara Bölge Müd.: Tel. 0312 418 32 20 - isisanankara@isisan.net • Antalya Bölge Müd.: Tel. 0242 322 04 44 isisanantalya@isisan.net • Bursa Bölge Müd.: Tel. 0224 267 04 85 - isisanbursa@isisan.net • İzmir Bölge Müd.: Tel. 0232 251 30 50 - isisanizmir@isisan.net

www.isisan.com