



YEAR 7 YIL / NO 84 SAYI / EKİM 2015 OCTOBER / 10 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

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

RAL CRC 2015

İstanbul'un ardından



Brezilya İklimlendirme Sektörü





Hava Kaynaklı Isı Pompaları



RES ENERJİ güvencesi ile
Türkiye'de...

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

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

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

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

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

www.resenerji.com

VRS4

Arçelik VRS4 Klima Sistemleri Enerji Verimliliği İle Fark Yaratıyor.



- All Inverter Teknolojisi ile Daha Yüksek COP!
(10 HP Modelde EER : 4.79 , COP : 5.28)
- Hipor™ Özel Yağlama Sistemi ile Kompresör Verimliliğinde Artış
- Aktif Soğutucu Akışkan Kontrol Sistemi ile Sistem Verimliliğinde Artış
- Buhar Enjeksiyonu ile Düşük Dış Sıcaklıklarda Daha Güçlü Isıtma
- Geniş Çalışma Frekansı Aralığı (15-150 Hz)





Scroll, Vidalı, Santrifüj, Turbocor, Absorbsiyonlu, Heat Pump,
Heat Recovery, 4 Borulu, Freecooling Soğutma Grupları

Maksimum Verimlilik



TURBOLINE

- Manyetik yataklı kompresor
- Yağlama gerektirmeyen, sürtünmesiz tasarım
- Web monitoring
- Flooded evaporator
- Optimizing panel

Hava soğutmalı turbocor

- 248-1456 kW kapasite aralığı
- Maks. EER 4, IPLV 6,7
- 61 dBA ses seviyesi @1m
- Free cooling ve heat recovery opsiyonu

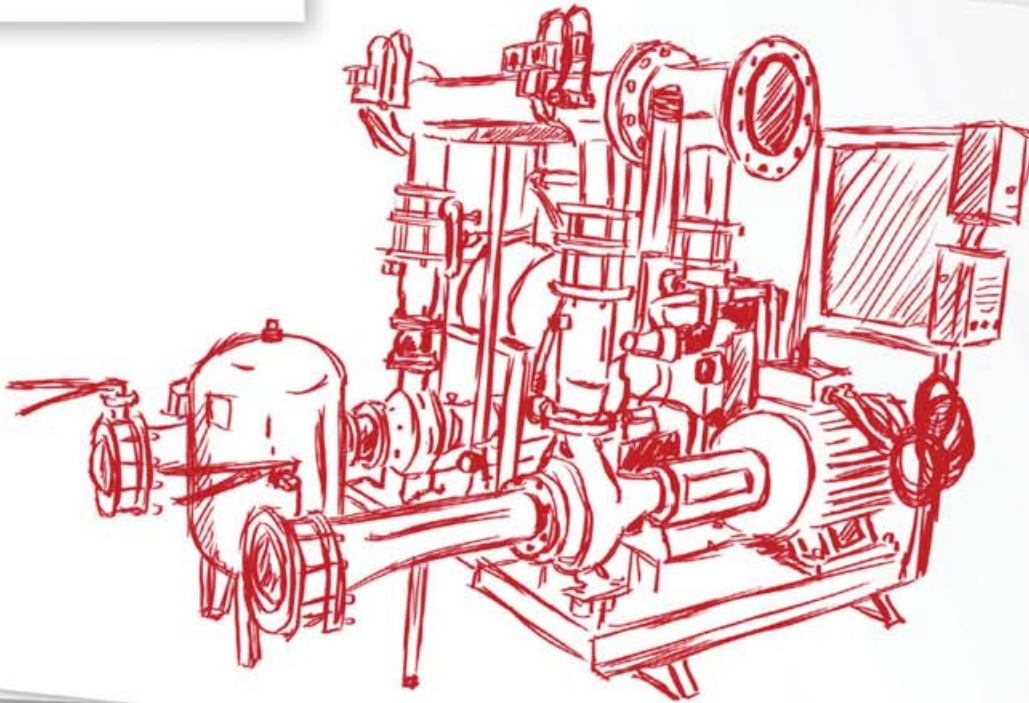
Su soğutmalı turbocor

- 333-3700 kW kapasite aralığı
- Max EER 6,9 IPLV 10,93
- 66 dBA ses seviyesi @1m
- Heat recovery opsiyonu

Türkiye'deki tüm
turbocor chiller'lar
tarafımızdan
temin edilmiştir.

TSEN 12845 ✓**NFPA 20 ✓****TÜRK STANDARDI**
TURKISH STANDARD**TS EN 12845 + A2**
Temmuz 2012

ICS 13.220.20

**SABİT YANGIN SÖNDÜRME SİSTEMLERİ - OTOMATİK
PÜSKÜRTME SİSTEMLERİ - TASARIM, KURULUM VE
BAKIM**
Fixed fire-fighting...
P

Yangın pompa sistemlerinde güvenilir çözümler!

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



Detaylı bilgi için
www.etna.com.tr



0850 455 38 62
müşteri hizmetleri

High
Efficiency
Solutions.

CAREL



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

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

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



SÜRDÜRÜLEBİLİR YÜKSEK PERFORMANS SİZİN İÇİN NE KADAR ÖNEMLİ?

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

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



Copeland™
brand products


EMERSON™
Climate Technologies

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

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

EMERSON. CONSIDER IT SOLVED.™

Vitoclima.

Viessmann'dan her ihtiyaca uygun klima programı.



Vitoclima ürün programı:

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

Vitoclima 300-S/HE
Free Joint çoklu
sistem klimaları

Vitoclima 333-S
ALL DC INVERTER
VRF Klima sistemleri



Efficiency Plus

Viessmann 2,6-18 kW kapasite aralığında Vitoclima 100-S, 200-S ve 200-S/HE serisi bireysel ve ticari tip split klimalar, 5 iç üniteye kadar tek dış üniteye bağlanabilen Vitoclima 300-S/HE Free joint DC Inverter çoklu sistem klimaları ve maksimum 248 kW (88 HP) dış ünite kapasitesine sahip Vitoclima 333-S ALL DC INVERTER VRF klima sistemleri ile eksiksiz bir klima ürün programı ve her ihtiyaca uygun çözümler sunmaktadır.

www.viessmann.com.tr

VIESSMANN

climate of innovation



RAL CRC 2015 İstanbul Konferansı

ASHRAE (Amerikan Isıtma-Soğutma ve İklimlendirme Mühendisleri Derneği), 1894 yılında kurulmuş. O günden bugüne dernek, tüm dünyadaki iklimlendirme sektörünün geleceğini belirliyor. İklimlendirme konusunda uzman Avrupa ülkeleri bu derneğe kayıtsız kalamamışlar. Türkiye'de iklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren hemen herkes bu derneğin yayınlarından bir şekilde istifade ediyor. Normlarını kullanıyor. TTMD, derneğin birçok yayını yayıncı haklarını satın alarak Türkçeye kazandırdı.

2013 yılında Ashrae –kabaca bir söylemle- direkt olarak kendisi Türkiye'de bir oluşum kurdu. Ashrae Turkish Capter, Ashrae üyelerinin Türkiye'de de bir Ashrae birimi kurma amacıyla başvurularının tarihi 2013. 26-30 Ocak 2013 tarihleri arasında Dallas'ta yapılan Kış Konferansında Üyeler Konseyi tarafından Ashrae Turkish Section onaylandı. Turkish Section kısa sürede yeterli üye sayısına ulaşarak Capter olma başvurusu yaptı. 21 Ocak 2014'te Üyeler Konseyi, bu başvuruyu da onayladı. Türkiye'deki oluşum "Section"dan "Chapter" statüsüne ulaşan ilk üye oldu. Bu başarı, Ashrae'nin sektörel ve toplumsal farkındalık oluşturmak amacıyla kamu kurum ve kuruluşları, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler, basın, özel sektör ve diğer tüm sektör paydaşlarının içinde yer aldığı bir platform olan RAL CRC 2015 toplantısını, diğer ülke capterlerine rağmen İstanbul'a alarak açtı.

RAL CRC 2015 konferansı 2-4 Ekim tarihleri arasında İstanbul'da yapıldı. Türkiye'de ilk defa düzenlenen etkinliği 25 ülkeden 400'ün üzerinde katılımcı izledi. Konusunda uzman birçok akademisyen sektördeki gelişmeleri ilk gün düzenlenen oturumlarda anlattılar. Sonraki günler ise sektör için daha önemliydi çünkü, iklimlendirme sektörünün spesifik konularının ele alındığı toplantılar yapıldı. Dünyanın hemen her yerinden gelen katılımcılarla ikili görüşmeler yapıldı. Sadece bilgi paylaşımı yoktu, ticari işbirliklerinin de temelleri atıldı. Neticede gelen insanların sadece akademik kimlikleri yok, ticari şirketlerle de bir şekilde bağlantıları var. İstanbul'da gerçekleştirilen etkinliğe sponsor olan firmaların yetkililerinin bu bağlamdaki temaslarına birebir şahidiz. Keşke sektörün diğer örgütleri de yeterli katkıyı sağlayabilselerdi. Bu ikili görüşmelere onlarda katılabilseydi. Neticede toplantı nedeniyle İstanbul'a gelen insanlarla başka zaman ve zeminlerde temas kurmak için epeyce çaba harcıyorlar. Oysa o insanlar ayaklarına kadar gelmişlerdi.

Organizasyonun Türkiye'nin özelde İstanbul'un tanıtımına önemli katkılar sağladığını söylemeye bile gerek yok. Misafirlerin Ortaköy Camii ve Boğaziçi Köprüsü manzaralı selfileri yeterince şey anlatıyordu.



İÇİNDEKİLER

28 İNCELEME

28- Brezilya İklimlendirme Sektörü İthalat Raporu

62- Febrava Fuarı'na millî katılım

68 SEKTÖR GÜNDEMİ

68- ASHRAE ÜYELERİ, ASHRAE RAL CRC 2015
İstanbul'da bir araya geldi

76- İSKİD: "Doğru projelendirmeye Türkiye'nin cari
açığını yüzde 10 azaltabiliriz"

78- SOSİAD 10. Yılı'nı Sait Halim Paşa Yalısı'nda
düzenlediği yemekte kutladı

80- Alarko Carrier'ın "Küresel İklim Değişikliği"
fotoğraf yarışmasında dereceye girenler belli oldu

82- Fosil yakıtların azalması enerji kaynaklarına olan
talebi artırdı

84- Unopomp Mühendislik, Armacel Yalıtım A.Ş.'nin
bayisi oldu

86- Daikin, Hoval'in üstün kazan teknolojisini
yerinde tanıttı

88- Danfoss, 'Gelecek için dönüşüme hazır!'

90- Isıdem yalıtım fabrikası Türkiye'nin ilk
"Leed Sertifikalı Yalıtım Fabrikası" oldu

92- Yalıtımın dünya liderlerinden ODE'ye 2 büyük ödül

94- Termo Teknik hizmet gücünü arttırmaya
devam ediyor

95- Vaillant Enerji Danışmanlığı ile Türkiye'de
700 bin haneyi hedefliyor

96- "Santrifüj pompalarda enerji verimliliği
konusunda önemli gelişmeler kaydedildi"

97- Daikin Global Trainee, 4 yılda 16 yönetici adayına
Avrupa'da kariyer kapısı açtı



İKLİMİ DEĞİŞTİRMEK ÜNTES YENİ NESİL ROOFTOP'lar ile SİZİN ELİNİZDE



**Yüksek verimli yoğuşma teknolojisi ile
gaz yakmalı ısıtma ve heat pump opsiyonları**



www.unt.es.com.tr

Fabrika : İstanbul Yolu 37. KM 06980 KAZAN - ANKARA Tel: +90 (312) 818 63 00

İstanbul Bölge Müdürlüğü : Atatürk Mahallesi Mustafa Kemal Cad. Üntes İş Merkezi No: 11 - 34758 Küçükbakkalköy Ataşehir - İSTANBUL Tel: +90 (216) 456 04 10

Satış & Ankara Bölge Müdürlüğü : 53. Cad. 1450. Sok. Ulusoy Plaza No: 9 / 50 06520 Çukurambar - ANKARA Tel : +90 (312) 287 91 00 Faks : +90 (312) 284 91 00

İÇİNDEKİLER

98 GÜNDEM

98- Türkiye İMSAD: “Çatışma ortamından kimseye fayda gelmez”

106-Hasan Besim Korur: Değişim nedir?

108-Erol Koç: İnsanın kaderini belirleyen faktörler nelerdir?

102 SEKTÖREL SÖYLEŞİ

IMI Hydronic Engineering Türkiye Genel Müdürü Volkan Gerdan: IMI Mükemmel Çözümlerin Mühendisliği

110 ARAMIZDAKİ PROFESYONELLER

Oventrop Türkiye Müdürü Osman Doğru: Başarı merdivenlerinin ilk basamağı, ilk önce kendine, sonrasında ekibine ve yapacak olduğu işe inanmasıyla başlıyor

116 YENİ PAZARLAMA

Dr. Zeki Yüksekbilgili: Satış ekiplerini motive etmek için farklı yollar

118 PROJE

118- AFS Ürünleri, Türkiye’nin En Büyük Temalı Projesi “Sinpaş Altınoran” da

119- Orman Genel Müdürlüğü’nde Etna imzası

121- Riyad King Khaled Uluslararası Havaalanı’nda Isıdem Yalıtım ürünleri kullanıldı

125 TEKNİK

126- Makale
Hayati CAN / Makina Mühendisi / Friterm İş Geliştirme Müdürü: Yeni seri standart soğutucularda Konstrüktif Tasarım

128- Teknik Tanıtımlar

138 GEZİ

Göl içinde hayat: GÖLYAZI



TOSHIBA

DÜNYANIN EN VERİMLİ FORMÜLÜ:



Havadan suya ısı pompası Toshiba Estia havayı ısı enerjisine dönüştüren teknolojiyle maksimum verimde evinizi ısıtır, 4,88'lik* COP değeriyle %75'e varan tasarruf sağlar.

Dört mevsim sıcak su ihtiyacınızı karşılar. Fan Coil üniteleriyle de yaz boyu serinletir.



* Estia HWS - 1104 TR modeli



ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İSTANBUL Gebze Organize Sanayi Bölgesi, Şahabettin Bilgisu Cad. 41480 Gebze-KOCAELİ
ANKARA Sedat Simavi Sok. No: 48 06550 Çankaya-ANKARA
İZMİR Şehit Fethibey Cad. No: 55 Kat: 13 35210 Pasaport-İZMİR
ADANA Ziyapaşa Bulvarı Çelik Apt. No: 19/5-6 01130 ADANA
ANTALYA Mehmetçik Mah. Aspendos Bulvarı No: 79/5 07300 ANTALYA



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



HAVADAN SUYA ISI POMPASI

toshiba-klima.com.tr



CONTENTS

28 RESEARCH

Brazil HVAC&R Sector Import Report

68 INDUSTRY'S AGENDA

68-Ashrae members came together in İstanbul

76-iSKİD- "With right projects Turkey's current account deficit can be decrease 10 percentage"

78-SOSİAD celebrated 10. Anniversary with a dinner at Sait Halim Paşa

82-The reduction of fossil fuels has increased the demand for energy resources

86-Daikin introduced Hoval's boiler technology at it's place

88-Danfoss, 'Ready to transform for the future!'

90-İsıdem isolation factory has been Turkey's first 'Leed Certificated Isolation Factory'

92-2 big awards to ODE from Isolation's World leaders

97-Daikin Global Trainee provide networking opportunities in Europe for 16 management trainee in 4 years

AGENDA 98

Hasan Besim KORUR: -106
What is change?

Erol KOÇ: -108
What are the factors to determine people's destiny?

SECTOR INTERVIEW 102

IMI Hydronic Engineering Turkey
General Manager Volkan Gerdan:
IMI Perfect Solution Engineering

PROFESSIONALS AMONG US 110

Oventrop Turkey Manager
Osman Doğru:

Ladder of success's first step is starting to believe your self, your team and their work

PROJECT 118

Yalı Ataköy preferred VRV systemes -120
inventor Daikin

TECHNIC 125

Hayati CAN / Friterm -126
Constructive Design for new serie standart coolers

REKLAM İNDEKSİ

3 S NORM	55	COŞKUNÖZ RADYATÖR - COPA	15	İSİB	134
ACS KLİMA	57	CVSAIR	A.K.	KARYER	71
AHR EXPO 2016 ORLANDO	83	ÇUKUROVA ISI	37	KLAS	49
AKANTEL	63	DANFOSS	21	KLEPSAN	91
AKUT	123	DİPAZ	85	KLİMA TEKNİK	2
ALARKO	11	DOĞUŞ TEKNİK	101	LÖSEV	117
ALDAĞ	33	DUYAR VANA	144	MAKRO TEKNİK	87
ALP POMPA – ETNA	3	E-GAZ	93	MAKROTEST	89
ARÇELİK	1	ERBAY	39	ODE	47
ARMACELL – ONEFLEX	25	FORM	41	POOL EXPO 2016	133
ASAL İKLİMLENDİRME	67	FRİGODUMAN	53-61	RADYAL	43
ASTEKNIK	107	FRİTERM	51	RES ENERJİ	Ö.K.İ.
ASTRAL POOL	115	GENERAL FILTER HAVAK	59	SENTE MAKİNA	81
BAHÇIVAN	79	HARPEX & BUILDNEW 2016	27	STANDART POMPA	13
BAYMAK	31	HTK	73	TMS ENDÜSTRİYEL	19
BERROS KLİMA	A.K.İ.	İSIDEM	45	TROX	17
BG MÜHENDİSLİK	109	ISK-SODEX 2016	131	ÜNTES	9
CFM SOĞUTMA	4-5	ISKAV	124	VENTAS	65
CLOOS	23	İMEKSAN	35	VENTEK	75
				VISSMANN	6

SABİT BASINÇ ALTINDA GERÇEK KONFOR



yaşamı koru! save life!



CDLF tipi hidrofor pompaları, frekans kontrollü panolarıyla sadece ihtiyacı kadar enerji harcayarak sistem verimliliğinizi artırır. Yüksek basınçta sessizce çalışır.

Sıvıyla temas eden tüm yüzeyler paslanmaz çelik olup bina sistemlerinde güvenle kullanılır. Dik tasarımı sayesinde yerden de tasarruf etmenizi sağlar.

Standart Pompa, çevreye duyarlı üretimiyle uluslararası kalite standartlarında ürünler sunar.

Sektör Ürünlerinin Belgelendirilmesi – Sertifikalar



Dev adımlarla ilerleyen iletişim sistemlerinin ışığında küreselleŖen dünyanın yaŖadığı bir süreçte Türkiye'nin de yerini alabilmesi, yenilikleri yakından takip edebilmesi ve yeni teknolojileri hızla adapte ederek uygulama-

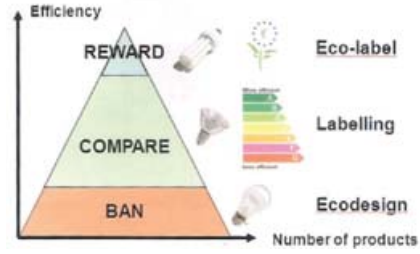
yabilmesi ölçüsünde gerçekteŖebilir. Artık olayları algılayışımız ve değerlendirmemiz deęiŖmektedir. Eskiden söze dayalı olarak yapılan birçok faaliyetin kabul görebilmesi için artık yazılı belgelerinin olması istenmektedir. Belgelendirme, günümüzde sadece küresel pazarlarda değil birçok konuda karşımıza çıkabilmekte, yaŖamamızın bir parçasını teşkil etmektedir.

Çevre bilincinin giderek artması ve küresel ısınmanın tehlikelerinin anlaşılmasıyla birlikte, günlük hayatımızın bir parçası haline gelmiş ürünlere ait enerji verimliliği ile ilgili belgelendirme ve sertifikalar son zamanların en çok tartışılan konuları arasına girmiştir. İklimlendirme sektörü ve burada kullanılan cihazlar da bu çerçevede ele alınmaktadır. Konunun müşteri davranışındaki olumlu etkisi, hem önemli bir pazarlama unsuru olmakta, hem de piyasanın kontrolü açısından iyi bir araç yaratmaktadır.

Dünya Ticaret Teşkilatı (World Trade Organization)'nın kuruluşunu takiben oluşan küresel pazarlarda yer alabilmek ve ticaret yapabilmek için geliŖmekte olan ülkelerin önündeki en büyük engel, bir takım teknik ve sağlıkla ilgili şartların yerine getirilememesi olarak görülebilir. Bu hususların yerine getirilmesi artık bugünkü uluslararası piyasalarda en temel ön şartlar olarak görölmektedir. Hepimizin bildiği gibi çeşitli zamanlarda bazı ürünlerimiz dış ülkelere bu tip şartları sağlamadıkları gerekçesiyle geri gönderilmektedir. Birçok durumda ise hazırlanan belgelerdeki eksikler gündeme gelmektedir. Bu nedenle ülkemizin de ileride benzer sorunlarla karşılaşmaması için standartlara, metrolojiye, test ve kaliteye yönelik kurumsal alt yapısını güçlendirmesi gerekmektedir. Bu kapsamda yapılacak çalışmaların, yapılacak ölçümlemlerin, uygulanacak yöntemlerin ve takip edilecek süreçlerin mutlaka uluslararası geçerliliği olacak şekilde belgelendirilmesi çok önemlidir. Bu konuda sadece resmi makamları beklememeli sivil toplum kuruluşları da üzerlerine düşen sorumluluğu paylaşmalıdır.

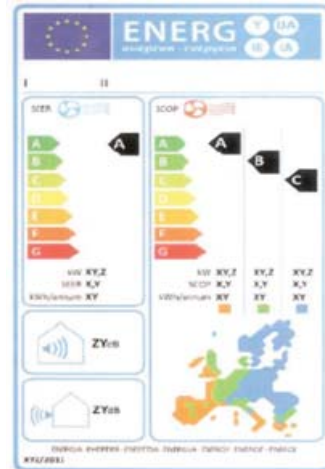
1990 lı yıllardan başlayarak, içinde bulunduğumuz yüzyılın başından itibaren Avrupa Birliği, Avrupa pazarında satılan ürünlerin, enerjiyi etkin kullanmasını istemektedir. Bu amaçla bir dizi standartlar, direktifler ve yönetmelikler yayınlamıştır. Üç grupta inceleyebileceğimiz bu çalışmaların (Şekil 1) ilkinde, Ecodesign Directive (2005/32/EC ve 2009/125/EC) ile pazarda satılan ürünlerin enerji tüketimlerine bir sınırlandırma getirilmiştir. Böylece enerjiyi verimli kullanmayan ürünlerin satılmasının önüne geçilmiştir. İkinci grupta ise, The Energy Labelling Directive (92/75/EEC ve 2010/30/EU), aynı tip, benzer ürünlerin enerji verimliliği açısından karşılaştırılabilmesinin

sağlanması hedeflenmiştir. Son olarak da, The Eco-label Directive ile benzerlik gözetmeden pazarda satılan en verimli ürünlerin ödüllendirilmesi amaçlanmıştır. İlk iki çabada belirli ürün grupları ele alınırken, son grup genel olup, zorlamadan çok gönüllülüğü esas almaktadır.



Şekil 1 Enerji Verimliliği ile ilgili Avrupa Birliği Çalışmaları

İlk grupta ele alınan ürünler genellikle evlerde kullanılan cihazları (buzdolabı, çamaşır ve bulaşık makineleri, lambalar, vb.) kapsıyordu. İklimlendirme sektörü ürünlerinden sadece ev tipi klimalar yer almaktaydı ve güçleri 12 kW ile sınırlandırılmıştı (2002/31/EC Direktifi). Direktif daha sonra yeniden yayınlanarak kapsamı genişletilmiş ve genel ülke enerji tüketiminde etkili olabilecek cihazlar da dâhil edilmiştir. Cihaz kapasiteleri yine 12 kW ile sınırlandırılmış, hem soğutma/ısıtma, hem sadece soğutma cihazları ele alınmıştır. Önceki direktiften farklı olarak, enerji verimliliği, sadece soğutma yapan klimalarda, SEER (seasonal energy efficiency ratio), mevsimsel enerji verimlilik katsayısı, ısıtma/soğutma yapan klimalarda, SCOP (seasonal coefficient of performance) mevsimsel etkinlik katsayısı kullanılarak tanımlanmıştır (Şekil 2). Enerji tüketimi sadece kararlı rejimde nominal yükteki performans ile değil, sezon içersinde oluşabilecek kısmi yüklerdeki performansa göre de değerlendirilmektedir. Bu yöntem standart haline getirilerek EN 14825 içerisinde 2013 yılında yayınlanmıştır.



Şekil 2 Ev tipi Klimalar için önerilen Avrupa Belgesi



Konforundan
Copamayacaksınız

Tercihiniz Copa ise,
havanın ne önemi var ki?



görüŖ

Ŗekil 2 de görüldüğü gibi soğutma ve ısıtma modları ayrı ayrı sınıflandırılmaktadır. İlaveten, özellikle ısıtma modunda çalışmada, performansın dış hava koşullarından etkileneceği göz önünde bulundurularak soğuk, ılıman ve sıcak bölgeler için ayrı etiket verilmektedir. Bu durumda sıcak kuşakta A sınıfı olan bir cihaz, özelliklerine bağılı olarak ılıman bölgede B, soğuk bölgede C sınıfı olabilecektir. Böyle bir belge ile firma kataloglarında yer alan bilgiler kullanıcı tarafından daha iyi anlaşılacak ve yanlışlıklar önlenilebilecektir.

Enerji verimliliği ve çevre ile ilgili sertifika veren tek organ Avrupa Birliği komisyonları değildir. Benzer faaliyetleri yapan başka kuruluş ve sivil toplum örgütleri de bulunmaktadır. Ancak verilen sertifikalar zorunlu değil, gönüllülük ilkesine dayanmaktadır. Firmalar bu tip belgeleri, ürünlerinin kalitesini ve rakip firmaların ürünlerinden farklılıklarını göstermek, satışlarını ve pazar paylarını arttırmak amacıyla tercih etmektedirler. Bu tip belgeleri önemsemek gerekir, çünkü haksız rekabeti önleyebilecekleri gibi kullanıcının bilincini de arttırmakta, hatta bazen yeni direktiflerin yayınlanmasına öncülük edebilmektedirler.

Eurovent Sertifikasyonu, günümüzde tanınırlık kazanmış güzel bir örnektir (Ŗekil 3). 2004 yılında soğutma grupları ve su kaynaklı ısı pompaları için enerji sınıflandırması yaparak ve standart şartlarda tanımlanan etkinlik katsayısını kullanarak sektörde tanınırlığı artan kuruluş, daha sonra 2005 te hava soğutmalı kondenserler ve kuru soğutucular için sınıflandırma getirmiş, 2011 de doğrudan genleşmeli hava soğutucularını da kapsamına almıştır. Yenilik olarak ünitenin kapasitesinin fan gücüne oranını esas alarak bir sınıflandırma tanımlamıştır. 2010 da roof-top cihazlar için ve 2011 de fan-coil üniteleri için enerji verimliliği sınıfları adapte edilmiştir.



Ŗekil 3 Eurovent Sertifikaları

Bugün, Eurovent tarafından sertifikalandırılan birçok ürün grubu bulunmaktadır.

- Plakalı Tip Hava-Hava Isı Değıştiriciler (AAHE)
- Döner Tip Hava-Hava Isı Değıştiriciler (AARE)
- 12 kW'ın altında soğutma kapasitesine sahip Konfor Klimaları (AC1)
- 12 kW ila 45 kW arasında soğutma kapasitesine sahip Konfor Klimaları (AC2)
- 45 kW ila 100 kW arasında soğutma kapasitesine sahip Konfor Klimaları (AC3)
- Klima Santralleri (AHU)
- Konutlar için Klima Santralleri (RAHU)
- Soğuk Kirişler (CB)
- Hava Soğutmalı Kondenserler (COND)

- Kuru Soğutucular (DCOOL)
- Hassas Kontrol Klima Cihazları (CC)
- Fan Coil Üniteleri (FCU)
- İnce Hava Filtreleri (F5-F9 Sınıfı) (FIL)
- Soğuk Oda Evaporatörleri (HE)
- Soğutma Kulesi (CT)
- Isı Pompaları (Euro – HP)
- Isıtma ve Soğutma Bataryaları (COILS)
- Soğutma Grupları ve Isı Pompaları (LCP – HP)
- Soğutmalı Teşhir Dolapları (RDC)
- Çatı Üniteleri, Rooftop (RT)
- Değışken Debili Soğutucu Akışkan (VRF)
- Damla Tutucular (DE)

Eurovent kendi internet sitesinde amacını;

- Uluslararası platformlarda Avrupa iklimlendirme sektörü üreticilerini ve ulusal derneklerini temsil etmek
 - Avrupa Birliği'nin ve diğer kuruluşların, sektör konularında yayınladığı mevzuattan üyelerini haberdar etmek
 - Avrupa ve uluslararası standart oluşturma çalışmalarına katılmak
 - Soğutucu akışkanlar, enerji, iç hava kalitesi gibi genel konularda iletişimi geliştirmek
 - Kılavuzlar ve teknik uygulama kitapçıkları yayınlamak
 - Rekabet öncesi ve ortak araştırmayı geliştirmek
 - Kuruluşu, sektörün kendini düzenlemesini sağlayacak bir organizasyon olarak hazırlamak
 - Güvenilir ve küresel bir istatistik raporlama sistemi geliştirmek
 - Eurovent Sertifikasyon Şirketi ile birlikte ürün sertifikasyonu programları geliştirmek
- olarak tanımlamaktadır.

Resmi olmayan kuruluşların yaptığı sınıflandırma ve belgelendirme sektörde kabul görmesi durumunda standartlara ve yönetmeliklere öncülük yapabilmektedir. Özellikle değerlendirme kriterlerinde çıtanın yükseltilebilmesine katkısı büyüktür. Önce gönüllülük esasıyla başlayan değerlendirme, daha sonra kabul görerek resmi standartlara da girebilmektedir.

Bu çalışmaların bir başka yararı da pazarda satılmakta olan ürünlerin performansları ile ilgili bir veri bankası ve envanterin oluşturulmasıdır. Bilgiler daha sonra resmi makamlarca incelenebilmekte, değerlendirilerek ileride oluşturulacak standartlara veya mevcut standartlarda yapılacak değışikliklere ve iyileştirmelere temel oluşturabilmektedir. İlaveten pazarda satılan ürünler gayri resmi de olsa denetim altında tutulabilmektedir. Örneğin, Fraunhofer Enstitüsü tarafından yapılan bir çalışma 12 kW kapasiteye kadar klimalarla ilgili, Avrupa'da resmi kuruluşlarca yılda yaklaşık 10 test yapılırken Eurovent tarafından ortalama 120 test gerçekleştirildiğini göstermiştir.

Kaynaklar

1. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ>
2. Survey of Compliance Directive 92/75/EEC (Energy Labeling), Fraunhofer Institute, 2009.
3. Courtney, S., Labeling and Certification of HVAC Products, REHVA European HVAC Journal, Vol. 48, Issue 5, Ekim 2011
4. <http://www.eurovent-certification.com>



Yenilikçi. Verimli. TROX.

X CUBE



Klima santrali üstün teknolojisinden etkileneceksiniz:

- Esnek ve projeye özel yapılandırılabilir ekipmanları
- Dayanıklı, uzun ömürlü, yüksek kapasiteli
- Eurovent ve RLT sertifikalı
- Yüksek enerji tasarruflu
- Benzersiz konstrüktif yapısı sayesinde maksimum hijyenik özellikli
- Montaj ve bakım kolaylığı
- Modern kontrol sistemlerine kusursuz entegrasyon
- Dış hava şartlarına dayanıklı konstrüksiyon tasarımı
- 1.200 den 86.000 m³/h e kadar ulaşan debi aralığında üretim imkanı



www.trox.com.tr

TROX® TECHNIK
The art of handling air

Baymak'ın atık ısı değerlendirme projesi, İstanbul Kalkınma Ajansı'ndan %50 hibe desteği aldı

Baymak Makina AŞ. üretim tesislerinde yapılacak iyileştirmelerle yaklaşık 17 tonluk CO2 salınımını engelleyerek verimliliği artırmayı hedefleyen proje, İstanbul Kalkınma Ajansı'ndan hibe desteği almaya hak kazandı.

Baymak, üretimde de temiz enerjinin öncülüğünü yapıyor. Baymak'ın atık ısı değerlendirme projesi, İstanbul Kalkınma Ajansı'ndan "Temiz ve Verimli Enerji Mali Destek Programı (İşletmeler)" kapsamında %50 hibe desteği almaya hak kazandı.

Projeyle, Baymak Makina AŞ. üretim tesislerindeki emaye hattında emayelenmiş tankları 850C'de pişiren kutu fırında yapılacak iyileştirmeler sonucunda fırının daha verimli çalışması sağlandı, bacadan atılan yüksek sıcaklıktaki atık gaz geri kazanılarak emaye yıkama banyolarının ısıtılmasında kullanıldı.

Projeyle, emaye pişirme fırını yakma sistemi değiştirildi, fırın izolasyonunun revizyonu yapılarak geri kazanılan atık

ısı ile emaye banyo suyu ısıtılmaya başlandı. Böylece hedeflenen 100.243,5 m³ doğalgaz tasarrufunun ilk adımı atıldı. Proje kapsamında 65 çalışana proses hakkında bilgilendirme yapıldı, şirkette enerji verimliliği farkındalığı artırıldı.

Baymak Genel Müdürü Çolak: "17 tonluk CO2 emisyonu önlendi"

Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, yapılan iyileştirmelerle yaklaşık 17 tonluk karbondioksit emisyonunun engellenmiş olacağını, böylece hava kalitesinin iyileşmesine 52 ağacın vereceği katkının sağlanmış olduğunu söyledi. Projenin kendisini 4 yıla yakın bir sürede amorti edeceğini vurgulayan Çolak, "12 ayda gerçekleştireceğimiz projelerle, mevcut fırında tüketim ve kayıpları ortadan kaldırdık, kutu fırın verimli çalıştığı için pişirilen ürünlerin kalitesi arttı, böylece daha kaliteli termosifon ve boyler üretimi gerçekleştirmeye başladık" dedi.



"Crème de la Crème - Lüksü Satmak"

Yönetim-organizasyon ve planlama konularında birçok araştırmaya imza atan Zeki Yüksekbiçgili'nin kaleme aldığı ve Türkmen Kitabevi tarafından yayına hazırlanan "Crème de la Crème - Lüksü Satmak" Roberto Bravo'nun katkıları ile Eylül ayından itibaren tüm kitapçılarda satışa sunuluyor.

Lüks ürünlerin satışına destek konusunda çeşitli marka ve şirketlere danışmanlık hizmeti ile 2005 yılından bu yana on üç binden fazla kişiye 15.000 saatin üzerinde eğitim veren Zeki Yüksekbiçgili, "Crème de la Crème - Lüksü Satmak" kitabında "iyinin en iyisi olmayı" anlatıyor.

Türkiye'de lüks ile ilgili çok geniş bir pazar olmasına rağmen, lüks marka elçilerine yol gösterecek bir kaynağın eksikliğinden yola çıkan Yüksekbiçgili, tecrübelerini ilgi çekici ve akılda alan örnek ve hikayeler üzerinden ve özellikle

Roberto Bravo'nun global vizyonlu lüks marka hikayesinden de aldığı esinle anlatıyor. Memnun bir müşteri deneyiminin 3 kişiye, memnun olmayan bir müşteri deneyiminin ise 11 kişiye aktarıldığını anlatan kitapta lüksün en büyük rakibinin "almamak" olduğunun altı çiziliyor.

Yazar Hakkında

Dokuz Eylül Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler bölümünden mezun olan Zeki Yüksekbiçgili, University of Pennsylvania, Wharton School'da (ABD) İşletme dalında yüksek lisansını ve Heriots University'de (Birleşik Krallık) İşletme Yönetimi/E-Ticaret dalında doktora derecesini aldı. 2010 yılında York Üniversitesi'nde (ABD) Psikoloji yüksek lisansını tamamlayan Zeki Yüksekbiçgili'nin Avrasya Üniversitesi'nde İşletme Yönetimi dalında doktora çalışması bulunmaktadır.



TMS

INDUSTRIAL REFRIGERATION

TKS Tahıl Soğutma ve Kurutma Üniteleriyle

TKS

*Tahıl Muhafazasında Kayıplarınız
Azalırken, Kazancınız Artsın!*

- Tahıl stoklamasında minimum kayıp
- Uygun satış dönemi gelene kadar stoklama
- Tahıl kalitesinin maksimum seviyede tutulması
- Parazitlerin, mantar ve küflenmelerin önlenmesi
- Tekrar depolama ve kimyasal işlem masraflarının ortadan kalkması



Tailor Made Solution

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

Trox Academy'den yenilikçi iklimlendirme konseptlerini içeren eğitimler

Teknoloji alanında bir lider olarak Trox, mevcut eğilimler ve gelişimler hakkında en son bilgileri sağlar ve yenilikçi, verimli, sürdürülebilir iklimlendirme konseptlerini sunar. Bu doğrultuda Trox Academy, dünya genelindeki profesyonel uzmanlığı ile sistematik bir profesyonel eğitim konsepti sağlamaktadır.

Havalandırma ve iklimlendirme teknolojisi ile ilgili farklı konuları düzenli olarak takdim eden Trox Academy, 11-12 Eylül 2015 tarihlerinde, Palladium Tower'da Trox ürünleri ile ilgili teknik eğitim düzenledi. Trox Turkey İş Geliştirme Müdürleri İbrahim Kaya, Barış Salman ve İhracat Satış Müdürü Soner Canderler'in sunumları ile düzenlenen eğitimde Hava Difüzörleri, Filtreler, Kontrol Üniteleri, Damperler ve X Fans ürün grupları ile ilgili ayrıntılı bilgiler paylaşıldı. Eğitim sonrası katılımcılara Trox Academy sertifikaları verildi.



ODE Yalıtım, İstanbul Başakşehir Futbol Kulübü ile sponsorluk anlaşması imzaladı

30. Yılıni kutlamanın gururunu yaşayan ODE Yalıtım, 2015-2016 Spor Toto Süper Lig sezonunda Türkiye'nin genç ve başarılı futbol kulüplerinden Medipol Başakşehir Futbol Kulübü ile sponsorluk anlaşması imzaladı.

Son yıllarda yaptığı yatırımlarla yerel bir güçten, global bir marka olma yolunda hızla ilerleyen ODE Yalıtım, '30. Yıl Etkinlikleri' kapsamında Türkiye'nin en önemli spor dallarından biri olan futbola destek verme kararı aldı. Kurulduğu günden bu yana yalıtım sektöründe öncü çalışmalara imza atan ODE Yalıtım'ın 2015-2016 Spor Toto Süper Lig sezonu için yaptığı sponsorluk anlaşması kapsamında, Medipol Başakşehir Futbol Kulübü'nün sporcuları formalarının şortlarında ODE logosunu taşıyacak, ODE şapkaları ile basında röportaj verecek. Ayrıca, lig maçlarında stadlarda yer alan LED ekranlarda ODE filmi gösterilecek.

Yaptıkları anlaşma çerçevesinde İstanbul Başakşehir Futbol Kulübü'nün yer alacağı mücadelelerde ODE markasının milyonlarca kişiye ulaşacak olmasından büyük heyecan duyduklarını belirten ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, sponsorluk kararını alma sebeplerini şöyle özetledi: "İstanbul Başakşehir Futbol Kulübü geçtiğimiz sezon tarihi bir başarıya imza atarak, 34 hafta sonunda yediği 30 gol ile Fenerbahçe'nin ardından ligin en az gol yiyen takımı oldu. Ayrıca, sezon boyunca sergilediği başarılı performans ile ligi 4. sırada tamamlayarak, Türkiye'yi UEFA Avrupa Ligi'nde temsil etmeye hak kazandı. Şimdi de Ziraat Türkiye Kupası'nda Türkiye'nin en iyi futbol kulüpleri ile mücadele edecek. Ligde hızla yükselen bu kulübün başarısı ve azmi, yalıtım sektöründe hızla birinciliğine doğru ilerlemekte olan ODE ile benzer bir vizyon taşıyor. Bu genç ve başarılı ekibe, 2015-2016 Spor Toto Süper Lig sezonunda centilmenlik içinde başarılı bir sezon diliyorum."

Niba NB Tip kuleler, testleri başarıyla geçti

CTI ve Eurovent sertifikaları yıllık doğrulama testleri, Ağustos 2015'te yapıldı. Niba'nın NB tip su soğutma kuleleri, Temmuz 2014'te CTI ve Eurovent Certita tarafından sertifikalandırılmıştı. CTI'nın ve Eurovent'in kuralları gereği, sertifikaların geçerliliğini koruması için, her sene tekrarlanan doğrulama performans testi ve üretim yeri ziyareti gerekmektedir. Bu sayede, soğutma kulelerinin performansı, doğrulama testiyle kontrol edilerek ısıl per-

formans garanti altına alınmakta ve ebat-malzeme-spesifikasyonlar gözden geçirilerek, performansı etkileyecek herhangi bir değişikliğin olmadığı kontrol altına alınmaktadır. Bu testler sadece CTI'nın yetkili test acentaları tarafından gerçekleştirilebilmektedir. Ağustos 2015'te ABD'den gelen test mühendisinin yaptığı test ve ölçümler sonrası, Niba'nın NB model su soğutma kuleleri, doğrulama testini başarıyla geçilmiştir.

Danfoss Kompresör Çözümleri ile Verimliliğinizi arttırın

IDV Teknolojisi



Invertörlü
Kompresör Çözümleri



Tandem Bağlantılı
Kompresör Çözümleri



Kısmi Yük
Verimliliği
Rehberiniz



İklimlendirme için Kompresör Çözümleri

İklimlendirme sistemlerini optimize etmek ve yeni enerji standartlarını karşılamak için tasarlanan çok yönlü serimizi keşfedin.

ENGINEERING
TOMORROW

Danfoss

Yarının çözümleri bugünden hazır.
Görmek için cc.danfoss.com adresini ziyaret edin.

Ulpatek ekibi doğru filtrasyonu anlatıyor



Ulpatek Filtre kurulduğu günden bu yana ilaç, sağlık ve gıda sektöründe yer alan firmalara kapsamlı kaynakları ve altyapısı aracılığıyla filtrasyon ve iç hava kalitesi (IAQ) konularındaki teknik bilgilerini aktararak mühendislik çözümleri sunmaktadır. Filtre sektöründe son dönemlerde, özellikle yanlış hammadde seçimleriyle yapılan ürünlerin artması, filtre

seçimi, satışı, montajı ve uygulamalarında bu işin hassasiyetini yeterince bilmeyen kişilerin rol alması karşımıza insan sağlığını tehdit eden, çevre koşullarını kötüleştiren, enerji maliyetlerini yükselten ve ürün kalitesini düşüren uygulamalar çıkarmıştır. Kuruluş misyonunda da yer aldığı üzere ULPATEK, Türkiye'nin çeşitli lokasyonlarında yer alan OEM olarak

nitelendirilen üreticilere "Ulpatek, Doğru Filtrasyonu Anlatıyor" sloganı ile eğitim ziyaretlerine başladı. Firma; filtrasyon hakkında bilinmesi gerekenleri, enerji verimliliği yüksek çevre dostu ürünleri ve kimyasal filtreler konularını anlatarak ilk ayağını İzmir'de gerçekleştirdiği ziyaretlerini tamamladı.

Eğitim ekibinin lideri Makine Mühendisi Mustafa Buzkan konuyla ilgili şu açıklamalara yer verdi. "Sanayileşmenin ve nüfusun şehirlerde artmasıyla günden güne filtrasyonun önemi hızla artmıştır. Mühendislik çözümleriyle bilinen Ulpatek de bu global problemin çözümünde bilgi ve deneyimlerini sektöre aktararak sorumluluğunu yerine getirmeye ara vermeden devam edecektir. Müşterilerimizden bu konuda aldığımız olumlu geri dönüşler, doğru yolda olduğumuzun en önemli göstergesidir." Ulpatek, bir sonraki eğitim programına Ankara Bölgesinde yer alan üretici ve müşterileri ile devam edeceğini bildirdi.

Danfoss Türkiye Yöneticilerine Doğada 'Motivasyon ve Ekip Çalışması Eğitimi'

Danfoss Türkiye, 'Gelecek için dönüşüme hazırız' sloganı ile yola çıkarak; üst düzey yöneticileri için outdoor motivasyon eğitimi düzenledi. Doğa koşullarıyla mücadele ederek güven, ekip çalışması, karar verme ve sınırları zorlama konularına odaklanan 2 günlük eğitimde, Danfoss yöneticileri takım çalışmasının önemini bir kez daha yaşayarak tecrübe etti.

Isıtma, soğutma ve güç elektroniği alanında dünya devi Danfoss, 2015 yılında "Değişiyoruz, Büyüyoruz, Güçleniyoruz" çalışması kapsamında düzenlediği etkinliklere, yöneticilere yönelik takım çalışması ve motivasyon eğitimiyle devam etti.

Danfoss Türkiye yönetici ekibi, outdoor koşullarında 2 gün boyunca süren organizasyonda, geleceğe yönelik daha hızlı ve daha yaratıcı kararlar verebilmek için uzman bir ekip tarafından verilen eğitimleri başarıyla ta-



mamladı. Doğa koşullarıyla mücadele edilerek gerçekleştirilen organizasyonda; ekibin iletişim kurma becerilerini geliştirmesi hedeflendi. Danfoss yöneticileri; güven, karar verme,

sınırları zorlama gibi konularda kişisel gelişimlerine katkıda bulunacak oyun ve eğitimlerle, hem eğlenceli hem de yönetici becerilerini geliştiren bir hafta sonu geçirdi.



Kazan imalatı için kaynak otomasyonu

GIROX®

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

Tek bir tedarikçiden. Akıllıca, değil mi?

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



CLOOS

Weld your way.

İmeksan 2015 Febrava Fuar'ındaydı

22-25 Eylül 2015 tarihleri arasında Brezilya Sao Paulo kentinde düzenlenen FEBRAVA fuarına Türkiye'den Isıtma, Soğutma, Havalandırma alanlarında üretim yapan tek katılımcı firma İmeksan İzmir Menfez Klima San ve Tic. A.Ş. oldu. İmeksan ekibi fuar süresince standlarını ziyaret eden katılımcılar ile tek tek ilgilenecek ürünlerini tanıttı. Fuarda, alanlarındaki üretim yapan tek katılımcı firma olmanın haklı gurunu yaşadı.

İmeksan Satış Müdürü Murat Ümman standı ve ürünlere ilginin yoğun olduğunu, fuar sırasında kurulan ilişkilerin kalıcı iş ilişkilerine dönüşeceğini ve ülkemizi yurt dışı fuarlarda temsil etmeye devam edeceği mesajını verdi. İmeksan, Dünya'nın havasını değiştirmeye devam edecek.



Heinz Trox vefat etti

TROX GmbH'nin 81 yaşındaki en büyük hissedarı Heinz Trox, 1 Ekim 2015 tarihinde vefat etti. Münih Üniversitesi'nde hem makine mühendisi hem de ekonomi bölümlerini bitiren Heinz Trox, ABD'de mühendis olarak meslek hayatına başladı. 1959 yılında uluslararası işletme yönetiminden sorumlu olarak TROX GmbH'ye katıldı, 1969 yılından günümüze kadar Yönetim Kurulu Üyesi

olarak uluslararası işletme yönetimi, ürün yönetimi ve araştırma ve geliştirmeyi idare etti. 1988 yılında TROX GmbH'nin Yönetim Kurulu Başkanı, 2012'de Teftiş Kurulu başkanı oldu. Başarılarından dolayı Almanya Federal Cumhuriyeti Liyakat Nişanı alan Heinz Trox, kendisini çalışanlara ve topluma adanmış bir girişimci olarak hafızalara kazınmıştı.

Çukurova Isı ürün gamını kendi markalarıyla genişletmeye devam ediyor

Endüstriyel ve ticari ısıtma sistemlerinde en geniş ürün yelpazesine sahip olan Çukurova Isı, ürün gamına kendi markası olan Silversun Hot Air sıcak hava üreteçlerini ekledi. %108'e varan verimleri ile en verimli sıcak hava üreteci ünvanına sahip olan Silversun Hot Air'in yatay çalışabilen, dikey çalışabilen, kanala bağlanabilen ve yoğunlaşmalı tipleri mevcuttur. 16 kW'dan 92 kW'ya kadar çeşitli kapasiteleri bulunan ısıtıcılar, alüminize çelikten imal edilen eşanjörleri sayesinde uzun ömürlüdür ve bakım, işletim masrafları son derece düşüktür. Çukurova Isı'nın kendi markası olan ve son teknolojiyle üretilen Silversun Hot Air gaz yakıtlı sıcak hava üreteçleri, premix brülöre sahip yoğunlaşmalı tipi, destrifikasyon fanı olarak kullanılabilen dikey tipi, yüksek basınçlı radyal fana sahip olan kanal tipi cihazlarla ve birçok avantajlarıyla geniş mekanların ısıtılmasında ideal çözüm olmaktadır.





armacell®

oneflex®
oneflex.com.tr



Elastomerik
Kauçuk Köpüğü
Yalıtım Levhaları



Elastomerik
Kauçuk Köpüğü
Yalıtım Boruları



Kauçuk Esaslı
Ses Yalıtım
Levhası

www.4creklam.com.tr

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

Armacecell Yalıtım A.Ş.

Fabrika

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

Merkez Ofis

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



/armacellyalitim



@armacellyalitim



/ARMACELL YALITIM A.Ş.

ERBAY uzun yıllardır çalıştığı Rusya'daki çalışma ortağını ağırladı

Rusya'nın farklı bölgelerinden gelen 20 misafire Erbay'ın çalışmaları ve hedefleri hakkında bilgiler verildikten sonra fabrika gezisi yapıldı. Fabrika gezisinde Erbay ürünlerinin hangi aşamalardan geçtiği ve üretim sonunda hangi kalite testlerine tabi tutulduğu gösterildi. Misafirler; Doğal Soğutma (Free Cooling) ve Adyabatik Soğutma Entegreli Soğuk Su Üretici Grubun performans testine iştirak ettiler. Performans testi sonrasında program teknik seminer ile devam etti. Klasik Su Soğutma Gruplarına nazaran %60'ya varan enerji tasarrufu sağlayan (Free Cooling) ve Adyabatik Soğutma Entegreli Soğuk Su Üretici Grup düşük bakım giderleri ile misafirlerce yoğun ilgi gördü. Erbay yetkilileri, yaptıkları kısa açıklamada "Uzun yıllardır ürünlerini "ERBAY müşteri memnu-



niyeti" kalitesiyle Rusya'nın her köşesine ulaştıran çözüm ortağımıza bu ziyaretle-

rinden dolayı teşekkür eder, iş birliğimizin daim olmasını dileriz." denildi.

Yeni nesil yangın söndürme sistemi: Flameguard



Flameguard yangınla mücadelede fark yaratıyor.

Yangın, doğal afetlerle birlikte ev ve işyeri sahiplerinin en büyük korkuları arasında yer alıyor. Oysa alacağımız bazı önlemlerle yaşanabilecek can ve mal kaybının önüne geçmek mümkün. İstanbul Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı'ndan alınan 2015 Haziran ayı istatistiklerine göre; İstanbul'da yapısal yangın olarak ad-

landırılan konut, fabrika / işyeri, diğer binalar ve araç yangınlarında 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 12 artış kaydedildi. Özellikle kentsel dönüşüm çalışmalarının yapıldığı bugünlerde binaların doğal afetler yanında yangına karşı korumalı şekilde inşa edilmeleri daha da önem kazanıyor.

Mekanik tesisatta askı ve destek sektörünün kurucusu olan LINK, yangınla mücadele konusunda da Flameguard

sprinkler sistemiyle avantajlı ve yüksek güvenli çözümler sunuyor.

Diğer tüm metalik olmayan sistemlere kıyasla çok daha fazla sayıda kullanım alanında başarılı olduğu kanıtlanan ve onaylanan Flameguard sprinkler sistemleri Almanya ve Çin'de ayrıntılı olarak test edildi. Yeni nesil yangın söndürme sistemi BlazeMaster; 750°C'nin üzerinde alevlere maruz bırakıldı. Ayrıca aralıksız bir yıldan daha uzun bir süre boyunca normal çalışma basıncının iki katı bir basınç altında tutuldu.

Buna rağmen tek bir zayıflama veya hata işareti göstermediği de bilimsel raporlarla kanıtlandı.

Özellikle yangın sırasında sprinkler sisteminin zarar görmemesi, yapısal yangınlara doğrudan müdahale etme açısından son derece önemli. Flameguard sayesinde ne kadar yoğun bir alev altında kalsa da sistem devreye girerek yangının daha fazla yayılmadan kontrol altına alınmasını sağlıyor.



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI

MİLLİ KATILIM



**HARPEX
&
BUILDNEW**

**ISITMA, SOĞUTMA,
HAVALANDIRMA, İKLİMLENDİRME
VE YAPI MALZEMELERİ FUARI**

TORONTO KANADA
7-8-9 HAZİRAN 2016
METRO TORONTO
CONVENTION CENTER
www.harpep-buildnew.com



HARPEX & BUILDNEW 2016 Katılım Ücretleri

STANDLI ALAN € /m² 495 € / m²
% 4 KDV fiyatlara ilave edilecektir.

Ekonomi Bakanlığı tarafından desteklenen fiyat 450 Euro'dur.

ÖRNEK MALİYET TABLOSU

9 m²'lik stand alanı için örnek hesaplama

m ² fiyatı	495 €
Stand alanı	9 m ²
Toplam Tutar	4.455 €
Teşvik Tutarı	2.025 €
Fuarın Katılımcıya	
Toplam Maliyeti	2.430 €
m ² Maliyeti	270 €

% 4 KDV fiyatlara ilave edilecektir.

(Fuar satışında kullanılan döviz cinsi EURO'dur. Fuar tarihindeki parite değişiklikleri lehte ve aleyhte olabilir. İlgili ülkenin hedef pazar olup olmaması, kur farkı, v.b. faktörlere göre teşviğin oranı değişebilmektedir. Teşvikte uygulanacak oran Ekonomi Bakanlığı tarafından değiştirilebilir.)



ULAŞIM DESTEĞİ

Ekonomi Bakanlığı tarafından, 2 şirket çalışanının ekonomi sınıfı uçak biletinin %50'si devlet desteği kapsamında iade edilecektir.



NAKLİYE

Kiralanan stand alanının her 10m²'si için 1m³ ücretsiz nakliye hizmeti verilecektir.



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI

Ekonomi Bakanlığı HARPEX & BUILDNEW fuarına katılıp, şartları yerine getiren firmalara şu anda yürürlükte olan mevzuata göre %50 oranında destek sağlamaktadır.

STAND FİYATINA DAHİL HİZMETLER

- Stand Konstrüksiyonu
- Stand Elektrik ve Aydınlatma Spotları
- Stand Halısı
- 1 Masa + 3 Sandalye
- Giriş Kartları
- Fuar Kataloğu Girişi



**WORLD
EXPO**

WORLD EXPO TRADING INC.
100 King Street West, Suite 5600
Toronto, ON M5X 1C9 CANADA
www.worldexpo.ca

MİLLİ KATILIM



TÜRKİYE İRTİBAT

UFUK TURGUT
0 532 441 00 40
ufuk.turgut@gmail.com

Brezilya İklimlendirme Sektörü İthalat Raporu

Bu raporda Brezilya ithalat yapısı iklimlendirme sektörü özelinde incelenmiş, alt ürün grupları bazında ürün ve ülke istatistik ve yorumlarına ve bazı pratik bilgilere yer verilmiş, sektör açısından genel bir değerlendirme yapılmıştır.

ŞEREF CANLI (UZMAN) / İSİB (İKLİMLENDİRME SANAYİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ)

1. GENEL BİLGİLER

Yönetim Biçimi	: Federatif Cumhuriyet
Başkent	: Brasilia
Yüzölçümü	: 8,5 milyon km ²
Sınır Komşuları	: Arjantin 1.263 km, Bolivya 3.403 km, Kolombiya 1.790 km, Fransız Guanası 649 km, Guyana 1.308 km, Paraguay 1.371 km, Peru 2.659 km, Surinam 515 km, Uruguay 1.050 km, Venezuela 2.137 km
Para Birimi	: Brezilya Reali (1 USD=3,05 BRL) (100 BRL= 79,4 TL) (10.08.2015)
Dil	: Portekizce
Doğal Kaynakları	: Boksit, Altın, Demir, Manganez, Nikel, Fosfat, Platin, Kalay, Uranyum, Petrol, Hidro Enerji, Kereste
Nüfus	: 204,3 milyon (Temmuz 2015, tahmini)
İklimlendirme Sektörü İthalatı	: 10,2 milyar \$ (2014)
Satın Alma Gücü Paritesi	: 3,2 Trilyon \$ / Dünya'da 8. Sırada (2014)
GSYİH	: 2,4 Trilyon \$ (2014 tahmini)
Kişi Başı GSYİH	: 16.100 \$ (2014 tahmini)
İhracat (Tüm Ürünler)	: 225 Milyar \$ (2014)
İthalat (Tüm Ürünler)	: 229 Milyar \$ (2014)
Denge	: - 4 Milyar \$ (2014)



1.1. KONUMU

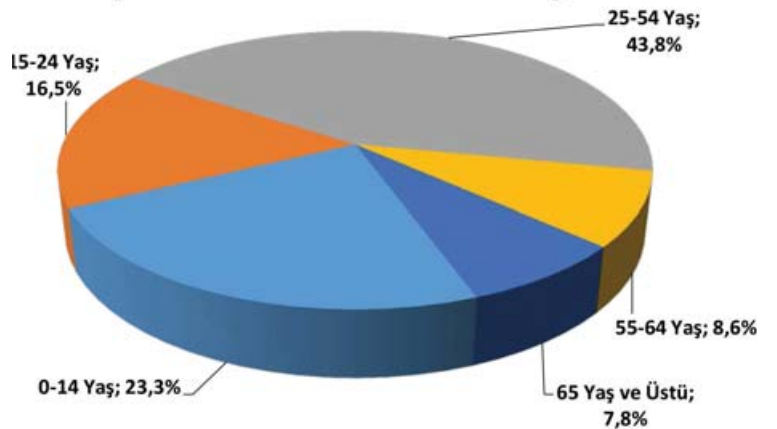
Brezilya, Güney Amerika kıtasının doğusunda yer almaktadır. Tam adı Brezilya Federatif Cumhuriyeti olan devletin başkenti Brasilia'dır. Ülkenin yüzölçümü 8,5 milyon km², dini hristiyanlık ve resmi dili Portekizce'dir. Güney Amerika'nın en kalabalık ve en büyük ülkesidir. Dünyanın yüzölçümü bakımından beşinci, nüfus bakımından sekizinci büyük ülkesidir. Güney Amerika'nın yarısı kadardır. Doğusunda Atlas Okyanusu olup bu okyanusta 7250 km kadar bir kıyıya sahiptir. Ekvador ve Şili hariç Güney Amerika'daki bütün ülkelerle komşudur.

1.2. NÜFUS

Ülkenin tahmini nüfusu 2014 yılı itibariyle 204 milyon civarındadır. Bu nüfusun %47,7'sini beyazlar, %43,1'ini melezler ve %7,6'sını zenciler oluşturmaktadır. Ülkenin en kalabalık şehri Sao Paulo'dur ve toplam 21,1 milyon kişiyi barındırmaktadır. Sao Paulo'yu sırasıyla 12,9 milyon kişi ile Rio de Janeiro, 5,7 milyon kişi ile Belo Horizonte ve 4,1 milyon kişi ile Brasilia takip etmektedir. Nüfusun yaş aralıklarına göre dağılımı aşağıda yer almaktadır.

Ülkede 2013 yılında %5,4 seviyesinde olan işsizlik oranı 2014 yılında %4,8 seviyelerine inmiştir.

Yaş Aralıklarına Göre Nüfus Dağılımı



Kaynak: CIA Factbook



1.3. İKLİM-BİTKİ ÖRTÜSÜ

Genel olarak Brezilya'nın iklimi her tarafta aynı olduğu zannedilse de, ülkede çeşitli iklim farklılıkları görülmektedir. Brezilya'da görülen en yüksek sıcaklık kuzeydoğu alçak bölgelerinde kaydedilmiştir. Burada absorbe edilen yüksek miktardaki güneş ışınları, sıcaklığı 38°C'ye kadar yükseltir. Kuzeyde Amazon Havzasında elde edilen sonuçlara göre senenin çoğu nemli ve sıcak geçmektedir. Yıllık yağış ortalaması 2000 mm'dir.

Kuzeydoğu sahilleri tropikal nemli bir iklime sahip olup, kışla beraber gelen yağışlı mevsim (Mayıs- Ekim ayları arası) kuzey sahillerine soğuk hava getirmektedir. Kuzeydoğudaki nemli bölgelerin iç kesimleri çöldür. Brezilya'nın kuzeydoğusunda Sertao denilen sürekli kurak bölgelerde kaktüs ve diğer bitkiler bulunur. Amazon bölgesi hariç yaz mevsimi yağışlı mevsimdir. Senenin geri kalan zamanında hava normal geçer. Genelde sahilden içeri gittikçe yağışlar artar. Ancak nemli yağmur getiren sert rüzgarlar, iç kısımlara gittikçe dağ engelleriyle karşılaşmaktadır. Sao Paulo'nun tam güneyinde Itapanhau bölgesinde Serra do Mar bariyeri (seti) senede 4.500 mm yağmur düşmesine sebep olur. İklim şartlarını kontrol eden en önemli faktör, yüksekliktir. Çünkü ortalama 300 m yükseklik için yaklaşık 1,8°C sıcaklık düşer. Bu sebeple 20° güney enleminde yer alan ve 850 m yükseklikteki Belo Horizonte şehrinde yıllık sıcaklık ortalaması 20°C'dir. Güney Brezilya'daki 900 metre yükseklikteki platolarda çoğu zaman kar yağmaktadır.

Brezilya'da üç çeşit bitki örtüsü görülmektedir. Bitki örtüsü iklimi önemli oranda etkilemektedir. Ülkenin hemen hemen yarısı ormanlarla kaplıdır. Ormanlar dört ana grupta toplanır: Selva, mata, araucaris, caatinya. Amazon Havzasında yer alan ekvatorial sığ yağış ormanlarındaki ağaçlara "selva" denir. Dünyanın en büyük tropikal yağışlı ormanlarıdır.

Ziraat terimleri arasında çok manidar bir terim de Doğu Brezilya'nın tropikal, yapraklarının yarısını döken "mata" tabiridir. Bu ormanlar Brezilya'da iyi toprağın, humusun ve geniş çiftliklere müsait yerlerin bir sembolüdür. Bu ağaçlar kesilerek ziraat için organik bakımdan zengin topraklar elde edilmektedir.

Genel olarak otluklar bakımından Brezilya'nın merkez kısmının büyük bir bölümünü kaplar. Brezilya'nın yeni başşehri Brasilia bu savan bölgesinde kurulmuştur. Kuzey Amerika'daki çayırlar kadar bir münbit arazi değildir.

Campos denilen otlakların başlıcaları Brezilya'nın güneyinde ve bazı iyi sulanan merkez platolarda yer alır. Amazon bölgesinde de otlak araziler bulunur.

1.4. EKONOMİ - DIŞ TİCARET

Brezilya, Latin Amerika ve Karayipler bölgesindeki en büyük ve ürün çeşitliliği en fazla olan sanayi merkezidir. Brezilya, 1990'lı yıllardaki liberalizasyon çabalarının sonucunda özellikle otomotiv sanayi ve altyapı modernizasyonunda özelleştirme ve doğrudan yabancı yatırımlar sayesinde önemli gelişmeler sağlamıştır. Ürün çeşitliliğini artıran Brezilya, göreceli olarak kapalı ekonomi niteliğini halen korumaktadır. Brezilya gelişmekte olan bir ülkedir. Brezilya'nın GSYİH'si 2,4 trilyon \$ olup kişi başına düşen GSYİH ise 16.100 \$ seviyesindedir.

Brezilya, BM, DTÖ-Dünya Ticaret Örgütü, IMF ve Dünya Bankası gibi pek çok uluslararası kuruluşun üyesidir. Ülkemizin de üyesi olduğu küresel sistem için önemli ülkelerden oluşan G-20 grubunun da üyesidir. Latin Amerika ve Karayip ülkelerinin oluşturduğu danışma, koordinasyon ve işbirliğinin yanı sıra iktisadi ve sosyal gelişimi de hedefleyen hükümetler arası bir kuruluş olan SELA 'nın üyesi olan Brezilya, 19 Latin Amerika ülkesinden oluşan ve bölgesel entegrasyon ile işbirliğini artırmayı hedefleyen Rio Grubu'na bağlıdır. Brezilya'nın çeşitli ülkelerle imzalanmış ekonomik ve teknolojik işbirliği anlaşmaları da mevcuttur.

Andean Ülkeleri ile ekonomik işbirliği anlaşmaları, Hindistan'ın yanı sıra, SACU-Güney Afrika Gümrük Birliği kapsamında Güney Afrika Cumhuriyeti, Botswana, Namibya, Lesotho ve Swaziland ile yakın ilişkileri mevcuttur. Özellikle Latin Amerika ülkeleri ile yakın ticari ve siyasi bağları olan Brezilya, ALADI-Latin Amerika Entegrasyonu Birliği (LAIA)'ya üyeliğinin yanı sıra Arjantin, Paraguay ve Uruguay ile birlikte 1991 yılında MERCOSUR (Portekizcesi Mercosul) Ortak Pazarı'nı kurmuştur. Bu Ticaret Anlaşması ile 1995 yılında söz konusu ülkeler arasında Gümrük Birliği oluşturulmuştur. ALADI kapsamında, Brezilya ve Arjantin 1986'da karşılıklı ticari yakınlaşma için bir protokol imzalamışlardır.

Bunun akabinde, MERCOSUR'un yasal çerçevesini hazırlayan 3 önemli anlaşma yapılmıştır: Birincisi, 26 Mart 1991'de Brezilya ve Arjantin'e Paraguay ve Uruguay'ın katılımıyla AB göz önüne alınarak hazırlanan 'Asuncion Anlaşması' olup, söz konusu Anlaşma ile 'Güney Ortak Pazarı' (MERCOSUR) Organizasyonu oluşturulmuştur. Bu anlaşma ile, malların, insanların ve paranın serbest dolaşımı öngörülmüştür. İkinci önemli Anlaşma, 17 Aralık 1994'te imzalanan ve 'Asuncion Anlaşması'na ek yapılmak suretiyle MERCOSUR'un kurumsal altyapısını düzenleyen 'Ouro Preto Protokolü'dür. Üçüncü önemli Anlaşma ise, 18 Şubat 2002'de imzalanan ve ilgili ülkeler arasındaki ihtilafların çözülebilmeye dair esasları düzenleyen 'Olivos Protokolü'dür. MERCOSUR, Avrupa Birliği (AB) modelini izleyerek, serbest ticaret, gümrük birliği ve ortak pazar hedeflerinin hakim olduğu bir yol haritası çizmiş olup, nihai olarak ise her alanda entegrasyonu sağlamak istemektedir. Tıpkı, AB modelindeki gibi; rekabet politikalarının uyumunun sağlanması, parasal birliğin kurulması, ortak ekonomik kurumların yaratılmasının yanı sıra özellikle son zamanlarda vurgulanan siyasi birlik konusu MERCOSUR üyelerinin nihai hedefi haline almıştır. Her ülkenin istisnai listeleri olmasına rağmen, ürünlerin %90'ına Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) uygulanmaktadır. Şili ve Bolivya'nın ardından 2004 yılında Peru, Venezuela, Kolombiya ve Ekvador'un ortak üye (associatemembers) olarak katıldığı MERCOSUR Birliği'nde, 2006 yılında Venezüella'nın üyelik süreci başlamış olup, Paraguay Parlamentosunun onaylaması beklenmektedir. Meksika'nın da katılımıyla Gümrük Birliği'ne geçiş planlanmaktadır. MERCOSUR İsrail, Bolivya, Şili,

ŞEHRİN İÇİNİ ISITAN
YER TİPİ YOĞUŞMALI KAZAN;

BİZ ONA MAGNUS DİYORUZ, SİZ ONA MÜKEMMEL DEYİN.

Baymak'tan Hollanda Teknolojili yepyeni bir ürün.
Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan aradığınız
mükemmel verimliliği size sunuyor, adının hakkını veriyor.



- 285 KW ile 1300 KW kapasite aralığında 12 farklı model
- Kaskad çalışabilme özelliği
- Al-Mg-Si döküm dilim eşanjörü
- Ultra sessiz ≤ 61 dBA (Magnus I 285 ve 355 modelleri için)
- Tekerlekleri sayesinde nakliyyede kolaylık
- Düşük NOx ve CO2 emisyon değerleri ile çevre dostu

* Baymak yer tipi yoğuşmalı kazanlar, bacadan atılan su buharını yakalayıp yoğuşturarak suya dönüştürür ve suyun ısısını enerji olarak sisteme kazandırır. Böylece %109,6 yüksek verimlilik oranına (DIN 4702-8 normuna göre Magnus I 285 ve Magnus II 570 için) ulaşarak yakıttan tasarruf edersiniz.

** Sistemde kullanılan boyler, pompa, genişleme tankı ve otomasyon ekipmanları Baymak ürünü ise Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan 5 yıl garantilidir. Aksi halde Magnus kazan 3 yıl garantilidir.



inceleme

BREZİLYA İLE DİŞ TİCARETİMİZ (Bin \$)				
YILLAR	İHRACATIMIZ	İTHALATIMIZ	HACİM	DENGE
2011	883.471	2.074.354	2.957.825	-1.190.883
2012	1.002.759	1.770.094	2.772.854	-767.335
2013	936.096	1.408.806	2.344.902	-472.710
2014	794.186	1.728.745	2.522.932	-934.559

Kaynak: TÜİK

Peru, Küba, Kolombiya, Ekvator ve en son Mısır ile STA imzalamıştır. Türkiye, Avrupa Birliği, Güney Afrika Gümrük Birliği, Ürdün, Fas, Körfez İşbirliği Konseyi ile MERCOSUR arasında STA müzakereleri devam etmektedir. Avrupa Birliği ile sürdürülen STA müzakerelerinin orta vadede sonuçlanması beklenmektedir ki bu süreç tamamlandığında Türkiye'nin de AB ile olan Gümrük Birliği çerçevesinde MERCOSUR üyeleri ile STA yapması gerekmektedir. Brezilya'nın ticaret politikasının bel kemiğini MERCOSUR oluşturmakla birlikte, Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşmaları (FTAA- Free Trade Agreement of Americas) ile de müzakereler yürütülmüş, ancak, "şekerka-

mışından üretilen" etanolde dünyanın bir numaralı üreticisi Brezilya ile "mısırdan yapılan etanolün" iki numaralı büyük üreticisi ABD'nin rakip konumları, ABD'de tarımsal lobilerin gücü nedeniyle FTAA görüşmelerinin tıkanmasında başlıca nedenlerden biri olmuştur.

Brezilya ile aramızdaki dış ticaret hacmi 2011, 2012, 2013 ve 2014 yıllarında sırasıyla 2,9 milyar \$, 2,7 milyar \$, 2,3 milyar \$ ve 2,5 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Ülkemiz aleyhine olan Dış Ticaret Dengesindeki negatif değer 2013 yılına kadar ülkemiz lehine gelişim göstermiş ancak 2014 yılında tekrar 1 milyar \$'a yaklaşmıştır.

2. İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ DİŞ TİCARETİ

Brezilya'nın iklimlendirme sektörü ithalatı 2014 yılında 2013 yılına oranla %4,7'lik bir düşüşle 10,2 milyar \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. Brezilya'nın 2014 yılındaki ülkeler bazında iklimlendirme sektörü ithalatı incelendiğinde; A.B.D., Çin, Almanya, İtalya, İngiltere ilk 5 sırada yer aldığı görülmektedir. Türkiye Ülkenin iklimlendirme sektörü ithalatında 33. Sırada yer almaktadır. Bununla birlikte iklimlendirme sektörü ithalatından alınan pay %0,3 gibi çok küçük bir değerdedir. 2014 yılında ilk 20 ülke arasında oransal olarak en fazla düşüş İspanya'da (-%35,8) görülürken en fazla artış Cezayir'de (%118,1) görülmüştür.

Brezilya'nın Ülkeler Bazında İklimlendirme Sektörü İthalatı (Bin \$)								
Sıra	Ülke	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %	Pay %
1	A.B.D.	1.750.434	1.770.093	1.811.998	2.333.607	2.685.328	15,1	26,3
2	Çin	1.497.556	1.728.432	1.920.277	2.315.212	2.317.372	0,1	22,7
3	Almanya	847.909	1.049.303	949.312	1.031.250	928.731	-9,9	9,1
4	İtalya	410.589	688.705	554.646	764.493	516.293	-32,5	5,1
5	İngiltere	283.508	182.260	171.009	271.488	363.608	33,9	3,6
6	Japonya	631.978	459.729	422.890	462.968	348.973	-24,6	3,4
7	Güney Kore	131.330	144.631	204.150	311.882	338.750	8,6	3,3
8	Fransa	290.291	277.443	284.610	333.029	279.463	-16,1	2,7
9	Arjantin	312.682	375.871	284.562	360.492	258.041	-28,4	2,5
10	Meksika	135.947	139.809	174.500	169.086	175.820	4,0	1,7
11	İspanya	144.516	111.221	155.097	218.798	140.569	-35,8	1,4
12	Cezayir	217.880	347.729	263.520	60.887	132.766	118,1	1,3
13	İsveç	145.846	170.341	159.208	186.028	131.675	-29,2	1,3
14	Tayland	99.057	142.514	170.950	128.203	112.712	-12,1	1,1
15	Hindistan	107.463	197.404	403.826	151.510	105.157	-30,6	1,0
16	İsviçre	228.160	115.182	108.360	107.523	91.917	-14,5	0,9
17	Avusturya	68.624	63.481	42.773	96.532	90.357	-6,4	0,9
18	Hollanda	78.238	78.228	87.283	94.664	84.235	-11,0	0,8
19	Danimarka	142.987	88.073	70.206	112.164	83.711	-25,4	0,8
20	Çek Cumhuriyeti	31.446	44.102	46.210	52.202	78.367	50,1	0,8
33	Türkiye	9.926	15.721	29.584	55.145	29.718	-46,1	0,3
	Diğerleri	1.002.219	1.010.843	849.741	1.095.866	916.398	-16,4	9,0
	TOPLAM	8.568.586	9.201.115	9.164.712	10.713.029	10.209.961	-4,7	100,0

Kaynak: Trademap

ALDAMED

Hijyenik Kompakt DX Klima Cihazları

Sizin sağlığınız için



ALDAMED COMPACT

Kondenser ünitesi cihaz gövdesindedir.
Düşük kondansasyon sıcaklığı ile yüksek COP.
Bakır borulama gerektirmez.

ALDAMED SPLIT

Kondenser ünitesi cihaz dışındadır.

- % 100 taze hava
- EC Motorlu Plug fanlar ile düşük enerjili, yüksek basınçlı vantilasyon ve aspirasyon
- EN 60204-1'e uygun Carel mikroprosesörlü DDC+MCC otomasyon panosu ile BMS sistemine entegrasyon
- Plate Reküperatör ile %65 ısı geri kazanım
- Mikroprosesör kontrol ile hassas ısı ve nem kontrolü
- Çift scroll kompresör ile kademeli-oransal kapasite kontrolü
- Filtre kirlilik ikazına göre ayarlanabilir hava debisi
- DIN 1946-04 hijyenik klima santrali normlarına uygunluk
- EN 1886 standartlarına göre gövde mekanik dayanım ve sızdırmazlık uygunluğu
- 7 bölgede 56 TSE'li yetkili servis ile kesintisiz hizmet

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

ALDAĞ

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

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

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

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

İZMİR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

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

BURSA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

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

ADANA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

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



www.aldag.com.tr

inceleme

Ülkenin ürünler bazında iklimlendirme sektörü ithalatı incelendiğinde ise; 2014 yılında en çok ithalatı gerçekleştirilen ilk beş ürün sırasıyla sıvılaştırılmış propan, musluk-

lar, vanalar vb. cihazlar, plastikten diğer materyaller, klima cihazlarının aksam ve parçaları ile soğutmada kullanılan kompresörleridir.

Brezilya'nın Ürünler Bazında İklimlendirme Sektörü İthalatı (Bin \$)									
SIRA	GTİP	ÜRÜN	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %	Pay %
1	271112	Sıvılaştırılmış Propan	902.070	1.157.827	808.633	986.368	1.361.208	38,0	13,3
2	848180	Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazlar	529.850	558.104	595.046	707.048	710.245	0,5	7,0
3	392690	Plastikten diğer materyaller	435.386	529.361	576.678	632.851	635.656	0,4	6,2
4	841590	Klima cihazlarının aksam-parçaları	286.071	397.116	378.237	532.941	572.105	7,3	5,6
5	841430	Soğutma cihazlarında kullanılan kompresörler	293.637	359.414	369.785	485.321	511.701	5,4	5,0
6	841480	Diğer hava ve gaz kompresörleri	750.330	434.903	420.436	478.431	366.448	-23,4	3,6
7	730890	Demir/çelikten diğer inşaat aksamı	69.830	116.236	258.447	418.723	298.446	-28,7	2,9
8	848190	Musluklar, valfler vb. cihazların aksam ve parçaları	162.616	201.362	199.652	245.188	257.995	5,2	2,5
9	401693	Vulkanize kauçuktan conta, rondela ve diğerleri	215.363	246.433	234.507	255.628	250.082	-2,2	2,4
10	842199	Filtre, arıtma cihazlarının aksam, parçaları	141.247	168.398	196.948	192.324	239.658	24,6	2,3
11	848120	El Pompaları	197.669	234.689	214.765	269.240	229.643	-14,7	2,2
12	841391	Pompalara ait aksam ve parçalar	192.406	229.393	211.467	210.393	208.975	-0,7	2,0
13	841370	Diğer santrifüj pompalar	122.290	126.982	158.614	232.238	200.780	-13,5	2,0
14	842139	Diğer hava filtreleri	236.046	211.086	229.463	177.223	190.228	7,3	1,9
15	842129	Sıvıları filtrelemeye yarayan makineler	158.143	167.102	142.910	191.975	177.674	-7,4	1,7
16	841490	Hava-gaz pompası, kompresörü, vantilatör aksam ve parçaları	151.291	169.252	168.502	189.142	177.132	-6,3	1,7
17	841989	Isı Değişimi ile maddeleri işlemeye yarayan makineler	326.649	360.171	339.696	300.904	164.678	-45,3	1,6
18	841950	Isı Değiştiriciler	258.250	163.744	180.131	249.452	152.754	-38,8	1,5
19	841459	Diğer Fanlar	108.915	144.784	134.136	159.535	151.916	-4,8	1,5
20	730799	Demir veya çelikten boru bağlantı elemanları	91.078	79.932	92.698	127.379	151.096	18,6	1,5
DİĞERLERİ			2.939.449	3.144.826	3.253.961	3.670.725	3.201.541	-12,8	31,4
TOPLAM			8.568.586	9.201.115	9.164.712	10.713.029	10.209.961	-4,7	100,0

Kaynak: Trademap

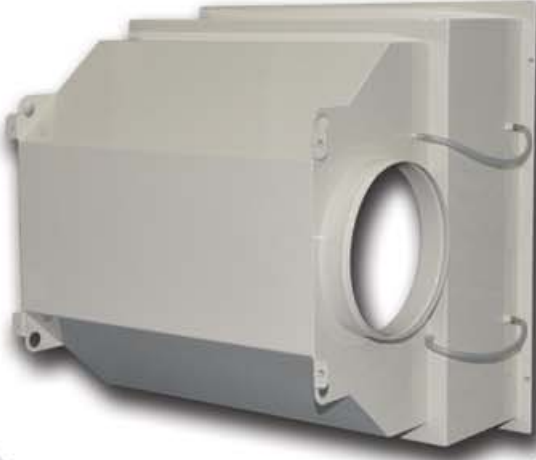
2.1. VERGİ ORANLARI VE İTHALAT UYGULAMALARI

Brezilya İklimlendirme Sektörü ürünlerine %0 - %18 arasında değişen oranlarda gümrük vergisi uygulamaktadır. Gümrük vergi oranları 8'li GTİP bazında değişiklik göstermektedir. Brezilya'ya gönderilecek olan ürünün NCM- Mercosur Ortak Nomenklatürü/Sınıflandırmasına uygun şekilde tanımlanması ve beyan edilmesi gerekmektedir. Mercosur Ortak Nomenklatürü, temelde Harmonize Sisteme dayanmakta olup 8 haneli kod sisteminin 6 hanesi HS kod sistemi ile aynıdır. Ancak iki kod sistemi birebir örtüşmemektedir. Bu nedenle Brezilyalı ithalatçı ile bu konunun mutlaka konuşulması ve hangi sınıflandırmaya göre malların tanımlanacağı hususunda ortak karar alınması gerekmektedir. Aksi takdirde gümrükten para cezası yaptırımı uygulanmaktadır. Ortak Gümrük Tarifeleri nedeniyle Mercosur ülkelerinden yapılan ithalat, Türkiye'den yapılacak ithalata göre daha avantajlı olmaktadır. Mercosur ülkeleri arasındaki ticarete, yalnızca gümrük vergilerindeki indirim değil, aynı zamanda



EGECCELL®
www.imeksan.com

HEPA FİLTRE YUVALARI

İsteğe bağlı olarak türbülanslı veya
laminar hava dağıtımıTamamıyla sızdırmaz, kaynaklı
üretimFark basınç manometresi ve fark
basınç pressostat bağlantı probuHVAC validasyonu sızdırmazlık test
garantisliFiltre sızdırmazlık P.A.O. (Filter
Integrity Test) test için test
aerosolu numune alma probu

Üniversal tasarımı ile tek ürün



A1 Kalite sac

Conta sızdırmazlık testi için DIN 25414 ve
DIN 1946/4 standardına uygun
olarak sızdırmazlık test kanalı ile test
borusu

EGECCELL hepa filtre yuvaları, temiz oda ve hijyenik havalandırma sistemlerinde son çıkış noktasında kullanılan HEPA FİLTRE'lerin sızdırmaz olarak monte edilmesi amacıyla tasarlanmıştır.

- * Hefa Filtre Yuvaları dezenfeksiyon, montaj bakım ve servis kolaylığı sağlayan, filtre değişimi mahalden olacak şekilde tasarlanmıştır.
- * Steril alandaki partikül ve mikro organizma miktarını homojen olarak seyreltebilmek amacıyla swirl difüzör ile hava dağıtımını sağlamaktadır.
- * Hefa filtre yuvası gövdesi A1 kalite sacdan tamamen sızdırmaz olarak imal edilmektedir.
- * Hava girişleri yandan, üstten dairesel veya dikdörtgen kesitli olarak imal edilmektedir.
- * Hefa filtre yuvalarının iç ve dış yüzeyleri dezenfektanların aşındırıcı etkisine dayanıklı, polyester esaslı elektrostatik toz boyalıdır.
- * Hefa filtre yuvasında conta sızdırmazlık testi için test probu bulunmaktadır. İmalat esnasında DIN 1946/4 ve DIN 25414 standardına uygun olarak conta sızdırmazlık testine tabi tutulup, sızdırmazlık testi belgesi ile birlikte sevk edilmektedir.
- * Hefa filtre yuvalarında fark basınç manometresi ve fark basınç pressostatı bağlantı probu teşkil etmektedir.
- * Hefa filtre yuvaları üniversal bir tasarıma sahip olup aynı hepa filtre yuvasına; düz (EPDM), dökme poliüretan contalı veya jelli hepa filtre monte edilebilen tek üründür.
- * Hefa filtre yuvaları imalatında sızdırmazlık amacıyla dökme poliüretan, silikon veya mastik benzeri sızdırmazlık elemanları kullanılmamaktadır.
- * Asma tavan montajında sızdırmazlığı sağlamak ve alçıpan çatlamalarını önlemek amacıyla alt bölümü flanşlı olarak imal edilmektedir.
- * Hefa filtre yuvalarında D.O.P. (P.A.O. Filter integrity test) sızdırmazlık testinde kullanılmak üzere yüksek basınç bölgesinde test aerosolü numune alma probu bulunmaktadır.
- * Hefa filtre yuvalarında conta sızdırmazlık testi için DIN 25414 ve DIN 1946/4 standardına uygun olarak sızdırmazlık test kanalı ile test borusu teşkil etmektedir.
- * Hefa filtre yuvaları D.O.P. / P.A.O. sızdırmazlık test garantilidir.



inceleme

malin değerinin %1'i civarında daha az vergi ödenmesi gibi bir kolaylık söz konusudur. İthalatta gümrük vergisine ilave olarak alınan vergiler aşağıda yer almaktadır.

- Sanayi Ürünleri Vergisi- Tax on Industrialized Products- (IPI)
- Mal ve Hizmet Dağıtım Vergisi- Tax on the Distribution of Goods and Services- (ICMS)
- Sosyal Entegrasyon Vergisi (PIS)
- Sosyal Güvenlik Finansmanına Katkı Vergisi (COFINS)

Bu vergiler yerli firmalara da uygulanmakta ve haksız rekabetin önlenmesi amacıyla ithalattan da alınan vergilerdir.

Bu vergilere Ticari Limanların Yenilenmesi Amacıyla Deniz Nakliye Masrafları Üzerinden Alınan Ek Vergi- Additional Tax on Freight Charges for the Renovation of the Merchant Marine (AFRMM)' de eklenmektedir.

Brezilya'nın vergi sistemi, vergilendirilebilir her türlü gelire uygulanan vergilerden meydana gelmektedir. Ülkede satış ve hizmet vergisinin yanı sıra katma değer vergisi ve kentlerdeki gayrimenkullere yönelik mülkiyet vergisi gibi çeşitli vergiler uygulanmaktadır. Ödenmesi gereken vergi çeşidi eyaletlere göre değişmekte olup vergi sayısı 12-23 arasında değişmektedir.

Gümrükten geçişte, gümrük denetimi sonucu mallar yeşil, sarı, kırmızı ve gri olarak sınıflandırılmaktadır. "Yeşil" olan mallar, diğer mallar gibi dokümanların teslimi, dağıtımı, gümrük denetimi olmaksızın gümrükten çekilebilmektedir. Sarı olarak sınıflandırılan mallarda çeşitli açıklama dokümanları beklenmektedir. Malların fiziki kontrolü gerekiyorsa kırmızı olarak sınıflandırılır. Özel gümrük kontrolü gerektiren mallar ise gri sınıfında yer alır.

Brezilya'nın İthalat Vergi Oranları			
Sıra	GTİP	Ürün Tanımı	Vergi Oranı
1	271112	Sıvılaştırılmış Propan	0%
2	848180	Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazlar	14%-18%
3	392690	Plastikten diğer materyaller	0%-2%-18%
4	841590	Klima cihazlarının aksam-parçaları	14%-18%
5	841430	Soğutma cihazlarında kullanılan kompresörler	0%-14%-18%
6	841480	Diğer hava ve gaz kompresörleri	0%-14%
7	730890	Demir/çelikten diğer inşaat aksamı	14%
8	848190	Musluklar, valfler vb. cihazların aksam ve parçaları	14%-16%
9	401693	Vulkanize kauçuktan conta, rondela ve diğerleri	16%
10	842199	Filtre, arıtma cihazlarının aksam, parçaları	0%-14%
11	848120	El Pompaları	0%-14%
12	841391	Pompalara ait aksam ve parçalar	14%
13	841370	Diğer santrifüj pompalar	14%
14	842139	Diğer hava filtreleri	0%
15	842129	Sıvıları filtrelemeye yarayan makineler	0%-14%
16	841490	Hava-gaz pompası, kompresörü, vantilatör aksam ve parçaları	14%
17	841989	Isı Değişimi ile maddeleri işlemeye yarayan makineler	0%-14%-16%
18	841950	Isı Değiştiriciler	14%
19	841459	Diğer Fanlar	14%
20	730799	Demir veya çelikten boru bağlantı elemanları	14%

Kaynak: www.madb.europa.eu

GOLDSUN®

Yüksek Yoğunluklu Profesyonel Infrared Isıtıcılar



Short Wave ısıtma teknolojisi ile
%40 daha yüksek verim...



GOLDSUN ÇUKUROVA ISI SİSTEMLERİ markasıdır.

- 2250°C Flama Yüzey Sıcaklığı
- Yüksek Yoğunluklu Infrared Isıtma
- IP55 Sınıfı Su Koruması

- Dikey Pozisyonda Çalışabilme İmkânı
- Şemsiye Bağlantı Aparatı
- 3 Farklı Seride 15 Farklı Model



Brezilya'ya ithalatta üç farklı yöntem uygulanmaktadır:

- Lisansız ithalatı yapılan ürünler
- Otomatik lisansa tabi ürünler
- Otomatik olmayan lisansa tabi ürünler

Lisansız ithalatı yapılan ürünler: Otomatik ve otomatik olmayan lisans kapsamında bulunmayan ürünler ile antrepo rejimi veya geçici ithalat yöntemiyle ithal edilen ürünler, fuarlara getirilen ürünler, garanti kapsamında ithal edilen ürünler, hibe edilen ürünler, örnekler, yatırım malları gibi bazı ürünlerin lisansız olarak doğrudan ithalat beyannamesi ile ithalatı yapılabilir.

Otomatik lisansa tabi ürünler: Otomatik lisans için Entegre Dış Ticaret Sistemi'ne (SISCOMEX) başvurulmakta ve Dış Ticaret Operasyon Bölümü (DECEX) tarafından değerlendirilerek verilmektedir. 8li bazda toplam 140 üründe uygulanmaktadır.

Otomatik olmayan lisansa tabi ürünler: Otomatik olmayan lisans için Entegre Dış Ticaret Sistemi'ne (SISCOMEX) başvurulmakta ve Dış Ticaret Operasyon Bölümü (DECEX) veya yetkilendirdiği kurum tarafından değerlendirilerek verilmektedir. 8li bazda toplam yaklaşık 3.700 üründe uygulanmaktadır. Ürün listesi zaman içerisinde revize edildiğinden, ithalatçıların SISCOMEX'ten kontrol etmesi gerekmektedir. Bunların haricinde, koruma tedbirleri gibi bazı özel durumlarda da uygulanabilmektedir.

Her iki lisans uygulamasında da, malların kaynak ülkesinden transfer edilmesinden önce lisansın alınması gerekmektedir. Bazı özel durumlarda nakliye sonrası da başvurulabilmektedir. SISCOMEX tarafından verilen başvuru numarası ile süreç takip edilebilmektedir. Otomatik lisans başvurudan sonra 10 iş günü içerisinde verilmektedir.

Otomatik olmayan lisans başvurudan sonra 60 gün içerisinde verilmektedir. Lisans alındıktan sonraki 90 gün içerisinde nakliye işleminin başlatılması gerekmektedir. Aksi halde lisans geçersiz hale gelmektedir. Takip eden 90 gün içerisinde gümrükleme işleminin yapılması gerekmektedir. Nakliye için geç kalınmış ise ilk 90 gün bitmeden önce süre uzatımı talep edilebilmektedir.

2.2. BREZİLYA'NIN İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ ALT ÜRÜN GRUPLARI BAZINDA İTHALATI

2.2.1. ISITMA SİSTEM VE ELEMANLARI

2014 yılında Brezilya'nın Isıtma Sistem ve Elemanları ithalatı 669 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yıla kıyasla %27 oranında azalış görülmüştür. Bu ürün grubunda en fazla ihracat yapan ilk beş ülke sırasıyla Çin, Güney Kore, İtalya, Almanya ve A.B.D.'dir. İlk üç ülke G. Afrika'ya ihracatın %50'e yakın kısmını gerçekleştirmektedir. Türkiye 2013 yılında 11. Sırada yer alırken 2014 yılında 18 sıra birden düşerek 29. sırada yer almıştır. 2013'e oranla ihracatımızda %97 oranında azalış görülmüştür.





ERBAY

www.erbay.com.tr



SOĞUK SU ÜRETİCİ GRUPLAR

DOĞAL SOĞUTMA (FREE COOLING)
ENTEĞRELİ SOĞUK SU ÜRETİCİ GRUPLAR

ADYABATİK SOĞUTMA ENTEĞRELİ
SOĞUK SU ÜRETİCİ GRUPLAR

MARİNE TİP SOĞUK SU ÜRETİCİ GRUPLAR

TUZLU SU / DENİZ SUYU SOĞUTMA GRUPLARI

PAKET TİP SOĞUK SU ÜRETİCİ GRUPLAR

PAKET TİP KLİMA CİHAZLARI

KLİMA SANTRALLERİ

FAN COİLLER

SU SOĞUTMA KULELERİ

SICAK HAVA APREYLERİ

SHELL & TUBE TİP KONDENSERLER

SHELL & TUBE TİP DENİZ SUYU
KONDENSERLERİ

SHELL & TUBE TİP EVAPORATORLER

SHELL & TUBE TUZLU SU /
DENİZ SUYU EVAPORATÖRLERİ

Kaliteli Üretim.Akılcı çözümler.

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

Sanayi Mahallesi, İSİSO Sanayi Sitesi S1 Blok 17. Yol Sokak No: 14
34517 Esenyurt - İstanbul / TÜRKİYE

Telefon: (+90) 212 623 24 92 pbx

Faks: (+90) 212 623 24 96

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

www.erbay.com.tr



inceleme

Brezilya'nın Ülkeler Bazında Isıtma Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
SIRA	ULKE	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %	Pay %
1	Çin	70.069	115.826	213.431	247.573	147.770	-40,3	22,1
2	Güney Kore	17.920	10.292	13.067	74.079	117.985	59,3	17,6
3	İtalya	32.559	45.036	47.466	62.377	62.840	0,7	9,4
4	Almanya	32.629	35.208	49.590	65.986	58.317	-11,6	8,7
5	A.B.D.	28.423	54.960	40.909	41.685	44.445	6,6	6,6
6	Portekiz	501	1.980	49.275	32.779	44.218	34,9	6,6
7	İspanya	5.653	13.637	50.186	83.166	26.988	-67,5	4,0
8	Vietnam	2.447	0	531	6.737	19.625	191,3	2,9
9	Japonya	6.695	8.897	9.067	13.231	17.363	31,2	2,6
10	Hindistan	13.019	10.193	27.916	14.970	16.907	12,9	2,5
11	Endonezya	207	171	1.659	1.326	12.912	873,8	1,9
12	Tayland	926	433	3.857	2.844	12.277	331,7	1,8
13	İngiltere	4.145	5.091	5.251	5.685	9.531	67,7	1,4
14	Fransa	4.468	4.349	7.267	5.041	8.955	77,6	1,3
15	Arjantin	8.225	18.608	12.147	12.342	8.623	-30,1	1,3
16	İsviçre	40.915	5.553	6.818	10.884	7.517	-30,9	1,1
17	Danimarka	3.425	3.493	9.211	2.956	7.135	141,4	1,1
18	Belçika	4.695	4.502	6.225	53.264	5.393	-89,9	0,8
19	İsveç	3.467	7.405	6.588	37.839	3.364	-91,1	0,5
20	Avusturya	1.225	975	1.171	1.569	3.241	106,6	0,5
29	Türkiye	76	1.166	7.919	30.691	1.108	-96,4	0,2
	Diğerleri	38.765	38.052	50.985	108.342	32.181	-70,3	4,8
	TOPLAM	320.454	385.827	620.536	915.366	668.695	-26,9	100,0

Kaynak: Trademap

Bu ürün grubunda en fazla 730890 numaralı Demir/çelikten diğer inşaat-aksamı ürünlerinden ithalat yapıldığı görülmekte-

dir. Bununla birlikte birçok alt sektör ürünüde önemli kayıplar mevcuttur.

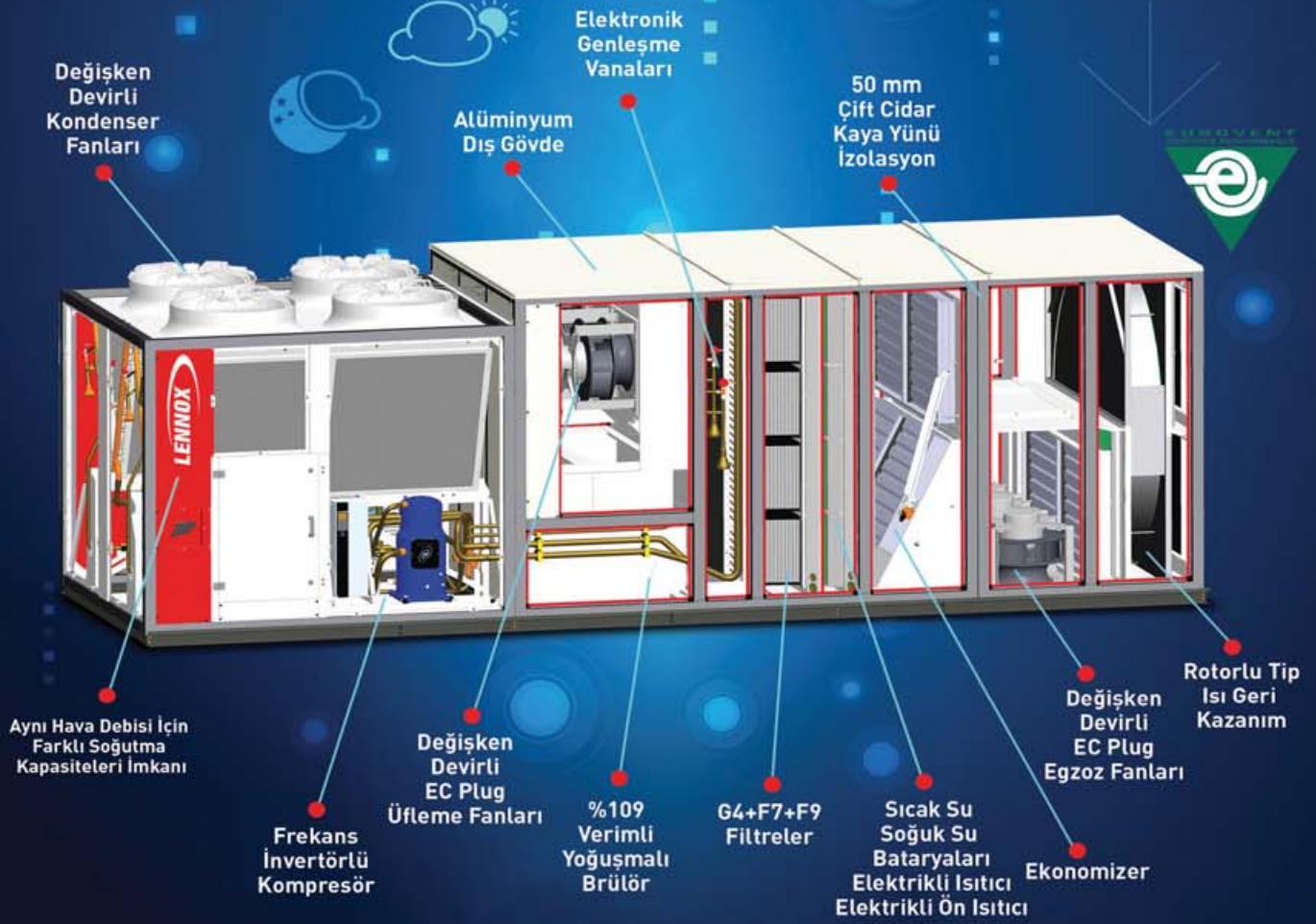


LİDER **LENNOX**

ENERGY SERİSİ PAKET KLİMANIZI İHTİYAÇLARINIZA GÖRE TASARLADI

eNeRGy*
by **LENNOX**

Frekans kontrollü kompresör teknolojisi ile çalışan, Eurovent A sınıfı enerji verimliliğine sahip LENNOX Energy Serisi Paket Klima ihtiyacınıza göre seçim yapabileceğiniz fonksiyonları ile konforunuz düşünülerek tasarlandı. Tek bir cihaz üzerinden ısıtma, soğutma, havalandırma gibi fonksiyonları sunan LENNOX Energy Serisi Paket Klima sayesinde düşük işletme ve yatırım maliyeti ile yüksek verime sahip olacaksınız.



LENNOX

FORM 50 YIL

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

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

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

Ankara
(0312) 220 10 30
ankara@formgroup.com

Bursa
(0224) 249 95 26
bursa@formgroup.com

Adana
(0322) 881 00 11
adana@formgroup.com

www.formgroup.com

inceleme

Ürün Bazında Brezilya'nın Isıtma Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
SIRA	GTİP	URUN	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %
1	730890	Demir/çelikten diğer inşaat-aksamı	69.830	116.236	258.447	418.723	298.446	-28,7
2	841780	Diğer sanayi ve laboratuvarlara mahsus elektrikli olmayan fırınlar ve ocaklar	24.439	52.242	60.733	101.891	112.797	10,7
3	841939	Diğer kurutucular	27.444	44.611	38.656	42.575	55.555	30,5
4	841911	Gazla çalışan anında su ısıtıcıları	25.224	29.311	28.526	34.991	29.608	-15,4
5	702000	Camdan diğer eşya	15.648	20.114	17.693	19.413	21.709	11,8
6	841620	Diğer yakıt brülörleri	15.058	15.208	23.319	17.902	20.826	16,3
7	851629	Diğer elektrikli ısıtıcılar	9.946	13.223	16.696	21.604	19.550	-9,5
8	840290	Buhar kazanlarının aksam ve parçaları	20.372	13.749	6.418	14.736	13.764	-6,6
9	840420	Buhar güç üniteleri için kondansörler	37.285	1.233	2.200	88	13.345	15064,8
10	841690	Ocak brülörlerinin aksam ve parçaları	9.305	10.623	11.762	10.653	11.195	5,1
11	841932	Ağaç, kağıt hamuru, kağıt veya kartonlar için kurutucular	5.555	5.216	5.681	91.763	8.583	-90,6
12	732190	Demir veya çelikten sobalar, mutfak soba ve ocaklarının aksam ve parçaları	10.302	8.828	9.388	9.938	8.201	-17,5
13	840490	Kazan yardımcı cihazları, kondansörlerin aksam ve parçaları	4.525	2.243	3.437	2.536	7.465	194,4
14	851610	Elektrikli anında veya depolu su ısıtıcılar ve daldırma tipi ısıtıcılar	1.841	3.303	4.207	4.225	6.857	62,3
15	841919	Elektrikli olmayan anında veya depolu su ısıtıcılarının diğerleri	3.411	3.876	4.351	6.698	6.184	-7,7
16	840410	8402 ve 8403 pozisyonlarındaki kazanlarla birlikte kullanılmaya mahsus yardımcı cihazlar	15.035	11.200	10.799	6.323	4.709	-25,5
17	840212	Saatte 45 tonveya daha az buhar üreten su borulu kazanlar	3.864	2.945	5.448	2.527	4.702	86,1
18	840219	Diğer buhar üreten kazanlar	4.658	3.670	5.112	11.236	4.254	-62,1
19	841931	Tarım ürünleri için kurutucular	2.750	8.331	6.233	5.705	3.988	-30,1
20	840220	Kızgın su kazanları	6	544	76.444	73.754	3.365	-95,4
21	732219	Demir veya çelikten radyatörler ve aksam parçalarının diğerleri	5.274	6.882	5.083	6.005	3.286	-45,3
22	841610	Akaryakıt brülörleri	2.580	5.037	851	1.953	2.977	52,4
23	841630	Mekanik kömür taşıyıcılar	49	323	12.632	909	2.016	121,8
24	840310	Kazanlar	865	1.527	1.325	1.340	1.355	1,1
25	732181	Gaz yakıtlı ve hem gaz hem diğer yakıtlı ocaklar	355	529	1.016	1.051	1.162	10,6
26	732290	Demir-Çelikten Hava Isıtıcılar, Sıcak Hava DağıtıcılarıAksam ve Parçaları	1.955	1.908	965	1.119	944	-15,6
27	732189	Demir veya çelikten diğer sobalar ve ocaklar	661	1.213	1.008	3.772	838	-77,8
28	851621	Depolu ısıtıcı radyatörler	1.942	1.306	1.373	1.337	552	-58,7
29	732182	Sıvı yakıtlı ocaklar	80	279	554	352	272	-22,7
30	840390	Merkezi ısıtma kazanlarının aksam ve parçaları	173	91	128	211	142	-32,7
31	732211	Dökme demirden radyatörler, aksam ve parçaları	22	26	51	36	48	33,3
TOPLAM			320.454	385.827	620.536	915.366	668.695	-26,9

Kaynak: Trademap

Evinizdeki En Sıcak Nokta!

Evinizi de, içinizi de ısıtan tasarımlarıyla Radyal,
şimdi daha da cana yakın ve sıcak.
Sıcak tut hayatı!



yedirenk

inceleme

2.2.2. SOĞUTMA SİSTEM VE ELEMANLARI

Ülkede soğutma sistemlerine yönelik talepte artış gözölmektedir. İklimlendirme Sektörö'nün genelinde düşüş görölürken bu ürün grubunda %2 oranında artış görölümüştür.

2014 yılında Brezilya'nın Soğutma Sistem ve Elemanları ithalatı 2,2 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yıla kıyasla

%2 oranında artış görölümüştür. Bu ürün grubunda en fazla ihracat yapan ilk beş ülke sırasıyla A.B.D., Çin, Arjantin, Cezayir, ve Almanya'dır. İlk beş ülke G. Afrika'ya ihracatın %81'e yakın kısmını gerçekleştirmektedir. Türkiye yılında 33. sırada yer almıştır. 2013'e oranla ihracatımızda %100 oranında artış görölümüştür.

Brezilya'nın Ülkeler Bazında Soğutma Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
SIRA	ULKE	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %	Pay %
1	A.B.D.	410.777	401.726	438.008	875.084	1.245.255	42,3	56,6
2	Çin	175.690	164.114	217.803	222.651	210.690	-5,4	9,6
3	Arjantin	162.363	212.917	165.022	219.734	140.761	-35,9	6,4
4	Cezayir	217.880	347.727	263.520	60.887	132.746	118,0	6,0
5	Almanya	73.199	103.978	80.600	92.122	84.994	-7,7	3,9
6	İtalya	59.601	157.127	95.323	136.042	53.235	-60,9	2,4
7	İsveç	35.821	45.412	36.272	39.807	35.608	-10,5	1,6
8	Güney Kore	30.743	35.028	70.021	54.875	33.959	-38,1	1,5
9	Meksika	55.365	31.609	53.045	38.254	27.479	-28,2	1,3
10	İngiltere	29.862	14.301	13.874	31.330	24.735	-21,1	1,1
11	Nijerya	0	39.017	65.862	40.788	20.212	-50,4	0,9
12	Fransa	24.408	8.390	15.503	28.777	17.111	-40,5	0,8
13	Çek Cumhuriyeti	525	604	3.576	3.029	15.971	427,3	0,7
14	Japonya	129.523	24.910	13.535	32.577	13.012	-60,1	0,6
15	İspanya	28.897	9.562	14.132	27.280	12.669	-53,6	0,6
16	Danimarka	46.073	23.558	3.458	31.477	12.502	-60,3	0,6
17	Hollanda	4.153	10.093	13.625	7.273	8.522	17,2	0,4
18	Hindistan	25.779	75.255	162.405	34.443	8.218	-76,1	0,4
19	Macaristan	6.776	2.176	7.415	19.014	8.093	-57,4	0,4
20	Portekiz	2.006	3.236	3.427	5.842	7.849	34,4	0,4
33	Türkiye	709	815	1.061	1.152	2.310	100,5	0,1
DİĞERLERİ		436.393	413.703	180.607	151.731	82.363	-45,7	3,7
TOPLAM		1.956.543	2.125.258	1.918.094	2.154.169	2.198.294	2,0	100,0

Kaynak: Trademap

Bu ürün grubunda en fazla 2711.12 numaralı "Sıvılaştırılmış Propan ve Türevleri" ürünlerinden yapıldığı görölmektedir.



TÜRKİYE'NİN **LEED** SERTİFİKALI **İLK** YALITIM FABRİKASI

Eskişehir OSB'de yapımı tamamlanan elastomerik kauçuk köpüğü üretim tesisimiz Amerikan Green Building Council tarafından verilen, **LEED** (Leadership in Energy and Environmental Design) sertifikasını almaya hak kazanmıştır.

Türkiye'nin ilk **LEED** sertifikalı yalıtım fabrikasına sahip olmanın gururunu yaşıyoruz.



info@isideminsulation.com • www.isideminsulation.com

ISIDEM[®]
Power of Insulation

inceleme

Brezilya'nın Ürün Bazında Soğutma Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
SIRA	GTİP	URUN	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %
1	271112	Sıvılaştırılmış Propan ve Türevleri	902.070	1.157.827	808.633	986.368	1.361.208	38,0
2	841989	Diğer sıcaklık değişimi ile çalışan makine, tesis ve cihazların diğerleri	326.649	360.171	339.696	300.904	164.678	-45,3
3	841950	Isı Değiştiriciler (Heat exchangers)	258.250	163.744	180.131	249.452	152.754	-38,8
4	841869	Soğutucu ve dondurucu cihazların diğerleri	206.320	141.765	132.553	164.511	140.447	-14,6
5	841899	Soğutucu ve dondurucu cihazların aksam ve parçaları	52.358	70.893	84.557	111.055	114.797	3,4
6	841990	8419 GTİP'li ürünlerin aksam ve parçaları	67.023	82.097	106.713	107.963	74.621	-30,9
7	290339	Florize, Bromize Asikliklik hidrokarbonlar	36.198	53.411	58.084	51.183	37.292	-27,1
8	290371	Klorodifluorometan	0	0	36.245	28.120	32.965	17,2
9	841810	Birden fazla dış kapılı kombine haldeki soğutucu-dondurucular	37.519	30.249	81.619	52.894	30.950	-41,5
10	841850	Dondurucu ve soğutucu ekipmanlar ile mücehhez teşhir amaçlı diğer mobilyalar	33.677	25.146	16.421	22.850	27.319	19,6
11	382478	Hidroflorokarbon (HFC) veya perflorokarbon (PFC) karışımları	6.145	13.557	15.593	23.261	22.503	-3,3
12	290110	Sıvılaştırılmış Asiklik Karbonlar	11.927	13.770	14.150	10.046	11.002	9,5
13	290373	Diklorofluoroetan	0	0	8.848	10.856	6.887	-36,6
14	841830	Yatay tip dondurucular (hacim ≤ 800 litre)	737	566	4.986	16.007	6.550	-59,1
15	841960	Hava veya diğer gazları sıvılaştırmaya mahsus makineler	8.131	2.379	16.122	6.783	3.196	-52,9
16	382474	Hidroflorokarbon (HFC) veya perflorokarbon (PFC) içeren kloroflorokarbon veya hidroklorokarbon içermeyen karışımlar	5.165	4.376	3.343	3.548	3.154	-11,1
17	841840	Dikey tip dondurucular (hacim ≤ 900 litre)	1.791	2.412	4.598	2.823	3.001	6,3
18	290379	Diğer iki veya daha fazla farklı halojen içeren asiklik hidrokarbonlar	0	0	2.121	3.429	2.262	-34,0
19	841861	Isı pompaları	2.431	2.561	2.318	1.683	1.615	-4,0
20	841891	Soğutucu veya dondurucu cihazlara mahsus mobilyalar	152	334	413	433	1.071	147,3
21	290372	Diklorotrifluoroetan	0	0	950	0	22	-
TOPLAM			1.956.543	2.125.258	1.918.094	2.154.169	2.198.294	2,0

Kaynak: Trademap

2.2.3. KLİMA SİSTEM VE ELEMANLARI

Ülkenin girdiği yapılanma sürecinin ve sıcak iklim kuşağında yer almasının bir sonucu olarak insan konforuna yönelik olarak klima sistem ve elemanları ürünlerine olan ihtiyaç ve talep artış göstermektedir. 2014 yılında Brezilya'nın Klima Sistem ve Elemanları ithalatı 1,4 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Bu ön-

ceki yıla kıyasla %3,7 oranında artış anlamına gelmektedir. Bu ürün grubunda en fazla ihracat yapan ilk beş ülke sırasıyla Çin, A.B.D., Japonya, Fransa ve Almanya'dır. Sadece Çin ülke ithalatının %61'ini tek başına gerçekleştirmektedir. Türkiye 2014 yılında 27. sırada yer almıştır. 2013'e oranla ihracatımızda %2 oranında artmıştır.





YALITIMIN YILDIZI STARFLEX

Türkiye'nin en yenilikçi cam yününden
üretileen yeni **ODE Starflex**.

Teknoloji Yatırımı

Daha yumuşak, tozumsuz, kaşındırmaz,
batmaz camyünü

Multipack Paketleme Avantajları

Dış sahada stoklama, minimum stok maliyeti

Türkiye'de Tek, Dünyada 75 Ülkede

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği 2014 Ödülü

EUCB Belgesi

İnsan sağlığı ile uyumlu

Yenilenen Ürün Ambalajı

Ambalajın Ay Yıldızları 2012 Ödülü



INSULATES THE FUTURE

inceleme

Brezilya'nın Ülkeler Bazında Klima Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
SIRA	ULKE	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %	Pay %
1	Çin	632.512	610.531	513.362	746.013	845.939	13,4	60,9
2	A.B.D.	87.990	99.550	87.922	100.773	106.233	5,4	7,6
3	Japonya	85.370	116.390	104.547	90.095	78.560	-12,8	5,7
4	Fransa	49.146	60.175	54.610	65.921	50.170	-23,9	3,6
5	Almanya	42.496	54.838	49.657	53.116	49.727	-6,4	3,6
6	Güney Kore	13.272	14.834	28.254	48.964	48.720	-0,5	3,5
7	Tayland	12.344	27.910	41.263	49.163	39.799	-19,0	2,9
8	Meksika	6.171	15.330	7.910	11.401	17.459	53,1	1,3
9	İtalya	23.343	34.964	25.768	31.650	16.470	-48,0	1,2
10	Portekiz	589	345	5.223	19.290	16.379	-15,1	1,2
11	Arjantin	16.664	18.396	15.110	28.696	14.132	-50,8	1,0
12	Romanya	8	17	103	1.365	10.228	649,3	0,7
13	Endonezya	913	52	488	428	9.524	2125,2	0,7
14	Hindistan	3.647	5.094	9.089	8.758	8.260	-5,7	0,6
15	İngiltere	5.360	6.300	5.687	7.172	7.433	3,6	0,5
16	İsviçre	5.050	7.140	8.578	5.756	6.532	13,5	0,5
17	Çek Cumhuriyeti	12.009	13.900	11.247	9.393	6.394	-31,9	0,5
18	Slovakya	7.428	9.131	8.175	10.001	6.368	-36,3	0,5
19	İspanya	6.411	6.228	6.590	7.203	6.160	-14,5	0,4
20	Çin Tapei	11.013	4.055	3.024	5.043	6.134	21,6	0,4
27	Türkiye	531	671	2.028	2.286	2.329	1,9	0,2
Diğerleri		25.531	26.841	35.160	37.101	36.745	-1,0	2,6
TOPLAM		1.047.798	1.132.692	1.023.795	1.339.588	1.389.695	3,7	100,0

Kaynak: Trademap

Klima Sistemlerinde Brezilya en fazla 841590 numaralı "Klimaların aksam ve parçaları" ürünlerinden ithalat yapmaktadır.

Brezilya'nın Ürünler Bazında Klima Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)									
Sıra	GTİP	Ürün Tanımı	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim	Pay %
1	841590	Klimaların aksam ve parçaları	286.071	397.116	378.237	532.941	572.105	7,3	41,2
2	841430	Soğutma cihazlarında kullanılan kompresörler	293.637	359.414	369.785	485.321	511.701	5,4	36,8
3	841490	Vakum pompaları, kompresörler, fanlar, hava üfleyicilerin aksam ve parçaları	151.291	169.252	168.502	189.142	177.132	-6,3	12,7
4	847960	Suyun buharlaşması yolu ile havayı soğutan cihazlar	16.551	18.500	33.845	58.501	57.117	-2,4	4,1
5	841510	Pencere veya duvar tipi klimalar	284.558	168.914	54.783	47.093	44.755	-5,0	3,2
6	841520	Motorlu araçlarda kullanılmaya mahsus klimalar	15.690	19.496	18.643	26.590	26.885	1,1	1,9
TOPLAM			1.047.798	1.132.692	1.023.795	1.339.588	1.389.695	3,7	100,0

Kaynak: Trademap



*"Hava kaliteniz
emin ellerde"*

Paket Hijyenik
Klima Cihazları

Havuz Nem
Alma Santralleri

Su Soğutma
Kuleleri

Su Soğutma
Kuleleri



Isı Geri
Kazanım Cihazları

Hijyenik
Klima Santralleri

Fan-Coil
Cihazları

Sıcak Hava
Apareyleri



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

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

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

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

inceleme

2.2.4. TESİSAT SİSTEM VE ELEMANLARI

Güney Amerika'nın en büyük ülkesi olan Brezilya nüfus olarak da en kalabalık olan ülke konumundadır. Ülkede özellikle güney kesiminde yer alan eyaletler kuzeydekilere göre çok daha gelişmiş bir konumda yer almaktadır. Bununla beraber bir çok bölgede kentsel dönüşüm çalışmaları devam etmektedir. Özellikle TOKİ ile bu kapsamda görüşmeler devam etmektedir. TOKİ'nin bu bölgede gerçekleştirmesi muhtemel projeler İklimlendirme sek-

töründe faaliyet gösteren tüm firmalarımız için önemli imkanlar ortaya çıkaracaktır. 2014 yılında Brezilya'nın Tesisat Sistem ve Elemanları ithalatı 4,4 milyar \$ olarak gerçekleşmiş ve bir önceki yıla kıyasla % 6 oranında azalış görülmüştür. Bu ürün grubunda en fazla ihracat yapan ilk beş ülke sırasıyla A.B.D., Çin, Almanya, İtalya ve İngiltere'dir. İlk üç ülke ithalatının %50'sini gerçekleştirmektedir. Türkiye ise 2014 yılında 31. sırada yer almıştır. 2013'e oranla ihracatımızda %24,5 oranında artış görülmüştür.

Brezilya'nın Ülkeler Bazında Tesisat Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
SIRA	ULKE	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %	Pay %
1	A.B.D.	822.972	888.963	925.624	1.011.611	960.409	-5,1	21,5
2	Çin	408.362	564.726	673.025	746.373	764.775	2,5	17,1
3	Almanya	495.612	640.442	585.421	650.874	576.780	-11,4	12,9
4	İtalya	242.440	375.470	292.170	405.865	306.045	-24,6	6,9
5	İngiltere	136.636	120.348	118.428	187.192	238.570	27,4	5,3
6	Japonya	318.295	257.414	222.249	223.412	184.998	-17,2	4,1
7	Fransa	134.608	147.389	156.908	176.806	159.713	-9,7	3,6
8	Meksika	55.136	71.799	90.202	96.634	106.084	9,8	2,4
9	Güney Kore	27.946	39.926	67.925	99.593	90.817	-8,8	2,0
10	İspanya	88.962	71.771	73.495	85.294	85.099	-0,2	1,9
11	Arjantin	110.627	110.291	81.441	88.589	84.279	-4,9	1,9
12	İsveç	93.764	98.546	102.980	95.209	79.432	-16,6	1,8
13	Norveç	40.701	80.413	40.480	64.193	67.580	5,3	1,5
14	İsviçre	52.155	61.971	58.934	64.874	58.384	-10,0	1,3
15	Hollanda	27.957	39.772	38.570	58.093	57.700	-0,7	1,3
16	Avusturya	20.621	36.557	27.288	59.511	53.024	-10,9	1,2
17	Danimarka	74.882	54.509	36.484	69.593	51.313	-26,3	1,1
18	Hindistan	47.003	87.964	172.182	68.940	51.279	-25,6	1,1
19	Çek Cumhuriyeti	14.295	19.427	21.877	29.152	45.296	55,4	1,0
20	Polonya	18.518	29.635	24.057	40.581	37.973	-6,4	0,9
31	Türkiye	4.131	6.904	8.766	12.279	15.293	24,5	0,3
Diğerleri		332.771	344.349	350.776	413.606	389.696	-5,8	8,7
TOPLAM		3.568.394	4.148.586	4.169.282	4.748.274	4.464.539	-6,0	100,0

Kaynak: Trademan

Bu ürün grubunda alt ürün bazında ithalatı incelendiğinde en fazla 848180 numaralı Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazları ithal ettiği görülmektedir.

Gıda Muhafaza ve Şoklama Sistemlerinde Paslanmaz Borulu NH_3 , CO_2 ve Glikol Soğutucular



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



twitter.com/friterm



facebook.com/friterm



linkedin.com/company/friterm

Merkez / Fabrika:

İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgesi Dilek Sokak
No:10 X-12 Özel Parsel Tuzla 34957 İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 216 394 12 82 (pbx) Faks: +90 216 394 12 87
info@friterm.com
www.friterm.com

Brezilya'nın Ürünler Bazında Tesisat Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
Sıra	GTİP	Ürün Tanımı	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim
1	848180	Musluklar, vanalar ve benzeri diğer cihazlar	529.850	558.104	595.046	707.048	710.245	0,5
2	392690	Plastikten diğer eşya	435.386	529.361	576.678	632.851	635.656	0,4
3	848190	Musluklar, valfler ve benzeri cihazların aksam ve parçaları	162.616	201.362	199.652	245.188	257.995	5,2
4	401693	Contalar, rondelalar ve diğer sızdırmazlık contaları	215.363	246.433	234.507	255.628	250.082	-2,2
5	848120	El pompaları	197.669	234.689	214.765	269.240	229.643	-14,7
6	841391	Pompalara ait aksam ve parçalar	192.406	229.393	211.467	210.393	208.975	-0,7
7	841370	Diğer santrifüj pompalar	122.290	126.982	158.614	232.238	200.780	-13,5
8	842129	Sıvıların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus diğer makine ve cihazlar	158.143	167.102	142.910	191.975	177.674	-7,4
9	841989	Diğer sıcaklık değişimi ile çalışan makine, tesis ve cihazların diğerleri	326.649	360.171	339.696	300.904	164.678	-45,3
10	730799	Demir ve çelikten boru bağlantı parçalarının diğerleri	91.078	79.932	92.698	127.379	151.096	18,6
11	841360	Pozitif deplasmanlı döner pompalar	106.016	154.739	122.954	152.418	132.496	-13,1
12	842121	Suyun filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus makine ve cihazlar	51.005	70.187	73.173	80.730	101.468	25,7
13	902610	Sıvıların akışını veya seviyesini ölçmeye veya muayeneye mahsus cihazlar	74.638	95.234	86.306	97.743	100.419	2,7
14	902620	Basınç ölçmeye ve kontrol etmeye mahsus cihazlar	83.960	99.015	90.022	99.637	92.850	-6,8
15	848140	Emniyet ve bırakma valfleri	64.625	72.234	88.985	104.709	87.207	-16,7
16	741110	Rafine edilmiş bakırdan ince ve kalın borular	82.229	120.118	91.792	103.501	85.868	-17,0
17	830710	Demir/çelikten eğilip bükülebilen borular	64.146	24.146	26.090	51.500	74.755	45,2
18	841990	8419 GTİP Numaralı Ürünleri aksam ve parçaları	67.023	82.097	106.713	107.963	74.621	-30,9
19	391740	Plastik Bağlantı Elemanları	57.029	64.525	62.627	72.524	70.951	-2,2
20	848110	Basınç düşürme valfleri	56.064	69.959	67.782	78.809	68.583	-13,0
21	848130	Çek valfler	46.974	56.272	57.153	63.831	65.155	2,1
22	392113	Gözenekli poliüretandan plakalar, levhalar, filmler	29.594	38.033	49.953	62.437	54.979	-11,9
23	841381	Diğer pompalar	38.921	37.075	50.354	48.070	54.782	14,0
24	741220	Bakır alaşımlarından boru bağlantı parçaları	34.022	44.263	37.246	53.710	52.847	-1,6
25	902690	Sıvı ve gazların akış, seviye, basınç değerlerini ölçmeye mahsus aletlerin aksam ve parçaları	33.474	41.461	39.669	43.167	47.175	9,3
26	760820	Alüminyum alaşımlarından boru bağlantı parçaları	39.961	49.979	54.140	53.258	43.154	-19,0
27	841410	Vakum pompaları	26.167	37.302	38.673	38.362	31.938	-16,7
28	391739	Plastikten hortum, boru ve bağlantı elemanlarının diğerleri	27.887	45.203	35.631	36.312	30.458	-16,1
29	730690	Demir ve çelikten borular içi boş profiller	17.909	38.439	37.133	28.781	30.233	5,0
30	400911	Bağlantı elemanı olmayan vulkanize kauçuktan boru ve hortumlar	24.118	38.291	33.447	38.709	30.179	-22,0
31	903210	Termostatlar	22.752	25.196	26.130	28.766	28.694	-0,3
32	902519	Diğer termometreler ve pirometreler	14.241	16.618	17.170	21.480	20.025	-6,8
33	730650	Diğer alaşımlı çeliklerden kesiti daire şeklinde olan borular	10.802	20.252	38.633	27.158	18.998	-30,0
34	903220	Manostatlar	17.723	19.866	18.980	21.983	18.836	-14,3
35	760900	Alüminyum boru bağlantı parçaları	12.408	15.827	15.815	19.734	17.178	-13,0
36	391731	Esnek borular ve hortumlar (en az 27,6 Mpa basınca dayanabilenler)	6.620	8.738	7.464	8.988	9.984	11,1
37	391721	Etilen polimerlerinden sert borular, hortumlar	5.991	3.954	5.208	4.639	7.390	59,3
38	902580	Diğer hidrometre, termometre, pirometre, barometre, higrometre ve psikometreler	5.996	6.757	7.268	6.817	7.057	3,5
39	391722	Propilen polimerlerinden sert borular ve hortumlar	4.428	5.741	4.691	5.543	5.919	6,8
40	741210	Rafine edilmiş bakırdan boru bağlantı parçaları	1.806	3.625	4.760	5.302	5.123	-3,4
41	392111	Stiren polimerlerinden gözenekli plakalar, levhalar, filmler	4.388	5.835	1.539	3.147	3.184	1,2
42	902511	Thermometers, not combined with other instruments, liquid-filled	2.680	2.842	3.961	3.843	2.911	-24,3
43	741129	Bakırdan diğer borular	1.347	1.234	1.787	1.859	2.298	23,6
TOPLAM			3.568.394	4.148.586	4.169.282	4.748.274	4.464.539	-6,0

130 yıldan fazla süredir Isı transferi konusunda
Dünyanın en iyi teknolojilerini üreten Alfa Laval
Frigoduman bünyesinde



Frigoduman®

www.frigoduman.com

İZMİR

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

İSTANBUL

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

42.
Yılı

info@frigoduman.com

inceleme

2.2.5. HAVALANDIRMA SİSTEM VE ELEMANLARI

Brezilya sürekli gelişen ve ilerleyen bir ülke konumundadır. Bu kapsamda özellikle yeni binalar, yenileme çalışmaları havalandırma ürünleri için önemli bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Buna ek olarak 2014 yılındaki genel azalış eğilimi bu ürün grubunda kısıtlı görülmektedir. Bu ürün grubundaki düşüş % 3,9

ile sınırlı kalmış ve ithalat 1,4 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Bu ürün grubunda en fazla ithalat yapılan ilk beş ülke sırasıyla Çin, A.B.D., Almanya, İngiltere ve İtalya'dır. İlk beş ülke ithalatının %67,5'ini gerçekleştirmektedir. Türkiye 2014 yılında 25. sırada yer almıştır. 2013'e oranla ihracatımızda %3,2 oranında artış görülmüştür.

Brezilya'nın Ülkeler Bazında Havalandırma Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
SIRA	ULKE	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %	Pay %
1	Çin	205.597	266.923	295.379	343.000	336.726	-1,8	23,8
2	A.B.D.	381.691	311.558	305.689	276.951	309.841	11,9	21,9
3	Almanya	199.302	209.174	179.072	163.787	155.467	-5,1	11,0
4	İngiltere	106.688	35.463	27.001	38.767	81.341	109,8	5,7
5	İtalya	49.214	69.999	88.387	125.670	73.485	-41,5	5,2
6	Japonya	91.430	51.110	71.539	101.273	52.651	-48,0	3,7
7	Güney Kore	40.811	42.873	22.497	30.393	43.886	44,4	3,1
8	Fransa	75.992	55.427	48.382	54.798	41.436	-24,4	2,9
9	Belçika	28.479	25.043	25.759	28.908	31.857	10,2	2,2
10	Tayland	56.905	79.680	77.410	42.489	27.479	-35,3	1,9
11	Avusturya	36.618	5.426	8.800	10.084	23.649	134,5	1,7
12	Meksika	16.639	17.475	15.093	17.308	18.696	8,0	1,3
13	Hindistan	17.174	16.875	29.820	22.115	16.829	-23,9	1,2
14	Çin Tapei	11.337	12.150	13.692	12.638	16.095	27,4	1,1
15	Romanya	59	6.326	6.197	20.109	16.001	-20,4	1,1
16	İsviçre	121.718	19.050	15.133	11.289	14.031	24,3	1,0
17	Hollanda	36.563	20.648	26.499	17.178	12.489	-27,3	0,9
18	Finlandiya	5.433	11.553	4.902	7.676	11.710	52,6	0,8
19	İsveç	9.280	14.707	9.887	9.511	10.606	11,5	0,7
20	Danimarka	17.060	4.453	19.043	4.804	10.260	113,6	0,7
25	Türkiye	4.204	5.737	9.271	7.499	7.736	3,2	0,5
	Diğerleri	111.577	67.101	70.323	128.515	104.759	-18,5	7,4
	TOPLAM	1.623.771	1.348.751	1.369.775	1.474.762	1.417.030	-3,9	100,0

Kaynak: Trademap

8414.80 nolu GTİP'de yer alan "Diğer hava ve gaz kompresörleri" ülkenin bu ürün grubunda en fazla ithal ettiği üründür.



YENİ NESİL TASARIMLARIN SAĞLADIĞI ENERJİ VERİMLİLİĞİ İLE DOĞAYA SAYGILI ÜRÜNLER



inceleme



Brezilya'nın Ürünler Bazında Havalandırma Sistem ve Elemanları İthalatı (Bin \$)								
Sıra	GTİP	Ürün Tanımı	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim
1	841480	Diğer hava ve gaz kompresörleri	750.330	434.903	420.436	478.431	366.448	-23,4
2	842199	Sıvı ve gazları filtrelemeye mahsus ürünlerin aksam ve parçaları	141.247	168.398	196.948	192.324	239.658	24,6
3	842139	Gazların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus diğer makine ve cihazlar	236.046	211.086	229.463	177.223	190.228	7,3
4	841490	Kompresör, vakum pompası, fan ve üfleyicilerin aksam ve parçaları	151.291	169.252	168.502	189.142	177.132	-6,3
5	841459	Diğer Fanlar	108.915	144.784	134.136	159.535	151.916	-4,8
6	841582	Bir soğutma ünitesi içeren diğer klima cihazları	96.036	87.144	81.895	104.289	111.468	6,9
7	830710	Demir/çelikten eğilip bükülebilen borular	64.146	24.146	26.090	51.500	74.755	45,2
8	841460	En büyük yatay kenarı 120 cm'yi geçmeyen davlumbazlar	22.184	27.689	38.185	37.466	33.573	-10,4
9	851629	Herhangi bir mahalli ısıtan diğer elektrikli cihazlar	9.946	13.223	16.696	21.604	19.550	-9,5
10	841581	Bir soğutucu ünite ve soğutma/ısıtma çevrimli klimalar	7.487	16.284	15.571	24.670	18.083	-26,7
11	841451	Gücü 125 W'ı geçmeyen kendinden elektrik motorlu fanlar	27.791	32.187	14.293	12.915	17.697	37,0
12	841583	Bir soğutma ünitesi içermeyen diğer klima cihazları	5.914	16.358	25.264	22.839	14.129	-38,1
13	830790	Diğer adi metallerden eğilip bükülebilen borular	2.438	3.297	2.296	2.824	2.393	-15,3
TOPLAM			1.623.771	1.348.751	1.369.775	1.474.762	1.417.030	-3,9

Kaynak: Trademap

2.2.6. YALITIM MALZEMELERİ

Brezilya'nın 2014 yılında ithalatında %11,3 oranında azalış görülmüştür. Toplam potansiyel yaklaşık 71 milyon \$ olmakla birlikte ülkemizin 14. Sırada yer alması ve toplam payının

%1,3 olması dikkat çekicidir. Ülke özellikle soğuk hava depoları panelleri ihracatçıları için önemli bir Pazar olarak görülebilir. Ülkeler bazında ilk beş ülke sırasıyla A.B.D., Çin, Meksika, İtalya ve Hindistan'dır.



KUSURSUZU

arayanlar için tasarlandı

Oteller, resmi kurumlar, avm ve iş merkezleri, spor salonları, hastaneler ilaç üretim tesisleri ve havaalanları için profesyonel iklimlendirme çözümleri.



📍 Mimar Sinan Caddesi No: 81 Karakuyu Torbalı / İZMİR

☎ 0 (232) 866 20 50

☎ 0 (232) 866 22 23

✉ info@acsklima.com



www.acsklima.com



inceleme

Brezilya'nın Ülkeler Bazında Yalıtım Malzemeleri İthalatı (Bin \$)								
SIRA	ULKE	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %	Pay %
1	A.B.D.	18.581	13.336	13.846	27.503	19.145	-30,4	26,7
2	Çin	5.326	6.312	7.277	9.602	11.472	19,5	16,0
3	Meksika	1.925	3.012	4.326	5.121	5.038	-1,6	7,0
4	İtalya	3.432	6.109	5.532	2.889	4.218	46,0	5,9
5	Hindistan	841	2.023	2.414	2.284	3.664	60,4	5,1
6	Almanya	4.671	5.663	4.972	5.365	3.446	-35,8	4,8
7	Güney Kore	638	1.678	2.386	3.978	3.383	-15,0	4,7
8	Avusturya	12	90	72	2.360	2.798	18,6	3,9
9	Japonya	665	1.008	1.953	2.380	2.389	0,4	3,3
10	Fransa	1.669	1.713	1.940	1.686	2.078	23,3	2,9
11	İngiltere	817	757	768	1.342	1.998	48,9	2,8
12	Belçika	1.167	2.050	2.069	1.672	1.753	4,8	2,4
13	İspanya	303	1.195	2.307	1.827	1.348	-26,2	1,9
14	Türkiye	275	428	539	1.238	942	-23,9	1,3
15	Polonya	22	45	198	771	933	21,0	1,3
16	Çin Tapei	2.327	2.047	283	768	830	8,1	1,2
17	Malezya	150	179	457	1.483	823	-44,5	1,1
18	Kanada	1.508	5.863	6.772	1.413	658	-53,4	0,9
19	Güney Afrika	0	212	279	946	584	-38,3	0,8
20	Uruguay	3.788	2.076	1.005	783	533	-31,9	0,7
Diğerleri		3.560	4.216	3.893	5.492	3.731	-32,1	5,2
TOPLAM		51.677	60.012	63.288	80.903	71.764	-11,3	100,0

Kaynak: Trademap

Bu ürün grubunda en fazla ithalat 7019.90 numaralı "Diğer cam lifi, cam yününden mamuller" ürününden yapılmıştır.



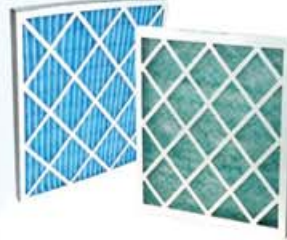
Temiz hava için



RULO FİLTRELER



KASET FİLTRELER



KARTON KASET FİLTRELER



METALİK KASET FİLTRELER



TORBA FİLTRELER



RİJİT TORBA FİLTRELER



YÜKSEK VERİMLİLİKTE HEPA FİLTRE



HEPA FİLTRELER



YÜKSEK DEBİLİ HEPA FİLTRELER



LAMİNAR AKIŞ FİLTRELERİ



TEK KULLANIMLIK FİLTRE TERMİNALİ



FİLTRE TERMİNALİ



AKTİF KARBONLU RİJİT FİLTRELER



AKTİF KARBON KARTUŞLARI



ROTARY FİLTRE



FİLTRE KUTULARI



GENERAL FILTER
Havak | Air quality experts



Orhangazi Mah. ISISO San. Sit. 19 Blok No: 10 34517 Esenyurt - İSTANBUL

Tel: +90 212 623 00 74 Fax: +90 212 623 00 76 E-mail: info@generalfilterhavak.com - www.generalfilterhavak.com



Ürün Bazında Brezilya'nın Yalıtım Malzemeleri İthalatı (Bin \$)

SIRA	GTİP	URUN	2010	2011	2012	2013	2014	Değişim %
1	701990	Diğer cam lifi, cam yününden mamuller	28.010	30.970	29.187	39.208	31.868	-18,7
2	400811	Gözenekli kauçuktan; levha, tabaka ve şeritler	5.379	7.405	10.742	13.198	14.756	11,8
3	701939	Camdan örtüler, şilteler, panolar; dokunmamış mensucattan eşya	10.006	10.394	9.624	14.364	12.542	-12,7
4	680610	Curuf yünü, kaya yünü ve benzeri mineral yünler	5.603	6.602	7.988	7.794	5.548	-28,8
5	680790	Asfalttan/benzeri maddeden eşya	2.153	3.407	4.561	4.976	5.545	11,4
6	400819	Gözenekli kauçuktan çubuk ve profiller	526	1.234	1.186	1.363	1.505	10,4
TOPLAM			51.677	60.012	63.288	80.903	71.764	-11,3

Kaynak: Trademap

3. SEKTÖREL DERNEKLER

- Associação Brasileira de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação e Aquecimento (ABRAVA)
Brezilya Soğutma, Havalandırma ve Isıtma Derneği
Web: <http://www.abrava.com.br>
- Associação Brasileira da Indústria de Armazenagem Frigorificada (ABIAF),
Brezilya Soğuk Depolama Derneği
Web: <http://www.abiaf.org.br/>
- Federação Das Industrias Do Estado de Sao Paulo (FIESP)
Sao Paulo Bölgesi Sanayiciler Federasyonu
Web: <http://www.fiesp.com.br/>
- Sindicato da Indústria de Refrigeração, Aquecimento e Tratamento de Ar no Estado de São Paulo – (SINDRATAR),
Sao Paulo Soğutma, Hava Arıtma ve Isıtma Sanayi Sendikası
Web: <http://www.sindratar.com.br/>

MCX Programlanabilir Kontrol Cihazları

Danfoss

Soğutma •

Isıtma •

İklimlendirme •

Bina Otomasyonu •

Hayal ettiğinizden daha iyi!

- Maksimum esneklik ile kontrol
- Kolay entegrasyon
- Benzersiz çok yönlülük



TECRÜBELİ
YAZILIM
DEPARTMANIMIZ
İLE
HİZMETİNİZDEYİZ.

Frigoduman®

İZMİR 2818 Sok. No: 24 Mersinli / İZMİR Tel: 0 232 469 0 500
İSTANBUL İrmak Cad. No: 75 Dolapdere / İSTANBUL Tel: 0 212 237 9 777
www.frigoduman.com

Febrava Fuarı'na millî katılım

ŞEREF CANLI (UZMAN) / İSİB (İKLİMLENDİRME SANAYİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ)



ABRAVA - Associação Brasileira de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação e Aquecimento (Brezilya Soğutma, Havalandırma ve Isıtma Derneği) derneğinin isim hakkına sahip olduğu ve Reed Exhibitions tarafından organizasyonu yapılan FEBRAVA Fuarı Brezilya'nın ve Güney Amerika'nın iklimlendirme sektöründeki en nitelikli fuarı konumundadır. Söz konusu fuara toplam 12 ülkeden 330'a yakın firma katılım sağlamıştır. Fuar her 2 yılda bir gerçekleştirilmektedir. Fuarın konusu; Havalandırma, Klima, Soğutma, Tesisat Sistemleri ve Elemanları ile Bina Otomasyonu ve Kontrol Sistemleri olarak tanımlanabilir. Fuar Türkiye'den millî katılım organizasyonu ile 5 firma ve bireysel olarak 4 firma olmak üzere toplam 9 firma katılım sağlamıştır.

GÖRÜŞMELER VE İZLENİMLER

Fuar esnasında, Brezilya'nın en büyük yapılanmalarından olan FIESP (Sao Paulo Bölgesi Sanayiciler Federasyonu), sektörel derneklerinden SINDRATAR (Sao Paulo Soğutma, Hava Arıtma ve Isıtma Sanayi Sendikası), ABRAVA (Brezilya Soğutma, Havalandırma ve Isıtma Derneği) ve sektörümüz ürünlerinin aktif olarak kullanıldığı et sektörünü temsil eden ABIEC (Brezilya Et Üreticileri ve İhracatçıları Birliği) ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu toplantılarda, Türkiye'de sektör yapılanması hakkında bilgi verilmiş, Brezilya'da iş yapmak için gerekli olanlar, Brezilya'nın ihtiyaçları ve ilerleyen dönemlerde iki ülke arasında olabilecek muhtemel işbirlikleri üzerinde durulmuştur.

FIESP Dış İlişkiler ve Dış Ticaret Direktörü Antonio Fernando Guimaraes Bessa ile FIESP genel merkezinde 22 Eylül 2015 tarihinde toplantı gerçekleştirilmiştir. Toplantı süresince ülkeyle iş yapılması gerekenler, sektörün gelişim süreci ve özellikle ihracatçılarımız için fırsat olabilecek alanlar hususunda bilgi alınmıştır. Brezilya'da ihracatçılarımız için klima sistemleri, havalandırma sistemleri ve elemanları, soğutma sistemleri ve parçaları, güneş enerji sistemleri, et-karides tavuk ürünleri için soğuk hava depoları ve soğuk araç taşıma sistemleri iş yapılabilecek önemli alanlar olarak göze çarpmaktadır. Klima sektörünü, Samsung ve LG firmaları ellerinde tutmaktadır. Ülkede elektrik maliyetleri özellikle nihai kullanıcıların ürün seçiminde seçici olmaya sevk etmektedir. Enerji verimli ürünler ülke genelinde ağırlıklı olarak tercih edilmektedir. Brezilya halkı elektrik fiyatları nedeniyle klima yerine vantilatör tercih etmektedir. Split klimalarda ise 7.500 btu ve 9.000 btu kapasiteli olanlar en çok tercih edilen ürünlerdir. Yıllık split klima satışı 4 milyon adettir. Dünya'daki ekonomik kriz gelişmekte bir ülke olan Brezilya'yı etkilemektedir.

Bununla birlikte ülke de siyasi olarak bir krizin olduğu göze çarpmaktadır. Bu krizin kısa bir süre içerisinde atlatılması beklenmektedir. Dış ticaret hacmini etkileyen en önemli etmenlerden biri Reias ile Dolar arasındaki ilişkidir. Kurdaki dengesizlik yatırımcıları, alıcıları beklemeye itmektedir. Ülkede üretim yap-



Bir adım önde: Yeni RadiPac

**13%
yüksek!***



* İlk ve ikinci jenerasyon 400mm Ø fan karşılaştırması

Test sonuçları 1) ILK Institute of Air handling and Refrigeration Dresden- Almanya. Teknik rapor ILK-B-31-15-3981

2) ebmpapst lab sonuçları. Bu çalışma ile alakalı daha fazla bilgi için www.ebmpapst.com/ilk

ILK Dresden enstitüsü tarafından da onaylanan yeni RadiPac, klima santrali ve diğer iklimlendirme - havalandırma uygulamaları için yeni verimlilik standartıdır.

- Tak & Kullan yapı
- Kompakt motor
- Entegre sürücü ile hız kontrol
- MODBUS kontrol
- Aerofoil kanat
- En yüksek toplam verimlilik
- Güvenilir katalog ve seçim programı verileri

Daha fazla bilgi için www.ebmpapst.com/radipac

Partner of
akantel | ebmpapst

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



Sao Paulo Başkonsolosu Mehmet Özgün ARMAN ve Ticaret Müşaviri Caner SANNAV'ın Standımızı ziyaretleri

mak, ülke içerisinde alıcılara ulaşmak daha avantajlı olabilmektedir. Ülkede ithalat vergileri, ülke içi taşıma bedelleri ithalatı zorlaştıran faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır.

SINDRATAR Derneği Başkanı Carlos TROMBINI ile fuar alanında 23 Eylül 2015 tarihinde ABRAVA Derneği standında toplantı yapılmıştır. Söz konusu dernek Sao Paulo bölgesindeki firmaları temsil etmekte olup toplam üye sayısı 100 civarındadır. Toplam olarak iklimlendirme sektörünün %30'u bu yapı altındadır. Üyelerinin %40'ı klima, %30'u soğutma ve kalan kısmı da havalandırma konularında faaliyet göstermektedir. Dernek üyelerinin 47'si üretici iken, 48 tanesi proje-montaj işleri, 2 tanesi ise distribütör olarak faaliyet göstermektedir. Brezilya genelinde 3 ayrı yapı daha bulunmaktadır. Brezilya'da sendikalaşma önemli bir yapılanma olarak gözlemlenmiştir. İşçi sendikalarının yanı sıra iş veren sendikaları da aktif olarak çalışmaktadır. Sao Paulo'ya yatırım yapacak – temsilcilik açacak olan firmaların yatırım öncesinde SINDRATAR ile görüşmesi vergi sistemi, işçi hakları, sosyal konular ve diğer hususlarda destek-bilgi alması zorunlu yapılacaklar arasında yer almaktadır;

- Brezilya'lı bir firma ile ortaklık,
- Brezilya'da yatırım yapılması
- Distribütörlük

Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik krizi şu örnekle anlatmak mümkün; 2015 yılına oranla 2010 yılında kişi başına düşen milli gelir yaklaşık olarak %22 oranında düşerken özellikle 2015 yılındaki düşüş yaklaşık olarak %10 mertebesinde.

ABIEC (Brezilya Et Üreticileri ve İhracatçıları Derneği) ile dernek genel merkezinde 24 Eylül 2015 Perşembe günü toplantı gerçekleştirilmiştir. Söz konusu toplantıya ilgili dernekten Fernando SAMPAIO (Direktör) katılım sağlamıştır. Toplantı da dünyanın en büyük et üreticilerinden biri olan Brezilya'da hangi bölgelerde üretim yapıldığı, hangi yollar(limanlar) aracılığıyla

sevkiyat gerçekleştirildiği, sektöre yönelik fuarlar ve sektör ihtiyaçları hususlarında bilgi alınmıştır. Ülkede TechnoCarne ve FoodTech adında iki adet yalnızca et işleme ve depolama makinelerine yönelik fuarlar gerçekleştirilmektedir. Ülkemizin soğuk hava depoları ve soğuk odalar konularındaki ürünleri göz önüne alındığında ülkeye büyük bir ihracat potansiyelimizin olduğu görülmektedir. Ülkedeki soğuk hava depoları ve dondurucu sistemleri projeleri Brezilya içerisinde çizilmekte ve bu ürünlerin ülke de imalatı olmadığı için çoğunlukla ithal edilmektedir. Brezilya yılda 10 milyon ton sığır eti üretimi yapmaktadır. Ülke 2014 yılında 7,2 milyar \$ değerinde et ihracatı yapmıştır.

ABRAVA Derneği temsilcileri Arnaldo Lopes Parra (Başkan Yardımcısı), Nelson BAPTISTA (FEBRAVA Fuarı Başkanı), Cristina Schneider (Sekreter) ile 25 Eylül 2015 Cuma günü FEBRAVA Fuar alanında görüşme gerçekleştirilmiştir. Söz konusu dernek ülke de yerleşik firmaların %90'lık kısmının temsil edildiği en büyük yapılanma olarak göze çarpmaktadır. Toplam üye sayısı 400'dür.

Derneğin üyeleri arasında üreticiler, satıcılar, servisler ve distribütörler yer almaktadır. Sadece Brezilya'da yerleşik (uluslararası firmalar olsa dahi yatırımları mevcut) firmalar üye olabilmektedir. Sektör hakkında bilgi alınmış olup özellikle Brezilya gümrüklerinde ürün bazında sertifikasyon kontrolü yapıldığı bilgisine ulaşılmıştır. Bu nedenle ithalatçı firmalar ürün alımlarında bu sertifikasyon üzerinde özellikle durmaktadır. Ayrıca 2017 yılında gerçekleştirilecek fuar için fuarı organize eden Nelson Baptista'dan daha merkezi bir yer talep edilmiştir. Fuar düzenlemesi ile ilgili çalışmaya başladıklarında tarafımızla temasa geçeceklerini ve merkezi bir yerde tarafımıza alan tahsis edileceği bilgisini verdiler. Bununla birlikte 2016 yılı içerisinde sektörel bir ticaret heyeti organize edilmesi durumunda PR ve karşılık firma bulunması hususunda yardım edeceklerini belirtmişlerdir. Söz konusu programın Mart-Nisan-Mayıs aylarından birisi içerisinde düzenlenmesinin en uygun seçenek olduğunu söylemişlerdir. Söz konusu programın Sao Paulo ve ABRAVA'ya

VENTAS

yüksek performans | yüksek kalite | yüksek konfor | yüksek verim

İKLİM NE OLURSA OLSUN
SİZİN SEÇİMİNİZ VENTAS OLSUN

www.ventas.com.tr



Fan Coil Cihazları



Isı Geri Kazanım Cihazları



Yer Tipi Konvektörler



Klima Santralleri



Kare/Dikdörtgen Kanal Fanlar



Mutfak Egzoz Sistemleri



Su Soğutma Sistemleri



Çatı Tipi Paket Klima Cihazları



Dik/Yatık Dip Rotorlu IGK



DX Isı Pompalı Plakalı IGK

VENTAS Enerji ve Isı Sistemleri A.Ş.

info@ventas.com.tr

İstanbul - Merkez: Ortaklar Caddesi Denizhan Sokak Lale Han No:7 Kat:2 Mecidiyeköy Şişli, İstanbul, Türkiye

İstanbul - Fabrika: Alkop Alüminyumcular Sanayi Sitesi C1 Blok No:1-2-3-4-5, Esenyurt, İstanbul, Türkiye

Bursa: Alaaddinbey Mah. Pazar Cad. Sera Plaza No:27 A/C Nilüfer, Bursa, Türkiye

Diyarbakır: Kayapınar Mah. Gap Bulvarı Peyas 1 Sok. No:1 A Blok Kayapınar, Diyarbakır, Türkiye



Tel: 0 212 216 05 16 Fax: 0 212 216 05 14

Tel: 0 212 858 12 82 Fax: 0 212 858 12 79

Tel: 0 224 441 03 66 Fax: 0 224 441 03 67

Tel: 0 412 251 51 45 Fax: 0 412 251 51 45

inceleme



ABRAVA ile toplantı

önerilecek başka bir kenti de içine alır bir şekilde organize edilmesinin faydalı olacağını belirtmişlerdir. Abrava Derneğini ve Brezilya iklimlendirme sektörünü anlatan bir sunumu tarafımıza gönderebileceklerini belirterek ilerleyen dönemler için kurulan bu temasın sürekliliğinin olması gerektiğini vurgulamışlardır.

ABRAVA Derneği yaklaşık 10.000 tirajı olan Sektörel bir derginin basımını yapmaktadır. Bu dergiye yönelik bir ilan ve sektörel haber yayınlanması hususunda kendilerinden teklif beklenmektedir. Söz konusu dergi sadece Brezilya'ya değil Güney Amerika genelinde bazı ülkelere de dağıtılmaktadır.

Fuar katılımcısı firmeler, İSİB Yönetim Kurulu Üyeleri, Sao Paulo Başkonsolosu Mehmet Özgün ARMAN ve Ticaret Müşaviri Caner SANNAV'ın katılımları ile 22 Eylül 2015 Salı günü akşam yemeği organizasyonu gerçekleştirilmiştir. Yemekte Brezilya ile ilgili genel bilgi alınmış ve sektörümüz hakkında bilgilendirme yapılmıştır. Yemek organizasyonu sonunda Başkonsolosumuza ve Ticaret Müşavirimize hediye takdimi yapılmıştır.

Brezilya geniş yüzölçümü, nüfusu, şehir planlaması, iklim yapısı, üretilen ürünleri ve çeşitliliği ile sektörümüzün bir çok ürününün kullanımının yapılabileceği ülkemiz için henüz yoğun girilememiş büyük bir Pazar görüntüsüne sahiptir. Ülkeye ithalatta mevzuatsal ve vergi sisteminden kaynaklanan güçlükler

göze çarpmaktadır. Bununla birlikte iş yaparken karşılık firma bulma zorluğu, İngilizcenin yaygın olarak konuşulmaması – tercüman kullanılması ihtiyacı, Brezilya halkının genel rahatlığı iş yaparken karşılaşılabilecek bazı diğer hususlardır. Ülkede enerji verimli sistemler-ürünler, güneş enerji sistemler, soğutma sistemleri-en düstriyel soğuk odalardondurucular, klima sistemleri ve havalandırmaya yönelik ürünler yoğun olarak ihracatı yapılabilecek ürünler olarak ön plana çıkmaktadır. Brezilya'da ithalat zorlukları özellikle ülke içerisinde üretimi yapılan ürünlerde yoğun olarak görülmektedir ve bu önlemler çoğu zaman yerel üreticileri korumaya yönelik olarak yapılmaktadır. Derneklerle gerçekleştirilen toplantılar esnasında dernek temsilcilerine SODEX Fuarı hakkında bilgi verilmiş ve fuarı ziyaret etmeleri için davet yapılmıştır. Davetimizden memnun kalmakla birlikte kesin teyit vermemişlerdir.

Fuar esnasında China Refrigeration Fuarı yetkilileri ile görüşme yapılmıştır. Bu görüşme kapsamında 2016 yılında gerçekleştirilecek fuarda info stand için yer talep edilmiş ayrıca 2017 yılındaki fuara milli katılım organizasyonunun birliğimizce yapılması için temaslarda bulunulmuştur. Fuar yetkililerinden protokol listesine Birliğimizin adının kaydedilmesi talep edilerek Yönetim Kurulu Başkanının kendilerince davet edilmesi hususunda görüş birliğine varılmıştır.



SINDRATAR ile toplantı



FIESP ile toplantı



ABIEC ile toplantı ile toplantı

- Doğayla Dost
- Çözümde Sınırsız
- Teknolojide Önde

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

Sessiz ve güçlü soğutma için,
Samurai Chiller Soğutma Grupları.

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

FSXNQ ve FSN6Q Set Free VRF ile,
Esnek Çözümler.

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

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

500% verimlilik için
Yutaki ısı pompaları

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

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

Asal İklimlendirme Teknolojileri A.Ş. güvencesiyle hizmetinizde!



ASHRAE ÜYELERİ, ASHRAE RAL CRC 2015 İstanbul'da bir araya geldi

İklimlendirme sektörünün en önemli organizasyonlarından biri olan ASHRAE RAL CRC İstanbul 2-4 Ekim tarihleri arasında dünyanın dört bir yanından iklimlendirme profesyonellerinin katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi.



Ashrae Turkish Chapter üyelerinin yoğun çabaları sonucu İstanbul'a kazandırılan organizasyon ile Türk İklimlendirme sektörüne önemli kazanımlar sağlandı. Yurt dışından 200'den fazla sektör profesyonelinin katılımıyla 2-4 Ekim tarihleri arasında Steigenberger Otel Maslak İstanbul'da, İSİB, AFS, Form Grup, MGT Filtre, Makro Teknik, ODE, Testo, Teknogen, CVSA-ir, İnka firmalarının sponsorluğunda gerçekleştirildi.

Ashrae Turkish Chapter, Ashrae üyelerinin Türkiye'de bir Ashrae birimi kurma amacıyla başvuruda bulundukları 26-30 Ocak 2013 tarihleri arasında Dallas'da yapılan Ashrae Kış Konferans'ında onaylandı. Ashrae Turkish Chapter ilk yılın sonunda Chapter statüsüne en hızlı yükselen üye oldu. Henüz ikinci yılında RAL CRC 2015'i İstanbul'da yapılmasını sağlayarak başarısını taçlandırdı.

RAL CRC 2015 İstanbul'un Teknik Seminer ana teması "Kentsel Dönüşüm ve Enerji Verimliliği" oldu. Programın açılış gü-

nünde gerçekleşen Teknik Seminer Programına ASHRAE genel merkezinden önemli oranda katılım sağladı. ASHRAE Başkanı T. David Underwood, ASHRAE Eski Başkanlarından Prof. Dr. William P. Bahnfleth, ASHRAE Başkan Yardımcıları Jim Vallort ve Prof. Dr. Walid Chackroun ile ASHRAE Saymanı Prof. Dr. Bjarne W. Olesen gibi ASHRAE genel merkezinin önemli isimleri etkinliğe katıldı. ASHRAE RAL CRC 2015 İstanbul'a Hindistan, Pakistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Amerika Birleşik Devletleri, Kuveyt, Nijerya, Mısır, Almanya, Yunanistan, Lübnan, Portekiz, Suudi Arabistan, Sri Lanka, İngiltere, Gana, İrlanda, Irak, Sudan, Katar, Romanya ülkelerinden ASHRAE üyeleri katıldı.

Son derece zengin bir Teknik Seminer programıyla gerçekleştirilen RAL CRC 2015 İstanbul Underwood'un "Yeşil Bina Tasarımı ve Bütünsel Tasarım Yaklaşımı" Prof. Dr. Bahnfleth'in "İklimlendirme Tesisatlarında Hava Yoluyla Oluşan Tehlikeler", Jim Vallort'un "Akıllı Binalar – Değişen Teknolojiler", Prof.

Dr. Chackroun'un "Konutlarda Enerji Verimliliği", Prof. Dr. Olesen'in "Binalarda Enerji Tüketiminin Azaltılmasında Avrupa Yaklaşımı", Prof. Dr. Branislav Todorovic'in "Geleceğin Şehirlerinde Binalar ve İklimlendirme Sistemleri", Jarnagin'in "Gelişmiş Enerji Tasarımı Yönetmelikleri Minimum Standartların Ötesine Gidiyor", Ronald Vallort'un "Evlerde, Ofislerde ve Soğutma Tesislerinde Enerji Tasarrufu Teknikleri", Prof. Dr. Marija Todorovic'in "Yenilenebilir enerji kaynakları ve enerji verimliliği yoluyla ozon ve iklim dostu kenstel dönüşüm ve öngörü kontrollü akıllı şebekelerin modellenmesi", Skelton'un "ABD'de mega şehirlerde karbon azaltma planlarının etkileri", TOKİ Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Şahin "Kentsel Dönüşüm ve Enerji Verimliliği" konularında konferans verdiler.

KONGRE BAŞKANI PROF. DR. BARIŞ ÖZERDEM: "BU ORGANİZASYONUN TÜRKİYE VE İSTANBUL'UN MARKALAŞMASI İÇİN ÖNEMLİ"



Açılış konuşmasında RAL CRC 2015 İstanbul Kongre Başkanı Prof. Dr. Barış Özerdem organizasyonun ilk kez Türkiye'de gerçekleştirilmesinin önemine dikkati çekerek, "Bu organizasyonun Türkiye ve İstanbul'un markalaşması için önemli olduğunu düşünüyoruz. Bundan sonra diğer ASHRAE aktivitelerinin de Türkiye'de yapılması için öncülük edeceğiz." şeklinde konuştu.

ASHRAE Başkanı David Underwood ise

Türkiye'de olmaktan mutlu olduğunu, organizasyonun çok önemli bir konuya vurgu yaptığını ve katılımcıların konuyu detaylı ele alacağını aktardı.

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE MECLİSİ VEKİLİ AHMET SELAMET: "DOĞRU ENERJİ STRATEJİLERİ VE YÖNETMELİKLERİ ÇIKARMALIYIZ"



İstanbul Büyükşehir Belediye Meclisi 1. Başkan Vekili Ahmet Selamet ise ekolojik sorunlara değinerek, bu sorunlar karşısında toplumda farkındalık oluşmaya başladığını ve bundan memnuniyet duyduklarını söyledi. Çevre dostu binalara dünyada ilginin arttığını vurgulayan Selamet, ekoverimli teknolojik gelişmeler olduğunu, yüksek performanslı sistemler ve cihazların artık devreye alınmaya başladığını anlattı. Selamet, mevcut enerji kaynaklarının hızla azaldığını, fosil yakıtlar azaldıkça enerji maliyetlerinin artacağını, bu nedenle yenilenebilir enerji kaynağı kullanımının artırılması gerektiğini aktardı. Az enerji tüketen,

yüksek performanslı binalara yoğunlaşmanın önemine dikkati çeken Selamet: "Doğal kaynakların gelecek nesillere aktarımı büyük bir önem taşımaktadır. Onların da maksimum faydalana-bilmesi için yeni modeller üretmeliyiz. Doğru enerji stratejileri ve yönetmelikleri çıkarmalıyız. Kamu kurumları, hastaneler ve okullarda akıllı bina uygulamalarını yaygınlaştırmalıyız. Türkiye, güneş, rüzgâr ve jeotermal kaynaklarına sahiptir. Bunu ülkemiz için önemli bir avantaj olarak görüyorum. Doğal havalandırmalar, yağmur suyu kullanımları mutlaka artırılmalı. Bu yatırımların geri dönüş zamanı Türkiye'de Kuzey Avrupa'dan daha hızlı olacaktır." açıklamasında bulundu.

İSİB BAŞKANI ZEKİ POYRAZ: "İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ-NÜN DİNAMİK BİR YAPISI VAR. TÜRKİYE İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ GİDEREK DAHA DİNAMİK HALE GELİYOR"

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Poyraz, iklimlendirme ürünlerinin toplam enerji tüketiminin önemli bir kısmını oluşturduğunu, bunları geliştirmek, enerji tüketimi ve küresel ısınma konularına çözüm getirmenin sorumlulukları olduğunu belirtti. Poyraz, bu konferansın, sorumluluğun yerine getirilmesine hizmet edeceğine inandığını söyledi. İklimlendirme sektörünün dinamik bir yapısı olduğunu vurgulayan Poyraz, "10 bin kurum ve kuruluş bu alanda çalışıyor. Sektörde 500 bin çalışanımız var. Türkiye iklimlendirme sektörü giderek daha dinamik hale geliyor ve küresel pazarda daha yüksek bir rekabet gücüne kavuşuyor" dedi. Poyraz, Türkiye'nin iyi bir jeostratejik konumda yer aldığını ve bunun önemli bir avantaj olduğunu dile getirerek, güçlü inşaat sektörüne paralel Türkiye'nin makine ve mekanik inşaat şirketlerinin uluslararası projelere daha çok katılmaya başladığını anlattı.



RAL BAŞKANI FAROOQ MEHBOOB: "ASHRAE'NİN AMACI İKLİMLENDİRME BİLİMİNİ GELİŞTİRMEK"

RAL Başkanı Farooq Mehboob, ASHRAE'nin amacının iklimlendirme bilimini geliştirmek olduğunu vurgulayarak "Bugün İstanbul'da 'Kentsel Dönüşüm ve Enerji Verimliliği' konusunu masaya yatırmak için bir araya geldik. ASHRAE; bina tesisat sistemleri, enerji verimliliği, iç hava kalitesi ve sürdürülebilirlik alanında çalışan uluslararası bir sivil toplum ve meslek kuruluşudur. 130'dan faz-



sektör gündemi

la ülkede yaklaşık 55.000 üyeye sahip olan ASHRAE, üyelerine ihtiyaç duydukları teknik bilgiyi sunmak, sektörün gereksinim duyduğu standartları oluşturmak ve meslek profesyonellerinin iletişimini sağlamak için çalışır. ASHRAE'yi oluşturan 14 bölge, 170'ten fazla yerel ASHRAE birimini bünyesinde barındırır. ASHRAE olarak 17 ülkede 25 chapter'ımız var ve chapter sayımız gün geçtikçe artıyor" dedi.

ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI MESLEKİ HİZMETLER GENEL MÜDÜRÜ SELAMİ MERDİN: "YAŞAM KALİTESİ VE ÇEVRESEL ŞARTLAR KONUSUNDA REFAHI EN ÜST DÜZEYE ÇIKARMAYI HEDEFLİYORUZ."



Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Mesleki Hizmetler Genel Müdürü Selami Merdin, RAL CRC 2015 İstanbul açılışında yaptığı konuşmada, Çevre ve Şehircilik Bakanlığının, halkın yaşam kalitesini planlı şekilde artırmayı ve çevresel şartlar konusunda refahı en üst düzeye çıkarmayı hedeflediğini söyledi.

Türkiye'de yılda yaklaşık 75 milyar dolarlık enerji tüketildiğini belirterek,

"Tüketilen bu enerjinin yaklaşık yüzde 75'i ithal edilmektedir. Bu enerji tüketiminin de yaklaşık yüzde 35'i binalarda gerçekleşiyor" dedi. Merdin, enerji verimliliği sürdürülebilir yeşil binalar ve yerleşmelerin, Bakanlığın yürüttüğü kentsel dönüşüm çalışmalarının kalbi olacağını vurgulayarak, bu alanda yapılan çalışmalarla marka şehirler oluşturma yolunda ilerlerken, enerji verimliliği, çevreci, kentsel yaşam alanlarına değer katan sürdürülebilir yeşil bina konseptine sahip binaların dönüşümde yer almasını hedeflediklerini kaydetti. Merdin, Türkiye'de yılda yaklaşık 75 milyar dolarlık enerji tüketildiğini aktararak, "Tüketilen bu enerjinin yaklaşık yüzde 75'i ithal edilmektedir. Bu enerji tüketiminin de yaklaşık yüzde 35'inin binalarda gerçekleştiği dikkate alındığında, bakanlığımızın planlama, bina yapım esaslarını belirleme ve altyapı hizmetlerinin sunulmasında, sürdürülebilir çevresel kalkınma uygulamalarıyla birlikte etkin enerji kullanımını ön planda tutması kaçınılmazdır" diye konuştu.

Araştırmaların, mevcut yapılarda yapılacak ısı yalıtım uygulamaları, pencere ve tesisat yenilemeleriyle yaklaşık yüzde 50 civarında tasarruf sağlanabileceğini gösterdiğini belirten Merdin, bu durumun ülke olarak yılda yaklaşık 10 milyar dolar tasarruf edilebileceği anlamına geldiğini dile getirdi. Bakanlığın, bir kısım STK ve bankaların iş birliğiyle yalıtım uygulamalarına sağladığı kredi desteğini takdire karşıladığını söyleyen Merdin, "Bakanlığımız, Avrupa İmar Kalkınma Bankası ve bir kısım ulusal bankalarla yaptığı görüşmelerde, özellikle kentsel dönüşüm uygulamalarında ve yeni bina yapımlarında, 'A sınıfı' enerji kimlik belgesine sahip bina yapmak isteyen yapı müteahhitlerine ekonomik kredi imkânı sağlama yönünde bir dizi çalışmalar yürütmektedir" bilgisini paylaştı.

ASHRAE BAŞKANI DAVID UNDERWOOD "TÜRKİYE'DE OLMAKTAN MUTLUYUM."

ASHRAE Başkanı David Underwood Türkiye'de olmaktan mutlu olduğunu, organizasyonun çok önemli bir konuya vurgu yaptığını ve katılımcıların konuyu detaylı ele alacağını aktardı. Underwood, 'Yeşil Bina Tasarımı ve Entegre Tasarım Yaklaşımı 189.1-2011 Standartlarının Tanıtılması' konusunda bir sunum yaptı. Underwood sunumunda 189.1-2011 standardının tasarım bölümleri ve yapısına ilişkin detaylı teknik bilgiler verdi.



İKLİMLENDİRME SİSTEMLERİNİN ÖZELLİKLERİ VE RİSK YÖNETİMİ

Prof. William P. Bahnfleth "İklimlendirme Tesisatlarında Hava Yoluyla Oluşan Tehlikeler" başlıklı bir sunum yaptı. Bahnfleth sunumunda, iklimlendirme sistemlerinin özellikleri ve risk yönetimi hakkında teknik bilgiler paylaştı. Bahnfleth, "Riskin kabul edilebilir seviyelere düşürülmesini istiyoruz. Binayı etkileyen birden fazla risk var. Risk yönetimi, olası tehlikeleri belirlemek ve kaynakları ona göre tespit etmek demektir" dedi.

SADECE AKILLI SİSTEMLER KULLANMAK, BİNAYI AKILLI YAPMAZ

"Akıllı Binalar – Değişen Teknolojiler" konusunda sunum yapan Jim Vallort, sunumunda akıllı binalara giden yol haritasında izlenmesi gereken yöntemleri anlattı. Vallort "Sadece akıllı sistemler kullanmak, binayı akıllı yapmaz. Kullanılan ürünlerin birbiriyle iletişimde olması gerek. Yani mobil teknolojilerin bina otomasyonuna entegrasyonu, tek bir veri tabanında sistemin birleştirilmesi gerek. Binanın geleceğini önceden görmeye ve sorun çıkmadan çözüm üretmeye çalışın. Binaların geleceğe uyumlu olması, sürdürülebilirliktir" dedi.

BUGÜNÜN BİNA TASARIMI, ENERJİ GELECEĞİMİZİ BELİRLİYOR

ASHRAE Başkan Yardımcısı ve Kuwait Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Walid Chackroun "Konutlarda Enerji Verimliliği" başlıklı sunumunda; ASHRAE 90.1 ve 90.2 standartları ve Ortadoğu'daki yerel regülasyonlara değindi. "Bugünün bina tasarımı, enerji geleceğimizi belirliyor" diyen Chackroun, Kuveyt'te dış ortam sıcaklığının 56 °C'lere kadar çıkabildiğini ve önümüzdeki dönemde ASHRAE standartlarında yapılacak yeniliklerde böyle yüksek sıcaklıkları görmek istediklerinin altını çizdi.

TÜRKİYE'DEKİ 18 MİLYON KONUTUN % 85'İ ISI YALITIMSIZ

TOKİ Başkan Yardımcısı Ahmet Şahin, TOKİ'nin gerçekleştirdiği kentsel dönüşüm ve enerji verimliliği çalışmalarını anlattı. Şahin "Ülkemizde, konut başına tüketilen enerji, gelişmiş ülkelere göre (Batı Avrupa için 2 kat, Japonya için 4 kat) daha fazladır. Türkiye'de tüketilen enerjinin % 35'i binalarda, % 40'ı sanayide, % 20'si ulaşımda, % 5'i diğer alanlardadır. Binalarda



Rekabetçiliğinize Karyer'den bir destek daha: EUROVENT onaylı Plakalı ve Döner Teker Tip Isı Geri Kazanım Eşanjörleri



 KaryerHeatExchangers

 KaryerHeatExchangers

KARYER ISI TRANSFER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

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

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

www.karyergroup.com - info@karyergroup.com

Karyer

HEAT EXCHANGERS

sektör gündemi

harcanan enerjinin de % 65'i ısıtma ve soğutmada kullanılır. Enerjiyi verimli kullanamamamızın nedenleri; Türkiye'deki 18 milyon konutun % 85'inin ısı yalıtımsız olması, yalıtım için ısı yalıtım raporunun hazırlanmaması, yatırımların çoğunun kaçak veya bilinmiyor olması ve kullanılan malzemelerin kalitesiz olmasıdır. TOKİ tarafından inşa edilen projeler; ekolojik, iklim, enerji kaynaklarının etkin kullanımı göz önüne alınarak hazırlanıyor. 128 adet kentsel dönüşüm projesinde 56.354 adet konut üretimi tamamlanmıştır. 230 farklı bölgede 113.685 konutluk ihale çalışmaları yapılmış olup, ihalesi tamamlanan 224 projede 102.083 konut inşaatı başlatılmıştır. 122 adedi fiili olarak sürdürülmekte olup üretilecek konut adedi 219.808'dir. Aktif durumdaki 122 projeden 12'si Ankara, 4'ü İzmir ve 17'si İstanbul'da gerçekleştirilmektedir." diye konuştu.

2020'YE KADAR SERA GAZI SEVİYELERİNİN % 20 DÜŞÜRÜLMESİ AMAÇLANIYOR

Danimarka Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Bjarne W. Olesen "Binalarda Enerji Tüketiminin Azaltılmasında Avrupa Yaklaşımı" konulu sunumunda 2020 hedeflerinden bahsetti. Olesen, "2020'ye kadar sera gazı seviyelerinin % 20 düşürülmesi amaçlanıyor. Danimarka, Lüksemburg gibi ülkeler enerji konusunda hâlihazırda çok katı olmasına rağmen, 2020'de çok daha katı olacak. Danimarka'da 2005'te % 17 olan yenilenebilir enerji kaynaklarının payının, 2020'de % 30 olması hedefleniyor. Tüm ülkelerde enerji tüketimleri ve beklentiler farklılık gösteriyor. Örneğin Danimarka'da 2050 yılına kadar fosil yakıt kullanılmayacak ve enerjimizi biokütleden karşılayacağız" dedi.

BİNA SADECE STATİK BİR KÜTLE OLMAMALI.

BİNA CANLI, AKILLI, ADAPTASYONA UYGUN OLMALI

Prof. Branislav Todorovic "Geleceğin Şehirlerinde Binalar ve İklimlendirme Sistemleri" konusunda bir sunum yaptı. Sunumunda binaların gelecekte nasıl olması gerektiğine ve kullanılması gereken malzemelere değinen Todorovic, "Bina sadece statik bir kütle olmamalı. Bina canlı, akıllı, adaptasyona uygun olmalı. Bunu gerçekleştirebilmek için bina kılıfı, güneş ışığına göre otomatik kararan pencereler gibi malzemeler kullanılmalı. Mühendislere bu konuda çok iş düşüyor" şeklinde konuştu.

YAŞAM BOYU MALİYET HESABI YAPILMALI, SADECE İLK YATIRIM MALİYETİ DÜŞÜNÜLMEMELİ

Ronald P. Vallort "Evlerde, Ofislerde ve Soğutma Tesislerinde Enerji Tasarrufu Teknikleri" başlıklı sunumunda kapıların önemine değindi. Vallort, "Ev, ofis ve soğutma tesislerinin çatılarında beyaz ve reflektif kaplamalar kullanılmalı. Yüzey sıcaklıkları kontrol altında tutulmalı. Giriş kapıları düşük sıcaklıkta, duvarlar açık renk olmalı. Isı kaybının önüne geçilmesi için ofislerdeki kapıların hızla kapanan kapılar olması gerekir. Yaşam boyu maliyet hesabı yapılmalı, sadece ilk yatırım maliyeti düşünülmemelidir" dedi.

ABD DAHA TEMİZ BİR ÇEVRE HEDEFLİYOR

"ABD'de mega şehirlerde karbon azaltma planlarının etkileri" konusunda bir sunum yapan Benjamin Skelton, ABD'de mega şehirlerde karbon azaltımı planları hakkında konuştu. City Energy Project hakkında bilgi veren Skelton, "City Energy Project, karbon salınımının azaltımını" dedi. ABD'de mevcut binalarda kentsel dönüşüm sağlandığını söyleyen Skelton, Chicago ve Seattle şehirlerinde yapılan kentsel dönüşüm projelerinden örnekler aktardı.



Prof. Dr. Marija Todorović "Yenilenebilir enerji kaynakları ve enerji verimliliği yoluyla ozon ve iklim dostu kentsel dönüşüm ve öngörü kontrollü akıllı şebekelerin modellenmesi" hakkında bir sunum yaptı. Todorovic, ABD ve Belgrad'da gerçekleştirilen konut ve veri merkezi yenileme çalışmalarından bahsetti. Ronald E. Jarnagin ise "Gelişmiş Enerji Tasarımı Yönetmelikleri Minimum Standartların Ötesine Gidiyor" başlıklı bir sunum yaptı.

Teknik program sonrasında Boğaz turu ve akşam yemeği düzenlendi. Etkinliğin ikinci ve üçüncü gününde ise ASHRAE yetkilileri arasında bir dizi toplantı gerçekleştirildi. Toplantılarda sektörün ihtiyaç duyduğu standartlar ve teknik ilkeler konuşuldu. İkinci günün akşamında İSİB'in sponsorluğunda tüm katılımcılar Feriye Lokantasında bir araya geldiler. Yemek sonrasında İSİB Başkanı Zeki Poyraz, ASHRAE Başkanı T. David Underwood ve RAL Başkanı Farooq Mehboob'a çeşitli hediyeler verdi.

Etkinliğin son gününde düzenlenen ödül töreninde ise tüm katılımcı ve sponsorlara plaketleri takdim edildi. Ödül töreninin ardından düzenlenen toplantıda ASHRAE yetkilileri, 2016 CRC için plan ve değerlendirmelerini sundu.





HTK
Klima Havalandırma Sistemleri

Soluduğunuz havanın kalitesini arttırmak sizin elinizde...

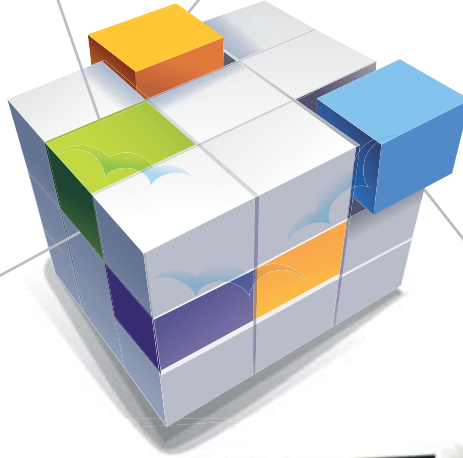
HTK, doğru iklimlendirme çözümleri ve geniş ürün yelpazesi ile HVAC sektörüne optimum sistemler ve ürünler sunmaktadır. Havalandırma ekipmanları üzerindeki uzmanlığımızı diğer ürün modellerinde de kullanarak en modern sistemlere uyumlu hava koşullandırma ürünlerini sizlerle buluşturmaktayız.



**Yuvarlak
Tavan
Anemostadı**

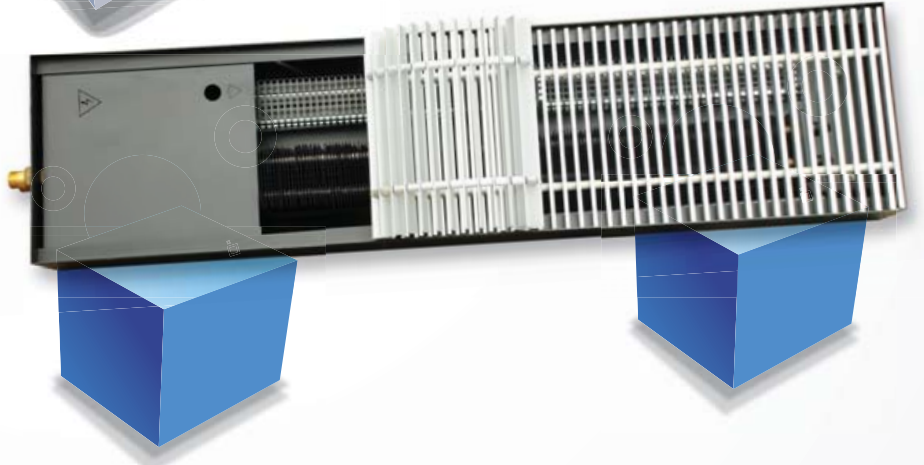


Jet Nozul



**Kare Tavan
Anemostadı**

Yer Konvektörü



sektör gündemi

ASHRAE RAL CRC İstanbul 2015’de stand açan firmalar



AFS



FORM



İNKA



MAKRO TEKNİK



MGT



ODE



TEKNOGEN - BY ISITMA



TESTO

we love humidity

 **condair**



**CP3 Elektrot
Boyerli
Nemlendirici**



**MK5 Elektrik
rezistanslı
nemlendirici**



**HE2 Evaporatif
nemlendirici**



**DL Dual
Evaporatif
nemlendirici**



**JS Atomizer
nemlendirici**



**HP Yüksek basınçlı
Atomizer
nemlendirici**



**ESCO Hazır
buharı kullanan
nemlendirici**



**SE Buhardan
Buhara (eşanjörlü)
nemlendirici**

VENTEK

Adnan Kahveci Bulvarı Ünverdi İş Merkezi No:73 K:1 D:30 Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0.212.441 55 96-97 Fax: 0.212.441 55 60 www.ventek.com.tr info@ventek.com.tr

“Doğru projelendirmeye Türkiye’nin cari açığını yüzde 10 azaltabiliriz”

İSKİD, bu yıl dördüncüsünü düzenleyeceği “Mimari Tasarımda İklimlendirme Konferansı”yla sağlığı doğrudan etkileyen hasta binaları masaya yatırarak.



İklimlendirme – Soğutma Klima imalatçıları Derneği (İSKİD), “Mimari Tasarımda İklimlendirme Konferansı”nın dördüncüsünü 13 Ekim 2015 tarihinde Ankara Marriott Hotel’de gerçekleştirecek. 300’e yakın malzeme, müteahhit, müşavir, mühendis, mimar, denetçi, kamu görevlisi ve STK temsilcilerini ağırlanacağı etkinlikte son yıllarda yeni bir kavram olarak sektörün karşısına çıkan ve sağlığı doğrudan etkileyen “hasta bina” kavramını önlemek için yapılması gerekenler katılımcılarla paylaşılacak. Konferansta, nefes alan binalarda bütünleşik tasarımın önemine dikkat çekilecek. Enerji ithalatı, enerji verimliliği ile enerji tasarrufunun Türkiye’nin cari açığına katkıları katılımcılarla paylaşılacak.

Konferans öncesi İstanbul’da ulusal ve sektörel basına açıklamalarda bulunan İSKİD Merkezi İklimlendirme Sistemleri Komisyonu Başkanı Volkan Arslan; bu yılki konferansın başlıca

gündem maddelerini Bütünleşik Tasarım, Enerji Verimliliği, Nefes Alan Binalar, İç Hava Kalitesi ve Isıl Konforun oluşturacağını belirtti.

İSKİD’in faaliyetleri hakkında bilgiler veren Volkan Arslan, “İnsanların yaşadıkları mekânların konfor açısından yaşam kalitelerinin artırılması için, enerji verimli çevreye duyarlı iklimlendirme sistemlerinin kurulması için faaliyet gösteriyoruz bunu da kamuoyunu, karar vericileri bilgilendirerek yapmaya çalışıyoruz. Ankara’da gerçekleştireceğimiz konferans da bu amaçla gerçekleştiriliyor. Özellikle konferansta bütünleşik tasarımla doğru projelendirmenin önemini vurgulayacağız. Bütünleşik tasarımı, mimar ve mekanik projecilerin, projenin en başından bitimine kadar uyum içinde çalışması şeklinde tanımlayabiliriz. Ancak bu noktada doğru projelendirme yapılmaz ise ortaya çıkan binalar insanların taze hava gereksinimini karşılayamıyor” dedi.



“DOĞRU PROJELERLE % 30 TASARRUF EDERİZ”

Ayrıca doğru sistem ve cihazların kullanılmamasının da, enerjinin büyük bir kısmının boşa gitmesine neden olduğuna dikkat çeken Volkan Arslan, nefes alan binaların, iç hava kalitesi ve ısı konforu en iyi şekilde tasarlanan ve enerji verimli iklimlendirme sistemlerinin uygulandığı projeler olduğunu söyledi. Bu tarz doğru projelendirmelerle ülkelerin ve kullanıcıların enerji tüketimlerinin azaltılabileceğini kaydeden Arslan, “2014 yılında Türkiye’nin cari açığı 45 milyar dolardı. Enerji ithalatımız ise 60 milyar dolar. Bu enerjinin %40’ı binalarda kullanılırken, bunun %65’lik kısmı ısıtma ve soğutma amaçlı tüketiliyor. Ancak, kurulan verimli ve doğru sistemlerle bu tüketim oranından %30’a kadar enerji tasarrufu yapmak mümkün. Bu da yılda yaklaşık 5 milyar dolarlık enerji ithalatında azalma sağlayarak, ülke cari açığına katkı yapacak” diye konuştu.

“SEKTÖRÜN EN BÜYÜK İHTİYACI STANDARTLAŞMAK”

Doğru proje uygulamalarında, yönetmelikte standartların net olarak belirtilmemesinden kaynaklı sıkıntılar yaşadıklarına değinen İSKİD Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Ozan Atasoy ise, “İklimlendirme sektörünün en büyük ihtiyacı standartlaşmak. Yani üretilen ürünün, sunulan hizmetin, yapılan uygulamanın, hatta yaratılan konforun standardının belirlenmesi veya var

olan standardın uygulamaya geçirilip uygunluğunun denetlenmesi en büyük ihtiyaç olarak karşımıza çıkıyor” dedi.

Avrupa Birliği Uyum Süreci dahilinde birçok standardın olduğu gibi kabul edilerek, Türk standardı olarak belirlendiğini ileten Ozan Atasoy, şunları söyledi: “Bu konuda çok büyük eksiklik görmüyoruz. Ancak bu standartların hayata geçirilmesi, yapılan uygulamaların standarda uygunluğunun denetlenmesi konusunda hem özel sektörde hem de kamu yatırımlarında hâlâ büyük eksiklikler görüyoruz. Bu konuda artacak farkındalık ve denetimler ile yapı kalitelerinin ve sektörümüzün gelişiminin önü açılacaktır.”

“SEKTÖR BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRECEK”

Gelecek dönemde, konutlarda merkezi iklimlendirme/havalandırma projelerinde artış beklendiklerini aktaran İSKİD Onursal Üyesi Vural Eroğlu, “Kentsel dönüşüm projeleri ile artık az katlı konutların yerini, arsaları birleştirilerek yüksek katlı yapılar almakta. Dolayısıyla, yüksek binalardaki fiziksel koşullar nedeniyle bireysel iklimlendirme çoğunlukla uygulanamıyor. Merkezi havalandırmanın daha enerji ekonomik olması nedeniyle ön plana çıkıyor” dedi.

Sektörün yeni projeler, kentsel dönüşüm ve Türkiye’de de kabul gören yeşil bina kavramıyla büyümesini sürdüreceğini de öngören Vural Eroğlu, “Sektörümüzün pazar büyüklüğünde cihaz tüketimini kıstas alırsak, 1.2 milyar dolar diyebiliriz. Ancak pompa, boru, vana, izolasyon, sac, profil, elektrik malzemeleri gibi uygulama rakamlarına bakarsak pazar büyüklüğümüz 11 milyar doları buluyor. Sektörel büyümemiz her zaman Türkiye büyümesinin üzerinde. Örneğin, Türkiye %5 civarında büyürken iklimlendirme sektörü %15 civarında büyüyor. Bu da sektörümüzün kendi içinde büyümesini bitirmediğini gösteriyor” açıklamasını yaptı.

2014 yılında sektörün 4.2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiği bilgisini de veren Vural Eroğlu, bu yıl ihracat beklentilerinin yüksek olmadığını söyledi. İhracat gerçekleştirdikleri hedef pazarlarda ekonomik kriz yaşandığını belirten Eroğlu, “Sektörümüz, bu tehdit arz eden ihracat rejiminden çıkmak için sektörel olarak çok ciddi çalışmalar yapıyor. Ancak ürün ihracatının yetmediğini söylemeliyiz. Aynı moda sektöründe olduğu gibi tasarımcılarımızın bilgi ihracatında da gelişmesi gerekli” dedi.



SOSİAD 10. Yılı'nı Sait Halim Paşa Yalısı'nda düzenlediği yemekte kutladı

Soğutma sektörünü geliştirmek, güçlendirmek, firmalar arası işbirliğini arttırmak amacıyla 2005 yılında 16 üyeye kurulan, bugün 100 üyeye ulaşan SOSİAD (Soğutma Sanayii İş Adamları Derneği) 10. Yılı'nı 02 Eylül 2015 akşamı İstanbul Sait Halim Paşa Yalısı'nda düzenlediği yemekte kutladı. Geceye İklimlendirme Sanayii İhracatçıları Birliği Başkanı ve TOBB İklimlendirme Meclisi Başkanı Zeki Poyraz, İSKAV Yönetim Kurulu Başkanı Metin Duruk, İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Cem Savcı, MTMD Genel Sekreteri Çetin Yıldırım. Yönetim Kurulu Üyesi Barış Şevketbeyoğlu da katıldı.

SOSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Vahe Dağdeviren yemekte yaptığı konuşmada SOSİAD'ın kuruluş amacından, bugünkü üye sayısından ve iklimlendirme sektörünün öneminden bah-

setti. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonrada ülkemizin 2025 yılı hedefinden iklimlendirme sektörüne düşen paya ulaşabilmesi için SOSİAD'ın vizyonu, misyonu ve hedefleri doğrultusunda çalışmalarına devam edeceğini vurguladı. SOSİAD'ın bu yıl yaptığı sosyal faaliyetlerden bahsetti.

Bugüne kadar görev yapan Yönetim Kurulu Başkanlarına, Yönetim, Denetim, Onur Kurulu ve komisyonlarda görev alan üyelere ve tüm dernek üyelerine, bu gecenin düzenlenmesinde büyük katkıları olan sponsorlara Yönetim Kurulu adına teşekkür etti.

Daha sonra Tavla ve Futbol Turnuvasının ödül törenine geçildi.



Tavla Turnuvası Şampiyonu Mustafa Turhan'a ödülünü Jirayir Dağdevirenel verdi.



Ragıp Ekşioğlu Futbol Turnuvası Şampiyonu Friterm'in ödülünü Hayati Can'a verdi.



Metin Duruk, Futbol Turnuvası 2.incisi Cantaş'ın ödülünü Ragıp Ekşioğlu'na verdi.

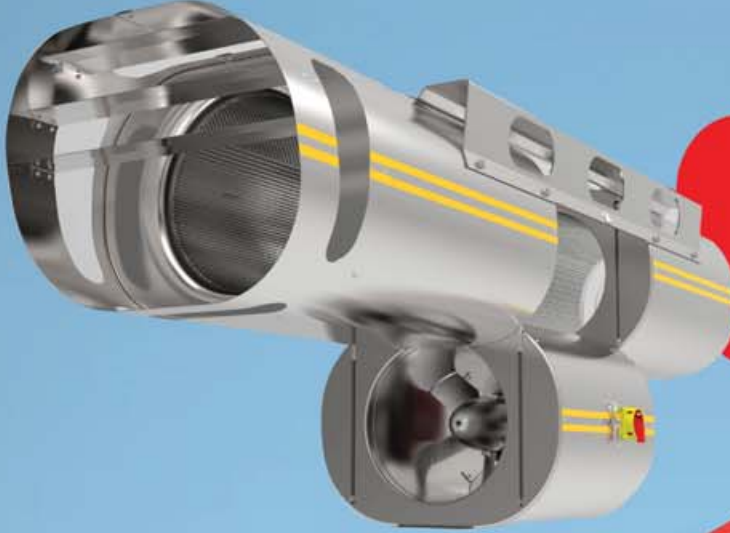


Mustafa Turhan, Futbol Turnuvasında 3.üncü olan Planer'in ödülünü Atilla Demir'e verdi.

ARMOVENT

A'DAN Z'YE YENİ NESİL JET FAN SİSTEMİ

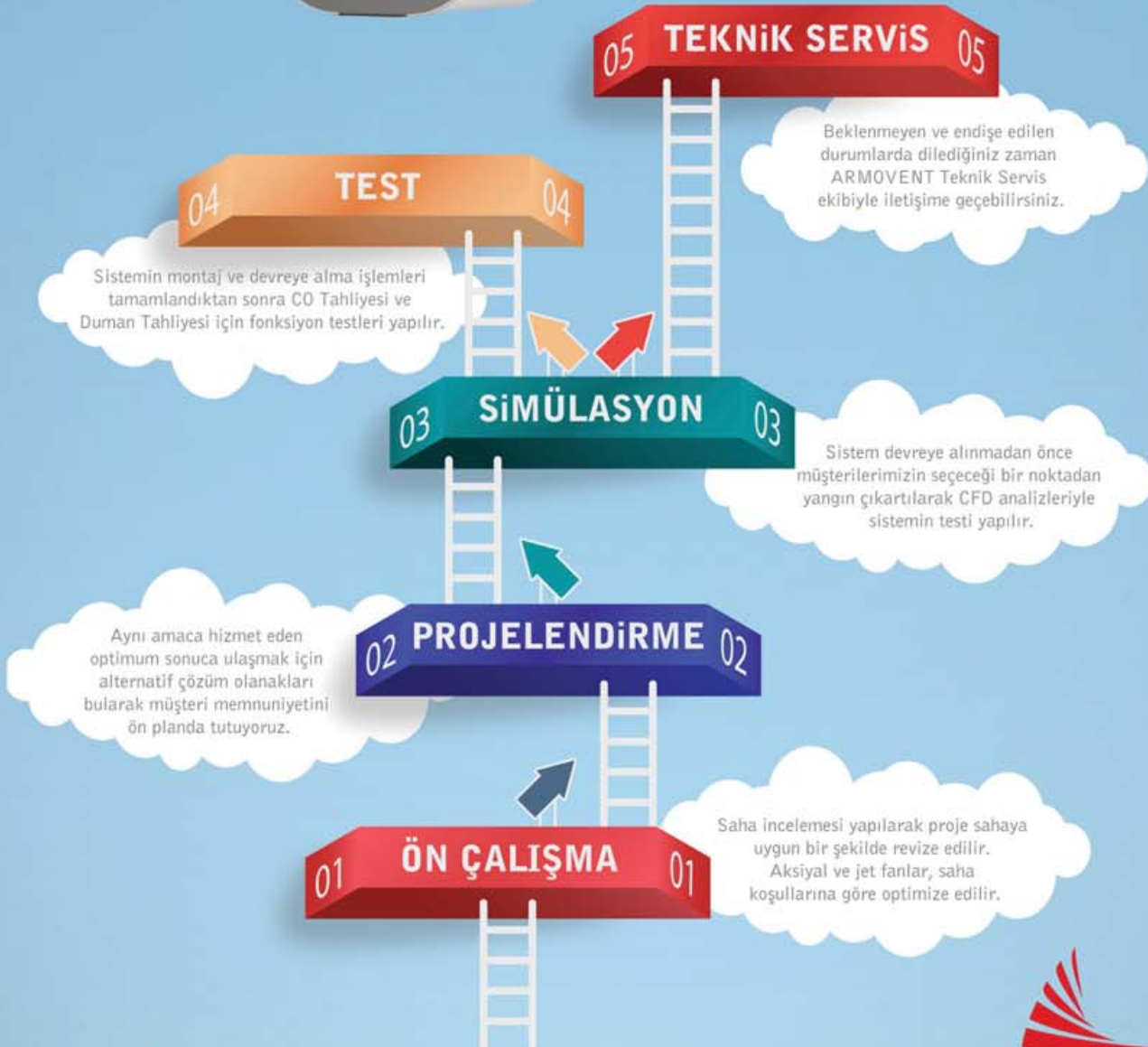
madeingraphic.com



JET FANDA YENİ ÇAĞ



Montaj kolaylığı sağlayan dikey kızaklı jet fan tasarımıyla, patentli yeni nesil jet fan teknolojisini sunmaktan gurur duyuyoruz.



Alarko Carrier'ın "Küresel İklim Değişikliği" fotoğraf yarışmasında dereceye girenler belli oldu



İklimlendirme sektörünün öncü şirketlerinden Alarko Carrier'ın, küresel iklim değişikliğini gündeme getirmek amacıyla düzenlediği fotoğraf yarışmasında dereceye girenler belli oldu. Jürinin yaptığı değerlendirmelerin sonucunda, Küresel İklim Değişikliği temalı yarışmada 59 fotoğraf yarıfinalde kaldı. 1'inciliği elde eden Alaattin Şenol'a Canon EOS 70D fotoğraf makinesi, 2. Hakan Yayla'ya Toshiba RAS 13 N3 KVR klima, 3. Oğuz İpçi'ye Toshiba RAS 13 S3 KV klima armağan edildi. Yarışmanın 4.sü Mehmet Bedir ile 5.si Aytül Akbaş, birer iPad Mini 3 ile ödüllendirildi; 6. sırayı alan Yavuz Görür'e ise Asus Akıllı Telefon hediye edildi. Sıralamaya giren diğer 7 finalist Oya Adıyaman, Mustafa Dilmen, Arif Miletli, Mustafa Selçuk Erkut, Rafet Güccan, Fazıla Yalman ve Kutsi Bilen ise ilk 6'ya giren finalistlerle birlikte Alarko Carrier'ın 2016 takviminde yer almaya hak kazandı.

Çalışanları ve yan sanayisiyle sürdürülebilirliği şirket kültürü haline getirmeyi hedefleyen Alarko Carrier'ın, çalışmalarında çevre duyarlılığını da ana hedef olarak belirlediğini vurgulayan Alarko Carrier Genel Müdürü Önder Şahin, "Sürdürülebilirlik kavramını ekonomik gelişme, sosyal gelişme ve çevre olmak üzere üç alanda şekillendiriyoruz. Yaklaşık 20 yıldır, sürdürülebilirlik konusunda para ve emek harcayan bir şirket olarak öne



çıkmıyoruz. Bu kapsamda geçen yıl başlattığımız 'Küresel İklim Değişikliği' temalı fotoğraf yarışmasıyla, değişen iklim koşullarına dikkat çekmeyi hedefliyoruz. Bu sene ikinci kez düzenlenen yarışmada bir rekor kırılarak, 900'ü aşkın başvuruda bulunuldu. Katılımlarından dolayı herkese teşekkürlerimi sunuyorum, dereceye girenleri gönülden kutluyorum." dedi.

Yarışmanın jürisi; Alarko Holding Yönetim Kurulu Üyesi Leyla Alaton, Alsim Alarko Genel Koordinatör Yardımcısı Alper Kaptanoğlu, Sanatçı Şükran Moral ve Fotoğrafçı Ani Çelik Arevyan'dan oluştu. Jüri fotoğrafları; yarışma temasına uygunluk, yaratıcılık, anlatım gücü ve teknik kriterlerine göre değerlendirdi.





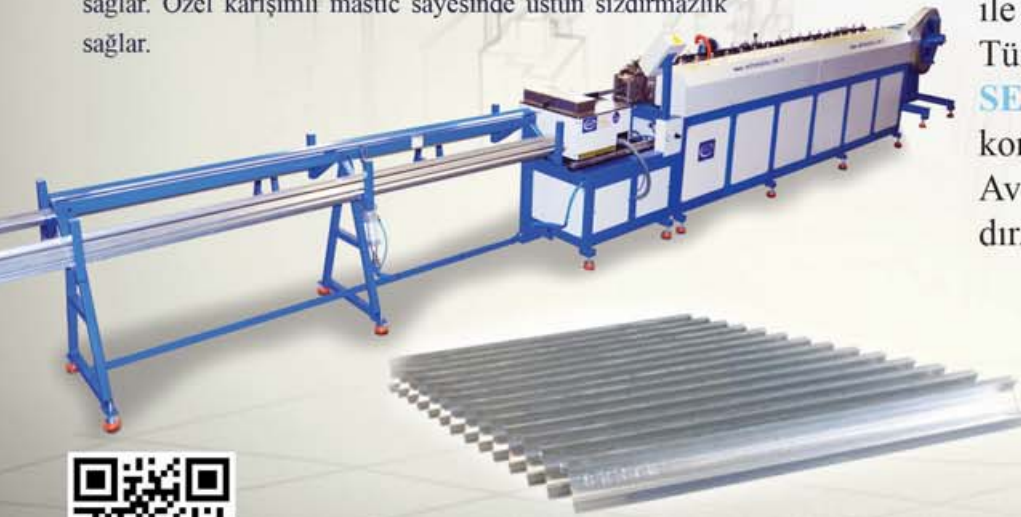
SENTE MAKİNA

BU ÜLKE İÇİN ÇALIŞIYOR,
DÜNYAYA İHRAÇ EDİYORUZ...

Havalandırma Makina ve Ekipmanlarında Bir Dünya Markası...

TDC FLANŞ MAKİNASI

Kare kesitli kanallarınız için gerekli olan flans profilleri TDC flans makinası ile kendi bünyenizde yapabilme imkanı sağlar. Özel karışımı mastik sayesinde üstün sızdırmazlık sağlar.



www.sentemakina.com.tr

SENTE MAKİNA, Avrupa'da kare ve yuvarlak kanal üretim makinalarını aynı zamanda üretme kabiliyeti olan ve bunu yüksek kaliteden ödün vermeden yapan tek firmadır. Asya ile Avrup arasında bir köprü olan Türkiye'de faaliyet gösteren **SENTE MAKİNA**'nın sektöründeki konumu da Asya'nın fiyat avantajları ile Avrupa'nın kalitesinin bulunduğu noktadadır..

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



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

E-mail : info@sentemakina.com.tr
web : www.sentemakina.com.tr
Tel : +90 (212) 856 11 32
Fax : +90 (212) 856 11 32



Fosil yakıtların azalması enerji kaynaklarına olan talebi artırdı

Anel Grup;“ Güneş enerjisi üretimi yapan yerli firmalar desteklenmeli”

Türkiye’de ve dünyada önemli projelere imza atan Anel Grup, günümüzde fosil yakıtların azalmasıyla talep görmeye başlayan, temiz ve yenilenebilir bir enerji çeşidi olan, güneş enerjisi üretimine dikkat çekiyor. Son olarak hayata geçirdiği Malatya İnönü Üniversitesi Turgut Özal Tıp Merkezi’ndeki 5,3 MWp güneş enerjisi santrali ile, tıp merkezinin yüzde 33’lük elektriğinin karşılanmasına yönelik çalışan Anel Grup, bu gibi projelerin çoğalması için teşviklerin artması ve güneş enerjisi üretiminin yaygınlaştırılması gerektiğini vurguluyor.

Projeleriyle adından söz ettiren Anel Grup, yenilenebilir bir enerji çeşidi olan güneş enerjisinin önemine dikkat çekerek, yeni santrallerin kurulması gerekliliğini savunuyor. İnsanlık tarihinin başından bu yana kullanılan kömür, petrol, doğalgaz gibi fosil yakıtların enerjiye dönüştüğü sırada ortaya çıkardığı karbondioksit ve başka sera gazlarıyla sağlığa zararlı bazı maddeler açığa çıkıyor. Bu gibi insan sağlığını olumsuz etkileyebilen tükenbilir enerjiler artık yerini, rüzgar ve güneş gibi yenilenebilir enerji çeşitlerine bırakıyor.

“GÜNEŞ ENERJİSİNİ KULLANARAK DÜNYAYA YETECEK ENERJİNİN 4 BİN KATINI ELDE EDEBİLİRİZ”

Anel Grup Proje Koordinatörü Enver Kır; “Günümüzde fosil yakıtların azalmaya başlamasıyla, yenilenebilir enerji kaynaklarına olan talep oldukça arttı. Güneş enerjisinin en önemli avantajı tükenmez bir kaynak olması. Etrafımızda bulunan ve sürekli tüketmekte olduğumuz, petrol, kömür, doğalgaz gibi fosil yakıt kaynaklarından çok daha fazlasını, güneş enerjisiyle elde edebiliriz. Güneş ışığı olduğu sürece, sistem çalışıp PV hücreleri elektrik üretmeye devam edecekler. Güneş enerjisi temiz bir enerjidir. Şu an için, gezegenimizde bulunan hiçbir enerji kaynağı, güneş enerjisi kadar temiz değil. Fosil yakıtları kullanarak elektrik üretimi sırasında, karbondioksit ve başka sera gazlarıyla, diğer bazı zararlı maddeler açığa çıkabiliyor. Ancak, güneş enerjisinden yararlanırken, havaya zararlı hiçbir şey karışmıyor. Güneş enerji sistemi içerisinde hareket eden hiçbir parça bulunmadığı için, güneş panelleri son derece güvenilirdir. Birçok güneş paneli, 25 yıllık performans garantisi kapsamında yer alıyor. Güneş enerjisi hücreleri, güneş enerjisi toplarken, hiçbir gürültü oluşturmaz. Diğer enerji kaynaklarına göre, tamamen sessiz bir enerji elde etme yöntemidir. Rüzgâr enerjisini kullanarak, dünyamıza yetecek enerjinin 30 katını, güneş enerjisini kullanarak ise, dünyaya yetecek enerjinin 4 bin katını elde edebiliriz.” diyor.

“TÜRKİYE’NİN TEK PROJEDE EN BÜYÜK LİSANSSIZ GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRAL PROJESİNİ HAYATA GEÇİRDİK”

Anel Grup’un güneş enerjisi alanında EPC firma olarak yer aldığını belirten Kır, sözlerine şu şekilde devam ediyor;“Grup bünyesinde Bulgaristan’da üç adet santralimiz bulunuyor. Türkiye’de ise yatırımcı firmalara mühendislik bilgi ve deneyimlerimizi kullanarak destek veriyoruz. Anel Grup olarak



sektöre ilk giren firmayız. Geniş bir mühendis kadrosuna sahibiz. Sektörde ciddi projelere imza attık, büyük bir deneyime sahibiz. Son olarak Türkiye’nin tek projede en büyük lisanssız güneş enerjisi santrali olan ve Malatya İnönü Üniversitesi Turgut Özal Tıp Merkezi’nde yer alan 5,3 MWp Güneş Enerjisi Santrali’ni hayata geçirdik. Türkiye’de bugüne kadar tek projede yapılan en yüksek kapasiteli fotovoltaiik güneş enerjisi santrali projesi olarak da adlandırılan, çevre ve canlı hayatına son derece duyarlı olan güneş enerjisi santrali ile yılda 4 bin ton karbon salınımının önüne geçilecek ve Tıp Merkezi’nin elektrik ihtiyacının yüzde 33’ü karşılanacak. Ayrıca santral, yıllık 8,5 GWh elektrik üretimi sonucunda yıllık yaklaşık 2,25 milyon m3 doğalgaz tüketimini önleyecek. Bu gibi projelerin artmasını ve yerli üreticinin desteklenmesi, dünyamız ve gelecek nesiller için yenilenebilir enerji çeşitlerine gereken önemin verilmesi gerektiğini düşünüyoruz.”



JAN 25-27 2016

ORANGE COUNTY CONVENTION CENTER

AHREXPO[®] ORLANDO

CO-SPONSORS



THE WORLD'S LARGEST HVACR MARKETPLACE



The AHR Expo brings 60,000 HVACR professionals together to see the latest products & technology, learn from industry experts, and build relationships.

REGISTER FOR FREE → AHREXPO.COM

Unopomp Mühendislik, Armacel Yalıtım A.Ş.'nin bayisi oldu

Armaceel Yalıtım A.Ş.'nin yeni iş ortağı ve İstanbul Bayilerinden Unopomp Mühendislik, Armaceel teknik ürünleri ile Oneflex elastomerik kauçuk yalıtım ürünlerinin İstanbul Anadolu ve Avrupa yakasında iddialı projelerde yer almasında etkin rol oynayacak.



Armaceel Yalıtım'ın Bayisi olan Unopomp Mühendislik Genel Müdürü Haldun Çakmak, "İşletmelere, mekanik müteahhitlere, tesisatçılara malzeme anlamında hizmet veriyoruz. Bünyemizde yer alan İlke Mühendislik isimli şirketimiz ile sattığımız ürünlerin servisini de üstlenip satış sonrası desteğimizi de maksimum düzeyde sağlıyoruz. 5'i mühendis, toplam 17 kişilik kadromuz ve alt bayilerimiz ile İstanbul'un Anadolu ve Avrupa bölgelerinde iş takibi yapıyoruz. Ayrıca prestij projelerde de yer alıyoruz. Tema İstanbul, Maslak Kapital, Babylon Bomonti, Vizyon Kolejleri, Ataköy Selenium, Aydın Üniversitesi gibi. Firmamız iklimlendirme sektöründe yalıtım ürünleri konusunda, alanında dünya devi Armaceel Yalıtım ile bayilik anlaşması yaptı, güzel bir sinerji yarattık" dedi.

Türkiye'nin çok dinamik ve hızlı büyüyen bir ülke olduğunu, 2016 yılında da inşaat yatırımlarının devam edeceğini, çalışmalarını bu yönde geliştirdiklerini ifade eden Çakmak, Das Yalıtım'ın Oneflex markalı ürünlerini, elastomerik kauçuk boru izolasyon ve levha ürünlerini satarken Armaceel'in ülkemize yatırım yapması ile çok geniş ürün gamı ile tanıştıklarını, inşaat sektörünün yanı sıra gemi, otomotiv, beyaz eşya sektöründe de satılabilecekleri ürünlerin mevcut olduğunu, Tuzla'da bir tersaneye pompa satmak için gittiklerinde Armaceel ürünlerin kullanıldığını gördüklerini, bu durumun da ellerini güçlendirdiklerini söyledi.

Çakmak, "Gemi sektörü ülkemizde inşaat sektörü gibi son yıllarda çok güçlenmiştir. Armaceel'in sektöre özel yalıtım ürünleri olan elastomerik kauçuk köpüğü HN Armaflex kullanılıyor. Tersanelerimiz 2025 yılına kadar dolu olacak, iş bağlantıları var. Biz de Armaceel ürünlerini pazarlayarak hizmet sunacağız. Müşteri portföyümüz Tuzla ile Silivri arasında. Kendi nakliye araçlarımız ile hizmet veriyor, nakliye ücreti almıyoruz, ürünlerin servislerini de üstleniyoruz. Ağırlık verdiğimiz ürünlerimiz ise pompalar, vanalar, otomasyon ürünleri ve iklimlendirme yalıtım ürünleri. Uzun vadede ise mekanik tesisat marketi olma çalışmalarımız mevcut" dedi.

Elastomerik kauçuk köpükleri ile talepleri karşılayacak ürün gamına sahip olan Oneflex elastomerik kauçuk köpüğü yalıtım ürünleri, marka projeler dahil olmak üzere yurt içi ve yurt dışında binlerce tesiste tercih ediliyor. Konfor, sağlık ve hijyen şartlarına uygun ürünler, Armaceel Yalıtım A.Ş. tarafından Bursa fabrikasında üretilmekte. Üstün teknolojiye sahip Armaceel teknik ürünleri ve mühendislik köpükleriyle Armaceel Yalıtım A.Ş. ülkemiz ve yakın coğrafyalardaki ülkeler için ürün çeşitliliği ile iklimlendirme, inşaat, enerji, ulaşım, marin, beyaz eşya gibi çok çeşitli sektörlerde hizmet vermektedir.

Yüksek nem probleminin giderilmesinde doğru çözümler!

DİPAZ

Kurutuculu Nem Alma Cihazları



KULLANIM ALANLARI

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



ÖZELLİKLERİ

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



DİPAZ

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

Daikin, Hoval'in üstün kazan teknolojisini yerinde tanıttı

Daikin, Türkiye distribütörlüğünü yürüttüğü Hoval Isıtma Sistemleri'nin kalitesini iş ortaklarına yerinde anlattı. Dünyaca ünlü kazanları ile ısıtma sektörünün önemli oyuncularından biri olan Hoval'in Lihtenştayn'daki üretim tesislerine bir gezi düzenleyen Daikin, Türkiye'nin önde gelen proje yöneticilerini yeni kazan teknolojileri hakkında bilgilendirdi.



İklimlendirme sektörünün dünya devi Daikin, Türkiye'de soğutma sektöründe yakaladığı başarıyı Hoval kazanları ile merkezi ısıtma sektörüne de taşıyarak, Türkiye'deki ısıtma pazarında güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyor. Daikin Türkiye, bu kapsamda enerji tasarrufu ve çevrenin korunmasını temel alarak, Lihtenştayn, İngiltere, İtalya, Avusturya ve Slovakya'daki fabrikalarında ileri teknolojisiyle üretim yapan Hoval ile 10 yıldır işbirliğini sürdürüyor.

Türkiye ısıtma pazarına iddialı giren Daikin Türkiye, merkezi ısıtma pazarında Hoval'in farklı teknolojileri ve sistem çözümleri ile önemli bir boşluğu doldurmayı amaçlıyor. Hoval'in duvar tipi yoğuşmalı kazanları, entegre brülörlü yer tipi yoğuşmalı kazanları, çelik kazanları, endüstriyel büyük kapasiteli sıcak su ve kızgın su kazanları, buhar kazanları, boylerleri, hava apareyleri, güneş enerjisi sistemleri ve ısı pompalarının satışını yapan Daikin Türkiye, önemli bir ihtiyacın karşılanmasına katkıda bulunuyor.

Hoval ürünleriyle ısıtma sektöründe yakaladığı bu başarıyı çözüm ortakları ile paylaşan Daikin Türkiye, düzenlediği toplantı ve geziler ile paydaşlarını bilgilendiriyor. Daikin, bu bilgilendirme çalışmaları kapsamında son olarak Türkiye'nin

önde gelen proje ve yatırım firmalarını İsviçre'de ağırladı. Geziye katılan tasarımcılara Daikin Türkiye'den Ercan Uzun-
durugan ve Sedef Mahyacı eşlik etti. Gezi kapsamında Hoval'in Lihtenştayn'ın başkenti Vaduz'da bulunan fabrikasını ziyaret eden Daikin yöneticileri ve konukları, Hoval Ortadoğu Bölge Müdürü Marcel Lippuner'den bilgi aldı.

Bu ziyaret sırasında Hoval'in dünyaca ünlü farklı kazan teknolojilerinin tanıtıldığı katılımcılar, bu cihazların kompakt dizayn, yüksek su hacmi, uzun ömürlü olma, patentli alufer eşanjör yapısı, yüksek verim, düşük azotoksit (NOx) ve karbonmonoksit (CO) salınımı ve yeşil bina kullanımı gibi pek çok özelliğini, bunun yanı sıra kazan, aparey ve güneş enerjisi sistemleri üretim hatlarını yerinde inceleme fırsatı buldular. Üretimde kullanılan lazer başlıklı otomatik sac hazırlama tezgahlarını da ayrıca inceleyen katılımcılara, ürünler hakkında detaylı teknik bilgiler de verildi.

Bu gezide Zürih ve Vaduz kentlerinin yanı sıra tarihi ve turistik merkezleri de ziyaret eden katılımcılar, Alp Dağları'nın İsviçre'deki en yüksek noktası olan Santis'ten Avusturya'nın en batı beldesi olarak bilinen Feldkirch'e uzanan bir şehir turu ile bölgeyi tanıma fırsatı buldular.





MAKRO TEKNİK

Doğru zamanlama, doğru adres,
tek hamle!



A L O M K R
444 2 657

**MAKRO
TEKNİK**
Express

**MAKRO
TEKNİK**
Pro aktif

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

Danfoss, 'Gelecek için dönüşüme hazır!'

Danfoss Türkiye 'soğutma sistemleri eğitimi' düzenledi



Danfoss Türkiye, 'Gelecek için dönüşüme hazırız' sloganı ile yola çıkarak bayi ve OEM müşterilerine yönelik 'Soğutma Sistemleri Eğitimi' düzenledi. Dört gün süren eğitimde iklim değişikliği ve florlu gazlar yönetmeliği masaya yatırıldı.

Isıtma, soğutma ve güç elektroniği alanında dünya devi Danfoss, 2015 yılında "Değişiyoruz, Büyüyoruz, Güçleniyoruz" çalışması kapsamında düzenlediği eğitimlerini soğutma sistemleri eğitimi ile devam etti.

Danfoss Türkiye, 1-4 Eylül tarihleri arasında The Green Park Pendik'te dört gün süren 'Soğutma Sistemleri Eğitimi' düzenledi. 'Gelecek için dönüşüme hazırız' konsepti ile düzenlenen eğitime bayi ve OEM müşterileri katıldı. Alanında uzman eğitimcilerin kompresörler ile ilgili bilgi verdiği eğitimde, soğutucu akışkanların çevresel etkileri ile ilgili düzenlemeleri içeren F-Gaz mevzuatı da değerlendirildi.

İlk iki gün 45 katılımcı bayiye yönelik düzenlenen eğitimin açılış konuşmasını Danfoss Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın yap-



tı. Açılış konuşması ardından Soğutma Sistemleri Ülke Müdürü Toni Timirci, Danfoss ve eğitim programı hakkında kısa bilgi verdi. 3-4 Eylül'de OEM müşterileri yönelik iki günlük eğitim verildi. ISKAV Yönetim Kurulu Başkanı, TOBB İklimlendirme Meclisi Başkan Yardımcısı, İSİB Başkan Yardımcısı ve Friterm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Duruk iklimlendirme sektörünün genel değerlendirmesini paylaştı.

'Soğutma Sistemleri Eğitimi'

Danfoss Türkiye, katılımcılara soğutma sistemlerinde kullanılan komponentler, Danfoss kompresör serileri, Danfoss seçim programları, uygulamalı egzersizler ve f gaz mevzuatı alanlarında bilgi aktarıldı. Eğitimin 2 ve 3. günlerinde alanında uzman Dr. Kadir İsa, iklim değişikliği ve florlu gazlar yönetmeliği hakkında detaylı bir eğitim verdi.

Almanya, Danimarka ve Fransa'dan eğitim vermek için Türkiye'ye gelen Danfoss üst düzey yetkilileri 'Danfoss'un bir dünya devi olarak eğitimin gücüne inandığını, sürekli büyüyen ve gelişen yapısını eğitimler ile desteklediğini söyledi.





İKLİMLENDİRME SİSTEMİNİZ PLANLANAN PERFORMANSA SAHİP Mİ?



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

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

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

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

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

Isidem yalıtım fabrikası Türkiye'nin ilk "Leed Sertifikalı Yalıtım Fabrikası" oldu

ISIDEM Yalıtım'ın Eskişehir'de bulunan üretim tesisi, enerji ve çevre tasarımı liderliği temsil eden Amerikan LEED sertifikası ile tescillendi.



ISIDEM Yalıtım'ın Eskişehir'de bulunan Coolflex elastomerik kauçuk köpüğü üretim tesisi Erke Tasarım danışmanlığında, USGBC (U.S Green Building Council) tarafından verilen LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) sertifikasını almaya hak kazandı. Bu sertifika ile ISIDEM Yalıtım'ın Eskişehir ilinde bulunan elastomerik kauçuk köpüğü üretim tesisi Türkiye'nin LEED sertifikasına sahip ilk ve tek yalıtım fabrikası olmayı başardı.

10 bin metrekarelik kapalı alana sahip olan elastomerik kauçuk köpüğü üretim tesisi, ISIDEM Yalıtım'ın sürdürülebilirlik hedefleri dâhilinde LEED sertifikası için 7 ana kategoride incelendi. USGBC (U.S Green Building Council) tarafından yapılan incelemeler sonucunda; Sürdürülebilir Araziler, Su Verimliliği, Enerji ve Atmosfer, İç Mekân Kalitesi, İnovasyon, Bölgesel Krediler, Malzeme ve Kaynaklar kategorilerinde değerlendirilerek LEED sertifikası ile ödüllendirildi.

Enerji tasarrufu, su verimliliği, güneş enerjisi ve rüzgâr enerjisi gibi özelliklere sahip yeşil binaların hem çevreci hem tasarruflu olmasının oldukça önem kazandığını dile getiren ISIDEM Yalıtım Teknik Direktörü Ayhan Gökbağ " Kurum olarak tüm üretim ve hizmetlerimizi gerçekleştirirken enerji tasarrufunu stratejik bir iş amacına dönüştürmenin zorunluluk olduğunu kabul ederek çıktığımız bu yolda, yenilikçi ve çevreci vizyonumuzun

somut bir örneği olan Eskişehir'deki Coolflex markalı elastomerik kauçuk köpüğü fabrikamızı planladık. Bulunduğumuz çevreye fiziksel açıdan katkıda bulunacak bir tasarımı esas aldık. Çalışanlarımızın motivasyonunu olumlu yönde etkileyecek, sağlıklı ve keyifli bir çalışma alanı sunmayı hedefledik. Bugün, uygulamasını tamamladığımız fabrikamız ile uzun zamandır aday olduğumuz LEED sertifikasını alan Türkiye'nin ilk yalıtım firması olmanın gururunu yaşıyoruz. Bundan sonra da sürdürülebilir bir yaşam ve enerji tasarrufu için çalışmalarımız tüm hızıyla devam edecek." dedi.





klepsan

vana & ölçü aletleri

"suya değer katıyoruz" 1970' den beri...



Merkez: Arap Cami Mahallesi Hoca Hanım Sokak No: 10/A Karaköy / İstanbul
Fabrika: Aynalı Çeşme Mevki Adnan Kahveci Caddesi Hadımköy - Arnavutköy / İstanbul
Tel: 0212 798 37 44 Pbx • **Faks:** 0212 798 37 49 • info@klepsan.com

www.klepsan.com

[Facebook/Klepsan](#) [Twitter/Klepsan](#)

Yalıtımın dünya liderlerinden ODE'ye 2 büyük ödül

Yalıtım sektöründe dünyanın en önemli organizasyonlarından biri olan 10. Global Yalıtım Konferansı'nda sektörünün dünya liderleri tarafından verilen ödüllerde ODE 'Yılın Yalıtım Firması', ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ise "Yalıtımda Yılın İşadamı" seçildi.



Türk yalıtım sektörünün gelişmesi adına birçok öncü çalışmaya imza atan ve getirdiği yeniliklerle adını yalıtım sektörünün en önemli oyuncularına arasına yazdıran ODE, 30. yılında ulusal ve uluslararası etkinliklere destek vermeye devam ediyor. Globalleşme vizyonu doğrultusunda yatırımlarına ve faaliyetlerine hız veren ODE, bu kez 29-30 Eylül tarihlerinde yalıtım sektöründe dünyanın en önemli organizasyonlarından biri olan 10. Global Yalıtım Konferansı'na İstanbul'da ev sahipliği yaptı.

30'u aşkın ülkeden, yaklaşık 200 delegenin katıldığı 10. Global Yalıtım Konferansı'na, İstanbul ayağı ile bugüne kadar en geniş katılımcıya ulaştı. Yalıtım sektöründeki en yeni ürün, uygulama ve teknolojik gelişmelerin paylaşıldığı, güncel

konuların masaya yatırıldığı etkinlik kapsamında düzenlenen fuar da ise önemli uluslararası işbirliklerine imza atıldı. İki gün süren organizasyon kapsamında gerçekleşen 10. Global Yalıtım Ödülleri'nde ODE, katılımcıların oylarıyla 'Yılın Yalıtım Firması' seçilirken, ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ise 'Yalıtımda Yılın İşadamı' seçildi.

'Yalıtımla 8,5 milyar dolar tasarruf edebiliriz'

Etkinliğin açış konuşmasını yapan ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, organizasyonun İstanbul'da gerçekleştirilmesinden dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Şahsen uzun yıllardır iştirak ettiğim bu önemli organizasyonun, 10. yılında İstanbul'da gerçekleştirilmesinden ve bunda emeğimiz olmasından büyük bir mutluluk duymaktayız. 30 yıldır Türk yalıtım sektörünün gelişmesine öncülük eden bir şirket olarak böylesine önemli bir organizasyona ev sahipliği yapmanın ötesinde, yatırımlarımızı ve ihracat hedeflerimizi büyüttüğümüz bir dönemde, sektörün dünya liderleri tarafından ödüllendirilmek bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu" dedi. Yalıtım, enerji ve inşaat sektörüne ilişkin de önemli açıklamalarda bulunan Orhan Turan, Türkiye'nin toplam enerji ihtiyacının %75'ini ithal ettiğini, 2014 yılında 55 milyar dolar enerji maliyeti olduğunu ve bunun 20 milyar dolarının konutlarda oluştuğunu da sözlerine ekledi. Türkiye'de son 10 yıldır yalıtımın en hızlı büyüyen sektörlerden biri olduğunu belirten Turan, sektörün gelecekte de umut verici bir büyüme vaat ettiğini belirtirken, yalıtımla 8,5 milyar dolar tasarruf edilebileceğinin de altını çizdi.



Madasın **emniyetine**
güvenin!



Gaz Filtreleri



Emniyet Kapatmalı
Regülatörler



Emniyet
Kapatma Vanası



Manyetik Ventiller



Düz Regülatörler



El Kurmalı
Solenoid Ventiller

huzeyfeadworks.com

MADAS

**MADAS E-GAZ GÜVENCESİ
İLE TÜRKİYE'DE**

Emniyet kapatmalı regülatörler
El kurmalı solenoid ventiller
Emniyet kapatma vanaları
Manyetik ventiller
Düz regülatörler
Gaz filtreleri



www.e-gaz.com.tr

0212 320 34 00

e-Gaz

Termo Teknik hizmet gücünü arttırmaya devam ediyor

Termo Teknik, son kullanıcıya daha etkin hizmet vermek amacıyla bayi ve satış noktası sayısını arttırmaya, eğitimleri yoğunlaştırmaya devam ediyor.



İngiltere merkezli ısı sistemleri devi Stelrad Grubun (SG) iştiraki olarak Türkiye’de faaliyet gösteren ve Çorlu’da Avrupa’nın en büyük panel radyatör üretim tesislerinden birisine sahip olan Termo Teknik, son kullanıcıya daha iyi hizmet vermek amacıyla bayi ve satış noktası sayısını arttırmaya devam ediyor. Geçtiğimiz 4 yılda bayi sayısını yüzde 90 oranında arttıran Termo Teknik, bugün Türkiye’nin her yerinde 500’e yakın satış noktası ve 140’ı aşan servis ağı ile hizmet veriyor.

Geniş bayi teşkilatı

Termo Teknik Tic. ve San. A.Ş. / Ticari Genel Müdürü Emin Kasan, Çorlu’da ileri teknoloji ile Avrupa standartlarında yüksek kaliteli panel radyatör üretimi yapıldığını; ayrıca İngiltere’de Kraliçe Ödülü (Queen’s Award) Ideal Heating fabrikasında üretilen premix yoğuşmalı Kombi LOGIC ve İngiltere’de sınıfında pazar lideri olan yoğuşmalı Kazan EVOMAX’ın Türkiye’ye Termo Teknik tarafından sunulduğunu belirterek, Termo Teknik’in büyümesi ve bayi teşkilatının güçlenmesi için yapılan çalışmalar hakkında şunları söyledi:

“Geçtiğimiz dört yılda iç pazarda çok hızlı bir gelişme göstererek panel radyatörde yüzde 120, kombide ise yüzde 480 büyüme kaydettik. Pazarda yaşadığımız genişlemeye paralel olarak bayi sayımızda hızlı bir artışa ve eğitimlerimizde yoğunlaşmaya gittik, farklı taleplere en kısa zamanda yanıt verecek güçlü ekipler oluşturduk. Yetkili servislerimize ve bayilerimize yeni çıkan ürünlerimiz için fabrikamızda ve sahada ürün üzerinde bire bir eğitimler verdik. Ayrıca bölge bazlı eğitim çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. Doğrudan destek veren müşteri hizmetlerimiz ve Türkiye’nin 7 bölgesinde var olan servis ağıımız ile tüketicimizin taleplerine kısa zamanda yanıt veren bir hizmet ağı oluşturduk. Bu ağı daha etkin kılacak, son kullanıcıya daha iyi hizmet verilmesini sağlayacak girişimlerimizi sürdürmeye devam edeceğiz.”

Ek garanti

Termo Teknik’in son kullanıcıya kaliteli ürün, etkin satış ve servisin yanı sıra; dönemsel kampanyalar ve kampanya dışı destekler de sunduğunu hatırlatan Kasan, İngiliz iş dünyasının prestijli “Kraliçe Ödülü (The Queen’s Award)” sahibi LOGIC Premix Yoğuşmalı Kombi’nin +2 ve +3 yıl garanti opsiyonları ile son kullanıcıya sunulduğunu ve bu uygulamanın sevilerek tercih edildiğini söyledi.

Uygulama kapsamında, İngiltere’de üretilen 26/35 ve 31/35 kW kapasiteli LOGIC Premix Yoğuşmalı Kombi sahipleri, kombilerinin 2 yıllık yasal garanti süresi bitmemek kaydıyla istedikleri bir zamanda 229 TL’ye +2 yıl, 299 TL’ye +3 yıl garanti opsiyonundan faydalanabiliyorlar. Ek garanti kapsamında bulunan LOGIC kombiler, yasal garanti kapsamında aynı şekilde parça değişimi, tamir ve cihaz değişim olanaklarına sahip oluyor.

İhracat Şampiyonu

Termo Teknik’in, yüksek kaliteli ürünleri ile iç piyasada gerçekleştirdiği başarı, ihracat alanında da devam ediyor. İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) tarafından gerçekleştirilen “Panel Radyatör” kategorisinde ihracat lideri olarak üst üste 7 kez, “İhracatın Yıldızları Ödülü”nü alan Termo Teknik, aralarında ABD, Rusya’nın da bulunduğu 50’yi aşkın ülkeye ürünlerini ihraç ediyor. Özellikle kaliteye, iyi hizmete önem veren Batı Avrupa ülkelerinde Termo Teknik ürünlerine yüksek ilgi gösteriliyor.

Dünyanın en büyüğü oluyor

Termo Teknik’in, Avrupa’nın en gelişmiş üretim tesislerinden birisi olan Çorlu’daki fabrikasında bu yıl yapılan yatırımla, kurulu 5 modern üretim hattının 7’ye, yıllık 4 milyon metre olan üretim kapasitesinin 6 milyon metreye çıkartılması hedefleniyor. Yatırım tamamlandığında Termo Teknik dünyanın en büyük panel radyatör üretim tesisine sahip olacak.



Vaillant Enerji Danışmanlığı ile Türkiye’de 700 bin haneyi hedefliyor

Dünyanın önde gelen ısıtma ve soğutma sektörü markalarından Vaillant, Enerji Danışmanlığı ile konutların ihtiyaç ve tüketim yapılarına göre enerji modellemesi yaparak, daha verimli ve maliyet tasarruflu cihaz alternatifleri sunacak.



Dünyada 60’dan fazla ülkede 30 milyon müşterisine ısıtma ve soğutma konusunda çözümler üreten Vaillant, müşterilerine yeni alternatifler sunmaya devam ediyor. Enerji verimliliğine yönelik çalışmalar yapan ve kanun ve mevzuatlara uygun olarak müşterilerine beklentilerini karşılayacak ürünler sunan Vaillant, artık enerji danışmanlığı vermeye de başlayacak.

Tüketicilerine “Yeşile Giden Yol” sloganı ile ulaşan Vaillant, cihaz satışlarının yanı sıra, satış öncesi ve satış sonrasında tüketiciye özel enerji modellemesi yaparak, hem finansal açıdan hem de tüketim açısından etkin çözümler üretecek.

Vaillant Group Türkiye CEO’su Dr.Axel Busch; yeni başlattıkları enerji danışmanlığı konseptinin Türkiye’de bir ilk olduğunu belirterek, danışmanlık hizmeti ile hem tüketiciye hemde enerji verimliliğine katkıda bulunacakları söyledi. Busch, fosil yakıtların azalması ve buna bağlı olarak enerji maliyetlerindeki artış ile küresel ısınma sonucu oluşan iklim değişikliği sorunlarının çözümünde, enerji verimliliğin öneminin arttığına da dikkat çekti. Dr.Axel Busch açıklamasını şöyle sürdürdü: “Enerji verimliliğine ilişkin çıkan kanun ve mevzuatlar beraberinde zorunlukları getirdi. Değişen kanun ve mevzuatlar, sektörü ve tüketici beklentilerini de değiştirmektedir. Sektörde ilk olarak yeni Enerji Bayiliği konsepti ile tüketicilerimize sadece cihaz satışı değil

aynı zamanda konutlarının ihtiyaç ve tüketim yapılarına göre enerji modellemesi yaparak, izolasyon ve geri dönüş finans modeli dahil anahtar teslim komple sistem çözümü sağlıyoruz. Enerji Danışmanlığı ile 2020 yılına kadar 700 bin haneye ulaşmayı hedefliyoruz.”

2015 Yılında yüzde 10 büyüyeceğiz

Dr. Axel Busch, “2015 yılı büyüme hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalara devam ediyoruz. Yılın başında Türkiye büyüme hedefimizi, yüzde 10 olarak belirlemiştik ve bu hedef doğrultusunda yılı 250 milyon TL ciro ile kapatacağız” şeklinde konuştu.

Voigtländer: Global ciro hedefimiz 2.5 milyar Euro

Vaillant’ın faaliyet gösterdiği dünya pazarında, Türkiye’nin 3. olduğunu belirten Vaillant Group CEO’su Dr. Carsten Voigtländer ise enerji verimliliğine uygun ve çevre ile barışık ürünlerle Vaillant Türkiye pazarının, büyüyeceğini söyledi. Voigtländer, “Avrupa’da enerji verimliliği için çıkan kanun ve mevzuatlar paralelinde Vaillant olarak yeni ürünler geliştirdik. Ar-Ge yatırımlarımız artıyor. Bu yeni ürünler ile Türkiye pazarında farklılık yaratacağız. Dünya genelinde 2,5 milyar Euro ciro beklentimiz var. Bu nedenle, Türkiye pazarına ilişkin yüksek motivasyonumuz var” dedi.

Dünya genelinde 12 fabrikada üretim yapan Vaillant, 1874 yılından beri ısıtma ve soğutma sektörünün ihtiyaçlarına uygun çözümler üretiyor. 400’den fazla bayi ve 500 çalışanı ile Vaillant, 23 yıldır Türkiye’de tüketicilere hizmet veriyor.



Türkiye İMSAD'ın Sektörel Gelişim Toplantısı'nda konuşan Wilo Özel Müşteri Müdürü Gökhan Uzuner:

“Santrifüj pompalarda enerji verimliliği konusunda önemli gelişmeler kaydedildi”

Türkiye İMSAD'ın Adana'da gerçekleştirdiği Sektörel Gelişim Toplantısı'nda “Binalarda Enerji Verimliliği ve Finansmanı” konusu ele alındı. Toplantıda konuşma yapan Wilo Özel Müşteri Müdürü Gökhan Uzuner, tesisat grubu yapı elemanlarının içerisinde en fazla elektrik tüketiminin pompa motorlarından kaynaklandığına dikkat çekti. Uzuner, “Enerji verimliliği konusunda santrifüj pompalarda önemli gelişmeler kaydedildi” dedi.



Türkiye İMSAD, Anadolu Buluşmaları kapsamında düzenlediği “Sektörel Gelişim Toplantıları”na 3 Eylül 2015 tarihinde Adana Ticaret Odası Meclis Salonu'nda gerçekleştirdiği toplantıyla devam etti. Türkiye İMSAD ve Adana Ticaret Odası işbirliğiyle düzenlenen toplantıda “Binalarda Enerji Verimliliği ve Finansmanı” konusu ele alındı. Sanayici, müteahhit, mimar, mühendis ve müşavirlerden oluşan sektör temsilcilerinin yoğun ilgi gösterdiği toplantının açılış konuşmasını Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar gerçekleştirirken, Wilo Özel Müşteri Müdürü Gökhan Uzuner de katılımcılara bir sunum yaptı.

Uzuner, “Santrifüj Pompalarda Enerji Verimliliği ve Önemi” konulu sunumunda, tesisat grubu yapı elemanlarının içerisinde en fazla elektrik tüketiminin pompa motorlarından kaynaklandığına dikkat çekti. Pompalarda enerji verimliliğinin büyük önem taşıdığını belirten Gökhan Uzuner, enerji verimliliği konusunda son yıllarda santrifüj pompalarda önemli gelişmeler kaydedildiğini, sektörde önde gelen üretici firmalar

tarafından tasarımları geliştirilmiş motor teknolojisi ile yüksek verimli pompalar üretildiğini ifade etti. Uzuner konuşmasını şöyle sürdürdü: “Avrupa ve Türkiye’de yürürlükte olan ERP yönetmelikleri ile yeni düzenlemeler getirildi ve enerji tasarrufu binaların vazgeçilmez ekipmanlarından santrifüj pompalar için de üreticilerinin en önemli önceliği oldu. Mevcut sistemler için enerji verimliliği çalışmaları ve pompa değişim projeleri ile iyileştirmeler yapılarak yüksek enerji tasarrufları sağlanıyor.”

Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar ile Wilo Özel Müşteri Müdürü Gökhan Uzuner’in konuşmalarının yanı sıra toplantıda ayrıca; Adana Ticaret Odası Meclis Başkanı Tarkan Kulak, Türkiye İMSAD Başkan Vekili ve İzocam Genel Müdürü A. Nuri Bulut ile Şişecam Düzcamlık İş Ortakları Gelişim Müdürü Gül Pekışık, Demirdöküm Teknik ve Eğitim Müdürü Mustafa Balkan ve Tureeff Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Arif Ergin de konuşmaları ile yer aldılar.

Daikin Global Trainee, 4 yılda 16 yönetici adayına Avrupa'da kariyer kapısı açtı



İklimlendirme sektöründeki 90 yıllık tecrübesini gençlere aktararak geleceğe yön vermeyi amaçlayan Daikin, Türkiye'deki üniversitelerden mezun olmuş genç yetenekleri profesyonel hayata kazandırmak için yürüttüğü Global Trainee projesinin bu yıl 4'üncüsünü hayata geçirdi. İklimlendirme sektöründeki uluslararası gücünü gençler için benzersiz bir kariyer fırsatına dönüştüren Daikin Global Trainee ile 4 başarılı üniversite mezunu daha Daikin Ailesi'ne katıldı.

'İlk İşiniz Pasaport Almak!' sloganı ile gençlere uluslararası deneyim edinme olanağı veren Daikin Global Trainee Projesi'nin bu yılki kazananları; Bahçeşehir Üniversitesi'nden Seren Coşkun, İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Samet Öztürk, Sabancı Üniversitesi'nden Alper İlgin ve Boğaziçi Üniversitesi'nden Pakize Gizem Ateş oldu.

Değerlendirmelerin ardından jüri karşısında kendilerini ifade etme başarısı gösteren bu 4 gencin, Daikin bünyesindeki kariyer yolculuğu başladı. Başarılı gençlerden Seren Coşkun ve Samet Öztürk Daikin Europe'ta, Pakize Gizem Ateş ve Alper İlgin da Daikin Türkiye'de geleceğin yöneticileri olarak iş hayatına atılacak. Bir yıl boyunca farklı departmanlarda hem eğitim alma hem de çalışma olanağı yakalayan başarılı gençler, Daikin Europe ve Daikin Türkiye bünyesinde yönetici adayı olarak çalışmaya devam edebilecek.

DAIKIN'DEN GENÇLERE ULUSLARARASI KARIYER FIRSATI

Daikin Türkiye CEO'su ve Daikin Europe Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Önder, bu yıl 4'üncüsü gerçekleşen Global Trainee Projesi'nin meyvelerini daha ilk yıldan itibaren almaya başladıklarını belirterek, "Hepsi birbirinden başarılı gençlerimiz arasından 4 kişiyi daha Daikin bünyesine kazandırmaktan büyük bir onur duyuyoruz" dedi ve ekledi: "Global Trainee Projesi ile

geçtiğimiz yıllarda Daikin Ailesi'ne katılan gençlerimizin sayısı 16'ya ulaştı. Bu gençlerimizden 4'ü halen Daikin Europe'ta, 1'i, Avusturya, 1'i İtalya, 1'i İngiltere ve 5'i de Daikin Türkiye bünyesinde çalışmaya devam ediyor. Global Trainee programı ile bir yıllığına Belçika'ya giden gençlerimizin başka ülkelere transfer olması ise projemizin başarısını gösteriyor."

Daikin'in değişik kademelerinde görevlendirmek üzere Türk gençlerine kapılarını açtığına dikkat çeken Önder, şu değerlendirmeyi yaptı: "Daikin, global yapılanması ile tüm çalışanlarına rotasyon imkanı veren bir kuruluş. Çalışanlarımız hem şirket içinde hem de farklı ülkelerde deneyim edinme şansına sahip. Daikin grup bünyesinde yeteneklerin ve bilginin transferine özel bir önem veriyor. Önümüzdeki dönemde hem Global Trainee hem de şirket içinde uyguladığımız programlar sayesinde, çok sayıda Türk genci Daikin'in faaliyet gösterdiği ülkelerde önemli görevler üstlenecektir."

BAŞVURULAR HER YIL ŞUBAT AYINDA BAŞLIYOR

Her yıl 4 başarılı gence Daikin dünyasının kapılarını açan Daikin Global Trainee başvuruları, şubat ayından itibaren başlıyor. Bu özel programa katılmak için www.daikinkariyer.com ve www.facebook.com/daikinturkiye internet adreslerinde yer alan formları doldurmak yeterli oluyor. İlk değerlendirmeyi GlobalCV İK uzmanları yapıyor ve finalde jürinin karşısına çıkacak 12 ismi belirliyorlar. Haziran ayında yapılan jüri değerlendirmesinde ise, eğitim geçmişleriyle olduğu kadar liderlik ve girişimcilik özelliklerine, geleceğe yönelik hedeflere ve bunu sergileme kabiliyetine sahip 4 başarılı genç Daikin bünyesindeki kariyer yolculuğuna başlıyor.



DAIKIN GLOBAL TRAINEE 2015 JÜRİSİ

Wim De Schacht	Daikin Europe Vice President HRM & Corporate/Strategic Planning
Hasan Önder	Daikin Türkiye CEO'su
Hideki Nishimura	Daikin Türkiye Başkan Yardımcısı
Tuna Gülenç	Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı
Hikmet Özsoy	Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı
Kerem Ozan	Daikin Türkiye İnsan Kaynakları Müdürü
Neslihan Yeşilyurt	Daikin Türkiye Satış Sonrası Hizmetler Departman Müd. ve Daikin Akademi Koordinatörü
Pervin Kaplan	Habertürk Gazetesi Köşe Yazarı ve Eğitim Editörü
Veysel Berk	evebirilazim.com ve Çaycı Kurucusu
Ertan Kırık	Global CV Genel Müdürü
Gülçin Yücel	Global CV İşe Alım Uzmanı

Türkiye İMSAD: “Çatışma ortamından kimseye fayda gelmez”

Son dönemdeki yaşanan siyasi gelişmeler nedeniyle ülke genelinde tansiyonların yükseldiğine dikkat çeken Türkiye İMSAD Başkanı F. Fethi Hinginar, “Çatışma ortamından kimseye fayda gelmez. Yaşanan olaylar endişe verici. Bu atmosferin bir an önce son bulmasını arzuluyoruz” dedi.



Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) tarafından yılda dört kez düzenlenen ‘Gündem Buluşmaları’ toplantısının üçüncüsü Ortaköy Feriye’de gerçekleştirildi.

‘1 Kasım ve Sonrası’ konulu toplantıda, güncel siyasi ve ekonomik gelişmeler çerçevesinde gelecek döneme ilişkin beklenti ve öngörüler paylaşıldı. Yılın ilk yarısında gelen ekonomik verilerin endişe verici olduğuna dikkat çeken Türkiye İMSAD, atılacak adımlarla tekrar siyasi uzlaşma ve ekonomik istikrar ortamının kurulması gerektiğini vurguluyor.

İnşaat malzemesi sektörü ve paydaşlarının bir araya geldiği Gündem Buluşmaları’nın açılış konuşmasını yapan Türkiye İMSAD Başkanı F. Fethi Hinginar, 7 Haziran genel seçimi sonrası koalisyon kurulamamasıyla ikinci kez seçim kararı alınması ve aynı süreçte terör olaylarının da başlaması nedeniyle ülke genelinde tansiyonların yükseldiğini belirterek, “Çatışma ortamından kimseye fayda gelmez. Terör olaylarının artması, her gün şehit haberlerinin gelmesi, siyasi partilerin binalarının yakılması, basın kuruluşlarının taşlanması... Bu tür olaylar endişe verici. Nedenini

anlamakta zorlandığımız bir gerginlik hâkim şu an. Bu atmosferin bir an önce son bulmasını arzuluyoruz” dedi.

Gündem Buluşmaları’nda, Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna’nın moderatörlüğünde düzenlenen oturumda, MEF Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü Başkanı Prof. Dr. Mustafa Kibaroglu konuk konuşmacı olarak yer aldı. Türkiye İMSAD Ekonomi Danışmanlarından Prof. Dr. Kerem Alkin’in makroekonomik gelişmeleri paylaştığı Gündem Buluşmaları’nda, Dr. Can Fuat Gürlesel ise, son açıklanan veriler ışığında inşaat ve inşaat malzemesi sektörüne ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Hinginar: “Siyasi ve ekonomik istikrar için adım atılmalı”

7 Haziran seçimi sonrası milli iradenin siyasi partilere uzlaşın dediğini ancak uzlaşma sağlanamadığını hatırlatan Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar, 1 Kasım seçimine ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları dile getirdi: “Şimdiden 1 Kasım’ın sonuçlarına dair bir değerlendirme yapamayız elbette ki, ama çıkacak sonucun ülkemiz için en hayırlısı olmasını ve siyasi-ekonomik belirsizliğin son bulmasını temenni ediyoruz. Bizler iş dünyasının birer temsilcisi olarak, tüm siyasi liderlerden ve partilerden ülke çıkarlarında kenetlenerek bir an önce barış için, siyasi ve ekonomik istikrar için adım atmalarını bekliyoruz.” 2016 yılı bütçesinin geçici hükümet tarafından yapılacağını hatırlatan Başkan Hinginar, “Geçici hükümetin 2016 yılı bütçesini Türkiye’nin üretime dayalı sürdürülebilir kalkınma programı çerçevesinde oluşturacağına inanıyoruz. Nitekim Sayın Başbakanımız da şu anki hükümetin bir geçici hükümet değil icracı hükümet olacağını açıklamıştı” dedi.

“Rakamlar, 2016 için umut vadetmiyor”

Ekonomik gelişmelere ilişkin değerlendirmede bulunan Başkan Fethi Hinginar, yılın ilk yarısında ‘seçim ekonomisi’ etkisinin görüldüğünü işaret ederek, büyüme rakamının sene başındaki beklentilerin altında kaldığını vurguladı. Açıklanan verilere göre, yılın ilk yarısında ekonomik büyümenin 3,1 ile sene başındaki beklentilerin altında gerçekleştiğine dikkat çeken Başkan Hinginar, Türkiye İMSAD’ın da büyüme beklentisini yüzde 2,5 – 3 olarak revize ettiğini hatırlattı.

“Kamerun’da temsilcilik açtık”

Mevcut pazarlardaki karışıklıklar ve gerileme nedeniyle sektörün yeni pazar arayışlarına yöneldiğini söyleyen Başkan Fethi Hinginar, bu kapsamda 1 Eylül 2015 itibarıyla Türkiye İMSAD’ın Kamerun temsilciliğinin açıldığını bilgisini paylaştı.

“Uzlaşma ve istikrar ortamı sağlanmalı”

Ülke olarak yeniden normalleşme sürecine girmemiz gerektiğini dile getiren Başkan Fethi Hinginar, “1 Kasım seçimi sonrası artık siyasi belirsizlikler son bulmalı ve uzlaşma sağlanmalı. Yeni hükümetin kurulmasıyla istikrar ortamı tekrar oluşturulmalı, ekonomik programlar sürdürülmeli. Bugüne değil yarına odaklı bir yönetim ve kalkınma planı üzerinde durulmalı” dedi.

Prof. Kibaroglu: “Sorunların kaynağında Suriye ve Irak var”

Toplantının konuk konuşmacısı MEF Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü Başkanı Prof. Dr. Mustafa Kibaroglu ise yaptığı konuşmada, “1 Kasım seçimlerine doğru giderken ülkemizin içinde bulunduğu siyasi ve toplumsal gelişmelerde Türkiye’nin hemen yanı başında cereyan eden uluslararası güvenlik sorunlarının kaynağında Suriye ve Irak’ta uzun yıllardır devlet otoritesinin sağlanamamış olmasının rolü yadsınamaz ve azımsanamaz” dedi. Prof. Kibaroglu, şunları söyledi: “Türkiye bölgenin en önemli aktörlerinin başında gelmektedir. 1 Kasım seçiminden güçlü bir hükümet kurulmasına imkan verecek bir siyasi tablo çıkması ümit edilmektedir. Arkasına toplumun önemli bir kesiminin desteğini alacak güçlü bir hükümet, gerek yurtiçinde, gerek dış ilişkilerinde daha hızlı ve etkin politikalar belirlemek ve uygulamak imkanına sahip olabilecektir.”

Prof. Alkin: “Büyümenin sürdürülebilirliği için reformlar devam etmeli”

Türkiye İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin ise konuşmasında, “Sadece hane halkı tüketim harcamalarının 2,5 puan, zayıf da olsa özel sektör yatırım harcamalarının 1 puan, kamu harcamalarının da 1 puan katkı sağladığı bir büyüme trendinde, net ihracatın büyümeye olan katkısı negatif olduğundan, Türkiye’nin 2. çeyrek GSYH büyümesi yüzde 3,8’de kaldı” değerlendirmesinde bulundu. Prof. Dr. Kerem Alkin sözlerine şöyle devam etti: “Uluslararası ekonomi çevrelerinin

ABD Merkez Bankası’nın (FED) kendisinden beklenen faiz artırımını kararı alıp almayacağını ve büyümesi ile ilgili kırılganlıklar yaşayan Çin’in ne tür yeni tedbirler alabileceğini tartıştığı bir ortamda, 1 Kasım genel seçimlerine kadar devam edeceği anlaşılan siyasi belirsizlik ve tırmanış gösteren terör, Türk ekonomisinde büyümenin sürdürülebilirliği ve istihdamın korunması, işsizliğin azaltılması noktasında, mikro ölçekte reformların devamlılığının gerekliliğine işaret etmekte.

Yurtdışı ve yurtiçi ekonomik ve siyasi belirsizlik başlıklarının bir kısmının netlik kazanması ve ekonomi aktörlerinin önlerini daha net görebilmeleri halinde, 3. çeyrekte yeniden yüzde 3’ün altında kalabilme ihtimali olan büyümenin, yılın son çeyreğini yüzde 3’ün üzerinde kapatarak, tüm yıl için yüzde 3,3 ile 3,6 aralığında bir büyüme yakalama olasılığını güçlendirebileceğini ifade edebiliriz.”

Dr. Gürlesel: “İnşaat sektörü 2015 yılı ikinci çeyreğinde yüzde 2,0 büyüdü”

Türkiye İMSAD Ekonomi Danışmanı Dr. Can Fuat Gürlesel ise, 2015 yılı ilk yarı verilerine dayanarak inşaat ve inşaat malzemeleri sektörünü değerlendirdi. Dr. Gürlesel şu bilgileri paylaştı: “İnşaat sektörü 2015 yılı ikinci çeyreğinde yüzde 2,0 büyümüştür. İlk çeyrekteki yüzde 2,8 küçülme ardından sektör ikinci çeyrek dönemde yeniden büyümüştür. Buna karşın yılın ilk yarısında inşaat sektörü yüzde 0,3 küçülmüştür. Kamu inşaat harcamaları 2015 yılı ilk çeyreğinde yüzde 8,3 küçülme ardından ikinci çeyrekte de yüzde 2,8 daralmasına rağmen gerileme yavaşlamaktadır. 2015 yılının ilk yarısında kamu inşaat harcamalarındaki küçülme yüzde 5,4 olmuştur. Özel kesim inşaat harcamaları ise 2015 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 3,4 büyümüştür. İlk çeyrekteki özel sektör inşaat harcamaları yüzde 0,7 küçülmüştü. Böylece 2015 yılının ilk yarısında özel sektör inşaat harcamaları yüzde 1,4 büyümüştür.





Toplam inşaat harcamaları 2015 yılı ilk yarısında 87,4 milyar TL'ye yükselmiştir. 2015 yılının ilk yarısında 82,8 milyar TL olan harcamaya göre yüzde 5,6 artmıştır. Kamu inşaat harcamaları 2015 yılı ilk yarısında yüzde 0,3 oranında artarak 29,0 milyar TL'den 29,1 milyar TL'ye yükselmiştir. Özel sektör inşaat harcamaları ise 2015 yılı ilk yarısında yüzde 8,4 oranında artarak 53,8 milyar TL'den 58,3 milyar TL'ye yükselmiştir.

2015 yılı ilk yarısında inşaat malzemeleri sanayinde ihracat yüzde 18,6 gerileyerek 8,93 milyar dolara düşmüştür. İnşaat malzemeleri ithalatı ise yüzde 1,4 gerileyerek 4,62 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İnşaat malzemeleri sanayi üretimi de 2015 yılının ilk yarısında gerilemiştir. 2014 yılının ilk yarısında yüzde 1,3 büyüyen inşaat malzemeleri sanayi üretimi 2015 yılının ilk yarısında yüzde 2,6 küçülmüştür."

İNŞAAT VE GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE BÜYÜME (Yüzde)

DÖNEM	İNŞAAT	GAYRİMENKUL	GSYİH
2012	0.6	1.9	2.1
2013 Q1	6,2	1.3	3,1
2013 Q2	7,8	1.3	4,7
2013 Q3	9,0	1.7	4,3
2013 Q4	6,3	2.3	4,6
2013	7,4	1.7	4,2
2014 Q1	5,8	2,1	5,1
2014 Q2	3,4	2,1	2,4
2014 H1	4,7	2,1	3,8
2014 Q3	2,0	2,4	1,8
2014 Q4	-2,1	3,8	2,7
2014	2,2	2,6	2,9
2015 Q1	-2,8	4,1	2,5
2015 Q2	2,0	4,0	3,8
2015 H1	-0,3	4,0	3,1

KAMU VE ÖZEL SEKTÖR İNŞAAT HARCAMALARINDA BÜYÜME (Yüzde)

DÖNEM	KAMU SEKTÖRÜ İNŞAAT	ÖZEL SEKTÖR İNŞAAT	GENEL İNŞAAT
2012	2.8	-0.1	0.6
2013 Q1	47,9	-4,8	6,2
2013 Q2	25,8	0,9	7,8
2013 Q3	22,3	3,7	9,0
2013 Q4	30,6	-2,3	6,3
2013	30,2	-0,7	7,4
2014 Q1	-5,8	11,4	5,8
2014 Q2	-12,0	12,2	3,4
2014 H1	-9,0	11,9	4,7
2014 Q3	-12,2	10,2	2,0
2014 Q4	-13,8	4,8	-2,1
2014	-11,2	9,6	2,2
2015 Q1	-8,3	-0,7	-2,8
2015 Q2	-2,8	3,4	2,0
2015 H1	-5,4	1,4	-0,3

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

DOĞUŞ TEKNİK YER KONVEKTÖRLERİ



- Cebri konveksiyonlu (Fanlı) ve Doğal konveksiyonlu (fansız) model seçeneği
 - Özel tasarım, dekoratif, dayanımı yüksek lineer menfez
 - Elektrostatik toz boya kaplı sac gövde
- Yüksek ısıtma ve soğutma kapasiteli, bakır borulu – alüminyum kanatlı serpantin
 - Tek ya da çift borulu sistemlere kolay bağlantı
 - Hızlı ısıtma ve soğutma
 - Nemli alanlara kurulum imkânı
 - Kontrol aksesuarları çeşitliliği mevcut
- Doğal ve basınçlı konveksiyonu birleştirme seçenekleri
 - Değişik köşe ve ızgara tasarımları
 - Kolay kurulum, çalıştırma ve bakım imkânı
 - Hava basıncı ve sıcaklık kontrolü
 - Proje bazlı özel üretim



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

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

IMI Mükemmel Çözümlerin Mühendisliği

IMI Hydronic Engineering Türkiye Genel Müdürü Volkan Gerdan: “Biz enerji verimliliği yüksek binalarda çalışan, doğru ürünleri projelendiren, satan, takan, çalıştıran mühendisleriz. Bu yüzden IMI’nin her yerinde mühendislik vurgusu hep vardır. Bütün satış ekibimiz mühendistir, satış sonrası ekibimiz mühendistir. Hepimiz, bu işi iyi yapmayı ve bir kere yapmayı hedefliyoruz.”



153 yıllık bir firma, tek işi de vana... Tour & Andersson’u, Heimeier’i ve Pneumatex’i bünyesinde bulunduran %100 halka açık. 2013 yılı sonu itibarıyla de yeni bir yol haritasıyla Türkiye’deki faaliyetlerine hız veren IMI Hydronic Engineering’i Genel Müdürü Volkan Gerdan’dan dinledik.

IMI’den bahsederek başlayalım isterseniz.

IMI, İngiltere kökenli 153 yıllık bir sanayi firması. İlk başlarda metal boru kepi üretimi yapmış. 1950 yılında şirket halka açılma kararı almış. 1960’ların başına gelindiğinde de tamamı halka satılmış. IMI şu anda %100 halka açık bir firma ve tek işi de vana. IMI, 1996 yılında Tour & Andersson’u bünyesine kattı. Tour & Andersson TA da 1990’lı yılların ortalarından itibaren Türkiye’de vardı. IMI ilk önce distribütörler üzerinden iş yapıyordu. IMI, Türkiye’deki Enerji Verimliliği Kanunu, BEP, merkezi ısıtma sistemlerinde giderlerin paylaşımı konularındaki gelişmeler neticesinde pazara kendisi girebileceği ortamın oluştuğunu görerek, 2010 yılında kendi başına pazara girmeye karar veriyor. 2010 yılının Ağustos ayında burada şirket kuruluyor. 2011 yılında da satışlara başlıyor. 2011 ve 2012 yılında termostatik vana işi ciddi bir şekilde patlama yapıyor. Van depreminin akabinde de hükümet kentsel dönüşüm konusunda ciddi adımlar atınca da bu pazar aynı hızda büyümeyi durdurup sabit hale geliyor. Biri termostatik kontrol, diğeri balanslama ve kontrol. Biz de balanslama ve kontrol alanında ilerlemeye başladık. 2013 yılı sonu itibarıyla de yeni bir yol haritasıyla yolumuza devam ettik ve bugünlere geldik. Firma olarak baktığımızda 5 ama IMI’nin Türkiye’deki faaliyetleri olarak baktığımızda ise yaklaşık 20.yılımızı tamamlıyoruz.

Peki, siz şahıs olarak ne zamandır buradasınız?

2013 yılında başladım, iki yıl oldu. Son olarak Isısan - Bosch Termoteknik’te çalışıyordum, oradan buraya geçtim. Arada kendi işimi yapmam dışında, Isısan haricinde ilk kez farklı bir işte çalışıyorum.

IMI’nin iş kollarından bahseder misiniz?

IMI’nin üç parçası var. Yaptığımız farklı farklı vana işlerini de IMI olarak üç başlık altında topluyoruz. Bunlardan ikisi sanayiyle ilgili. IMI Critical Engineering (kritik mühendislik) dediğimiz; artık içerisinden su geçen vanalardan öte, gıda, petrol, doğal gaz, nükleer enerji santral vanaları yapıyor. Bu yüzden bu bölümdeki fabrikalar belki de yılda bir veya iki vana üretiyor, bunlar proje bazında uzun uzadıya çalışılan işler. Kimi fabrikalarımızda da bir villa boyunda tek bir vana üretiliyor. Onlar kritik devreler üzerine uzmanlaşmış insanlar. Diğer bölümümüz ise; IMI Precision Engineering (hassas mühendislik) bölümümüz, pnömatik

vanaları ve komponentleri üzerine çalışıyor. Bu bölüm özellikle otomotiv sektörüne çok sayıda ürün sağlıyor. Belki burada da çalışan birçok otobüsün içerisindeki sistemlerde bizim komponentlerimiz yer alıyor.

ALMAN HEIMEIER IMI BÜNYESİNDE

IMI 1990'lı yılların ortasında sanayideki varlığının dışında konutlar ve ticari binalardaki vana gruplarına Alman Heimeier'i bünyesine katarak giriyor. Heimeier Almanya'da en büyük pazar payına sahip olan termostatik vana firması. Ardından teknik gelişmeleri takip ederek balans vana alanına girmeye karar veriyor ve balans mananın mucidi olan, balans vanası fikrinin sahibi olan ve 1950'li yılların sonunda balans vanasının patentini alan firma olan Tour & Andersson'u satın alıyor. Ayrıca ürün gamının içerisinde kontrol vanalarını da ekliyor, balans ve kontrol ürün gamımız bu şekilde ortaya çıkıyor.

İSVİÇRELİ PNEUMATEX IMI BÜNYESİNDE

2000'li yılların başında, binanın toplamındaki basınç ve su koşullarını kontrol etmediğinizde hiçbir zaman mükemmele doğru ilerleyemeyeceğiniz düşüncesiyle hareket ederek 100 yılı aşkın bir geçmişe sahip olan İsviçreli Pneumatex firmasını kapalı genleşme deposu ve ayırıcılar için bünyesine katıyor. Pneumatex, kapalı genleşme deposunu ürün olarak fabrikada üreten ilk firmadır. Böylelikle bugünkü iş kolları ortaya çıktı.

IMI HYDRONIC ENGINEERING

Geçen seneden itibaren de dünyadaki bütün firmalarının isimlerini IMI haline getirdi. Biz de az 2014 yılının başından itibaren Türkiye'de yepyeni bir yol haritası üzerinden ilerlemeye başladık. Bu yol haritası çok iyi sonuçları bize hızlı bir şekilde getirdi. Bu yolun bir tarafı özellikle proje satışıyla ilgili ki orada partner firmalarımız var, bayilerimizle çalışıyoruz. Amacımız sadece büyük ve ses getiren projeler değil, en küçüğünden en büyüğüne tüm projelere ulaşmak. Öte yandan, bu partnerlerimizin sayısını da artırmak istemiyoruz ki konularında uzman, yüksek ciro lu ve yüksek karlı partnerlerimiz olsun sürekli.

Türkiye'deki yapılanmayı da anlatabilir misiniz?

İstanbul merkez ofisimiz. Şu anda bir Ankara bölgemiz var, yakında İzmir başlayacak. Daha sonra başka iller de gündemimizde olacak ama şu anda üç büyük il özellikle hedefimiz. Satış kanallarımızdan bir tanesi proje satışı, orada partnerlerimizle projeleri geliştirip satıyoruz. İşin teknik boyutu önemli çünkü sadece bir ürün listesine teklif verilen bir satış yaklaşımımız yok. Arkadaşlarımız gerek projenin içinde yer alarak, gerek kağıt üzerinde çalışarak projeyi HySelect adını verdiğimiz kendimize özel programımızda canlandırmak ve satış gerçekleştikten sonra HySelect'ten TA-Scope adı verilen özel cihaza yükleyip gidip yerinde eksiksiz olarak devreye almak, daha da sonrasında geri dönüp kullanıcıya orada yaptığımız tüm ölçümleri içeren bir mail atmaya kadar devam eden bir süreci yönetiyorlar. Çok farklı işlere girerken, gözümüzü küçük ve orta ölçekli işlerden çekmiyoruz. Zaten amacımız küçük ve orta ölçekli işlerin sayısını artırmak. Başlangıçtan beri devam eden bir diğer kanalı da OEM. Türkiye'de aklınıza gelen neredeyse bütün radyatör firmalarının bir OEM tedarikçisiyiz. Aynı şekilde çeşitli kat istasyon firmalarına ürünler temin ediyoruz, yine bizden ürünler alan fan-coil'ciler var yani bizim ürünümüz sadece IMI markasıyla değil, başka bir ürünün içerisinde de çıkabiliyor. Bu bizim de ciddi olarak üzerinde durduğumuz, ürün gamını ve müşteri sayısını da artırdığımız bir kanal. Bir diğer kanal ise termostatik kontrol alanında toptan çalışma. Ülkemizin her yerinde küçük ve orta boyutlu mekanik taahhüt firmaları var. Bu küçük ve



orta boyutlu firmalar da aslında sürekli olarak bizim ürünlerimizi kullanıyorlar. Bu yüzden bu firmaların bizim ürünlerimizi rahatlıkla alabilmeleri adına böyle toptan satış kanalımız var.

TÜRKİYE'DE TERMOSTATİK VANA KULLANIMI ÇOK AZ

O firmalar boyut ve konum olarak bizim ulaşabileceğimiz firmalar değil, çünkü yüzlerce firma var. Özellikle Türkiye'de termostatik vana kullanımı çok az, bizim hedefimiz; bunu değiştirmek. Son kullanıcı çok fazla termostatik vana sormuyor, aslında buna ihtiyacı var ama bunun farkında değil. Termostatın olmadığı evlerde, ister bireysel sistemle ısıtılan evler olsun ister merkezi sistemle ısıtılan evler olsun, büyük bir enerji gideri var. İnsanlar bu enerji giderine karşı farklı çözümler bulmaya çalışıyorlar, odalardaki radyatörleri kapatıp tek bir odayı açıyorlar. Gerçekten bir bilgi eksikliği var, biz de bu eksikliğe karşı bir hamle içerisindeyiz. Bununla birlikte istiyoruz ki; sadece termostatik vana gündemini açmayalım, IMI'nın güçlü olduğu işleri de anlatalım çünkü biz IMI olarak bu işin mucidiyiz. IMI gibi bütün ürünlerin devreye alınmasını yapan başka kimse yok. Burada her an eğitimler yapıyoruz. Bizim Hydronic College isminde bir yapımız var. Tüm dünyada 36 ayrı lokasyonda hiç durmadan eğitimler yapılıyor. Eğitim üzerine ciddi çalışmalarımız var.

İstanbul Ofisi sadece Türkiye'den mi sorumlu?

Şu anda Azerbaycan ve Gürcistan'a İstanbul Ofisi bakıyor. Bu ülkelerin dışında başka ülkeleri de portföye katmak istiyoruz. IMI dünyanın her yerinde var, her yere ulaşabiliriz. Zaten organizasyon olan ülkelerin peşinde değiliz tabi ki öte yandan Türk müteahhitler aracılığıyla birçok ülkeye ciddi etkinlikle, ciddi verimle ulaşabileceğimizi biliyoruz.

Eğitimlerinizden de detaylı olarak bahsedebilir misiniz?

Buradaki eğitimcilerin her biri merkezimizde eğitim alıp sertifikalandırılıp burada eğitime devam eden arkadaşlar. Biz biliyoruz ki; bu işi tüm Türkiye'ye, bu işin sadece termostatik vana dan ibaret olmadığını anlatabiliriz. Bu yüzden bu yola çıktık, hızlı bir şekilde işin toptan ayağını harekete geçirdik. Bizim bir ev hanımına da, yüksek seviyelerde tekniğin konuşulacağı eğitimlerimiz de var. Tabi son kullanıcılar kolay kolay gelip de bunu bize anlatın demiyorlar ama diğer yandan onların bunu demelerine karşı da hazırlıklarımızı adım adım sürdürüyoruz, çeşitli kataloglarımız, çeşitli föylerimiz hazır hale getiriliyor, hemen önümüzdeki dönemde son kullanıcıların elleri altında olacak. Tüm dökümanlar internette herkese açık olduğu gibi, biz burada her hafta eğitimler düzenliyoruz. Biz partnerlerimizin hepsini, satış



mühendislerimizi burada sertifikalandırıyoruz. Buraya gelip 2-3 gün eğitim aldıktan sonra sınava giriyorlar ve her biri bunu anlatıp uygulayabilecek birisi haline geliyor. Amacımız bilgiyi yayarak çoğaltmak. Ardından da çok önemli bir ürünü anlatma niyetimiz var.

ÇIĞIR AÇAN ÜRÜN ECLİPSE

Bizim Eclipse adını verdiğimiz ve gerçekten de çığır açan bir ürün. Eclipse gibi farklı bir ürün bundan anca 60 sene önce ortaya çıkan balans vanası gibi bir ürün olabilir. Sonrası için düşünülen tüm teknolojik gelişmelerin belki de Eclipse'e kadar geleceği düşünülmemiştir. Eclipse'i şöyle düşünebilirsiniz; bir balans vanasını alın, gözünüzde ne kadar küçültebiliyorsanız küçültün ve onu bir tane radyatör vanası içerisinde koyun, işte Eclipse bu. Bizim uzun yıllardır tesisat mühendisleri olarak aramızda bir şaka vardı; "her radyatöre bir pompa koysak ne güzel olur, debi hep sabit olur" derdik. Artık bu şakayı gerçekleştirdik. Biz her radyatöre yetecek debiyi radyatör bazında hesap makinesi bile olmadan yapıyoruz, bu sırada sıcaklığa bağlı kumandamıza devam ediyoruz ve bu debi etraftaki radyatörler kapansa da değişmiyor. Standart termostatik vana ile Eclipse'in boyutu tamamıyla aynı. Eclipse'in dışarıdan bakıp anlaşılamama gibi bir özelliği var, en büyük avantajı da bu. Mimarların kızabileceği, ev sahiplerinin hoşuna gitmeyecek hiçbir şey yok, görüntü olarak tamamıyla aynı vana.

ÇOK YAKINDA HERHANGİ BİR TERMOSTATİK RADYATÖR VANASININ İÇERİSİNDE ECLİPSE TAKABİLİYOR OLACAĞIZ

Eclipse bir önceki versiyonunda daha büyük boyutlara sahipti. Şimdi ise sadece bir termostatik radyatör vanası boyutunda. Bir usta montaj yaparken anahtarlığındaki ucuna takılı bu Eclipse anahtarını alacak, bizim ona vermiş olduğumuz kağıttan radyatörün boyutuna bakacak ve devreye alacak. Artık o radyatörden her zaman ve sadece hesaplanan debi geçecek. Sonuç

olarak her radyatörün elektrik harcamayan bir pompası olmuş olacak. Eclipse sadece bir vana değil, büyük bir ürün gamı. Eclipse bir köşe vana, bir aksiyel vana, bir düz vana, bir kollektör, bir aklınıza ne geliyorsa yani bütün ürün gamına Eclipse'i entegre ediyoruz. Çok yakında herhangi bir termostatik radyatör vanasının içerisinde Eclipse takabiliyor olacağız. O zaman da özellikle yenileme alanında işler bambaşka olacak yani vanasını değiştiremediğimiz yerlere de Eclipse uygulama gibi bir şansımız olacak.

Eclipse termostatik vanaların geleceğini nasıl etkileyecek?

Biz enerji verimliliğini sağlamaya yönelik önlemleri uzun zamandır almaya çalışıyoruz. Balanslamayı herkesin düşüncesinin aksine toplamdaki enerji verimliliğini artırmak üzere yapıyoruz. Herkes balanslamayı bir yerde direnç yaratıp bir yerde az direnç yaratmak olarak görürken, bizim için balanslama; olabildiğince en düşük direnci yaratmak ve sonrasında da pompayı kısabilmektir. Biz tüm devreye alma işlemlerinden pompayı %60-70 oranında kısararak çıkarız. Pompayı kısmak demek de masrafı azaltmak demektir. Biz bu mantığı aklımızdan hiç çıkarmadan diyoruz ki; "Balans vanasının yaptığı işler ancak ve ancak balans vanasının gerçekten ayarlanmasıyla mümkündür." Biliyoruz ki; bugün sektörde çok büyük dediğimiz, sektörün bayrağını sallayacağına inandığımız kimi firmalar balans vanalarını sadece ucuz olsun diye ölçüm değerleri olmadan veriyorlar. Ölçemediğin bir vana balans vanası değildir. Bu yüzden ölçmek bizim işimizin bir parçasıdır diyoruz.

Biz bu noktada merkezi veya kombi şeklinde ayırmıyoruz ve diyoruz ki; ısıtmada ve soğutmada balanslama çok mantıklı bir çözüm. Her ikisi de para kazandırıyor. Hele de bunların ikisinin bir araya getirildiği çözümler kesin doğru olan çözümler. Bunların yerine kullandığınız her şeyin karşılığını ekonomik olarak daha fazla ödüyorsunuz ve bir sorun olduğunda çözümü bırakın sorunun kaynağını bulamıyorsunuz. Çözümler listesinde de onlar için termostatik vana veya balans vanası yer almıyor çünkü şimdiye kadar bunların varlığını duymamışlar bile. Bir de diyoruz ki; ölçüm nipeli olmayan balans vanası olmaz.

RADYATÖR VANAMIZ PARA KAZANDIRIYOR VE SESSİZ ÇALIŞIYOR

İlk olarak radyatöre fazla debinin gitmesine izin vermiyoruz ya da az debinin gitmesine izin veriyoruz. Üstelik yandaki dairelerin kapatıp açmalarında meydana gelen tüm değişikliklerden de koruyoruz yani başkasının değişiklikleriyle sizin masrafınız artmıyor. Bir ikincisi; insanlar termostatik radyatör vana kullandıklarında hep bir "tıklama" sesiyle uyanır oldular çünkü başka bir daire kapatabiliyor, aşağıda da tek pompa olduğu için o basınç sizin dairenize, sizin radyatörünüze geliyor ve siz o sesleri duymaya başlıyorsunuz. Bunun sebebini biliyoruz ve diyoruz ki; "Sesi sonsuza dek evinizden atabilecek bir termostatik radyatör vanamız var." yani kısacası; para kazandırıyor ve sessiz çalışıyor. Bu sırada da diğerinden büyük yere, büyük boyuta veya farklı bir bağlantı parçasına ihtiyacınız yok. Daha önce söylediğim gibi özellikle yenileme konusunda çok işe yarayacak. Biliyorsunuz kentsel dönüşüm sürecinde insanlar kolay kolay tesisata bakmayıp binayı komple yıkıp yapayım diyorlar. Radyatör dolu bir binanın içini yenileyeceğiniz zaman yüzlerce, binlerce vananın ayarı yapılması gerekmiyor, sadece bu ürünle usta işi bitirebiliyor. Sonrasında geri dönüp yine ayarlama ihtiyacı olmuyor. Son kullanıcı bu ürünü hiçbir zaman farklı bir şekilde görmüyor. Son kullanıcının tek bildiği şu; "Ben komşuma göre veya yan apartmandaki komşuma göre daha az harcıyorum." Bizim esas amacımız şu; "İnsanları bir odaya tıklıp kalmaktan kurtaralım, termostatik vana ve debi kontrolüyle çok yakma zihniyetini de ortadan kaldıralım."

İnsanlar evlerindeki sistemin termostatik vanaya veya Eclipse'e ihtiyacı olup olmadığını nasıl anlayabilecekler?

Türkiye'de, tesisat sektöründe balans vanasına yönelik ciddi bir bilinç geliyor. 5 sene önce "Balans vanasını kesinlikle kullanmam." diyenler bugün yoğun bir şekilde kullanıyorlar. Hatta her geçen dönemde "Projeci yazmasaydı kullanmazdım." diyenlerin sayısı da azalıyor, sonuçları görmeye başlıyorlar. Biz de kendimize özellikle belli bir müşteri grubunu hedef aldık. Bunlar; bu binaları hem tasarlayıp hem içindeki mekanik tesisatı yapanlar. Özellikle küçük boyuttaki işlerde tek kişi hem tasarlıyor hem tesisatını yapıyor. O kişi bugün hali hazırda kat istasyonu, balans vanası, eşanjör gibi birçok konuda zaten çalışıyor. Kimisi için sabit bir çözüm bulmuş, onu kopyalayarak hareket ediyor, kimisini yeni baştan yapıyor yani her an bu işin içerisinde. O kişiye gittiğinizde zaten size diyor ki; "Fark basınç vanasına ihtiyacım var, yoksa radyatör sisteminin komple çalışması ve o tıklama sesinin ortadan kalkması mümkün olmuyor."

Radyatörün performansının bununla bir ilişkisi var mı?

Her zaman var. Radyatörün performansını iyileştiren esas konu, düzgün üretilmiş radyatör yani malzemeden kaçınılmamış, konvektörü kısa yapılmamış normal bir radyatör. Bu radyatörün doğru performansta çalışması demek tasarlayan adamın öngördüğü girdilerin ve çıktıların sağlanması demek. Tasarımcı böyle bir hesap yapmış o yüzden bu büyüklükte ve özellikle bir radyatör seçmiş.

Biz de diyoruz ki radyatörde hesaplarına uyabilmen için debi sorununu çözeriz, sıcaklığı sen çöz. Tam istenilen debiyi gönderebiliriz, ne üstü ne altı. Daha sonra hava sıcak olursa kapatırız, sonra tekrar açarız, o andaki sıcaklığa göre kendimizi ayarlarız.

IMI'DE MÜHENDİSLİK VURGUSU HEP VARDIR

Çalışmalarımızı yaptığımız binalarda insanların şikâyetleri sona eriyor, bu da işimizi iyi yaptığımızın göstergesi. Oradaki insanlar bizi arayıp başka sorular soruyorlar ki bu bizim çok alışkın olduğumuz bir şeydir. Biz enerji verimliliği yüksek binalarda çalışan, doğru ürünleri projelendiren, satan, takan, çalıştıran mühendisleriz. Bu yüzden IMI'nin her yerinde mühendislik vurgusu hep vardır. Bütün satış ekibimiz mühendistir, satış sonrası ekibimiz mühendistir. Hepimiz, bu işi iyi yapmayı ve bir kerede yapmayı hedefliyoruz. Dediğimiz gibi: IMI Mükemmel Çözümlerin Mühendisliği...

Eclipse ne zaman çıktı?

Eclipse'in bu sene İSH Frankfurt Fuarı'nda lansmanını yaptık ve ilk orada sipariş almaya başladık. Son iki üç aydır tam kapasite üretime devam ediyoruz. Hatta ülkeler bazında "ben daha çok isterim" şeklinde hafif tatlı bir gerginliğimiz de var.

Tesisat mühendisleri bu ürüne nasıl bir tepki verdiler?

Bu ürünün en güzel yanı basitçe anlaşılıyor olması. Bu yüzden ürünle ilk karşılaşmada "Neden benim aklıma gelmedi." deniliyor. Bu yüzden herkesin tepkisi olumlu yönde... Anlattığımız kişilerden peş peşe siparişler geliyor. Çünkü uygulamasını kolaylaştıracağını biliyor. Gerçekten işini iyi yapmak isteyenler, işini gerçekten kendisi için yapmaya çalışanlar için bu ürün biçilmiş kaftan, çünkü zaten balanslama yapması gerektiğini anlıyor, biliyor, zaten termostatik vana veya radyatör vanası kullanması gerektiğini biliyor, dolayısıyla ikisini bir arada yapmak da çok akıllı bir iş oluyor.

IMI çok uzun zamandır teknolojiye yatırım yapıyor. IMI hep yeni ürün ve yeni fikirler peşinde koşmuş ve bunu hep uygulamış bir

firma. Biz iki sene önce bu ürünün ilk modeli, daha büyük boyutlu olan vanayı gördüğümüzde biliyorduk ve diyorduk ki; o vana oraya yakışmadı, küçülecek. Nitekim küçülüp tam boyutunda geldi.

IMI'nin hedefleri belli ancak rakamsal olarak hedefleriniz nelerdir?

Toplam ısıtma soğutma havalandırma pazarı içerisinde vana pazarı daha küçük. Aynı zamanda vanaların içerisinde de bizim baktığımız balans ve termostatik kontrol bölümü oldukça küçük yani elimizde olan rakamları bir araya getirerek diyebiliriz ki; bu pazar 35-40 milyon Euro'luk bir pazar. Biz burada farklı bölümlerde farklı paylara sahibiz. Her ikisinde de ilerlemeye çalışıyoruz. Bizim önceliğimiz balanslama alanıyla termostatik kontrol alanını bir araya getiren bu ürün. Bu ürünün şu anda bir pazar payı yok çünkü bu ürün başka bir yerde yok. Birçok firmanın kafasında böyle bir fikir dahi yok. O yüzden bu konuda şu anda net bir şey söylemem çok zor. Sadece şunu biliyorum; gelecek sene bugüne geldiğimizde binlerce evde Eclipse'in kullanılıyor olması gibi bir hedefimiz var, bu olacak. Bunu başarmamız lazım çünkü bu Türkiye'nin de faydasına olacak. IMI Türkiye'de 2014 yılını 2013 yılına göre %80'in üzerinde çok ciddi bir büyümeyle kapattı. 2015 yılında ise şu an itibarıyla 2014 yılına göre %30 mertebesinde devam ediyoruz ve bunun birkaç yıl daha böyle gideceğini biliyoruz.

ÇALIŞIYORUZ VE KARŞILIĞINI ALIYORUZ

Bunun iki sebebi var, birincisi; şu anda ciddi olarak kendimize ve kanallarımıza yatırım yapıyoruz ve daha önce hiç girmedığımız yerlere giriyoruz, bunun bir büyüme getirisi var. Biz 2014 ve 2015 yılını yatırım yılı olarak planladık ve bu yönde ilerliyoruz. Bu yatırımlar sonucunda da büyümenin geleceğini biliyorduk ki bu büyüme beklediğimiz üstünde gerçekleşiyor. Bir sonraki adım da şu; artık işin çevre ülkeler kısmı başlıyor. O zaman oradan da yeni bir büyüme gerçekleşecek. 2013 yılında biz burada 5-6 kişiydik. Şu anda başladığımız noktanın çok ilerisine geldik ve daha durmuş değiliz. Bizim bir yatırım gündemimiz vardı; insana, işe, kanala. Bunu daha bitirmedik, 2015'in sonunda bitecek. Bugün sadece şunu biliyoruz; büyüme var, pazarın üzerinde büyümeyi sağlayabiliyoruz, 2015 yılının zorlu şartlarında da aynı şekilde yolumuza devam ediyoruz. Bu da şunu gösteriyor; çalışıyoruz ve karşılığını alıyoruz. Türkiye vizyonumuzda ise burada bir vana fabrikası açmak var. Türkiye Ofisi olarak oturup böyle bir niyet belirledik, bunu merkezle paylaştık, merkez de bu konuya her zaman açık olduğunu bize açıkça söyledi. Henüz gündem maddelerimiz içerisinde değil, konuşmak için erken ama diyoruz ki; Türkiye'ye yaraşanı bu çünkü bu büyümeyle devam edersek gün gelecek devamlı kamyon gönder, kamyon getir yazık diyeceğiz ve iş burada üretime doğru gidecek.

Yeni ürünle birlikte tanıtım amaçlı birçok yere gideceksinizdir ama mühendisler için yapacağınız çalışmalar neler?

Biz birçok farklı organizasyonlar yapmayı istiyoruz. Fabrika gezileri gibi küçük lansmanlar ve küçük eğitimler bizim için daha verimli oluyor çünkü üzerinde anlatacak çok şey var. O yüzden bu işin, eğitim, makaleler, birebir görüşme tarafına daha çok önem verdik ama biliyoruz ki eninde sonunda bir lansman olacak. IMI olarak üç yıldır yılda 15 yeni ürünle yola devam ediyoruz, gelecek sene, gelecek sene çıkaracağımız ürünlerle birlikte bir lansmanımız olacağını biliyorum çünkü artık onu yapacak kadar yaygınlığımız ve onu yapacak kadar ürünümüz elimizde olacak.

Teşekkür ediyorum.

Ben teşekkür ediyorum.



Hasan Besim KORUR

Değişim nedir?



eğişim, Latince innovare kelimesinden gelmekte olup, kısaca yeni ve diğerlerinden farklı bir şeyler yapmak demektir.

Başka bir ifade ile de, zamanın akışına rağmen aynı kalan bir özellik anlamına gelen, daimilik ve temellilik kavramlarını değişim kelimesinin zıt anlamları olarak da düşünebiliriz. Ya da herhangi bir sistemin bir süreç sonunda belirli bir durumdan başka bir duruma dönüşmesi olarak da ifade edilebilir.

Değişimin faktörleri iç ve dış faktörler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

İç faktörler;

Strateji, örgüt, yönetim, iş gücü, sistem, süreç

Dış faktörler;

Küreselleşme, teknolojik ve ekonomik gelişmeler, çevre bilinci, kültürel ve toplumsal bilincin gelişimi

Belirli bir durumdan başka bir duruma dönüşme işlemi neden gerçekleşir, gerçekleştirilir veya böyle bir şeye gerek duyulur?

Değişimin tek bir nedeni vardır o da rekabet... Başarılı olmak istiyorsak var olan değişmelidir.

Gerek işletmeler gerekse de insanlar hedeflerine ulaşmak isterler. Hedeflerine ulaşabilmek içinde tercih edilebilir olmak zorundadırlar. Bunun içinde diğerlerinin yapmadığı / yapamadığı, sunmadığı / sunamadığı şeyleri yapabilmelidirler ki, tercih edilip hedeflerine ulaşabilsinler. Dolayısı ile de hitap etmiş oldukları kitlelerin şu anki istek ve tercihlerini, ileride doğması muhtemel istek ve tercihlerini tespit edip, bu ihtiyaç ve isteklerin tatminine yönelik faaliyetlerde bulunmak için sürekli bir dinamizm içerisinde olmak zorundadırlar.

Dinamizmden kasıt, öncelikli olarak kurulan bir işletme sonsuza kadar faaliyetlerini aynı şekilde sürdüremez. Sürdürmeye devam etmesi halinde eninde sonunda kapanmaya, yok olmaya mahkumdur. Çünkü, dışarıda gürül gürül akan bir dünya, bir hayat mevcuttur.

Teknolojik ve ekonomik gelişmelere paralel olarak insanların yaşantıları, ihtiyaç ve beklentileri de sürekli olarak değişmektedir. Bu değişimden pay alabilmek ve nemalanabilmek içinde işletmeler sürekli olarak bu yenilik ve gelişimleri izleyerek kendileri için en uygun model veya modelleri belirleyerek bu yönde çalışmak durumundadırlar. İşte bu çalışma yani faaliyette bulunma ve bu faaliyetlere süreklilik kazandırma işine dinamizm, faaliyetler sonucunda da ulaşılan yeni duruma da değişim denir.

Dinamizm ve buna bağlı olarak da değişim faaliyetleri süreklilik arz etmelidir. Süreçlerin her hangi bir noktasında yaşanan duraksamalar veya tökezlemeler en kısa sürede telafi edilmelidir. Aksi takdirde düzeltilmesi zor hatta imkansız sonuçlar ile karşılaşabiliriz. Kısacası işletme içerisindeki değişim hızı işletme dışındaki değişim hızından düşük olmamalıdır. Daha farklı bir ifade ile işletme içerisindeki değişim hızı dış dünyanın değişim hızından düşükse son yakındır.

Dinamizm ve buna bağlı olarak da değişim gerçekleştirilmesi güç süreçlerdir. Hemen her kademede değişime karşı çıkan birileri muhakkak olacaktır. Bunlardan bir kısmı tembel olarak değerlendireceğimiz statükoculardır. Bunlar her şartlar altında mevcut durumlarını korumak isteyip, yeni düşünce ve fikirlere kapalı olan ve mevcut durumun en iyi olduğunu savunan aslında emek harcamadan, mevcutla yetinip arada kaynamak isteyen çalışanlardır.

Bunun yanı sıra değişim sonucu oluşacak yeni durumun belirsizlik, belirsizliğinde risk olduğunu düşünen ve bu yeni durum karşısında mesleki yetenek ve beceri durumlarının yetersizliğinin ortaya çıkması sonucu işlerini kaybetme riski ile karşılaşacaklarını düşünüp, değişime bilinçli olarak karşı çıkan çalışanlarda mevcuttur.

Şartlar ne olursa olsun değişmeyen, değişime kapalı olanlar, değişmek istemeyenler yok olmaya mahkumdurlar.

Hayatta hiçbir şeyin emek harcamadan, çalışılmadan kolaylıkla elde edilmediğini unutmayın.



ASTEKNIK

VANA



ASTEKNIK MAKİNE SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

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

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

e-mail: asteknik@asteknikvana.com

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

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

www.asteknikvana.com

İnsanın kaderini belirleyen faktörler nelerdir?



Erol KOÇ
www.northstar-bgs.com



Bu soruyu yıllarca önce Fransa'da verdiğim bir konferans sırasında katılımcılardan biri sormuştu.

Tuhaftır, kelimesi kelimesine aynı olmasa da aynı soru bir ay kadar önce yine management'la ilgili verdiğim bir eğitim sırasında Türkiye'de soruldu.

Bu soruya o gün ne cevap veriysem aşağı yukarı, bugün de aynı cevabı verdim:

"İnsanın kaderini belirleyen faktörleri ampirik olarak belli rakamla ifade etmek mümkün

değildir; olsa bile, her doğan insan için bunun bir kez daha ispatlanması gerekir. Ancak farklı ülkelerde yaşamış, farklı kültürleri tanımış, belli bir bilgi ve tecrübe sahibi olarak şunu söyleyebilirim ki, ister iş adamı olun, ister profesyonel bir yönetici veya başka bir meslek sahibi, kaderinizi yüzde 50 oranında doğduğunuz ve içinde yaşadığınız coğrafya belirliyor. Yüzde 40 oranında karakteriniz(Cornelius Nepos'a göre bu faktör yüzde 100 oranında belirleyicidir), yüzde 5 oranında aileniz ve geriye kalan yüzde 5 ise diğer faktörlerdir..."

Ve eklemiştim:

" Bu rakamları mutlak yüzdeler olarak almamak gerekir. Analitik açıdan belli bir ağırlık olarak bakmanız ve değerlendirmeniz daha uygun olur. Ancak, bir yaklaşım sağlaması açısından kanaatimce bu faktörleri ve ağırlıkları son derece uygun görüyorum.

Aslında belki de, en iyi ölçüm bu oranlar çerçevesinde birey birey her insanın kendini bu çerçevede değerlendirmesidir. Bu değerlendirmenin daha da iyi sonuç vermesi için, şöyle bir yol da izleyebilirsiniz: Önce kapasitenizi ve yeteneklerinizi objektif olarak ölçün. Sonra da, hipotetik bir şekilde bir ülke seçin ve orada neleri başarabileceğinizi tahayyül edin.

Yaşadığınız kaderiniz; tahayyül ettiğiniz ise, kadersizliğinizdir."

Sözlerimi bitirdiğimde hem Fransa'daki konferansta bir sessizlik olmuştu. Aynı durum Türkiye'deki toplantıda da gerçekleşti.

Acaba o anda kim neyi düşünüyor ve kim hangi soruyu soruyordu.

Acaba Türkiye'deki insan, müthiş şahane bir ülkede mi yaşadığını düşünüyordu; yoksa tam tersine, "ben böyle kaderin..." mi diyordu?

Bunu bilmek mümkün değil. Ancak birşeyi açıkça hissettim: Türkiye'deki insanların gözlerini bir hüznün kaplamıştı. Fransa'daki insanlarda böyle bir hüznü farketmedim. Evimde İngilizce olarak asılı duran bir yazının Türkçesi ile noktalayalım:

"Geleceğiniz yüzde 90 oranında, başınıza ne geldiği ile değil, başınıza gelen şeye karşı nasıl tutum aldığınız ile belirlenir..." (Roger Dawson, Make the Right Decision Every Time, p. 215)

Bu yazı bundan bir süre önce günlük bir gazetede yayınlanmıştı. Zannediyorum çok beğenilmişti ve bu nedenle, İsviçre'den, Danimarka'dan mesajlar almıştım.

Ancak en ilginç çok yakın geçmişte oldu: Dünyanın en büyük firmalarından biri olan BAYER ile yaptığım "Stratejik Düşünmek ve Büyük Resmi Görmek" programından sonra, Termo-Klima'da yayınlanmış yazılarımın bir kopyasını katılımcılara ilettim.

Katılımcılardan biri, hızla bütün yazılara baktı ve yukarıdaki başlığı taşıyan yazının, kopyalar içinde olmadığını, onun da buraya eklenmesinin iyi olacağını söyledi. Ayrıca ekledi:

"Termo-Klima'nın okuyucuları da yazınızı okusun..."

Yazının yayınlanma nedeni budur; ancak derin sessizlikleri nasıl değerlendirmek gerekiyor, bu da ayrı bir soru... Derin sessizliğin nedeni, gözlerdeki o hüznü müdür?

Sorularınız için:

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

Kullanım Alanları

Mutfak egzost
Yangın tahliye
Duman tahliye
Diğer gerekli hatlar

Üretim ve Özellikleri

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

Avantajları

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



BG

MÜHENDİSLİK

www.bgmuhendislik.com

Klima ve Havalandırma Sistemleri



Kendinden Flanşlı

**KAYNAKLI DKP - SİYAH SAC
HAVALANDIRMA KANALLAR**

Mutlaka Fiyat İsteyiniz !

0216 466 60 00

www.bgmuhendislik.com

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

Merkez- Fabrika :

Tepeören Mah.Medeniyet Bulvarı

No:38/A 34959 Tuzla / İSTANBUL

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

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

Başarı merdivenlerinin ilk basamağı, ilk önce kendine, sonrasında ekibine ve yapacak olduğu işe inanmasıyla başlıyor

Oventrop Türkiye Müdürü Osman Doğru: “İş hayatında yaşanan süreçlerin, insanların hayatlarından yıllar alsada farklı tecrübeleride beraberinde getirdiğine inanıyor, sektörün mutfağı olan şantiye tecrübesi mühendisin mesleğe adım atmanın ilk basamağı, akabinde kazanılan bilgi ve tecrübeleri büyük kazanım olarak görüyor”



İklimlendirme sektöründe Trane, Samsung gibi birçok büyük firmada üst düzeylerde görev yapan Oventrop Türkiye Müdürü Osman Doğru ile iş ve özel hayatını konuştuk.

Kısaca kendinizden, geçmişinizden bahseder misiniz?

1972 yılında Mersin, Silifke’de doğdum. Anne ve babam öğretmen. Babam ikinci bir üniversitede harita mühendisliği bölümü-

nü bitirmiş ve meslek hayatına harita mühendisi olarak devam etmiş. Evliyim, Füsun Cemre isminde, üç yaşında bir kızımız var.

Çocukluğunuz nasıl geçti? Çocukluğunuzda geleceğin mühendisi dedirtecek emareler var mıydı?

Aile büyüklerimin hatıralarında; küçükken oyuncakları çabucak bozup daha sonra tamir etmeye çalıştığımı dinlerdim. Ba-

bam yedek subaylık hizmetini yaparken izin döneminde, bana oyuncak bir UFO getiriyor, ben daha dakikasında çekiçle kırıyorum sonra tamir etmeye çalışıyormuşum, o günlerde, büyüdüğü zaman mühendis olabilir derlermiş.

Ailenin çoğunluğu mühendis, ben de mühendisliği seçtim. Çocukluğumda yaz tatillerinde boş kalmadım. Kimi zaman köy hayatının içinde oldum, kimi zaman bir tanıdığın dükkânına girip ticaret hayatına girmişliğim de oldu. Üniversitede okurken de hiç bölümümle alakası olmamasına rağmen gidip yabancı dilimi geliştirmek ve hayatı öğrenmek adına bir otelde çalıştım. O zamanlar arkadaşlarım gezerken benim çalışıyor olmam canımı sıkıyordu ama sonrasında bu çalışmalarımın faydasını çok gördüm. Hayatı daha erken yaşlarda öğrenmiş oldum, mezun olduktan sonra hayata bir adım önde başladım. Gençlere en büyük tavsiyem zamanı iyi kullanmaları, para, ünvan insan hayatında olan birtakım aksesuarlar, ana ürün insan, bu nedenle insan önce kendisine yatırım yapmalı, iş ve özel hayatında kendini geliştirmeli, iş ve özel yaşamını dengelemelidir.

Hangi okullara gittiniz?

Anne ve babam öğretmen oldukları için ortaokulun bir kısmını Konya'da, 19 Mayıs İlkokulu'nda okudum. Sonra Silifke'ye geri döndük. Silifke Lisesi'nden mezun oldum. Üniversite sınavı sonucunda Doğu Akdeniz Kıbrıs Magosa makine mühendisliğini kazandım, ODTÜ ile aynı müfredata sahip olan özel bir üniversite. Uluslararası bir üniversite olduğu için farklı kültürlerden insanlar tanıma fırsatını aynı anda buldum. 1996 yılında mezun oldum.

İlkokulda sevdiğiniz dersler nelerdi?

Matematik ve fen grubu derslere karşı daha çok ilgim vardı.



Anneniz veya babanız bölüm seçiminizde sizi zorladılar mı?

Hayır, herhangi bir zorlama olmadı. Ailede mühendis sayısı çok olduğu için, mühendislik konusu daha çok cazip geldi.

Önünüzde babanız ve anneniz dışında rol model bir insan var mıydı?

Babam öğretmen, akabinde dört yıllık mühendislik eğitimi alarak, ikinci bir üniversite tamamlayarak mühendis oluyor. Bir yandan da ailenin sorumlulukları omuzlarında, buna rağmen 2. üniversiteyi başarıyla tamamlıyor, üniversite yıllarımda o yaptysa biz daha iyisini yapmalıyız diye düşündüğümü hatırlıyorum. Bu yüzden ilk rol model babamdır. Mühendisliği bitirmekle de kalmıyor, sonrasında ticaretle de uğraşıyor. Sonuç olarak, örnek rol modelim babamdır, insan hayatı boyunca adeta taştan bir kule dikey, en yüksek kuleyi yapmaya çalışırken, kişi ve çevreye saygılı şekilde ilerlemenin esas kriter olduğunu düşünüyorum.

Çocuğunuza karşı olan yaklaşımınız ve yetiştirme tarzınız nedir?

İstanbulda güncel çevre ve yaşam koşulları malum, sizde takdir edersinizki, bu şartlarda çocuk yetiştirmek zor. Mümkün oldu-





ğu kadar kızımın doğa ile bütünleşerek yaşamasından yanayım, şehir çocuklarının oyuncakları şimdilerde daha çok tabletler, telefonlar veya digital oyuncaklar, çevrede gördüğüm, bahçeye oyun oynamaya inmiş olan çocuklar bile dış ortamda oyun oynamak yerine, tabletlerinde oyun oynamayı tercih ediyorlar, sonuç olarak doğallıktan yanayım, çocuk çocukluğunu doğada yaşamalı, yeri geldiği zaman çamurla, toprakla oynamalı.

Makine mühendisliği çok geniş bir alan, üniversitede kendinizi bir alana doğru kanallı ettiniz mi ve bu seçim bilinçli bir seçim miydi?

Isı bölümünde karar vermem bilinçli bir seçimdi. Zaten üniversitede üçüncü sınıfa kadar neyin ne olduğunu doğru düzgün idrak edemiyorsunuz. İklimlendirme ve ısı değiştirgeçleri gibi dersler aldıktan sonra klima konusu daha çok ilgimi çekti. Aslında ilk soru şuydu; ne olacağım? Üretim üzerine mi çalışacağım, veya makine mühendisi olarak ne yapacağım? Üçüncü sınıfta iklimlendirme derslerinden sonra bu konu biraz daha netleşti. ODTÜ'den gelen Iraklı bir hocamız vardı. O, klima konusunda beni oldukça teşvik etti ve sonuç olarak klimaya yöneldim. 1996 yılında mezun oldum ve iş aramaya başladım. Mersin'de iklimlendirme sektöründe iş imkânı konusunda kısıtlı bir şehirdi. O zamanlar daha split klima yoktu. Eski tip klimalar vardı. Bunlar ilgi alanıma girmeye başladı ve Tarsus'ta bir fabrikayla görüştük. Daha çok Ege, Akdeniz, Güney Doğu ve Doğu Anadolu bölgelerinde iş yapan bir şirketti. O zamanlar Beko ve Arçelik ile split klima yeni yeni pazara giriyordu. Fabrika iç üniteleri Çin'den ithal edip dış üniteleri burada kendisi yapıyordu. Kompresör ithalatı yaparak dış ünite imalatını burada yapıyordu. Bu fabrikanın servis mühendisi olarak 1996 yılında çalışmaya başladım. Firmanın Pazar payı iyi durumdaydı, fakat askerlik vazifesi dolayısıyla şirketten ayrıldım. Yedek subay olarak askerlik hizmetimi tamamladıktan sonra kendimi "gidip bir yerde çalışmak mı veya kendi işimi yapmak mı" gibi bir ikilemin içerisinde buldum. Daha sonra hızlı bir kararla 1999 yılında kendi iş yerimi açtım. Yaklaşık 5 sene kendi işimi yaptım. İlk olarak bir split klima bayiliği aldım. Akabinde beş yıl gibi bir süre kendi işimi yönettim.

"SİSTEM İNSANI BİR YÖNE DOĞRU SÜRÜKLÜYOR"

Yeni müşteriler yerine, yeni arkadaşlar, dostlar demek daha doğru olur sanırım, satış ağıımız her geçen gün ilerledi, ikinci

bir bayilik, akabinde yurt binaları vs tarzında taahhüt işleri yapmaya başladım, hayatımdaki en önemli fırtınalı anlardan birisi; 2001 krizinde ayakta kalmam ve bu krizden başarılı ile çıkmam oldu, yoluma devam ettim, pazarın daralması ve karlılıkların düşmesi nedeniyle, 2005 yılında şirketimi kapatmak ve profesyonel yaşama adım atma kararı aldım.

"BAŞARABİLECEĞİME İNANIYORSAM SONUNA KADAR GİDERİM"

İşyerimi kapatma kararı aşamasında, Tepe İnşaat ile görüştüm. Tepe İnşaat'ın Bağdat'ta Yeşil Bölge(Green Zone) adında bir şantiyesi vardı. Karar aşamalarında olayları kendi iç süzgecimden geçirip sakin bir ortamda değerlendirmeyi ve karar almayı severim, karar sürecim hızlıdır, beklemeyi veya belirsizlikleri sevmem, ama başarabileceğime inaniyorsam sonuna kadar giderim. Akabinde, Tepe İnşaat ile anlaştık ve Bağdat'a gittim, 6 ay kadar orada çalıştım. Tabi oralarda savaş ortamı var, Irak'ın en kritik iç noktalarına kadar gittik. Green Zone dedikleri yer Saddam'ın karargâhı, bir tane köprü var, oradan geçiyorsunuz, başka hiçbir kara bağlantısı yok. Proje sarayın içerisinde ama ikamet ettiğiniz konut saray dışında, sabahları ekip olarak saraya geliyorsunuz, yerel işçileri alıyorsunuz vs. tehlikeli bir yer. Daha sonra bir gün saraya girmek için sırada beklerken, başka bir araçta bomba patladı, şans eseri bizim mühendis ekip arkadaşlarımıza bir şey olmadı, bu süreç Irak sayfasını kapatmama vesile oldu diyebiliriz, zorlu bir süreç, zorlu bir şantiye hayatıydı, bir taraftan nerden geleceği belli olmayan bir tehdit varken, projeyi bitirmeye çalışıyorsunuz, aile hasreti çekiyorsunuz. Sonuc olarak, kısıtlı şartlarda projeyi zamanından önce teslim etmek, sözünü o şartlarda bile yerine getirebilmek duygusu insanı gururlandırıyor.

Tepe İnşaat'a Irak'a gideceğinizi bilerek mi girdiniz?

Evet, bilerek girdim. Zaten görüşmeye gittiğimde Bağdat'ta yaşam konteyneri ve altyapısını yaptıklarını anlattılar. Kısacası küçük bir şehir kuruyorduk, Türkiye'ye döndüğüm zaman, bu kez farklı bir şirketten Afganistan için teklif aldım, ama olumsuz yanıt verdim, çünkü bu kadar maceranın yeterli olduğuna karar verdim.

"YİNE IRAK TEKLİFİ"

3-5 ay geçti, hala iş bulamamıştım. Sonra bir gün Mersin'den TWI adında bir şirket iş görüşmesi için davet etti. Şirkete ilk giriş yaptığım zaman, karşı duvarda Irak haritasını görünce iş bölgesini tahmin ettim, çalışma alanı yine Irak'tı, hemde en tehlikeli bölgesi Felluce, bu kez direkt teklifi reddettim, bu kadar macera artık yeterliydi. Bunun üzerine işyeri farklı bir teklifle geldi, iş konumu Mersin olarak değişti ve bu firma ile çalışmaya başladım, firmanın ana müşterisi Irak ve Afganistanda bulunan Amerikan birlikleriydi, aklınıza gelebilecek her tür malzemenin dünya genelinden temini ve teslimatı esas işimizdi, aradığınız malzeme kimi zaman "hardox veya armox" bir metal iken, kimi zaman çöp kamyonu imalatı ve sahaya teslimi olabiliyordu, ilk zamanlarda çok renkli bir iş olarak gördüm, malzemeniz her gün değişiyordu, yeni pazarlar, yeni ürünler tanıma fırsatı buluyordum, fakat bir süre sonra gerçek ideallerimden ve esas mesleğimden uzaklaştığımı düşündüm ve yeni bir iş arayışına girdim.

"MÜHENDİSLİĞE DÖNÜŞ"

2005 yılının başlarında Trane ile bir ön görüşme yaptık, süreç biraz zaman aldı, 2005 Haziran ayında Antalya bölge müdürü olarak göreve başladım. Trane ile tekrar sektöre girmeme vesile

olan Sn Yücel Duduoğluna yine buradan tekrar teşekkürlerimi iletmek isterim, bu an meslek hayatımdaki önemli dönüm noktalarından biriydi, 2 yıl kadar Antalya bölgesinde satış, iş geliştirme faaliyetlerinde bulundum, şirketin bölgedeki satışları ciddi anlamda artış gösterdi, üst yönetimin dikkatini çektim, 2007 yılında Genel Müdür, George Mardelli'den İstanbul için teklif aldım, yine kritik bir karar ve yine karar süreci ile başbaşa kalmıştım, 2007 yılında İstanbul'da, Orta Asya Bölge Müdürü olarak çalışmaya başladım, Kazakistan distribütörünün yönetimi, Azerbaycan, Türkmenistan, Kırgızistan gibi ülkelerde Pazar geliştirme&satış faaliyetlerinde bulundum, 2009 yılında, Ingersoll Rand, Trane i satın aldı, şirket içi ve dışı prosedürler ve pazar stratejileri tamamen değişti, gelecek artık hedeflerimle çok kesişmediği için bir arayış sürecine girdim.

"SAMSUNG'TA REKOR CİRO"

2009 yılının Ekim ayı gibi Samsung Electronics'ten bir teklif geldi, maddi imkanları iyi olan ama bugüne kadar bilmediğim bir konuydu; VRV, teklifi kabul ettim, iş genel olarak distribütör üzerinden yürütülüyordu, 5 yıl gibi bir sürede VRV Türkiye cirosunu, 600.000\$ gibi bir rakamdan 14milyon\$ a çıkardık. Ana firmanın desteği yadigarınamaz tabii ama emeğimizi ortaya koyarak gerçekleştirdiğimiz de bir durum da var. Ürün gamı konusunda bir sıkıntı yaşamadık. Samsung firmasının ana odak noktası tüketici elektroniği olduğu için, B2B proje kanalını ve proje yaklaşım sürecini anlatmak için çok zaman harcamamız gerekti. Kore firmaları genelde pazarlama&satış olarak çok agresifler ve sabırsızlar, daha çok fiyat odaklılar. Samsung Electronics ile 2014 yılı sonuna kadar çalıştım, 2015 yılı için koymuş oldukları hedef pazarla örtüşmüyordu, kişisel olarak bu hedefe inanmadığım için şirketten ayrılma kararı aldım.

"VE OVENTROP"

Samsung sonrasında, bir süre manen dinlenmek istedim, şehir hayatı adeta insanı bir hırs makinasına büründürüyor, bu aşamada iç hesaplaşma yapma imkanı buldum; her şeyin enlerine sahip olmak mı, yoksa huzurlu ve aileye zaman ayırabildiğin sağlıklı bir yaşam mı, tabiki tercihim ikincisi oldu.

Bu geçen süre zarfında, minik kızıma daha fazla vakit ayırma imkanı buldum, birkaç firma ile iş görüşmelerine katıldım, tekrardan kendi işimi kurmak veya profesyonelliğe devam mı etmek derken, Oventrop firmasından bir teklif aldım, karşılıklı görüşmeler sonucunda Oventrop firmasında karar kaldım.

Okul dönemindeki çalışmalarınız dışındaki ilk işinizde neler hissettiğinizi hatırlıyor musunuz? İlk gününüz nasıl geçti?

Unutmadım, aklımda. İlk gün tabii ki zor geçiyor. Elini nereye koyacağını, kime ne diyeceğini bilemiyorsun. Bir de mühendis olarak gidince ustalar falan bakıyorlar, herkes sizi test modunda oluyor. Alışma süreci biraz tedirgin ediyor. Aile şirketleri biraz daha zor oluyor. İnsan doğal olarak tedirgin oluyor.

Siz satış ağırlıklı çalıştınız. Bu işin bir de üretim ayağı var. "Bu işin üretim kısmında olursam, benim mühendisliğime daha faydalı olur" dediğiniz oldu mu?

Mühendisliğin her alanı güzel ama, tekdüze kalıplaşmış bir üretim modelinde çalışmak bana göre değil, bu insanı köreltiyor bence, satış tarafı daha hareketli, herseyden bir parça eklenen yemek gibi satış; ticaret, teknik, iletişim, iş geliştirme, çok değişkenleri olduğu için bu bana daha cazip geliyor.



Eğitim hayatınızda, lisede ve üniversitede çalıştığınızdan söz ettiniz, şimdiki öğrencilere okulla birlikte çalışmalarını tavsiye ediyor musunuz?

Tavsiye ederim, sonuçta hayatı öğrenmeye orada başlıyorsunuz ama öğrencinin de istekli olması lazım.

Gençlere, sektöre yeni girecek olanlara tavsiyeleriniz neler olur? Özellikle yeni mezun gençler üniversitedeki dört-beş yılın verdiği rehavetle masa başında olmayı istiyorlar.

Bence bu işin mutfağı şantiye, o nedenle sahadan başlamak iyi olacaktır. Bizim sektöre şantiyeden giriş yapacaksınız ama kişinin nerede başladığı da önemlidir. Düzensiz iş ortamında başladiysa bütün iş hayatı o şekilde devam eder. Çok gelişme şansı olmayacaktır. Şantiyede bulunmak, kaba tabirle biraz sürünmek gerekiyor, işlerin pratikte nasıl yürüdüğünü görmek yararlı olacaktır.

Sanırım bir de dili söylemek lazım.

Dil önemli tabii ki. İngilizcenin yanına bir dil daha eklenmeli. Mesela ben yapabilmış olsam İspanyolca'yı eklemek isterdim. Türkiye'de her şey spontane geliştiği için maalesef yapamıyorsunuz. Belki bir Rusça olur, belki Arapça olur. Türkiye'ye yakın pazarlara baktığımızda ya İngilizce ve Arapça ya da İngilizce ve Rusça bilmek büyük avantaj.

Özel hayatınızdan, eşinizden bahseder misiniz? Eşinizle nasıl tanıştınız?

Eşim fizik öğretmeni, şu an daha çok kızımızla ilgileniyor. Aile en önemli değerlerden birisi, o nedenle Annenin çocuğu ile direk ilgilenebilmesi en büyük şans, çünkü çocuklar bizim geleceğimiz.

Eşim ve bende Silifkeliyiz, işyerim varken arkadaş ortamında tanıştık, sonradan arkadaşlığımız ilerledi ve bugünlere kadar geldik.

İş hayatınıza nasıl bakıyor?

Hem iş hemde özel yaşamımda, gri noktalarımın olmadığını iyi bilir, bana güvenir, teşvik eder ve inanırımki daima arkamdan esen bir rüzgarım vardır, oda eşimdir.

Osman Bey Oventrop'a ne kattı?

Oventrop 12 yıl gibi bir süre bağlantı ofisi üzerinden Türkiye pazarını yönetmiş, yaklaşık 3 yıldır ticari ofis olarak hizmet vermekte olan bir Alman şirketi.

sektör gündemi



Ortalama bir yıl gibi bir zaman zarfında, benim şirkete dahil olmam ile birlikte, hızlı bir değişim süreci başladı diyebiliriz, 4500 den fazla ürüne sahip olan, 150 yıllık üstün kalite ürünleri olan Alman menşeli bir firma artık daha agresif, daha istekli ve daha rekabetçi yapısıyla pazarda.

Geçen süre zarfında farklı projelere imza atma imkanı yakaladık, bunlardan sadece bazıları; Kayseri Entegre Hastane projesi, Metropol İstanbul, Kasaba Evleri, Selenium Ataköy.

Proje ve bayi kanalındaki aktivitelerle satış ağında önemli gelişmeler oldu, yeni arkadaşlarımız bizimle çalışmaya başladılar.

Ürün portföyü olarak, Oventrop un sadece kombine vana firması olmadığı, yeri geldiği zaman yerden ısıtmada, güneş enerji sistemlerinde, veya buna benzer 4500 den farklı ürünle, sadece bir ürüne odaklı satış yapmadığını, sistem çözüm firması olduğunu pazarda bulunan partnerlerimiz daha çok gördüler.

Cirosal anlamda hızlı bir gelişme söz konusu, şuan itibarıyla, 2015 hedeflerimizin %50 üzerindedir.

Peki, Oventrop Osman Bey'e ne kattı?

Güzel bir soru! 1996 yılından beridir, bütün uzmanlık alanım soğutma cihazlarıyla, ısıtma odaklı bir işe soyunmak benim için aslında riskli bir karardı, Oventrop ile başlangıç yapmamın ardından yaklaşık olarak bir yılın üzerinde bir süre gecti, Bu süreçte, Oventrop yöneticilik, liderlik vasıflarımı daha çok ön pla-

na çıkarmamı sağladı, bugüne kadar çalışmalarım genel olarak daha çok satış, pazarlama ve distribütör yönetimi üzerineydi, bu yıl zorlu ve öğrenme süreci ile dolu bir yıl oldu benim için, ama bu zorluklarla beraber birçok farklı konuda bilgi birikimim oldu.

Bu kadar yoğunluğun içinde özel hayatınızda hobi olarak ne yapıyorsunuz?

Sabah yürüyüşlerini çok severim. Hergün saat 6 gibi, şehir daha uyanmamışken spor amaçlı tempolu yürüyüş yaparak hem bedenimi hemde zihnimi boşaltırım. Onun dışında serbest dalış, zıpkın, fitness ilgilendiğim alanlardır, fotoğraf çekmeyi çok severim bunun yanında sol klarnetim var, bu konudada kendimi geliştirmeye çalışıyorum.

Ailenizle neler yapıyorsunuz? Eve iş götürüyor musunuz?

Kırmızı çizgilerim vardır, ev ve iş yaşamı benim gözümde, tamamen birbirinden ayrı ve bağımsızdır, eve iş götürmem, nede-nine gelince, eve iş götüren kişi, işyerinde ya zamanını doğru planlamıyordur veya iş yükü çok fazladır, iş ve özel yaşamını önce yöneticilerin dengelemesi ve aynısını ekibinde aktarması bence son derece önemlidir, dengeli bir hayatın sonucu işyerinde performansda artacaktır.



Hobilerinizin iş hayatınıza verimlilik anlamında katkısının olduğunu düşünüyor musunuz?

Tabiki hobiler insanı hayata bağlar, sosyalleşmenin dışında insanın iç dünyasının temizliği için olmazsa olmaz olduğunu düşünüyorum, koşu bantlarında sıkıcı yürüyüşler yerine, genelde her sabah saat 06:00 gibi yürümeyi severim, daha uykuda olan şehrin sokaklarında yürüyüş yapmak hoşuma gidiyor, bu esnada çok şeyi tekrar değerlendirme fırsatı buluyorum, bir bakıma yenilenerek yeni güne başlamış oluyorum.

Çocuğunuzdan bahsetmeyi unuttuk sanırım.

Minik bir kızım var, 3 yaşında daha, iki isim taşıyor, birisi çok sevdiğim ama şuan aramızda olmayan anneannemiz; Füsün, diğeri ise Cemre, hafta içi yoğun çalıştığım için genelde hafta sonlarımızı ailecek birlikte geçirmeyi tercih ediyoruz.

Teşekkür ediyorum.

Rica ederim.

sonsuz çözümler



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



Ön filtre sistemi
HYDROSPIN COMPACT



IGUAZU duş



Filtre PRAGA



Spalar



Atlama platformları



LED lamba



Tuz Elektroliz



CEPEX küresel vanalar



The infinite pool

www.astralhavuz.com.tr

FLUIDRA TR SU ve HAVUZ EKİPMANLARI SAN. ve TİC. A.Ş.
e.mail: info@fluidra.com.tr - tel: +902163870556-57-58

Satış ekiplerini motive etmek için farklı yollar



Dr. Zeki Yüksek Bilgili

Pazarlama Danışmanı ve Eğitmen
yuksekbilgili@gmail.com
http://www.yuksekbilgili.com



otivasyon bireyin hareketlerinin arkasında bulunan psikoloji dilinde güdü adı verilen güçtür. Davranışa enerji sağlayan organizmanın içindeki ve çevredeki güçler olarak tanımlanır. En basit şekliyle “Bir işi yapmak için içimizde duyduğumuz güçlü istek” olarak tanımlanabilir.

Motivasyonun üç temel parçası vardır:

- Harekete geçme (aktivasyon)
- Devamlılık (ısrar)
- Yoğunluk

Harekete geçme (aktivasyon), bir davranış başlatma kararını içerir. Devamlılık (ısrar) engeller ortaya çıksa da hedefe ulaşmak için çaba harcamaya devam etmektir. Yoğunluk ise hedefi kovalarken,

ne kadar konsantre, coşkulu ve güçlü olduğumuzdur.

Motivasyon nereden ilham alındığına göre ikiye ayrılır; dış ve iç motivasyon. Dış motivasyon insanın çevresinde ortaya çıkar ve genellikle kupalar, para, ün ve övgü gibi ödülleri içerir. İç motivasyon ise kişinin içinde ortaya çıkar. Örneğin, zor bir bulmacanın sonucunu bulmak sadece bir problem çözmenin kişisel hazzı içindir.

Gelelim satış ekiplerine; satış ekipleri düzenli olarak yoğun çaba harcarlar, bu çabalarının sonucunda da satış kapatmaya çalışırlar. Sürekli ikna etmeleri gerekmektedir ve tabi bu süreç içerisinde bir sürü ‘hayır’ cevabı da alırlar. Bu ‘hayır’ cevaplarının sayısı arttıkça da, çok doğal olarak satış ekipleri motivasyonlarını kaybederler. Satış ekiplerinin motivasyonlarını kaybetmesi ise bir işletme için tam anlamıyla bir lanettir.

Tam da bu noktada birçok işletme satış ekiplerini sürekli motive edecek yöntemler, yollar, teknikler arar, durur. İşte bu yazı, satış ekiplerini prim dışında farklı yöntemler ile nasıl motive edeceğinizi ilgilili...

Bu satırlarını okuyorsanız, konu ilginizi çekti ve büyük bir ihtimalle siz de satış ekiplerinizi motive edecek yeni yollar arıyorsunuz demektir, aramıza hoş geldiniz. İlk olarak şunu belirtmek isterim, hakkaniyetli, iyi niyetli, paylaşımcı bir prim sisteminiz yoksa bundan sonra yazılanların hiçbirisi bir işe yaramayacaktır, zira satış yapan herkesi öncelikli olarak motive eden en önemli şey her zaman daha çok kazançtır. Ama sadece prim ile (veya çok kaynağınız var ise primi yükselterek) bu günün satış ekiplerini motive edemezsiniz. En temel ekonomi kuramı azalan verimler kanununda da gayet net ifade edildiği gibi, bir sistemin iyileştirilmesinde gösterilen çaba, sistem geliştikçe orantısal olarak daha az sonuç verir. Aynı şekilde, satış ekiplerinin daha çok satması için primleri her seferinde yükseltmek, gittikçe daha az satış artışı ile sonuçlanır. Bu yüzden, birçok işletme, prim sistemlerini oturtuktan sonra, farklı yöntemler ile satış ekiplerini motive etmeye çalışır.

Şimdi gelelim bu farklı yollara;

1- Açık İzleme Sistemi Kurun:

Tüm satış ekibi üyelerinin diğer tüm üyelerin satışlarını görebileceği açık sistemler kurun. Örneğin satış ekiplerinin odasına (veya

satıcıların bilgisayarlarından erişebilecekleri ortak bir açık dosyaya) anlık olarak satışların gözükebileceği bir sistem kurun. Böylece her satıcı, diğer satıcıların anlık performanslarını, cirolarını görebilir hale gelsin. Göreceksiniz, bir başkasının satışı diğer satış ekibi üyelerini heyecanlandıracak ve harekete geçirecektir.

2- Basit Hediyeler Verin:

Primlere ek olarak, satış ekiplerine verilen KPI'lara göre belirlenmiş basit hediyeler verin. Örneğin satış ekibi üyesi başına belirlediğiniz ziyaret sayısının üzerine çıkanlara işyerindeki koltuğuna koyabileceği bir masaj aleti, çok daha rahat ve geniş bir koltuk, daha geniş bir ekran, daha iyi bir laptop gibi. Unutmayın, bu hediyeleri satışa veya ciroya değil önceden belirlenmiş KPI'lara göre vermeniz gerekiyor.

3- Takım Yarışmaları Düzenleyin:

Satış ekiplerini eşleştirerek benzer güçlerde yeni takımlar oluşturun ve bu takımların da birbirleri ile rekabet etmesini sağlayın. Takımların da kendi hedeflerini belirleyin. Göreceksiniz, farklı kulvarlarda çalışan aynı takımdaki satış ekipleri birbirlerine destek vererek satış hedeflerine ulaşacaklardır.

4- İşyerine İş Eğlenceli Hale Getirecek Aletler Koyun:

Satış ekiplerinin hedeflerini gerçekleştirmeleri durumunda işyerine işi eğlenceli hale getirecek, işletmede çalışan herkesi kullanabildiği aletler koyun ve muhakkak bu aletlerin satış ekiplerinin başarıları ile alındığını belirtin. Örneğin bu yıl satış ekiplerinin bu yıl başarılı olması durumunda işyerine bir pinpon masası, langırt masası veya bilardo masası alın. Göreceksiniz, işletmede çalışan herkes satış ekiplerinin başarılı olabilmesi için destek vereceklerdir.

5- Aileleri İşin İçine Katın:

Başarılı satış ekip üyelerini ödüllendirirken ailelerini de işin içine katın. Sadece eş ile sınırlı kalmayın, çocukları da ödüllendirin. Örneğin başarılı bir yıl geçiren satıcının ailesiyle birlikte gidebileceği bir tatil hediye edin. Aile de tatile gittikten sonra göreceksiniz, satıcı evde de destek alacak. Unutmayın ki satıcı her eve geç geldiğinde, evde iş yaptığından ailesinden zaman alıyor.

6- Tıpkı Müşterileriniz Gibi Satıcılarınızın Özel Günlerini Kutlamayı İhmal Etmeyin:

Tüm işletmeler, müşteri ilişkileri yönetimi yazılımları sayesinde müşteri bilgilerini sınıflamak ve bu müşterilerin özel günlerinde yanlarında olmak için çaba harcarlar. Aynı çabayı satıcılarınız için de gösterin, onların özel günlerinde yanlarında olun, onlara birer tebrik mesajı yollayın. Herkes önemsenmeyi sever.

7- Sürprizler Yapın:

Prim, ciro veya KPI gibi önceden tanımlanmış olan hedeflerin dışında da ara sıra sürprizler yapın ve satıcılarınızın ödüllendirin. Örneğin o ay en başarılı olanı –daha önce hiç yapmadığınız halde- bir akşam yemeğine çıkartın ya da küçük bir hediye yollayın. Sürprizler ne kadar küçük olursa olsunlar herkesi mutlu eder. Siz de satıcılarınızın mutlu edin.

Unutmayın, satıcılar sürekli motivasyona ihtiyaç duyarlar, özellikle işlerin kötü gittiği zamanlarda içsel motivasyon yeterli olmaz, işte bu noktada satıcıyı motive etmek işletmenin yönetişinin işidir.

ESERİNE İYİ BAK TÜRKİYE!

Güneşli günler başlıyor...

Koyduğunuz milyonlarca tuğlayla Avrupa'nın ilk, ülkemizin en donanımlı Onkoloji Kenti ve Hastanesi LÖSANTE açıldı...

%100 başarı hedefimizle artık hiç kimse kansere karşı yalnız olmayacak.

Bu büyük esere iyi bakalım ve destek olmaya devam edelim.

www.birtugladasenkoyarmisin.com

Hastane Oteli

LSV Okulları

LÖSANTE
Çocuk ve Yetişkin Hastanesi

Güneşli yılları görebilmem için...

**Bir tuğla da
siz koyun!**

Yüksek el ele vererek sadece lösemili çocuklarımızı
hayata çıkarabiliriz.
Bugün ülkemizin en donanımlı Onkoloji Hastanesi'ni kurarken de
siz yalnız bırakılmıyorsunuz.

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

AFS Ürünleri, Türkiye'nin En Büyük Temalı Projesi "Sinpaş Altınoran" da

Ankara'da inşa edilen Türkiye'nin en büyük temalı projesi Sinpaş Altınoran, havalandırma sistemlerinde AFS ürünlerini tercih etti.



Doğal göletlerden su kıyısı yürüme yollarına, vadi manzaralı yüzme havuzundan yürüyüş parkurlarına kadar geniş sosyal olanaklara sahip Altınoran, bölgenin en dikkat çeken projesi olarak biliniyor. Ankara'nın Çankaya bölgesinde 1 milyon 850 metrekarelik geniş bir alanda yükselen projede 2000'den fazla konut yer alıyor. Toplam 5 etaptan oluşan projenin tüm etaplarının 2015

yılı sonunda tamamlanacağı öngörülmüyor. Sinpaş Altınoran'ın havalandırma sistemi ihtiyacı AFS'nin Türkiye distribütörlüğünü yaptığı Soler&Palau fanları ile karşılandı. Projede CRHB serisi yatay atışlı çatı tipi radyal fanlar, Vent serisi yuvarlak kanal tipi radyal fanlar, TGT serisi ayarlanabilir kanat açılı kanal tipi aksiyal fanlar ile TD-Mixvent serisi kanal tipi karma akışlı fanlar kullanıldı.

Elite World Business Otel'in iklimlendirme otomasyonu Alarko Carrier'dan

İklimlendirme sektörünün öncü firması Alarko Carrier, dünyanın en iyi iş ve turizm otellerinden Elite Word Business Otel'in iklimlendirme otomasyonunu gerçekleştirdi. Alarko Carrier Automated-Logic Bina Otomasyon Yazılımı ile odaların boş veya doluluğunu takip etmeye yarayan Otel Yönetim Sistemi özel bir yazılımla entegre edilerek, odalardaki iklimlendirme cihazlarının en uygun ortamı oluşturacak şekilde çalışması sağlandı. Alarko Carrier tarafından 11 adet klima santrali, 2 adet hava soğutmalı soğutma grubu ve 222 adet fancoilin kullanıldığı projeye, otelin elektrik giderlerinde %15 oranında tasarruf sağlandı.

İşletmelerde ideal sıcaklık seviyesiyle ilgili yaşanan sorunları dile getiren Alarko Carrier Bina Yönetim Sistemleri Satış Şefi Mesut Karadağ, "Genellikle otellerdeki oda sıcaklığı, oda konfor seviyesinden çok uzak olabiliyor. Sıcaklığın çok yüksek ya da çok düşük olması misafirlerin konfordan uzak, işletmecilerin de yüksek elektrik giderlerine maruz kalmasına neden oluyor. Alarko Carrier olarak bu gibi olumsuz durumları

tersine çevirmek için müşterilerimize Automated-Logic Bina Otomasyon yazılımını sunuyoruz. Böylece işletmelerde enerji kaybı yaşanmadan en uygun oda sıcaklığının yakalanmasını sağlıyoruz." dedi.



Armacell Yalıtım, Selenium Ataköy projesinde



Selenium Ataköy projesinde, Armacell Yalıtım A.Ş.'nin Oneflex marka yalıtım ürünleri kullanıldı. Konum itibarı ile İstanbul'un her noktasına bağlantısı olan Ataköy'de toplam 74 bin metrekare inşaat alanına sahip Selenium Ataköy projesi, her blokta 107 dairenin yer aldığı toplam 3 bloktan oluşuyor. Aşçıoğlu tarafından inşaa edilen, İstanbul'un ticaret noktalarından hizmet sektörünün yoğun olarak faaliyet gösterdiği Ataköy'de bulunan projede lüks ve konfor öne çıkıyor.

Selenium Ataköy'de, Armacell Yalıtım'ın Bayisi UNOPOMP MÜHENDİSLİK tarafından proje kapsamında tedarik edilen kauçuk levha ve boru izolasyonları kullanıldı. Armacell kalitesi ve Unopomp'un "doğru ürün uygun fiyat" politikası ile satışı gerçekleştirilen yalıtım ürünleri; enerji verimliliğinin yanı sıra insan sağlığına uygun, montaj sırasında kolay uygulanabilir, iş gücünden ve süresinden tasarruf edilebilen, yangın dayanımı yüksek, uluslararası standartlara sahip özelliklere sahiptir. Yüksek ısı

iletkenlik katsayısına sahip olan Oneflex elastomerik kauçuk köpükleri suya ve buhara karşı dirençli olmalarının yanı sıra, UV (Ultra Violet-Mor Ötesi) ışınlarına, zorlu hava şartlarına karşı da yüksek direnç göstermektedir. Yüksek buhar difüzyon direnç katsayısına sahip olan elastomerik kauçuk köpük malzemeler, tesisatlarda iyi bir ısı yalıtımı ve yoğunlaşma kontrolü sağlıyor.

Bu şartlara uygun elastomerik kauçuk köpükleri ile talepleri karşılayacak ürün gamına sahip olan Oneflex elastomerik kauçuk köpüğü yalıtım ürünleri, marka projeler dahil olmak üzere yurt içi ve yurt dışında binlerce tesiste tercih ediliyor. Konfor, sağlık ve hijyen şartlarına uygun ürünler, Armacell Yalıtım A.Ş. tarafından Bursa fabrikasında üretilmektedir. Üstün teknolojiye sahip teknik ürünleri ve mühendislik köpükleriyle Armacell Yalıtım A.Ş. ülkemiz ve yakın coğrafyalardaki ülkeler için ürün çeşitliliği ile iklimlendirme, inşaat, enerji, ulaşım, marin, beyaz esya gibi çok çeşitli sektörlerle hizmet vermektedir.

Orman Genel Müdürlüğü'nde Etna imzası

Orman Genel Müdürlüğü(OGM) yeni yerleşkesinde Etna ürünleri tercih edildi. Yeni yerleşke; müdürlük ve ofis birimleri binası, lojman ve sosyal birimlerden oluşmaktadır.

Enerji verimliliğinin ön planda tutulduğu yerleşkede; 49 adet EIL FK serisi kuru rotorlu, 11 adet ecocirc XL serisi ıslak rotorlu frekans kontrollü sirkülasyon pompaları, 3 adet T KI serisi 2 ve 3 pompalı komple paslanmaz çelik frekans kontrollü hidrofor sistemleri ve 1 adet NFPA20 normuna haiz yangın pompası tesis edilmiştir.

Projede kullanılan Etna T-KI serisi frekans kontrollü, komple paslanmaz çelik hidrofor sistemleri ile; basınçlı su temininde talep edilen miktarda suyun istenilen basınçta sağlanması garanti edilmiş olup, böylelikle kullanıcılara kesintisiz bir konfor



sunulmuştur. Yeni nesil IE2 motorlu frekans kontrollü Etna T-KI serisi hidrofor sistemlerinin kullanımı ile klasik hidrofor sistemlerine oranla işletim giderleri minimize edilmiştir.

Yalı Ataköy, VRV sistemlerinin mucidi Daikin'i tercih etti

Alpar Mimarlık tarafından tasarlanan ve konut, apart otel ve alışveriş tesislerinden oluşan Yalı Ataköy projesinde Daikin VRV IV Heat Pump ve Heat Recovery Dış Üniteler, VRV iç üniteler, Duvar Tipi Şık İç Üniteler, KNX otomasyon arayüzü ve I Touch Manager Kontrol Ünitesi kullanılacak.



İklimlendirme tercihlerini Daikin'den yana yapan iklimlendirme konusunda geleceğin yüksek verim ve enerji tasarrufu sağlayacak gayrimenkul projelerine Yalı Ataköy'de katıldı. Yalı Ataköy projesi sakinleri, Daikin VRV IV dış üniteler sayesinde eş zamanlı olarak ısıtma ve soğutma ihtiyaçlarını karşılarken aynı zamanda yıllık yüzde 28'e varan enerji tasarrufundan yararlanacak.

Özyazıcı İnşaat tarafından, Bakırköy Galeria AVM'nin yanında inşa edilen ve Alpar Mimarlık tarafından tasarlanan Yalı Ataköy Projesi'nde apart otel, konutlar ve alışveriş tesisi gibi karma yaşam alanları bulunuyor. Yalı Ataköy projesi, toplamda 72 bin 864 metrekare arsa alanı üzerinde hayata geçiriliyor. Proje içerisinde 215 bin metrekare üzerine inşa edilen Yalı Ataköy Evleri toplamda 16 katlı 5 blokta oluşuyor. Yalı Ataköy Evleri'nde bulunan 512 konut için split tip şık iç ünite ile VRV Heat Pump Dış üniteler, 78 ticari alan için ise VRV Heat Pump Dış ve İç üniteler tercih edildi.

VRV IV HEAT PUMP DIŞ ÜNİTELER

Daikin'in ticari binalara yönelik öncü VRV teknolojisi, optimum kompresör verimliliği sağlamak üzere Daikin'in değişken soğutucu akışkan debi teknolojisi ile inverter kontrolünü kullanarak VRV Heat Pump daha yüksek COP/EER değerlere ulaşıyor. Daikin VRV IV sistemlerinin en büyük tercih sebeplerinin başında, eş zamanlı ısıtma ve soğutma yaparken, daha kolay montaj ve daha düşük karbon salınımı gibi özellikleri yer alıyor. Daikin, VRV IV Heat Pump RXYQ-T modeli ile doğru sıcaklık kontrolü, taze hava temini, klima santralleri, Biddle hava perdeleri ve sıcak hava üretimi yalnızca tek bir temas noktası gerektiren tek bir sistemde bir araya getiriliyor. Her türlü binaya monte edilmeye uygun olan RXYQ-T dış üniteler, 78,4 Pa'ya varan yüksek cihaz dışı statik basıncı sayesinde bina içine de monte edilebiliyor. Otomatik soğutucu akışkan sızdırmazlık kontrolü sayesinde F gazı mevzuatına uyumlu olan dış ünitelerin, mi-



nimum boru uzunluğu 190 metre ve toplam boru uzunluğu 1000 metredir. 8'e kadar çıkan COP değerleriyle maksimum verimlilik için ısı geri kazanımlı tam entegre çözüm sağlayan VRV IV Heat Recovery REYQ-T dış ünitelerde, kullanıcılar için anlık ısıtma ve soğutma ile mükemmel konfor sağlıyor. Soğutma gerektiren alanlardaki ısıtma veya sıcak su gerektiren alanlara aktarılmasıyla ısıtma ve sıcak su üretimi sağlayarak yıllık %28'e varan oranlarda daha yüksek sezonsal verimlilik sağlıyor. VRV IV Heat Recovery REYQ-T ve VRV IV Heat Pump RXYQ-T dış üniteler, Daikin'in tasarımlarıyla ön plana çıkan Emura ve Nexura gibi modelleriyle uyum içerisinde çalışıyor.

KNX ARAYÜZÜ

Daikin iç ünitelerinin KNX arayüzü üzerinden entegrasyonu sayesinde, klimalar, ışıklar ve panjurlar gibi birkaç cihazın merkezi bir kumandadan görüntülenmesi ve kumanda edilmesini sağlıyor. KNX arayüzün öne çıkan önemli bir özelliği, isteğiniz doğrultusunda programlama yapılabilmesidir. Örneğin; "Evde yokken çalışma" olarak kaydedilen program seçildiğinde klima, ışıklar ve panjurlar kapalı, alarm ise açıktır. KNX arayüzünün split ve VRV sistemler için 2 ayrı ürün gamı bulunuyor. KLIC-DD ve KLIC-DI, KLIC-DD arayüz modeli ile ev otomasyona split, BMS entegrasyonu için KLIC-DI model KNX arayüzü ile ise Sky ve VRV iç ünitelerine bağlanıyor.



Riyad King Khaled Uluslararası Havaalanı'nda Isidem Yalıtım ürünleri kullanıldı

Ortadoğu ve Afrika'nın en yüksek teknolojiye sahip Riyad King Khaled Uluslararası Havaalanı 5. Terminal'inde ISIDEM Yalıtım ürünleri kullanıldı.



Bölgenin en teknolojik havaalanlarından biri olan ve toplamda 120.000 m2 alana inşa edilen Riyad King Khaled Uluslararası Havaalanı'nın havalandırma sistemlerinde Isidem Duct Connect ürünleri kullanıldı. En üst düzey uluslararası standartlara sahip olan havaalanı, kullanıcı ihtiyaçları ve yerel mimariye uygunluğuyla da ön plana çıkıyor.

Türkiye'de üretilen ürünlere olan güvenin her geçen yıl arttığını dile getiren ISIDEM Yalıtım Genel Müdürü Murat Erenoğlu

“Isidem Yalıtım olarak son yıllarda yaptığımız yatırımlarla, uluslararası arenada üstlendiğimiz öncü rol, ülkemiz ve bizler için gurur verici. Bu tür uluslararası projelerde Türkiye’de üretilmiş olan ürünlerin kullanılması, yurtdışında Türk ürünlerine olan güvenin bir göstergesidir” dedi.

Toplam maliyeti 800 milyon doları aşması beklenen projenin, 2015 yılında tamamlanması planlanıyor. Riyad King Khaled Uluslararası Havaalanı yeni haliyle birçok yerel ve uluslararası hava yolu şirketine ev sahipliği yapıyor.

TCDD YHT Etimesgut Merkez Tren Bakım İstasyonu Mas Pompa ile İşleyecek

Gülermak - Kolin A.Ş. 'nin ortaklaşa üstlendikleri ve Etimesgut'ta yapımı devam eden Ankara Yüksek Hızlı Tren Gar ve Depolama Merkezi projesi 290 bin m2 alan üzerine 33 adet yeni demiryolu hattı, bir adet armut hat, ana bakım atölyesi, zemin altı tekerlek bakım atölyesi, yıkama ünitesi, vakumlu tuvalet temizlik ünitesi, catering ünitesi, yedek malzeme depolama alanı, ofis binaları, arıtma üniteleri, Yüksek Hızlı Tren setleri park sahaları gibi 10 ayrı birimden oluşuyor.

Projede tüm prestijli projelerde tercih edildiği gibi yine Mas Pompa ürünleri kullanılmıştır. Günün yirmidört saati hizmet verecek bu tesis de kullanılan pompalarda; karbon salınım değerlerinin minimize edilmesi ve EN enerji verimliliği normları doğrultusunda frekans kontrolü inline kuru rotorlu pompa ve hidroforlar kullanılmıştır. Ayrıca NFPA 20'ye uygun yangın

pompa grubu ve genişleme tankları da proje kapsamında yer almaktadır.

NFPA 20'ye göre Yangın pompa grubunun temel malzemeleri:

Pompa Gövdesi : GG 25

Çark: Bronz

Mil: AISI 316 (FM/UL 448)

Aşınma Bileziği: Bronz

Fener Halkası: Bronz

Glen: Bronz

Sızdırmazlık: Beş sıra yumuşak (UL 448)

Yataklama: Rulman

proje

Emir Hotels, The Sense De Luxe Oteli'ni Mitsubishi Electric klimalarıyla donattı

Klimada deluxe tercih

Turizm sektörünün önemli yatırımcılarından Emir Hotels'in bünyesinde yer alan The Sense De Luxe Hotel, iklimlendirme sistemlerinde tercihini Mitsubishi Electric'ten yana kullandı.



Türkiye'nin turizm cenneti Antalya'daki yatırımlarıyla hızla büyüyen Emir Hotels'e ait 374 yatak kapasiteli The Sense De Luxe Hotel, misafirlerine çevreci yaklaşımdan ödün vermeden üst düzey konfor sağlama felsefesiyle oluşturduğu tesislerinin iklimlendirme sistemlerinde Mitsubishi Electric'i tercih etti. Mitsubishi Electric'in 1000 adet ince gizli tavan tipi iç ünitesi ile tesislerinin iklimlendirmesini sağlayan Emir Hotels, müşteri memnuniyetini maksimum seviyede tutmayı hedeflerken, çevreye duyarlı ve tasarruflu ürünler kullanıyor.

The Sense De Luxe Hotel, iç mekan iklimlendirmelerinde Mitsubishi Electric'in düşük enerji tüketimi ile yüksek verimlilik sağlayan, düşük karbon salınımı ile çevreye dost VRF sistemlerini tercih etti. Daha ferah bir iç ortam için otel odalarında düşük statik basınçlı ince gizli tavan tipi VMS1-L kodlu cihazları kullanan otel, bu iç ünitelerin daha fazla tavan yüksekliğine imkan vermesi ve 200 milimetre inceliğe rağmen 22 desibel ses seviyelerine düşebilmesinin avantajını yaşıyor.

Yaşam alanlarında yüzde 100 temiz hava

Otelin genel mekanlarında orta statik basınçlı gizli tavan tipi VMA cihazlar kullanılırken, taze hava ihtiyacı olan bölümlerinde ise yüzde 100 taze hava beslemesi ile çalışabilen VMH-E-F cihazlar tercih edildi. Toplantı salonu, sinema, ofisler ve fitness salonu gibi ortak yaşam alanlarında hem nem hem de ısı dengelemesi yapma özelliğiyle diğerlerinden ayrılan Mitsubishi



Electric Isı Geri Kazanımlı Lossnay ürünlerinin verimliliğine ve sessizliğine yer verilirken, PUHY-EP-YJM serisi dış üniteler sahip olduğu düşük ses seviyeleri ile açık alanlarda da konforun korunmasını sağladı.

Xanthe Resort & SPA da Mitsubishi Electric'le yenilendi

Üstün teknolojiye sahip çevreci ürünlerinin yanı sıra çözüm odaklı profesyonel çalışmaları ile de müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıyan Mitsubishi Electric, Emir Hotels'in bir başka oteli olan Xanthe Resort & Spa'da kullanılan klima sistemlerinin yenilenme sürecinde de yer aldı. Daha önce sık sık kompresör kaynaklı arızalar nedeniyle servis dışı kalan sistemler yerine Mitsubishi Electric kalitesinin tercih edildiği Xanthe Resort & Spa'ya 343 adet iç ünite ve 46 adet yüksek verimli PUHY-EP-YJM serisi dış ünite yerleştirildi.

Otelin lobi kısmına uygulanan, kış aylarında daha konforlu ve tasarruflu ısınma sağlayan Mitsubishi Electric Heat Pump kazan sistemleri, havadan temin edilen enerjiyi verimli bir şekilde kullanabilen ısı pompası teknolojisi ile sıcak su elde ediliyor. The Sense De Luxe Hotel'in yüksek tavanlı olması sebebiyle tercih edilen Heat Pump kazan, sürekli ısıtma teknolojisine sahip yapısı ile -20 derece dış ortam sıcaklığında dahi sıcak su ihtiyacını karşılayabiliyor ve bu sistem 4.13 COP değeri ile yüksek ısıtma veriminde çalışabiliyor. 70 derece sıcaklığa kadar su ısıtılabilen kazan sistemi ayrıca çoklu olarak da bağlanabiliyor.

Hijyenik, çevreci ve ekonomik

Çevreci konsepti ile dikkat çeken The Sense De Luxe Hotel'de, inovasyonları ve yeni teknolojileriyle üstün kalitede çözümler sunan Mitsubishi Electric'in 15 adet Jet Towel el kurutma cihazı da kullanıldı. Böylece lobi ve restoranların lavabolarında 10 saniye kadar kısa bir sürede ellerin kurumasını sağlayan Jet Towel ile hem tesisin enerji tüketiminde önemli oranda tasarruf sağlanıyor hem de çevre hassasiyeti korunuyor. Otel misafirlerinin el kurutma ihtiyaçlarını hijyenik ve tasarruflu bir şekilde karşılayabilmelerine imkan sağlayan Jet Towel, düşük ses seviyesi, düşük enerji tüketimi ve kolay bakım avantajına sahip olmasının yanında farklı renk seçenekleri sayesinde mekanların ruhuna da uyum sağlıyor.





AKUT, BUGÜNE KADAR 2000 CAN KURTARDI! KURTARMAYA DA DEVAM EDİYOR.



Siz de **AKUT**'a destek olmak için **AKUT** yazıp SMS'le **2930**'a göndererek
5TL bağışta bulunabilirsiniz.

AKUT'a destek olun, bir hayat da siz kurtarın.

AKUT'un yetiştirdiği Suriye Sivil Savunma Ekipleri, Suriye'de yaşanan acı
savaşta bugüne dek 10.221 can kurtarmıştır.

SEARCH & RESCUE ASSOCIATION
AKUT
ARAMA KURTARMA DERNEĞİ

Mükemmeliyetçi misiniz?



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

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



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



TAD Nedir?

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

teknik

Yeni seri standart soğutucularda Konstrüktif Tasarım

Hayati CAN
Makina Mühendisi
Friterm İş Geliştirme Müdürü

Tasarım kriterlerinin içindeki en önemli başlıklardan birini konstrüktif tasarım oluşturmaktadır. Bu nedenle 30 yıllık batarya üretimi sürecinde alınan geri beslemeler ve dünyadaki örnekler incelenerek üretim, lojistik ve işletme yönünden optimize edilmiş tasarım gerçekleştirilmiştir.

Oda Soğutucularında en hassas konuların başında gelen drenaj suyunun sistemden uzaklaştırılması ve soğutucu tavaşının altında oluşan terlemelerdir. İşletme sorunlarının önemli bir bölümü drenaj sistemlerinde açığa çıkan tıkanma, donma, su damlaması gibi nedenlere dayanır. Yeni tasarımda bu sorunları ortadan kaldıracak özel çözümler üretilmiştir.

Konstrüktif Özellikler / İyileştirmeler



Eğimli Drenaj Tavaşı



Açılı Drenaj Borusu



Standart ürünümüz hava izolasyonlu olarak üretilmektedir. Kati olarak damlamanın kesilmesi istendiğinde, çift tavalı özel izoleli sistem ayrıca kurulabilir.



Çift Cidarlı Tava

Hava İzolasyonu

Gerek montaj, gerekse servis ihtiyaçlarında kapak açıp kapama, vida kaybetme vb. sorunları ortadan kaldıracak özgün çözümler üretilmiştir.



**Menteşeli Açılır Kapanır
Yan Kapak ile Kolay
Müdahale**



Oda soğutucularının lojistik sorunlarına özgün bir çözüm üretildi. Nakliye esnasında ortaya çıkan tava hasarları artık oluşmayacak. Ayrıca kurulum sürecinde en ciddi işçi sağlığı sorununu oluşturan ürünün döndürülmesi ihtiyacı artık gerekmeyecek. Ne bel fıtığı olacağız, ne de şantiyanın tüm elmanlarını soğutucuyu çevirmek için çağıracağız. Yeni tasarımıyla hasarsız sevk edilen ürün, bir lift vasıtasıyla direkt yerine çıkarılıp monte edilebilecektir.



Yeni Alt Ayak Tasarımları



Askı aparatları, ürünün üstünde ilave boşluk gerektirmeyen, kolay kurulumu göre hazırlanmıştır. Ayrıca daldırma galvaniz üzerine yapılan boyama ile, paslı görüntüler ortadan kaldırılmıştır.



Yeni Askı ayakları

**Kollektör – Distribütör
Çıkışları için Patlatmalı
Tasarım**

Yeni konstrüksiyon ile, sorunsuz lojistik, kurulum ve servis çözümleri sağlanmıştır. Böylece kurulum ve servis süreleri azalırken, işçilerin sakatlanmasına neden olabilecek beden yükü azaltılarak sağlıklı bir çalışma ortamı oluşturulmuştur. Keyifli montajlar dileriz.

Şehrin içini ısıtan Hollandalı: Magnus Yer Tipi Premix Yoğuşmalı Kazan



Baymak Magnus tıpkı diğer Baymak ürünleri gibi ileri teknoloji ile üretilmiştir ve %109,6'lara varan (DIN 4702-8 normuna göre) yüksek enerji verimliliği ile dikkatleri üzerinde toplamaktadır. Magnus kazanlar, Baymak'ın piyasaya sürdüğü, kısa zamanda sektöründe lider olan duvar tipi Lectus kazanlar ile benzer çalışma prensibiyle çalışmakta, benzer özellik ve ekipmanlara sahip olup, daha yüksek kapasite gereksinimlerine karşılık verebilecek özelliktedir.

BDR Thermea Grubu'nun prestijli ürünü Magnus daha şimdiden Türkiye'nin çeşitli illerindeki prestijli projelerde yerini almıştır.

Duvar tipi Lectus kazanların yer tipi karşılığı

Tek cihazla 285 kw kapasiteden 1300 kw kapasiteye kadar 12 değişik modelde, binanın ısı ihtiyacına cevap verebilen bu teknoloji harikası, kapasite ihtiyacına bağlı olarak; tek kazan kontrol paneli ile beraber 15 adet kazanı kaskad olarak çalıştırabilir. Farklı ısıtma zonlarının ihtiyaçlarını karşılayabilir, farklı proje çözümleriyle farklı ihtiyaçlara cevap verebilir.

Magnus kazanlar 7 bar kazan su çalışma basıncı sayesinde 20-23 katlı binalar veya daha yüksek katlı binaların ısıtması için kullanılabilir. Mekanik tesisatın yapısına bağlı olarak, değişik mekanik tasarımlarla gökdelenlerin bile ısıtması yapılabilir.

Tek kazanla minimum/maksimum 15 adet kazan kaskad bağlanarak her katı 1000 m² olan gökdelende 70 katlı bir binanın ısıtması karşılanabilir.

Yüksek kapasitesine rağmen kompakt boyutlara sahiptir, nakliye esnasında tekerlekleri sayesinde kolay taşımaya imkan verir. Zemine sabitleme ayakları mevcuttur.

Dünyamızda çevre dostu ürünlerin giderek daha da önem kazandığı bir dönemde Magnus kazanlar, düşük emisyon değerleri ile de çevre dostu bir üründür. NOx ve CO2 salınımları son derece düşüktür.

Uzaktan erişim kolaylığı sağlıyor

Magnus'un kontrol panosu üzerindeki dijital ekranı sayesinde çalışma/arıza ve kazan set değerleri kolayca görülebiliyor. Dış

hava ve oda sıcaklığı referans alınarak, kaskad veya tek kazan olarak kullanım imkanı sağlar, Modülasyonlu olarak kontrol edilebilir. Gidiş-dönüş sıcaklığına bağlı olarak analog sinyaller yardımıyla (0-10V) kontrol edilebilir.

Üstelik bilgisayar sistemine bağlanarak; uzaktan erişim ile kazan değerleri ve ayarları kolayca değiştirilebiliyor. Kazan kontrol panelinde PC bağlantısı sayesinde mümkündür.

Yüksek katlı binalarda dereceyi artıracak

Magnus; kazan eşanjörü maksimum 7 bar çalışma basıncıyla yüksek katlı binalarda kullanım kolaylığı sağlar. Silindirik paslanmaz brülörü ve modülasyonlu fan kontrol sistemi ile beraber enerji tasarruflu sağlayarak, sessiz çalışır. Kazanlar ısı gücü kapasitesine bağlı olarak % 13-100 oranlarına varan değerlerde modülasyon yaparak; yakıt tasarrufu sağlar.

Magnus kazanlar hem çevreci yaklaşımı hem de tüketiciye doğalgaz tasarrufu sağlayarak ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Bu avantajlarıyla Magnus kazanlar Türkiye pazarında büyük paya sahip olacaktır. Daha şimdiden Türkiye'nin farklı illerinde prestijli projelerde yerini almıştır.

Magnus, yüksek ısı gücü sayesinde farklı mahallerin ısınma ihtiyaçlarına da cevap verebilir. Enerji tasarrufu ve yüksek verimliliği ile "yenilenebilir enerjili binalarda ve LEED projelerinde" kullanılabilme özelliğine sahiptir. Örneğin hastaneler, okullar, konut projeler, apartmanlar ve endüstriyel tesislerde yüksek verimiyle enerji tasarrufuna önemli katkı sağlamaktadır.

MAGNUS KAZAN TEKNİK ÖZELLİKLERİ

- Magnus Duvar Tipi Premix Yoğuşmalı Kazan
- Kapasite : Magnus I 285 Modeli ila Magnus II 1300 Modeli
- 15 Adet Kazana Kadar Kaskad Çalışma İmkanı
- Kaskad Sistem Baymak Kazanlar için RVS Siemens Kontrol Panelleri
- Tekerlekleri Sayesinde Taşıma Kolaylığı
- TSE ve CE Belgeli
- EC Uygunluk Deklarasyonu ve Avrupa Standartlarına Uygun
- Geri Akım Klapesi ile Yüksek Güvenlik
- Al-Mg-Si Eşanjör ile Yüksek Isıl İletkenlik
- Paslanmaz Çelik Fiber Kaplı Premix Brülörlü
- Yakıt & Hava Uygun Oranda Karışım ve Püskürtme
- %109,6 Yüksek Verimli (DIN 4702-8 Normuna Göre)
- %13 ila %100 değerlerine varan Yüksek Modülasyon Aralığı
- Full Modülasyon Sıcaklık Sensörleri
- Kazan Sıcak Su Aralığı 20 °C – 90 °C
- Donma Korumasına Sahip
- Çevre Dostu – Düşük Emisyon Değerlerine Sahip (NOx <35 mg/kWh)
- 0,8-7 Bar Arası Kazan Su Basıncı
- Yüksek Katlı Binalarda Tercih Sebebi
- Yüksek Güç ve Kapasite Değerlerine Sahip
- Sessiz Çalışma Özelliği – 65 dBA (Magnus I için)
- Kompakt Boyutlar (72 cm genişliğinde)

Türkiye'ye ilkleri getiren Buderus'un yeni seri Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanları üstün bir konfor sunuyor!



Lider termoteknoloji markası Buderus'un yeni seri Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanları, dikkat çeken tasarımı ile tüketicilere önemli bir maliyet avantajı sağlıyor.

Geniş ürün gamı ile her türlü ihtiyaca çözümler sunan Avrupa'nın önde gelen termoteknoloji markası Buderus, yeni seri Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanları tüketicilerin beğenisine sundu. Son teknoloji ürünü yoğuşmalı kombi ve kazanlar, tasarımlarıyla fark yaratırken aynı zamanda kullanım kolaylığı da sunuyor. Eylül ayı itibari ile stoklarda yer almaya başlayan Logamax plus GB172i yoğuşmalı kombi ve kazanlar dünyada ilk kez bu yıl Almanya 'da ISH fuarında tanıtıldı. İlkleri Türkiye'ye getiren Buderus'un duvar tipi cihaz ailesine yeni katılan Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar, tüketicilerin estetik beklentilerini fazlasıyla karşılarken maliyet yönetimi açısından da birçok avantaj sağlıyor.

Siyah ve beyaz iki ayrı renk seçeneğiyle dikkatleri çekiyor

Ön kapağı tamamen dayanıklı ve kırılmaz camdan yapılan Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar siyah ve beyaz olmak üzere iki farklı renk seçeneğiyle dikkat çekiyor. Açılır alt kapağın altında gizli kumanda ünitesi bulunan Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar, baca gazı içinde bulunan su buharını yoğuşturarak konvansiyonel kombilere kıyasla

aynı miktarda yakıttan daha fazla ısıtma enerjisi üreterek ekonomik bir kullanım sağlıyor. Ayrıca Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar, Buderus mühendisleri tarafından geliştirilmiş olan eşanjör sayesinde kolay kirlenmediği gibi kolayca da temizleniyor. Böylelikle bakım aralıkları uzarken maliyetler de minimuma iniyor. Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar, hem oda sıcaklığı hem de dış hava sıcaklığına göre ayarlanabilen kumandalar ile kullanılabilir. Bu sayede ısıtma sezonu boyunca gerekli olan ısıtma ihtiyacı kadar ısı üretilirken, hem yakıt tasarrufu hem de ısıtma konforunu bir arada sağlıyor.

Yeni seri Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanların öne çıkan özellikleri ise şöyle;

- Benzersiz şık bir tasarıma sahip.
- 30kW ve 35kW kombi ihtiyacına tam bir çözüm sağlıyor.
- Maliyet avantajı ile dikkat çekiyor.
- Yoğuşma teknolojisi sayesinde yüksek verim elde ediyor.
- 1:8 modülasyon ile çok düşük ısı ihtiyaçlarında bile üstün bir performans sağlıyor.
- Tüm Buderus EMS kumanda üniteleri ile kullanılabilen gelişmiş bir elektronik sisteme sahip.

Geleceğin öncüsü HITACHI 'den benzersiz klima teknolojisi

Performance tipi klimalarıyla Hitachi, birçok özelliği içinde barındıran akıllı kumandası ve yüksek arıtıcı özelliğe sahip antibakteriyel Wasabi nano titanyum filtresiyle fark yaratmaya devam ediyor.



PAM DC Inverter teknolojisinin kullanıldığı A+++ enerji verimliliğine sahip performance, tüketicisine minimum elektrik tüketimi ve maksimum konfor sunuyor. Sadece Hitachi'de bulunan PAM(Power Active Module) kontrol sistemi akım dalga şeklinin simetriğini oluşturarak sapmaları önler. Inverter teknolojisine özgü kayıpları %1 'in altına düşürerek çekilen gücün verimli bir şekilde kullanılmasını sağlar.

1910'dan bugüne 400'ün üzerinde patentli kompresörü bulunan HITACHI, son teknoloji Dc Twin Rotary kompresörleri sayesinde çok daha dengeli çalışmayla maksimum verim ve titreşimi %80 oranında düşürerek maksimum sessizlik sağlıyor.

Yüksek hava kalitesi sağlayan yeni Wasabi Nano Titanyum filtreler, havanın daha iyi arıtılmasını, mantar ve bakterin azaltılmasını sağlamak için Wasabi (Japon mutfağı için vazgeçilmez ve antibakteriyel özelliği olan yaban turbu) parçacıklarıyla kaplanmıştır. Ayrıca filtre bakterileri yakalamak ve yok etmek için son derece küçük Titanyum parçacıklarından oluşur. Yapılan testler sonucunda Wasabi Nano Titanyum Filtre'nin; 1 saat sonra %82 oranında istenmeyen kokuları ve %98 oranında alerjilere neden olan formaldehit miktarını azalttığı 6 saat sonra %95 oranında toz ve akarlarını azalttığı 24 saat sonra %99,9 oranında bakterileri azalttığı gözlenmiştir.

Full DC inverter Performance serisi yüksek verimlilik değerleriyle de kullanıcılarına üst düzey tasarruf sağlarken yatay ve dikeyde salınım özelliği ile de dört yönlü hava akımı ve ferah bir ortam sunuyor.

Üstün özelliklere sahip akıllı kumandasından enerji tüketimi, sıcaklık değerleri, arıza kodları vb. birçok bilgiye ulaşabilmenin yanında kişiye özgü programlamalar da yapılabilir. ECO moduyla verimli bir şekilde çalışırken elektrik tüketimini

kontrol altında tutmanızı sağlar. INFO tuşuyla oda sıcaklığını, aylık elektrik tüketimini ve kendi kendine arıza teşhisi ile arıza kodlarını ekranda görebilirsiniz. CLEAN tuşuyla iç üniteye kurutma işlemi gerçekleştirilmesiyle daima temiz kalmasını sağlar ve küf üremesinin önler. 7 DAY TIMER ile haftanın her günü için 6 farklı açılma/kapanma toplamda 42 farklı program ve biri yaz diğeri kış için geçerli olacak 2 program ayarı yapılabilir. LEAVE HOME özelliğiyle kış mevsiminde evden uzun süreli ayrıldığınızda, odaların aşırı soğumasını (10 °C altına düşmesini) önleyebilir ve 99 güne kadar programlama yapabilirsiniz.

Performance serileri, ekstra bir aparata gerek kalmadan 50 Hz ve 60 Hz olarak iki farklı frekansa da uyumlu çalışabilmektedir. Ayrıca tüm klimalarda 3 yıl cihaz, 5 yıl kompresör garantisi veren Hitachi; geniş servis ağıyla da kullanıcılarına 7/24 servis hizmeti sunuyor.



ISK-SODEX ISTANBUL 2016

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

4-7 Mayıs 2016
İstanbul Fuar Merkezi
İstanbul ■ Türkiye

sodex.com.tr



Deutsche Messe



Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.

Tel. +90 212 334 69 00
Faks +90 212 347 10 96
info@hmsf.com



Destekleyenler

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

Trox'dan X-CUBE Compact

Yüksek Performans, Küçük Boyut



TROX'un yenilikçi X-CUBE Compact'ı, klima santralleri pazarında bir kilometre taşı olup, kalite, performans, esneklik, güvenilirlik, enerji tasarrufu ve hijyen konularında üstün standartlar getirmektedir.

Kompakt bir ünite X-CUBE teknolojisi

X-CUBE üstün kalitesi ve avantajları X CUBE Compact ile en küçük üniteye sağlanmıştır. Küçük ve orta ölçekli uygulamalar için, 600 ile 6000 m³/h (0,17 ila 1,7 m³/s) arası hava debilerine ait iki tip ısı değiştirgicine sahip ünitelerdir.

Isıtma serpantini, CO₂ sensörü ve kontrol paneli gibi geniş bir aksesuar yelpazesi, X-CUBE kontrol sistemine kolayca entegre edilebilir.

Küçük mahallerde üstün hava kalitesi

- *Toplam basınç artışlarında maksimum enerji verimliliği
- *Yüksek hijyen seviyesi (VDI 6022'ye uygun)
- *Döner ısı eşanjörü veya çapraz akışlı plakalı ısı eşanjörü ile ısı geri kazanımı
- *Dış ortam şartlarına dayanıklı konstrüksiyon türü
- *Kullanıma hazır ünite (tak-çalıştır)
- *Entegre, BUS veriyolu uyumlu teknolojisi



Başlıca avantajlar

Yüksek enerji verimliliği

Enerji verimliliği, X-CUBE Compact'ın odak noktasıdır. Konstrüksiyon, yalıtım, düşük sızıntı, ısı geri kazanımı, enerji verimli motorlar ve akıllı kontrol teknolojisi ile geleneksel klima santrali ünitelerinden oldukça farklıdır.

Kusursuz hijyen

Gövdenin özel biçimi, pürüzsüz yüzeyleri ve bileşenlerin monte edilme şekli ile X-CUBE Compact, VDI 6022 standardına uygundur.



Kolay montaj

X-CUBE Compact, kullanıma hazır olarak teslim edilir. Ünitenin taşınması oldukça kolaydır. Her parçanın vinçle kaldırılabilmesi için taşıma çubuklarının takıldığı deliklere sahiptir. Ünite kapıları kolay bir şekilde soldan sağa ya da tam tersi yönde değiştirilebilir.

Güvenli bakım

X-CUBE Compact, herhangi bir keskin kenar olmadan tasarlandığı için maksimum güvenlik sağlar. Tüm bileşenlere kolaylıkla erişilebilir ve bakımı kolaydır.

Kolay kullanım

X-CUBE Compact, ünitenin üzerindeki kontrol paneli ile kolaylıkla ayarlanabilir. Kontrol panelindeki durum bilgileri ile emniyetli çalıştırma sağlanır.

Modern bina yönetim sistemlerine kolay entegrasyon

X-CUBE Compact, Modbus veya BACnet aracılığıyla modern bina yönetim sistemine entegre edilebilir.



Havuz - Spa - Sauna Sektörünün En Büyük İş Etkinliği

POOL EXPO 2016

Havuz, SPA, Sauna, Ekipman ve
Aksesuarları Fuarı

4-7 Mayıs 2016
İstanbul Fuar Merkezi
İstanbul ■ Türkiye

poolexpo.org



Deutsche Messe

pool expo

Hannover-Messe
Sodeks Fuarcılık A.Ş.

Tel. +90 212 334 69 00
Faks +90 212 347 10 96
info@hmsf.com

Resmi Seyahat
Acentası



Destekleyenler



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

**İhracatınızı
arttırmak
istiyor
musunuz?**



**İKLİMLENDİRME SANAYİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ**

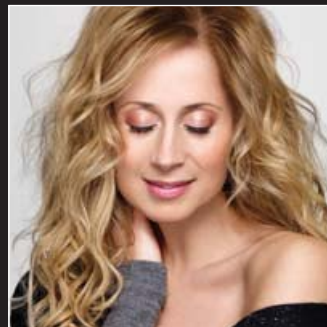
Ceyhun Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat - Ankara

Tel: +90 312 447 27 40 • Fax: +90 312 446 96 05

www.turkishhvacrindustry.com

kültür - sanat

Hazırlayan: Havva İrem Yıldız



Erol Evgin “Mustafa Kemal’i Gördüm Düşümde!”

29 Ekim, 2015 / 21.00 / Pop

Zorlu Performans Sanatları Merkezi Erol Evgin’in “Mustafa Kemal’i Gördüm Düşümde” temalı konserini sunar...

Zorlu Performans Sanatları Merkezi, Cumhuriyet Bayramı’nda Erol Evgin ile anlamlı bir konsere imza atacak. Erol Evgin, “Mustafa Kemal’i Gördüm Düşümde” temalı konserinde; unutulmaz şarkılarının yanı sıra Kurtuluş Savaşı’ndan günümüze uzanan döneme müzikal bir yorum getirecek. Konser, barkovizyon gösterileriyle renklenecek. Zorlu PSM, konserin bilet satışından elde edilecek tüm geliri Türk Silahlı Kuvvetleri Mehmetçik Vakfı’na bağışlayacak.

Erol Evgin, 2005 yılından beri sahnelediği Kurtuluş Savaşı’mızı anlatan “Mustafa Kemal’i Gördüm Düşümde” temalı konserini Cumhuriyet’in 92’inci yıl dönümünde Zorlu Performans Sanatları Merkezi’nde özel orkestrası eşliğinde sahnelenecek. Zorlu Performans Sanatları Merkezi, konserden elde edilecek gelirin tamamını Türk Silahlı Kuvvetleri Mehmetçik Vakfı’na bağışlayacak.

Erol Evgin, adını Fazıl Hüsnü Dağlarca’nın “Üç Şehitler Destanı” ndan alan “Mustafa Kemal’i Gördüm Düşümde” konserinde; Kurtuluş Savaşı’ndan günümüze uzanan dönemi şarkılar, türküler ve anekdotlar eşliğinde anlatacak. Konser



boyunca Osmanlı’nın son döneminden, Kurtuluş Savaşı’na; Cumhuriyet’in ilanından, günümüze kadar gelişen olaylar harzılanan özel görsellerle barkovizyona yansıtılacak.

Evgin sahneye 80 kişilik çocuk korosu ile çıkacak

Yaklaşık 90 dakikalık konseri boyunca sevilen şarkılarından, türküler ve marşlara kadar zengin bir repertuar sunacak olan Erol Evgin, konserin açılışını Büyükçekmece Çocuk Korusu ile birlikte yapacak.



15 Ekim, 2015 - 17 Ekim, 2015 / Pop

İstanbul’a 2. gece de yetmedi!

15 ve 16 Ekim konser biletleri hızla tükenen Lara Fabian hayranlarına güzel haber! Yoğun istek üzerine Lara Fabian üst üste 3 gece Zorlu Performans Sanatları Merkezi’nde. 17 Ekim biletleri satışta çıktı.

“I Will Love Again” ve “Je t’aime” gibi parçalarıyla müzik listelerini alt üst eden, dünya üzerinde 20 milyonun üzerin-

Lara Fabian

de albümü satılan ünlü pop yıldızı Lara Fabian; 15, 16 ve 17 Ekim 2015 tarihlerinde, Zorlu Performans Sanatları Merkezi Türkcell Sahnesi’nde müzikseverlere eşsiz bir müzik ziyafeti yaşatacak.

Tüm zamanların gelmiş geçmiş albümü en çok satan Belçikalı kadın sanatçısı olan Lara Fabian, 1988 yılında 33. Eurovision Şarkı Yarışması’nda Lüksemburg’u temsil etmiş ve “Croire” adlı parçayla 4. olmuştur. 1991-2013 yılları arasındaki dizi ve filmlerde 13 şarkısıyla eşsiz bir performans sergilemiş, 2002 yılında ise “Final Fantasy” filmi ile World Soundtrack Awards’ta, “en iyi film müziği” ödülüne layık görülmüştür. 2014 yılında Mustafa Ceceli ile “Al Götür Beni” adlı parçanın düetini seslendirmiştir.

* Bu etkinlik 6 yaş ve üstü çocuklar için uygundur. 6 yaş altındaki çocuklar etkinliğe kabul edilmeyecektir.

Seanslar

15 Ekim - 21:00 / 16 Ekim - 20:30 / 17 Ekim - 20:30



22 Ekim, 2015 - 16 Aralık, 2015
Drama Sahnesi / Tiyatro

Kadın-erkek ilişkileri hiç bu kadar komik olmamıştı!

Romantizm, müzik ve eğlence dolu unutulmaz bir müzikal Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde sizi bekliyor!

2014 SADRİ ALIŞIK TİYATRO JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ

Off Broadway'in en uzun ömürlü 2. müzikali olan, 1996'dan itibaren binlerce kez sahnelenmiş; başta İngiltere olmak üzere dünyanın pek çok ülkesinde seyirci karşısına çıkmış bir gişe rekortmeni...

Her sahnesinde kendinizden bir parça bulacağınız "Seni Seviyorum Mükemmelsin, Şimdi Değiş"; insanın varoluşundan bu yana süregelen; yer, zaman, durum değişse de bazı yönleri hiç değişmeyecek olan ilişkileri konu ediyor. Aşk, randevular, sevgililer, evlilik ve aileler hakkında gizliiden gizliye hep düşündüğümüz ama bir türlü yüksek sesle dile getiremediğimiz gerçekleri muzip diliyle önümüze apaçık seren bu müzikal; Broadway dışında en uzun süredir oynanan müzikal olma özelliğini taşıyor ve önümüze çok tanıdık, hayatımızın içinden karakterler sunmasından dolayı popülerliğini hala koruyor.

Kadın-erkek ilişkilerinin evrenselliği karşısında şaşıracak, çiftlerin başlarına gelen olayları kahkahalarla izleyeceksiniz. Çok tanıdık, hayatın içinden karakterler sunan "Seni Seviyorum, Mükemmelsin, Şimdi Değiş" müzikali, herkesin kendi ilişkisinden bir şeyler bulacağı harikulade bir yapım.

Joe Dipietro'nun yazdığı, müziklerini Jimmy Roberts'ın bestelediği ve Türkçe şarkı sözlerinde ise Zeynep Talu imzası bulunan bu harika yapım, 22 Ekim'den itibaren 8 özel performans ile Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde!

Metin ve Şarkı Sözleri: Joe Dipietro

Müzik: Jimmy Roberts

Yönetmen: Lerzan Pamir / Mehmet Ergen

Dekor Tasarım: Jemima Robinson

Kostüm Tasarım: Gül Sağer

Türkçe Şarkı Sözleri: Zeynep Talu

Koreograf: Selçuk Borak

Müzikal Direktör: Emin İnal, Çelik Kasapoğlu

Piyano: Zeynep Er

Keman: Murat Anıl Erginöl, Canberk Fıçıyapan

Oyuncular: Adem Yılmaz, Begüm Günceler, Defne Koldaş, Anıl Altınöz, Ezgi Erol, Mert

* Etkinlik süresi: 85 dk.

* Ara: 15 dk.

* Bu etkinlik 12 yaş ve üstü çocuklar için uygundur ve bilete tabidirler. 12 yaş altındaki çocuklar etkinliğe kabul edilmeyecektir.

* Müzikal dili Türkçe'dir.

Seanslar

22 Ekim - 21:00 / 29 Ekim - 21:00 / 5 Kasım - 21:00

19 Kasım - 21:00 / 26 Kasım - 21:00 / 2 Aralık - 21:00

9 Aralık - 21:00 / 16 Aralık - 21:00



Göl içinde hayat: GÖLYAZI

Bursa'nın en çok ziyaret edilen, görülmesi gereken yerlerinden biridir Gölyazı. Cumalıkızık'tan sonra görme fırsatı yakaladığım ve çok beğendiğim yerler arasına aldım. Günümüz tabiriyle 'instagirl' ve 'instaboy'ların uğrak yeridir Gölyazı. Özellikle de Instagram fenomenlerinin yüklediği ve binlerce beğeni alan fotoğrafların etkisiyle gençlerin gördüğü, tanıdığı, beğendiği, gidip de fotoğraf çektiği bir yer haline geldi. Ayrıca Gölyazı'ya fotoğraf turları da bol miktarda yapılmakta. Ada halkı zaman zaman bunalıyordur bence ama yaşlı amcalar, teyzeler kameralara alışmış. Fotoğraf çekmek istediğinizde poz veriyorlar veya habersiz çekmek istediğinizi anladıklarında işlerine devam ediyorlar.

Gölyazı, anakaraya bir köprü ile bağlanmış durumda. Ada halkının anakarayla tek bağlantı noktası bu köprü. Tabii neredeyse herkesin bir teknesi, sandalı var. Zaten ada halkının büyük kısmı balıkçılık yapıyor. Özel aracınızla gittiyseniz ve aracınızda seyyar, bagaj tipi buzdolabı varsa bir miktar balık da alabilirsiniz.

Yazı: Ahmet Rasim Akdağ
Fotoğraf: Merve Bağcı

*Hava fotoğrafı
Nilüfer Belediyesi arşivinden alınmıştır*



rebiliyorsunuz. Bazı turistik yerlerde yaşayan insanlar turiste doymuş veya artık turistten sıkılmış hale gelebiliyorlar. Gölbaşı’da böyle bir durum söz konusu değil. Ada halkı misafirlerine gayet sıcak davranıyor ve Türk misafirperverliğini güzel bir şekilde örnekliyorlar.

GÖLYAZI TAVSİYELERİ

Gölbaşı’ya yolunuz düşerse ilk önce göl etrafında bir tur atın derim. Göl etrafında deme-me bakmayın. Ada gölün içinde zaten. Sahilde dersek biraz kurtarır sanırım. Ada zaten büyük bir ada değil. Atacağınız bu tur bir saati geçmez hatta belki bir saat tutmaz bile. Aç karnına gezemem dersiniz sahildeki teyzelerin gözlemlerini denemenizi tavsiye ederim. Yanına katık olarak zeytin ve reçel ikram ediyorlar. Zeytin değildir tabii ama reçellerini kendileri yapmış olsa gerek. Bu tadı kaçırmak gibi bir niyetiniz de varsa adada restoranlar da mevcut. Göl kenarı restoranlarında gölden yeni çekilmiş balıklarla kendinize güzel bir ziyafet çekebilirsiniz. Benim tavsiyem Turna Balığı...

ESKİ BİR YERLEŞİM YERİ

Söylenenlere göre Gölbaşı’nın tarihi milattan önceki yıllara kadar dayanıyor. Mübadele öncesinde Rumların ağırlıkta (hatta neredeyse adanın tamamı Rum imiş) yaşadığı bir yerleşim yeriymiş mübadele sonrasında Selanik’ten gelen vatandaşlarımızın bir kısmı adaya yerleştirilmiş. Belki ben yüklemişimdir bu durumu bildiğim için ama adanın yaşlılarında geldikleri yere olan özlemi görebiliyorsunuz.

Mevsiminde gittiğiniz zaman sizi adanın girişinde kestaneçiler karşılıyormuş. Ben gittiğimde yoktu. Yerel halkın arasına karışıp köy kahvehanelerinde yorgunluk çayı içtim. İstanbul’da görmeyi unuttuğumuz Anadolu insanının samimiyetini burada gö-

Avrupa’ya gitme fırsatı yakalayamamış ve Venedik’i merak eden biriyse havaların ısınmaya başladığı, yağışların yeni yeni bittiği bir dönemde gittiğinizde gölün suları yükseldiği için adada Venedik havası oluşuyormuş. Bunu daha önce okumuştum hatta adanı yerlilerinden de dinledim ama ben bahsi geçen tarihte gidemedim. Bir sonraki gidişim o tarihlere denk gelir inşallah.

Adaya gittiğinizde mutlaka yapmanız gereken şeylerden biri de sandalla göl turu. Çocukken Abant Gölü’nde kayıkla yapmıştım. Tabii kürekler bende değildi ama o heyecanı, tadı hiç unutamadım. Buradaki sandallar motorlu ve biraz da gürültülü. Fotoğraf çekiyorsanız eğer umurunuzda olmuyor tabii gürültü. Hatta duymuyorsunuz bile.



TARİHİ RUM EVLERİ

Sahildeki turunuz bittikten sonra adanın içine girip sokakları gezin derim. Tarihî ve bir kısmı korunan Rum evlerinin fotoğraflarını çekmek size iyi gelecektir. Yolunuz Balat'a düştüğünde çektiğiniz fotoğraflar kadar olmasa da güzel kareler yakalamanız mümkün.

Gölyazı'nın orada yaşıyan halk haricinde başka sahipleri de var. Farklı şehirlerde sokaklarda gördüğünüz sokak kedisi-köpeği kadar leylek görmeniz mümkün. Bu kadar leyleği bir arada göreceğiniz belki de başka bir yer yoktur. Bu leylekler adayı gezmeye gelen herkesin dikkatini çok çekiyor.

Gölyazı küçük bir göl adası olduğu için bir günde gezip bitirebilecek bir yer. Adayı gezerken mutlaka görmeniz gereken bir şey daha var; Ağlayan Çınar. Adanın sembolü olan çınar, kim bilir yüzyıllardır gölgesinde kimleri serinletmiştir.

EFSA NE ÇINAR

Ağlayan Çınar'ın bir de efsanesi varmış. Yukarıda da belirttiğim gibi mübadele öncesinde adada, Osmanlı döneminde Rumlar ve Türkler birlikte yaşamış. Mehmet adındaki bir Türk genci, bir Rum kızı olan Eleni'ye sevdalanmış. Üstelik aralarındaki bu aşk, çocukluktan beri süregeleniyormuş. Kurtuluş Savaşı yaşanan sıkıntılar neticesinde insanlar göç etmeye zorlanınca Eleni ve ailesi de göç için yola çıkmış. Mehmet göç edenler arasında Eleni'yi bulmuş. Bulmuş bulmasına ama Eleni'nin ağabeyi Yorgi Mehmet'in yolunu kesmiş ve "Bizler artık kardeş komşular değil, düşman iki milletiz. Bu iş asla olmaz!" deyip Mehmet'e Eleni'yi unutmamasını tembihlemiş. Mehmet sevdasından asla



vazgeçmeyeceğini gerekirse bu uğurda canını bile vereceğini söylediğindeyse Eleni'nin ağabeyi Yorgi, hançerini çekip defalarca Mehmet'e saplamış. Aldığı darbelerle yaralanan Mehmet, sevdiği Eleni ile gizli gizli buluştukları çınarın altına gelip son nefesini orada vermek istemiş.

Yaralı olan Mehmet, vücudundan akan kanlarla ağacın kovuğuna, "Canım sevdiğim, sonsuza dek seni burada bekleyeceğim." yazmış. Konvoy yoluna devam ederken Eleni'nin bir arkadaşı, Eleni'nin ağabeyi Yorgi ile Mehmet arasında geçen tartışmayı görmüş, hemen Eleni'ye koşarak olan biteni anlatmış. Olanları duyan Eleni bir yolunu bulup kalabalık arasından kaçmış ve Mehmet'in her zaman buluştukları çınarın altında gideceğini tahmin ederek hemen oraya gitmiş. Mehmet'i kanlar içinde görünce gözyaşlarını tutamamış. Sevdiğinin başını kollarına almış, son kez gözlerine baktıktan sonra, ağlayarak, "Merak etme sevdiğim, az sonra kavuşacağız ve sonsuza dek bu çınarın oyuğu yuvamız olacak. Bu çınar var oldukça sevdamız sonsuza dek yaşayacak." demiş. Daha sonra belinden çözdüğü kuşağının bir ucunu çınarın bir dalına, diğer ucunu da boynuna geçirerek canına kıymış.

Ne aşk ama değil mi? Kim bilir bu şekilde daha nice efsane daha var Anadolu'da. Kim bilir ne kadar unutuldu. Bunlar aslında ne kadar zengin bir coğrafyada olduğumuzun en bariz göstergesi.

Bu arada söylemeyi unuttum, Gölyazı'nın eski adı Apolyont imiş. Farklı yerlerde Apolyont diye görürseniz şaşmayın. Önümüzdeki ay farklı bir yerle buluşmak dileğiyle.





"Termo Klima"
okuyun, sektörünüzde neler oluyor
haberiniz olsun

ABONE FORMU



Yılda 12 sayı yayınlanan
Termo Klima dergisine
abone olmak istiyorum.

ADI SOYADI:

ADRES:

POSTA KODU:

ŞEHİR:

TEL:

FAKS:

KREDİ KARTI İLE

Kredi kartı hesabıma 120 TL'yi borç kaydediniz.

☐ VISA ☐ MASTER CARD ☐ EURO CARD

Kredi Kartı No : []

Adı Soyadı : []

Geçerlilik Tarihi : [] [] [] [] Güvenlik Kodu : [] [] [] []

Şirket ise V.D.No'su:

HAVALE İLE

Abone bedeli olan 120 TL.'yi SAFRAN YAYINCILIK
VE AJANS HİZMETLERİ A.Ş.'nin Garanti Bankası
Maslak Şubesi: **342-6295854**

(IBAN: TR49 0006 2000 3420 0006 2958 54)
nolu TL. Hesabına yatırdım fotokopisi ektedir.

Brazil HVAC&R Sector Import Report



sektör gündemi

ASHRAE ÜYELERİ, ASHRAE RAL CRC
2015 İstanbul'da bir araya geldi

kımlendime sektörünün en önemli organizasyonlarından bir olan ASHRAE RAL CRC İstanbul 2-4 Ekim tarihleri arasında dünyanın dört bir yanından kımlendime profesyonellerinin katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi.

[illegible]

sektör gündemi

[illegible][illegible][illegible][illegible]

Ashrae members came together in Istanbul

sektörel ölçüler

IMI Mükemmel Çözümlerin Mühendisliği

İM Hydronic Engineering Türkiye Genel Müdürü Volkan Gerden: "Biz enerji verimliliği yüksek binalarda çalışan, doğru ürünleri projelendiren, satan, tükten, çalışan mühendisleriz. Bu yüzden İM'in her yerinde mühendislik vurgusu hep vardı. Bütün satış ekibimize mühendisler, satış sonrası ekibimize mühendisler. Hepimiz, bu işi iyi yapmak ve bir kenarda yaşamayı hedefliyoruz."



173 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583 584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698 699 700 701 702 703 704 705 706 707 708 709 710 711 712 713 714 715 716 717 718 719 720 721 722 723 724 725 726 727 728 729 730 731 732 733 734 735 736 737 738 739 740 741 742 743 744 745 746 747 748 749 750 751 752 753 754 755 756 757 758 759 760 761 762 763 764 765 766 767 768 769 770 771 772 773 774 775 776 777 778 779 780 781 782 783 784 785 786 787 788 789 790 791 792 793 794 795 796 797 798 799 800 801 802 803 804 805 806 807 808 809 810 811 812 813 814 815 816 817 818 819 820 821 822 823 824 825 826 827 828 829 830 831 832 833 834 835 836 837 838 839 840 841 842 843 844 845 846 847 848 849 850 851 852 853 854 855 856 857 858 859 860 861 862 863 864 865 866 867 868 869 870 871 872 873 874 875 876 877 878 879 880 881 882 883 884 885 886 887 888 889 890 891 892 893 894 895 896 897 898 899 900 901 902 903 904 905 906 907 908 909 910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927 928 929 930 931 932 933 934 935 936 937 938 939 940 941 942 943 944 945 946 947 948 949 950 951 952 953 954 955 956 957 958 959 960 961 962 963 964 965 966 967 968 969 970 971 972 973 974 975 976 977 978 979 980 981 982 983 984 985 986 987 988 989 990 991 992 993 994 995 996 997 998 999 1000

sektörel söyleşi[illegible]



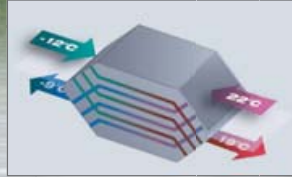
**YANGIN RİSKİNE DUYAR'SIZ
KALMAYIN!**



DuyarVana.com.tr
444 VANA (8262)

**DOĞRU
DİZAYN**

**VERİMLİ
BİNA**



%80 'e varan
ısı geri
kazanımı



VDI 6022

**BERROS Klima Mühendislik
San. Tic. Ltd. Şti.**

Küçükyalı İş Merkezi E5 Yanyol
A Blok No: 13 Maltepe / İstanbul
Tel: 0216 417 50 10
Faks: 0216 417 22 55
E-posta: berros@berros.com.tr
www.berros.com.tr



HAVA HAYATTIR

Cvsair®



www.cvsair.com.tr

Cumhuriyet Mahallesi Kartal Caddesi No: 101/1

Kartal / İSTANBUL Tel: 0 216 417 12 48

E-posta: sales@cvsaair.com.tr

