



YEAR 8 YIL / NO 85 SAYI / KASIM 2015 NOVEMBER / 10 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

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



**HARPEX
&
BUILDNEW**

MİLLİ KATILIM

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

TORONTO KANADA
7-8-9 HAZİRAN 2016
**METRO TORONTO
CONVENTION CENTER**

www.harpe-buildnew.com



Bir sektörün
başarı hikâyesi: **ISISO**



20 kW'tan **78.000** kW'a kadar yüksek verimli **ısıtma çözümleri**



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

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

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

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



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 €
Tesvik 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



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

Maksimum Verimlilik



TURBOLINE

- Manyetik yataklı kompresör
- 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.

**Yangından
korunmak
için ofiste fil
besleyebilirsiniz
ya da...**



Yangın pompa sistemlerinde profesyonel 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.



DIAGNOSTICS



SÜRDÜRÜLEBİLİR YÜKSEK PERFORMANS SİZİN İÇİN NE KADAR ÖNEMLİ?

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

bir şekilde tespit edebilmelerini sağlar. Sistemlerin arıza riskini azaltarak, gıda kayıplarını önler. Sistemin performans ve güvenilirliğini arttırarak, genel sistem verimliliğini yükseltir, enerji, zaman tasarrufu sağlar, giderleri düşürür.

Coresense, yenilikçi yüksek performanslı Stream serisinin, semi hermetik kompresörlerin yeni ölçütü olmasını sağlayan Emerson teknolojilerinden sadece biridir. CoreSense teknolojisine sahip Stream kompresörler, Semi Hermetik pazarında sürekliliği en iyi sağlayan performansı verir ve bu da HVAC-R uygulamalarının yıllar boyunca sorunsuz çalışmasını sağlar.



Copeland™
brand products

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.cfmsoğutma.com • info@cfmsogutma.com

EMERSON™
Climate Technologies

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



Türkiye iklimlendirme sektörü ISO ile gelişti

Türkiye'nin ekonomisinin küçük olduğu yıllar. Özallı yıllar... Ekonomi büyümeye başladı. Sektör darmadağın bir halde, herkes farklı bir yerde... Kötü, küçük mekânlarda üretim yapılıyor. İşler biraz büyüyüp 200 m2'lik yerler kiralanınca komşu esnaf; "Burada ne yapacaksın, buraya kamyon girer." tabirleri kullanıyordu. Dönemin İstanbul Belediye Başkanı Bedrettin Dalan "Tenekeçiler" diyordu iklimlendirme sektörü için.

1984 yılı itibarıyla turizm sektörünün atılıma geçmesiyle yeni bir ivme kazanır iklimlendirme ve soğutma sanayi. Turizm yatırımları, sektöre yeni ihtiyaçlar çıkarır. Yerli sanayi de bu ihtiyacı karşılamak üzere bir atılım içerisine girmek zorunda kalır. Firmalar bir taraftan para kazanıyor, yatırımlara yetismeye çalışıyor, bir taraftan ithalat yapıyor, imalat yapıyor, servis hizmeti veriyordu. Değişimle birlikte her şey çok hızlı gelişti, firmalar çok hızlı büyüdüler.

Yıl 1986. Türkiye'de üretimler mahalle aralarına küçük atölyelerde yapılıyor. Dolapdere, Merter, Eyüp, Bayrampaşa, Halıcıoğlu... Bir yandan da kooperatifler kurularak, sanayi sitelerinin ilk örnekleri yapılıyor. Metin Duruk, Tacettin Günay, Mehmet Çalışkan, Ümit Ülgen, Hüseyin Şiranlı ve birkaç üretici daha... Bir araya gelip iklimlendirme sektörüne yönelik bir kooperatif kurma fikrini geliştirirler. Resmi belgelerde ise kooperatifin kuruluş tarihi 28 Şubat 1989'dur. Kurucular ise; Ümit Ülgen, Hüseyin Şirazlı, Ali Metin Duruk, Mehmet Çalışkan, Ayhan Ertan, Orhan Turan ve Ali Göncü. Kollar sıvanır, bin bir zorlukla mücadele edilir. Yer bulunur, talep toplanır, arsalar satın alınır. Proje hazırlanır ve kazma vurulur. ISO bitirilir ama sektör öyle büyümüştür ki, kimi firma daha dükkânlara girmeden yetmemeye başlar. Birçok firma ISO'ya gitmeden yeni fabrikalar kurmak zorunda kalırlar ama ISO aslında çok önemli bir başarı sağlamıştır. Çünkü ISO'da yakalanan birlik, derneklerin oluşmasını sağlar. Ülkede hemen hiçbir sektörde olmayan örgütlülüğün, kurumsal faaliyetlerin temellerini ISO sonrasında atar iklimlendirme sektörü... Kısaca ISO'nun tarihçesi, hikâyesi aynı zamanda Türkiye iklimlendirme sektörünün de hikâyesi ve tarihçesidir.

İÇİNDEKİLER

32 İNCELEME / KANADA

32- Türk iklimlendirme sektörü, HARPEX & BUILDNEW fuarı ile 32,5 milyar dolar ithalatı olan Kanada'ya çıkartma yapıyor

34- Kanada İklimlendirme Sektörü

38- Dünyanın en büyük 10. ekonomisi: Kanada

46- İSKİD URK (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Komisyonu) Üyesi Levent Aydın: Uluslararası Pazarlarda Rekabet Gücünün Arttırılması UR-GE Projesi sağlam adımlarla ilerliyor

50 SEKTÖR GÜNDEMİ

50- İSKİD: “Sadece iklimlendirmeye Türkiye'nin cari açığını yüzde 10 azaltabiliriz”

54- Üniversite ve sanayi buluştu

58- Daikin CEO'su Önder: Doğru iklimlendirme enerji tasarrufunun en önemli konusu

60- Danfoss, DAF Enerji'yi satın alma anlaşmasını kamuya duyurdu

62- İklimlendirme sektörü duayeni Heinz Trox'un ardından

64- Orlando AHR Expo'ya hazır

66- Aktif Akademi'den “Mekanik tesisat sektörüne yönelik kamu destekleri ve bankaların bakış açısı” toplantısı

68- Armacel Yalıtım'ın Adana ve Güney Anadolu çözüm ortağı Kardeşler İklimlendirme

70- Assan Alüminyum istikrarlı büyümesini devam ettiriyor

72- Daikin'den şirketlere profesyonel bakım hizmetleri

74- Elektro Kalori 50. Yılı'nı kutladı

76- Güvenli doğal gaz kullanımı için

78- Hidronik sistemlerin optimize edilmesi enerji tasarrufu sağlıyor

80- Türkiye, ISH'da Partner Ülke

82- Kombilerde arıza nedenleri ve giderme yolları



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

86 GÜNDEM

86-Hasan Besim Korur: Lider ve Yönetici

88-Erol Koç: Kurumsallaşma ve Strateji

90 YENİ PAZARLAMA

Dr. Zeki Yüksekbilgili: 5 dakikada hap gibi sosyal medya için önemli rakamlar

92 AYIN DOSYASI

92- Bir sektörün başarı hikâyesi: ISISO

94- Metin Duruk: ISISO sektörün gücünün birleştirilmesidir

100- Bayram Kömürcü: ISISO birlik beraberlik demektir

104- Levent Aydın: Paydaşların bilinç düzeyinin yüksek olması sektör birlikteliğini sağlıyor

106- Ümit Ülgen: Tenekeçiler'den iklimlendirme sektörüne... ISISO'nun kuruluşu

110- İbrahim Savcı: ISISO sektör için çok başarılı bir çalışma oldu



112 PROJE

112- Ankara'nın en yüksek ofis binasında AFS imzası

114- Türkiye'de üretilen en büyük savaş gemisinde Ayvaz ürünleri tercih edildi

115- FORM, Özyurt City Center projesinin Üniversite ve Home Ofis kısımlarını İklimlendiriyor

116 SEKTÖREL SÖYLEŞİ

ODE Yalıtım Genel Müdürü Ali Türker:

30. yılımızda 3. üretim üssünü hayata geçirmenin heyecanını yaşıyoruz

121 TEKNİK

122- Makale

Hayati CAN / Makina Mühendisi / Friterm İş
Yeni Seri Üniöersal Kondenserlerde
Malzeme Seçimi

124- Teknik Tanıtımlar



"DA, DA, DA!"

1

İHRACAT ŞAMPİYONU



Ruslar da, son iki yılın ihracat şampiyonuna* "evet" dedi ve Kremlin Sarayı için Türkiye'de Carrier kalitesiyle ürettiğimiz klima santrallerini tercih etti.

Siz de dünyanın farklı yerlerindeki pek çok meslektaşınızın yaptığı gibi, benzersiz projeleriniz için benzeri olmayan bir klima santrali seçmek isterseniz hemen görüşelim.

*Alarko Carrier İSİB verilerine göre 2013 ve 2014 yılında en fazla klima santrali ihracatı yapan firmadır.



ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

alarko-carrier.com.tr



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



"Klimanın Mucidi"



CONTENTS

32 RESEARCH / CANADA

32-HARPEX & BUILDNEW Trade Show

34-Canada HVAC Sector

38-The world's largest 10th Economy: Canada

46-İSKİD Levent Aydın: Empowering the competitiveness in international markets
UR-GE Project is taking strong steps

50 INDUSTRY'S AGENDA

50-İSKİD: "We may reduce Turkey's current deficit 10% with only climatization"

54-University and industry met

58-Daikin's CEO Önder: The important topic of energy saving is correct HVAC system

60-Danfoss announced to the public the acquisition agreement with DAF Energy

64-Orlando is ready for AHR Expo

78-Optimizing the hydronic system provides energy saving

80-Turkey is partner country at ISH

86 INDUSTRY'S AGENDA

86-Hasan Besim KORUR:
Leader and Manager

88-Erol KOÇ:
Institutionalization and Strategy

NEW MARKETING 90

Dr. Zeki Yüksekbiçgili:
Key figures for social media
such as pills for 5 minutes

FILE OF THE MONTH 92

The Success Story of -92
a sector: ISISO

Metin Duruk: ISISO is the -94
combination of the sector's power

Bayram Kömürcü: -100
ISISO means unity

Levent Aydın: The awareness of -104
the stakeholders provides
the industry association

Ümit Ülgen: From Tenekeçiler -106
to HVAC sector... ISISO's foundation

SECTOR INTERVIEW 116

ODE Insulation General Manager Ali Türker:
We are excited to implement our 3rd
production base in our 30th year

TECHNIC 121

Hayati CAN / Friterm -122
Material Selection in New Series of
Universal Condenser

REKLAM İNDEKSİ

3 S NORM	71	CFM SOĞUTMA	4-5	LÖSEV	123
ACS KLİMA	55	CLOOS	23	MAKRO TEKNİK	79
AHR EXPO 2016 ORLANDO	69	COŞKUNÖZ RADYATÖR - COPA	15	MAKROTEST	111
AKANTEL	61	CVSAIR	A.K.	MCE 2016	77
AKUT	131	ÇUKUROVA ISI	41	ODE	53
ALARKO	11	DİPAZ	81	RES ENERJİ	Ö.K.İ.
ALDAĞ	29	E-GAZ	87	SENTE MAKİNA	75
ALFEN	89	ERBAY	43	STANDART POMPA	13
ALP POMPA – ETNA	3	FORM	37	SUMAK	99
ARMACELL – ONEFLEX	25	HARPEX & BUILDNEW 2016	1	TMS ENDÜSTRİYEL	19
ASAL İKLİMLENDİRME	65	HAVAK	57	TROX	17
ASTEKNIK	91	ISKAV	120	ÜNTES	9
ASTRAL POOL	105	İMEKSAN	31	VENTAS	63
AYVAZ	49	İSİB	136	VENTEK	75
BAHÇIVAN	73	KARYER	67	VESTEL	21
BAYMAK	27	KLEPSAN	103	VISSMANN	6
BERROS KLİMA	A.K.İ.	KLİMA TEKNİK	2		

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.

İklimlendirme Eğitimi



Prof. Dr. Hasan A. Heperkan

cak 2011 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından açıklanan Türkiye'nin sanayi stratejisi, Türkiye'yi bir üretim üssü haline getirmeyi hedeflemektedir.

Bu çalışma kapsamında yapılan analizlerin sonucu olarak, Türk iklimlendirme sektörünün bu hedefe hazır olduğu anlaşılmaktadır.

Türk iklimlendirme sektörünün 2023 yılında \$15 milyar ihracat hacmine çıkması ve \$25 milyar bir piyasa büyüklüğünün % 60'ünün Türkiye'de üretilen ürün ve hizmetlerle karşılanması yoluyla sektörün toplam büyüklüğünün \$30 milyara ulaşması beklenmektedir [1].

2009 da başlatılan kümelenme çalışması sonucunda 2011 yılında yayınlanan Türkiye İklimlendirme Sektörü Hedefler ve Stratejiler Belgesi [2] ve

İSİB, İklimlendirme Sanayii İhracatçıları Birliği tarafından 2012 de düzenlenen, sektörün sağlıklı gelişmesini sağlamak, ihracatını artırmak ve 2023 yılı hedeflerine ulaşmak için yapılması gereken çalışmaların tartışıldığı çalıştayda iki önemli konu öne çıkmıştır: iyi eğitilmiş, yetenekli eleman ve farklılık yaratacak kaliteli ürün.

Son 50 yıl içerisinde teknolojik gelişmeler ülke sanayilerinin hedeflerini ve amaçlarını önemli şekilde etkilemiştir. Sanayide yeni yapılanma sürecine yönelik önlemler ABD ve Japonya'da 1980 lerde başlamış, bunun sonucunda ileri teknolojiye yönelik yatırımlar hızlanmış, ARGE ve mesleki eğitim harcamaları artmıştır. Aynı dönemde sanayi yapısındaki bunalım nedeniyle AB ülkeleri, yeni teknolojiye dayalı sektörlerle yeterince yatırım yapamamış, rekabet güçleri geri kalmıştır. Bu açığı kapatabilmek ve çağı yakalayabilmek için günümüzde AB ülkeleri birleşerek ortak fonlar yaratmış, ARGE faaliyetlerine yönelik harcamaları arttırarak, Avrupa Çerçeve Programları gibi bir dizi araştırma ve uygulama projelerini faaliyete geçirmiştir.

Güçlü ekonomi, üretmekle, katma değer yaratmakla oluşur. Ülkenin doğal kaynaklarının, insan potansiyelinin, öz yeteneklerinin ve bilgi birikiminin en iyi şekilde kullanılması, organizasyonu ve yönetilmesi gerekir. Bunun için teknik alt yapısı kuvvetli, konusuna hâkim, muhakeme yeteneği güçlü kadroların iş başında olması ve sürekli değiştirilmemesi çok önemlidir. Batı toplumları bugünkü refah seviyelerini ve teknolojik üstünlüklerini bu şekilde elde etmişlerdir. Ülkemizin de bu bağlamda, teknolojinin hızla değiştiği çağımızda, sanayinin, ülke kaynaklarını ve olanaklarını göz önüne alarak çağdaş teknolojiyi yakalayabilmeyi hatta üretebilmeyi hedef alması zorunlu hale gelmiştir. Sanayinin dayanağı teknoloji, teknolojinin dayanağı bilimsel bilgi ve eğitim olduğuna göre sanayinin ve mühendislik eğitiminin hedefi çağdaş teknolojiye yönelik olmalıdır.

Mühendislik mesleğinin amacı kısaca teknolojiyi geliştirmek ve uygulamaktır. Teknoloji üretmenin en önemli alt yapısı yetişmiş insan gücü ve temel araştırmadır. Yetişmiş insan gücünde mühendisin yeri çok önemlidir ve bu süreçte iki tür mühendis ihtiyaç vardır. Birinci grup mühendis planlanan işlerin uygulayıcısıdır. İkinci grup ise düşünen, araştıran, planlayan ve yaratan elemanlardır. Teknolojiyi üretme, transfer etme, uyarlama, kullanma görevlerini yapabilecek mühendisler ikinci grupta tanımlı özelliklere sahip olmalıdır.

İklimlendirme sektörünün önemli ve saygın Sivil Toplum Kuruluşlarından biri olan İSKAV, Isıtma, Soğutma, Klima Araştırma ve Eğitim

Vakfı, bu bilinçle sektörün yetişmiş, nitelikli mühendis ihtiyacına katkı sağlayabilmek için bir girişim başlatmış ve 2012 yılı Güz döneminde Yıldız Teknik Üniversitesi, Makina Fakültesi, Makina Mühendisliği Bölümü bünyesinde İklimlendirme Dalı açılmıştır. Bologna Kriterleri uyarınca artık mühendis diploması verilmemekte, diplomada, sadece "makina mühendisliği lisans programını" tamamlamış ibaresi yer almaktadır. Ancak eklerinde öğrencinin eğitimi ile ilgili ayrıntılar, sertifikalar bulunabilmektedir. Programı tamamlayan öğrencilerin diplomalarında iklimlendirme dalını tamamladığı bilgisi yer almaktadır. Ayrıca iklimlendirme dalı öğrencilerine burs alma olanağı, uzun süreli staj yapma ve mezuniyet sonrası iş bulmada öncelik olanakları da sunulmuştur. Bu kapsamda, bu programı seçen bir öğrenci konuyla ilgili derslerden en az yedisini almaktadır.

BU DERSLER VE KISA İÇERİKLERİ AŞAĞIDA YER ALMAKTADIR

- Akıllı Binalarda Mekanik Tesisat ve Elemanları (Yüksek Yapılarda Kullanım Sıcak ve Soğuk Su Tesisatı / Pis Su Tesisatı / Pompa Seçimi / Gaz Tesisatı / Borular ve Fittingsler / Arıtma Tesisatı / Sprinklerler ve Yangın Söndürme Sistemleri / Tesisat Şaftları / Sıhhi Tesisat Elemanları / Tesisatın Boyutlandırılması / Montaj Kuralları / Tesisattaki Yoğuşma, Korozyon ve Önlenmesi / Buhar Tesisatı / Buhar Kesiciler / Vanalar / Sismik Elemanlar ve Kompansatörler)

- İklimlendirme Sistem Elemanları (İklimlendirme Cihaz ve Ekipmanları / Klima Santralleri / Soğutma Grupları / Soğutma Kuleleri / Isı Geri Kazanım Cihazları / Konfor Modülleri / Fan ve Hücreleri / Filtreler / Isıtma ve Soğutma Bataryaları / Saha Elemanları ve Otomatik Kontrol)

- Bina Otomasyonu ve İşletmesi (HVAC Sistemlerinin Otomasyonu için Kontrol Yöntemleri / Pnömatik, Elektromekanik ve Elektronik Kontrol Sistemleri / HVAC Cihazları ve Sistemlerinin Kontrol Senaryoları ve Otomasyon Şemaları / Sürdürülebilir ve Akıllı Yönetim Sistemleri içinde HVAC Otomasyonunu)

- Klima (Psikometri ve Nemli Havanın Termodinamiği / İklimlendirme Sistemleri / Hava Şartlandırma Cihaz ve Ekipmanları / Yaz Kliması ve Isı Kazancı Hesabı / Kış Kliması / Nemlendirme Prosesleri ve Soğutma Kuleleri / İklimlendirmede Isı Geri Kazanım Sistemleri / Uygulama ve Örnekler)

- Isıtma Havalandırma (Isıtma Sistemleri / Merkezi Isıtmanın Elemanları Ana Boru Dağıtım Şekilleri / Isı Yalıtımının Önemi / Isı Yalıtım Raporu ve Projesi / Gerçek Isı Kaybı Hesabı / Yaklaşık Isı Kaybı Hesapları / Isıtıcıların Seçimi ve Yerleşimi / Kolon Şeması Çıkarılması / Kritik Devre Hesabı / Kolonların Çaplandırılması / Pompa Seçimi / Genleşme Depoları Hesabı ve Boyutlandırılması / Kazan Dairelerinin Planlanması / Kazan Adedinin Belirlenmesi / Kazan ve Baca Hesapları / Yakıtların Depolanması / Havalandırma Sistemleri)

- Isı Değiştiricileri (İki Fazlı Akımlar, Buharlaşma, Yoğuşma / Kanatlı Yüzeylerden Isı Transferi / Kanatlı Yüzeyli Isı Değiştiricileri/ Buharlaştırıcılar / Yoğuşturucular / Isı Değiştici Hesapları / NTU Yöntemi / Gövde – Boru Tipi Isı Değiştiricileri / Plakalı Isı Değiştiricileri / Örnekler ve Uygulamalar)

- İklimlendirme Sistemlerinde Yenilenebilir Enerji Kullanımı (Sürdürülebilir Enerji ve Enerji Kaynakları / Bölgesel Isıtma, Soğutma / Ekonomik ve Çevre Önemi / Hava, Su, Jeotermal Toprak Kaynaklı Isı Pompaları / Isı Pompası Elemanları ve Fonksiyonları / Isı Pompasıyla Birleşik Sistemler ve Çalışma Yöntemleri / Ekonomik Analiz / Isı Değiştiricileri / Güneş Enerjisi / Hidrojen Enerjisi / Yakıt Hücreleri / Hibrid Sistemler)



Konforundan
Copamayacaksınız

Tercihiniz Copa ise,
havanın ne önemi var ki?



görüŖ

- İç Hava Kalitesi ve Tesisatta Hijyen (Isıl Konfor / Hava Kirleticiler / Havanın Temizlenmesi / Hava Kanalları Hesabı ve Konstrüksiyon / Hava Kanallarında Dengeleme ve Mahale Dağıtım / Menfez ve Difüzörler / Hijyen Kuralları / Lejyoner Hastalığı ve Önlenmesi / Kanal ve Boruların Temizlenmesi)

- İklimlendirmede Yalıtım (Isı Yalıtım Malzemeleri, Buhar ve Hava Kesiciler / Isı İletim ve Isınım Yalıtım Yöntemleri / Ekonomik ve Kritik Kalınlıklar / Tesisat Yalıtımı / Yalıtım Konstrüksiyonu / Su Yalıtımı ve Konstrüksiyonu / Ses Yalıtımı Malzemeleri, Kuralları, Konstrüksiyonu)

- Proje Yönetimi (Proje yönetimi ile ilgili genel kavramlar, Proje yönetimi ve ağı çözümleme yöntemleri, Ağı planı yapısı, Proje yapı planı, Proje yapı analizi, Proje zaman analizi, Kritik yol hesaplamaları, PERT sisteminin özellikleri, Genişletilmiş zaman analizi, Maliyet analizi, Kapasite planlaması, Proje yönetimi paket programları)

- İklimlendirme Sistemlerinde Test, Ayar ve Devreye Alma (Test ve Ayar İşlemlerinde Ölçme Yöntemleri / Su ve Hava Akışları İçin Ölme ve Kontrol Cihazları / Sistem Modelleme Teknikleri / Sistem Simülasyonu / İklimlendirme Sistemlerinde Enerji Yönetimi / Dağıtım Sistemlerinde Enerji Yönetimi ve Ekonomik Analiz Uygulamaları / Hidrolik Dengeleme / Tasarım, Montaj, İşletme Yeterliliğı ve Değerlendirilmesi / Kalibrasyon ve Belgelendirme)

Ders programları her yıl gözden geçirilmekte, sektörün görüşleri alınmaktadır. Bu yıl yapılan toplantıda Soğutma Sistemleri ve Tasarımı, İklimlendirme Sistemlerinin Modellenmesi, Simülasyonu ve Optimizasyonu, Enerji Yönetimi, Endüstriyel İklimlendirme Sistemleri ve Tasarımı derslerinin de programa eklenmesi önerilmiştir.

Mühendislik eğitimi konusu planlanırken, sanayinin yapısı ve teknolojik düzeyi de dikkate alınmalıdır. Nitelikli teknik eleman yetiştirebilmenin ilk adımı kaliteli bir lisans eğitimi verebilmektir. Eğitimin kalitesi, bağımsız kuruluşlarca denetlenmeli, akredite edilmelidir. ABD de bu işlevi kısaca ABET olarak bilinen Accreditation Board for Engineering and Technology üstlenmiştir. 1932 yılında kurulan bu kuruluşun amacı, ABD de mühendislik eğitimi veren üniversite ve kolejlerde mühendislik ve mühendislikle ilgili eğitimi izlemek, değerlendirmek ve kalitesini belgelendirmektir. Ayrıca mühendislik eğitimi iyileştirmek, mevcut eğitim programlarının geliştirilmesini ve modeller oluşturarak yeni mühendislik programları açılmasına öncülük ederek konuya, sanayiye ve mesleğe hizmet etmek hedeflenmektedir. Bu programa katılmak zorunlu olmayıp tamamen üniversitelerin isteğine bağlıdır.

Avrupa Birliğı'ne girme sürecinde olduğumuz bugünlerde her ne kadar benzer bir eğitim kalite değerlendirme ve akreditasyon programı olsa da Bologna süreci Türkiye için daha önemlidir. Bologna Bildirisi, 1999 yılında yayınlanmış, Avrupa'da farklı öğretim sistemlerinin bir araya getirilmesi ve bunların birbirleriyle eşdeğer hale getirilerek, gerekirse öğretim sırasında öğrenimin farklı yerlerde alınabilmesi hedeflenmiştir. Temel olarak üç seviye öğrenim; lisans, lisansüstü ve doktora öngörülmüştür. Ortak kredi sistemi, öğrenci ve öğretim elemanı hareketliliğı, kalite güvencesi işbirliğı getirilmiştir. Karşılıklı öğrenci-öğretim üyesi alış-verişi olduğu için tabii eğitimin kalitesinin de belli bir düzeyde olmasının güvence altına alınması gerekmektedir.

Türkiye'de de üniversiteler bu gelişmelere kayıtsız kalmamış, ABET ile ilişkiler sonrasında, 90'lı yılların sonunda, mühendislik programlarının ulusal akreditasyonu amacıyla, Mühendislik Dekanları Konseyi tarafından, bugün Mühendislik için Avrupa Akreditasyon Programı EUR-ACE içinde yer alan MÜDEK oluşturulmuştur. Bu-

güne kadar birçok devlet ve vakıf üniversitesi MÜDEK tarafından değerlendirilmiştir.

Mühendislik eğitimi denilince hep lisans öğretimini anımsarız ve tartışırız, hâlbuki eğitime daha geniş kapsamlı bakarak üç aşamada, üniversite öncesi, üniversite ve üniversite sonrası olarak ele almak daha doğru olur. Biz, mühendisten belirli şartları sağlamasını, belirli görevleri yapmasını isteriz. Bunu, sadece 4 yılda vermemiz mümkün değildir. Dolayısıyla öğretim programları hazırlanırken daha önceki altyapının ne olduğu çok önemlidir.

Türkiye'ye baktığınız zaman, öğrenci, ilköğretimden, ortaöğretimden çok zayıf, bir sürü temel bilgiyi almadan gelir. En önemlisi, üniversite sistemi nedeniyle ezbere, tam anlamadan kolay çözüme alışır. Mantiğı dayalı rasyonel düşünmeyi, araştırmacı yapıyı fazla önemsemez. Üniversite sınavlarına 2-3 sene hazırlanır; ama hepimiz biliyoruz, birtakım becerileri elde etmeden üniversiteye gelir. Bu becerileri elde etmeden gelen insanlardan, daha sonra mezun olduktan sonra da büyük sorumluluklar taşıyan projelere imza atması beklenir. Halbuki dünyadaki gelişmelere paralel olarak, Avrupa'da, Amerika'da, Almanya'da olduğu gibi, en azından temel bilimler konusunda yetişmiş ve belirli becerileri elde etmiş kimseler üniversiteye girmelidir. Lisans programlarında düşünen, araştıran, planlayan ve yaratan kaliteli elemanlar yetiştirilmelidir.

Eğitim sürecinin bir diğeri aşamasını mezun olduktan sonraki çalışma hayatı oluşturur. ABD, Kanada, İngiltere gibi ülkelerde akredite olmuş bir mühendislik programından mezun olmak, mühendislik yapabilmek için yeterli görülmemektedir. Okulun bitirilmesini takiben belirli bir süre sorumluluk gerektiren bir mühendislik görevinde fiilen çalışma ve ilave sınavların başarılanması ve belgelendirilmesi öngörülmektedir. Türkiye'de ne yazık ki profesyonel mühendis dediğimiz kavram da oturmamıştır. Dört sene okuyarak mezun olmuş birisine, çok karmaşık bir projeye imza atma yetkisi verilmektedir. Örneğin doğal gaz projesine imza atma yetkisi verilmekte, kurulan sistemler patlayabilmekte, sistemleri kullanan kişiler hayatlarını kaybedebilmekte ve mühendise "Nasıl imza attın" diye sorulmaktadır. Bu kişi aslında o işe uygun olarak yetiştirilmemiştir. Profesyonel mühendislik kavramının çok daha ciddi bir şekilde ele alınması ve üzerine gidilmesi gerekmektedir.

İkinci konu olan farklılık yaratacak ürüne giden yol ise ARGE çalışmalarından geçmektedir. Bugün sadece üretmek yeterli olmamakta, teknoloji üretmeyen, yenilikçi olamayan toplumlar artık ekonomik bağımsızlıklarını koruyamamaktadır. İklimlendirme sektörünün Ar-Ge kabiliyetinin gelişmesinin en önemli basamaklarından birisi, özel sektörün üniversiteler ile işbirliğini artırmasıdır. Özel sektör firmaları, bu işbirliğinden elde edecekleri katma değer farkında olarak, üniversite ile yapılacak işbirliğini, firmasının bir problemini düşük maliyetle çözdürebilme olarak görmemelidir. Diğer taraftan, akademisyenler de bu işbirliklerine yayın yapmak üzere özel sektörün finansman ile yardım ettiği bir faaliyet olarak bakmamalıdır. Firmaların üniversiteler ile işbirliklerini artırdıkları oranda küresel rekabetçilik güçleri ve birbirlerine olan güvenleri artacaktır.

KAYNAKLAR

1. 2011 Türkiye İklimlendirme Meclisi Sektör Raporu.
2. Türkiye İklimlendirme Sektörü Hedefler ve Stratejiler Belgesi, ISKAV yayını.
3. İnovasyon, RVC Dergisi, Sayı 6, Nisan 2009
4. www.bologna-bergen2005.no/
5. www.undp.org
6. Mühendislik Eğitimi, Profesyonel Mühendislik, RVC Dergisi, Sayı 3, Mart 2008.

Güvenilir TROX filtreleri düşük
montaj derinliğine, düşük basınç
kaybına ve yüksek toz tutma
kapasitesine sahiptir.

Toz boya kaplı çelik profil
konstrüksiyonu tamamen
panellerle kaplanır

Enerji tasarruflu
fan teknolojisi

Dokunmatik
kumanda paneli

Isı köprüsüz panel
konstrüksiyonu

Ses ve ısı yalıtımlı gövde
konstrüksiyonu

Sızdırmaz TROX
Volüm Damperleri

Paslanmaz çelik veya toz
boyalı gövde iç yüzeyleri

Geniş ürün yelpazesine
sahip, enerji tasarruflu ısı
geri kazanım sistemleri

Eğimli paslanmaz
çelik drenaj tavası

3 boyutlu
modüler hücre
birleştirme
kilit sistemi

Düşük basınç kaybı
yüksek ses yutumlu
TROX susturucu

Korozyona karşı
azami koruma

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 tasarrufu
- 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

Alarko Carrier'dan, Fethiye MMO üyelerine ısı pompası eğitimi

İklimlendirme sektörünün öncü firması Alarko Carrier, Fethiye Makina Mühendisleri Odası ile işbirliğine giderek, Fethiyeli mühendis ve tahnütçü firmalara Estia ısı pompası eğitimi verdi.

Makina Mühendisleri Odası Fethiye şubesinde gerçekleştirilen eğitim semineri kapsamında, katılımcılara; Toshiba Estia havadan suya ısı pompalarının teknik özellikleri ve rakip ürünlere karşı üstün yönleri konularında teknik bilgiler aktarıldı. Alarko Carrier İzmir Bayilik Satışları Müdür Yardımcısı Mustafa Gürsoy'un verdiği 4 saatlik eğitimde, ayrıca Toshiba Estia ısı pompalarının montaj ve devreye alınması sırasında sıkça karşılaşılan sorunlara ilişkin çözüm yolları da anlatıldı.



Armaceil Ceo'su Patrick Mathieu, Armaceil Türkiye üretim tesisini ziyaret etti



Armaceil GMBH Genel Başkanı Patrick Mathieu, Genel Başkan Yardımcısı Guillerme Huguen ve Güney Avrupa Genel Müdürü Malte Witt ile birlikte, 2015 yılı başında Armaceil bünyesine katılan Armaceil Türkiye'nin Bursa'da bulunan

üretim tesisini ziyaret etti. Ziyaret sırasında, Armaceil Türkiye yöneticilerinden Ilgaz Dalkılıç'tan tesis ile ilgili bilgiler alan Patrick Mathieu, tesisin gerek üretim, gerek stok alanlarında yapılan yenilikler ile Armaceil bünyesindeki en modern üretim tesislerinden biri haline geldiğini görmekten mutlu olduğunu dile getirdi.

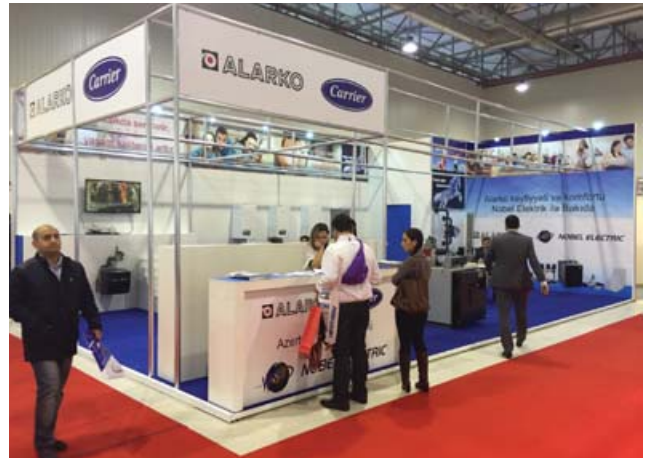
Tesis ziyaretinin ardından, Armaceil Türkiye yöneticileri Koray Sarı, Ömer Sirkeci ve Ilgaz Dalkılıç ile 2015 yılını değerlendiren Patrick Mathieu, 2016 yılı içerisinde atılması planlanan adımlar ile ilgili fikirlerini beyan etti.

2016 yılında, gerek Türkiye'de üretilecek Armaceil ürünleri gerekse yurtdışından ithal edilecek ve pazarın spesifik ihtiyaçlarına çözüm getirecek teknik yalıtım ürünleri ile birlikte pazar lideri olmayı hedefleyen Armaceil Türkiye, hedefleri doğrultusunda emin adımlar ile ilerlemeye devam ediyor.

Alarko Carrier, Azerbaycan Aqua-Therm Fuarı'na katıldı

İklimlendirme sektörünün lider firması Alarko Carrier, 21-24 Ekim tarihleri arasında Azerbaycan'ın Bakü şehrinde gerçekleştirilen Aqua-Therm Bakü fuarına katıldı. Alarko Carrier ürünlerinin sergilendiği fuarda kombiler büyük ilgi görürken, bölge ülkelerinden gelen ziyaretçiler ürünleri inceleme fırsatını buldu. Bakü Expo Center'da düzenlenen fuarda, Azerbaycan Sanayici ve İş Adamları Beynel Halk Cemiyeti, Socar, Azneft ve Azersu gibi kuruluşların temsilcileri Alarko Carrier standını ziyaret etti.

Bu sene sekizincisi düzenlenen Aqua-Therm Bakü fuarı, bölgede, iklimlendirme sektörüyle ilgili düzenlenen en büyük organizasyon olma özelliğini taşıyor. 16 ülkeden yaklaşık 80 katılımcı firmanın yer aldığı fuar, her sene, yaklaşık 41 ülkeden 10 bin kişi tarafından ziyaret ediliyor.



Endüstriyel Soğutma Sistemlerinde Profesyonel Çözüm Ortağınız

TMS
INDUSTRIAL REFRIGERATION



VKS - SERİSİ
VİNÇ
KABİN
SOĞUTMA
ÜNİTELERİ



HSK - SERİSİ
HAVA/SU
SOĞUTMALI
ENDÜSTRİYEL
KLİMA
ÜNİTELERİ



HSC - SERİSİ
HAVA/SU
SOĞUTMALI
PROSES
CHILLER
ÜNİTELERİ



TKS - SERİSİ
TAHİL
SOĞUTMA
VE
KURUTMA
ÜNİTELERİ



PFC - SERİSİ
PLASTİK
FİLM
SOĞUTMA
ÜNİTELERİ



GKS - SERİSİ
PNÖMATİK
TAŞIMA HAVASI
SOĞUTMA
VE KURUTMA
ÜNİTELERİ



ATEX - SERİSİ
EX - PROOF
KLİMA VE
SOĞUTMA
ÜNİTELERİ

Tailor **M**ade **S**olution

www.tmsgroup.com T: +90 216 378 07 61 pbx
info@tmsgroup.com F: +90 216 378 07 67

Baymak'tan satış ve pazarlama ekibine 3 günlük eğitim ve eğlence dopingi

Baymak Satış ve Pazarlama ekibi bol eğitilmiş, bol bilgili ve bol eğlenceli dakikaların yaşandığı bir çalıştay geçirdi. 18 Eylül-20 Eylül 2015 tarihinde Baymak'ın Satış ve Pazarlama ekibi için organize ettiği eğitim ve motivasyon toplantısı Kocaeli The Ness Thermal Otel'de gerçekleşti. 18 Eylül Cuma günü ekip olarak otele giriş yapan çalışanlar, 3 gün boyunca 9:30-16:00 arası Management Center Türkiye'nin en önemli eğitimcilerinden Ufuk Kılıç'tan bayi yönetimi ve satış teknikleri eğitimi aldılar. Buna ek olarak iletişim ve takım çalışması temalı konular da eğitim konuları arasındaydı. Öğrendikleri yeni bilgiler ışığında uygulamalı olarak aktif katılım da sağlayan Baymak Satış&Pazarlama ekibi, eğitimler boyunca oldukça keyifli dakikalar geçirdi. Boş zamanlarında otelin sunduğu olanaklardan da faydalanan Baymak çalışanları termal havuzlardan yararlandılar ve farklı aktiviteler yaptılar. İkinci günün akşamı özel olarak düzenlenen Karaoke gecesi ise Baymak içinde bilinmeyen yeteneklerin keşfedildiği gece oldu. 3 günde hem öğren-



diklerini hem de eğlendiklerini belirten çalışanlar, bundan sonraki süreçte tam enerji ve motivasyonla devam edeceklerini söylediler.

İmeksan & Egecell tek çatı altında toplandı

Yüksek enerji sınıfında, ısıtma soğutma havalandırma klima cihaz ve ekipmanları üreticisi İmeksan, 20 yılı aşkın mühendislik tecrübesi ve kaliteli üretimi ile hvac sektörünün önde gelen hijyenik ekipman üretim markası Egecell'i 01.08.2015 tarihinde bünyesine kattı. Başlıca ürünleri arasında ilaç, gıda, biyoteknoloji, hastane steril alanları ve elektronik firmaları için standartlara uygun, güvenilir, yüksek kalitede Laminar flow üniteleri, hepa filtre kutuları, fanlı hepa filtre üniteleri, hava duşu (air shower)

ve malzeme geçiş kutuları (pass through), aseptik dolum izolatörleri olan Egecell üretimlerinin büyük çoğunluğunu müşteri özel ihtiyaçlarına göre tasarlayarak, 304 ve 316 kalite paslanmaz çelik sacı 3D tasarım ile verimli, maliyet etkin bir şekilde işleyip müşteri güvenli kullanımına İmeksan çatısı altında sunmaya devam edecektir. Standart veya özel ihtiyaçlarınızı çözmek için Egecell ve İmeksan deneyimlerine ve uzman mühendisliğine güvenebilirsiniz.



17 - 20 Ekim 2015 tarihleri arasında düzenlenen IRAN HVAC & R Tahran Fuarı Isıtma, Soğutma ve Havalandırma sektörlerindeki uluslararası katılımcı ve ziyaretçileri bir araya getirdi. Pa-flex markamız ile üretmiş olduğumuz Elastomerik kauçuk köpüğü, boru ve levha izolasyonlarımızın yanı sıra yardımcı ürünlerimizi İran'da 2. Kez

Pa-Flex İran hvac&r-2015 Fuarı'nda

sergileme fırsatı bulduk. Pa-flex standımız fuarda yoğun ilgi gördü. İran pazarında distribütörümüz aracılığı ile ürünlerimizi satıyor ve gün geçtikçe pazar payımız yükseltiyoruz. İklimlendirme sektörünün önemli ihracatçılarından olma yönünde ilerlemeye çalışıyor, katıldığımız fuarlarla hedef pazarlardaki konumumuzu güçlendirmeye devam edeceğiz. Yurt dışındaki fuarlar mevcut ihracat hedeflerini geliştirmede ve yeni pazarlara ulaşmada bizim için büyük önem taşıyor. Bölgenin en büyük fuarlarından olan bu fuarda da ürünlerimizi tanıtmak, yeni iş olanakları yaratmak ve mevcut satış noktalarımızla buluşma imkânı buldu-

ğumuz için memnunuz. Dünyanın en önemli konularından biri olan enerji verimliliği, iklimlendirme soğutma sektöründe yalıtım malzemelerinin önemini bilerek kaliteden taviz vermeden, insan sağlığına uygun, montaj sırasında kolay uygulanabilir, iş gücünden tasarruf edilebilen, yangına dayanımı yüksek, uluslararası standartlara sahip özellikler ile üretilmiş olması da ayrı önem taşımakta. Bu şartlara uygun Elastomerik kauçuk köpüğü yalıtım ürün çeşitleriyle talepleri karşılayacak ürün gamına sahip olan Pa-Flex Elastomerik kauçuk köpüğü yalıtım ürünleri, yurt içi yurt dışı birçok projede kullanılarak tercih ediliyor.

VESTEL TEKNOLOJİSİNİN YENİ ÜYESİ: **VRF KLİMA SİSTEMLERİ**

Son teknoloji ürünlerden profesyonel bir hizmet alabilmek için iklimlendirme sistemlerinde kusursuzu tercih edin. Vestel güvencesindeki VRF sistemleriyle enerjinizden ve zamanınızdan tasarruf sağlayın.



VestelVRF@vestel.com.tr

ESSİAD'ın ilk konuğu Alarko Carrier Genel Müdürü Önder Şahin oldu

İklimlendirme sektörünün lider markalarından Alarko Carrier'ın Genel Müdürü Önder Şahin, Ege Soğutma Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (ESSİAD) tarafından periyodik olarak düzenlenen öğle buluşmalarının ilk konuğu oldu. ESSİAD üyesi firmaların üst düzey yöneticilerinin katıldığı buluşmada bir konuşma gerçekleştiren Önder Şahin, Alarko'nun tarihinden kesitleri anlatarak sektörün dün, bugün ve geleceğine dair bilgiler verdi. Sektörle ilgili tecrübelerini de aktaran Şahin; iklim, nüfus ve fert başına milli gelir parametrelerinde 1950'lerden bugüne ülkemizin ve iklimlendirme sektörünün



gelişimini anlattı. Yakın gelecekte iklimlendirme sektörünün daha büyük imkânlara sahip olacağını dile getiren Şahin, bu noktada teknolojinin büyük rol oynadığının altını çiz-

di. İzmir, Alsancak'taki Eski Havagazi Fabrikası'nda gerçekleştirilen buluşmada, ESSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Semerci tarafından Önder Şahin'e teşekkür plaketi verildi.

Form'dan Ankara'da Lennox Energy Paket Klima semineri



50 yıldır daha verimli bir gelecek için çalışan Form Şirketler Grubu, Paket Klima teknolojisinin en yenilikçi ürünlerinden biri olan Lennox Energy Serisini tanıtan semineriyle Ankara'daki sektör temsilcilerini bir araya getirdi.

8 Ekim'de JW Marriot Otel Ankara'da gerçekleştirilen seminere sektörün önde gelen firmalarından 100 kişi katıldı. Seminerde yeni nesil Lennox Paket Klima Energy serisi ile ilgili bilgiler verildi.

Açılış konuşmasını yapan Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun, Form'un 50 yıllık geçmişinden

önemli notlar paylaşırken, geleceğe yönelik planlarını da aktardı. Ardından Form Endüstri Ürünleri firması Ankara Bölge Satış Müdürü Orhan Bağran bir sunum gerçekleştirdi.

Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun, açılış konuşmasında bu sene 50. yılını kutlayan Form Şirketler Grubu'nun, 200'e yakın çalışanı ile Türkiye'nin en büyük 2. Merkezi Klima firması olduğunun altını çizdi. Form Şirketler Grubu'nun iklimlendirme ve yenilenebilir enerji sektörüne verdiği hizmetlerle birlikte, sertifikalı partner firmaları ile bina enerji analizi, yeşil bina Leed ve Breeam sertifikas-

yonları danışmanlığı, bina enerji performans hesapları ve benzeri her tür bina için enerji verimliliği değerlendirmelerini yapabilecek imkanlara sahip olduğunu ifade etti.

Form Endüstri Ürünleri firması Ankara Bölge Satış Müdürü Orhan Bağran'ın sunumu ile devam eden seminerde, Orhan Bağran, 1895 yılında kurulan Lennox'un dünya genelindeki 20 üretim tesisi ve 9.300 çalışanı ile iklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren bir dünya devi olduğunu ifade etti. Lennox'un yeni Energy Serisi ile ilgili de teknik bilgileri katılımcılarla paylaşan Bağran, frekans kontrollü kompresör teknolojisini kullanan Lennox yeni "Energy" serisi paket klima ünitelerinin, Eurovent A sınıfı enerji verimliliğine sahip olduğunu ve tek bir paket cihaz ile tüm soğutma, ısıtma, havalandırma ve filtrasyon ihtiyacına çözüm sunduğunu altını çizdi.

Seminerde sunumların ardından soru-cevap kısmına geçildi. Soruların cevaplanmasının ardından JW Marriott Otel'de verilen akşam yemeğiyle seminer son buldu.



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.

Vaillant Group Türkiye'nin minik ressamları "ailelerini" çizdi



Vaillant Group Türkiye çalışanlarının çocukları arasında bu yıl 5'inci düzenlenen Geleneksel Vaillant Group

Türkiye resim yarışmasının ödülleri, Bozüyük'te düzenlenen özel bir törenle dereceye giren çocuklara dağıtıldı.

"Ailemiz" temasıyla Vaillant Group Türkiye çalışanlarının çocukları arasında bu yıl 5'inci düzenlenen resim yarışmasının ödül töreni, Vaillant Group Türkiye yöneticilerinin de katılımıyla Bozüyük Pazaryeri Küçük Elmalı'da yapıldı. İlköğretim öğrencilerine açık olan ve yaş gruplarına göre üç kategoride düzenlenen yarışmada; birincilere bisiklet, ikincilere mini tablet, üçüncülere ise fotoğraf makinesi armağan edildi.

Yoğun bir katılımın olduğu yarışmaya katılan resimler, profesyonel ressam ve Vaillant Group Türkiye yöneticilerinden oluşan özel bir jüri tarafından değerlendirildi ve 10 resim ödül almaya hak kazandı. Dereceye giren minikler laptop, bisiklet, fotoğraf makinesi ve çeşitli manson ödüllerini Vaillant Group Türkiye CEO'su Axel Busch ve Vaillant Group Türkiye üst yönetiminin elinden aldılar.

Wilo Türkiye Özel Müşteri Müdürü Gökhan Uzuner Enerji Verimliliği Paneli'ne konuk oldu

Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Teknolojileri Kulübü (MAKTEK) tarafından düzenlenen Enerji Verimliliği Paneli (EVP), 26 Ekim 2015 tarihinde Yıldız Teknik Üniversitesi Oditoryum Sergi Salonu'nda yapıldı. Sektörün en büyük öğrenci etkinliği olan EVP'de bir konuşma yapan Wilo Türkiye Özel Müşteri Müdürü Gökhan Uzuner, enerji verimliliği konusunda santrifüj pompalarda kaydedilen önemli gelişmeleri katılımcılarla paylaştı.

Enerji Verimliliği Paneli'nde "Santrifüj Pompalarda Enerji Verimliliği ve Önemi" başlıklı bir sunum yapan Wilo Türkiye Özel Müşteri Müdürü Gökhan Uzuner, enerji verimliliği konusunda santrifüj pompalarda önemli gelişmeler kaydedildiğini katılımcılarla paylaştı.

Tesisat grubu yapı elemanlarının içerisinde en fazla elektrik tüketiminin pompa motorlarından kaynaklandığına dikkat çeken Uzuner, Avrupa ve Türkiye'de yürürlükte olan ERP yönetmelikleri ile yeni düzenlemeler getirildiğini söyledi. Gökhan Uzuner, binaların vazgeçilmez ekipmanlarından santrifüj pompalar için üreticilerin en önemli



önceliğinin verimlilik olduğunu belirtirken, yeni enerji verimliliği çalışmaları ve pompa değişim projeleri ile iyileştirmeler yapılarak tasarruf sağlandığını dile getirdi.

Enerji Verimliliği Paneli'nin bu yıl sekizinci düzenlenirken, panelin sergi

alanında ısıtma, soğutma, havalandırma, tesisat ve yalıtım sanayi ürünleri sergilendi. Etkinlik ulusal kalkınma ve küresel rekabet edilebilirlik düzeyinin artırılmasına katkı sağlamak, inovasyon ve AR-GE kültürüne sahip nesiller yetiştirmek vizyonu ile düzenleniyor.



armacell®

oneflex®
oneflex.com.tr



Elastomerik
Kauçuk Köpüğü
Yalıtım Levhaları



Elastomerik
Kauçuk Köpüğü
Yalıtım Boruları



Kauçuk Esaslı
Ses Yalıtım
Levhası

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.



Son 2 yılda gerçekleştirdiği yaklaşık 300 kentsel dönüşüm projesiyle bir rekora imza atan AE Mimarlık Yönetim Kurulu Başkanı Mimar Ahmet Erkurtoğlu, kentsel dönüşümün İstanbul'a 50 senelik bir yük getirdiğini belirtiyor.

Kentsel dönüşümün İstanbul'a katkısı yok

Yılı, İstanbul Kadıköy'de ağırlıklı olmak üzere 100 projeyle kapatmaya hazırlanan AE Mimarlık Yönetim Kurulu Başkanı Mimar Ahmet Erkurtoğlu, kentsel dönüşümün İstanbul'un kentsel dokusuna hiçbir katkısı olmadığını açıklamalarda bulundu. Yapılanın kentsel dönüşüm değil, binasal dönüşüm olduğunu belirten Erkurtoğlu, "Afet Yasası sayesinde binalar sağlamlaştırılıyor, depreme dayanıklı hale getiriliyor. Ama İstanbul'a ve özellikle de kentsel dönüşümün en yoğun yaşandığı Kadıköy'e baktığım zaman Kadıköy'ün eski çehresini yitirdiğini görüyorum. Her taraf şantiye alanına döndü. Yeşil alanlar beton yığınlarına dönüşmeye başladı. Aynı parselde bulunan 10 katlı binayı yıkıp yerine 12 katlı yeni bir bina yapmak kentsel dönüşüm değildir." derken, kentsel dönüşümle birlikte Kadıköy'de

ikamet edenlerin sayısının ve buna bağlı olarak da trafik yoğunluğunun artacağını ifade ediyor. "İnsan ve trafik yoğunluğu hesaplandığı zaman kentsel dönüşümde bu yoğunluğu kaldıracak alt yapı, yol, yeşil alanlar ve rekreasyon alanları yaratılmıyor. Dolayısıyla İstanbul'un her tarafı maalesef beton yığını haline gelecek. Yazın camlarımızı açtığımızda bile bir rüzgar esintisi hissedemeyeceğiz. Çocuklarımıza yeni oyun alanları yaratılmamış olacak. Umarım mevcut alanları koruyabiliriz. Bunun için de imar yasasının yeniden gözden geçirilmesi gerekiyor." açıklamalarında bulunan Mimar Ahmet Erkurtoğlu, yanlış kentsel dönüşüm uygulamaları nedeniyle 50 sene sonra İstanbul'da yeniden bir kentsel dönüşümün zorunluluk haline geleceğini sözlerine ekliyor.

AFS, endüstriyel flexible hava kanalları ve hortumları ile Intermob'daydı

Simfleks markası ile ahşap sektörüne hizmet sunan AFS, endüstriyel hortum ve endüstriyel flexible kanalları ürün yelpazesini 10-14 Ekim tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen 18. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı'nda ziyaretçilerinin beğenisine sundu.

AFS'nin her yıl Simfleks markası ile ahşap ve mobilya sektörünün en önemli fuarı olan Intermob'a katıldığını dile getiren AFS Genel Koordinatörü Zahid Poyraz, fuarda endüstriyel hortum ve endüstriyel flexible hava kanallarını sergilediklerini belirtti.

Intermob Fuarı'na ilişkin görüşlerini paylaşan Poyraz, "Ürünlerimize gösterilen ilgi her yıl daha yeni ve farklı projeleri hayata geçirebilmemiz için bizi heyecanlandırıyor. Simfleks markamız ile havalandırma firması olarak ahşap ve mobilya sektörüne de hitap etme olanağı buluyor, farklı kitlelerle ve ziyaretçilerle biraraya gelme imkânı elde ediyoruz. Türkiye'nin farklı bölgelerindeki paydaşlarımızla fuar dönemleri buluşma fırsatı kazanıyoruz. Fuarlar



aracılığıyla kurulan ilişkilerden son derece memnunuz." dedi.

Simfleks ile önümüzdeki yıllarda da katılımcı olmaya devam edeceklerini ifade eden Poyraz, inovatif ürün yelpazelerini ziyaretçilerle buluşturmak tan mutluluk duyduklarını kaydetti.

Dünyanın 30 farklı ülkesinden 1000'e yakın firmanın katılımı ile bu yıl 18. kez düzenlenen Intermob Fuarı'nda AFS, Simfleks markalı endüstriyel hortum ve endüstriyel flexible hava kanalları ile dikkat çekti.

ŞEHİRİN 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 nakliye 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.



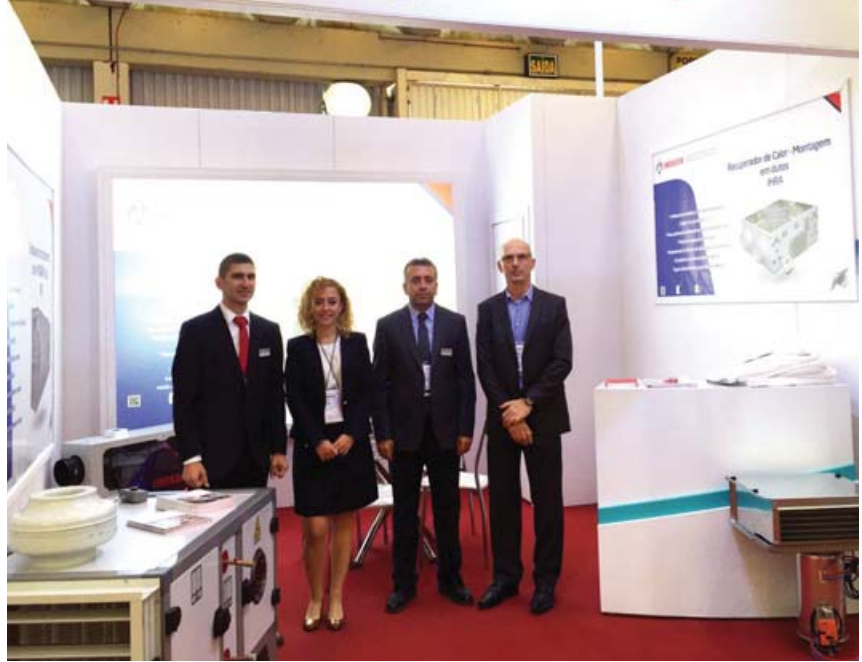
İmeksan 2015 Febrava Fuarı'ndaydı

22-25 Eylül 2015 tarihleri arasında Brezilya Sao Paulo kentinde düzenlenen Febrava Fuarı'na 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 ilgilenerek ürünlerini tanıttı. Fuarda, alanlarındaki tek 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.



Isidem Yalıtım Brezilya Sao Paulo'da düzenlenen Febrava Fuarı'na katıldı



Teknik yalıtım sektörünün en ileri üretim teknolojisine sahip markası ISIDEM Yalıtım, yeni nesil ürünleri ile 22 – 25 Eylül tarihleri arasında Brezilya'nın Sao Paulo kentinde düzenlenen Febrava Fuarı'na katıldı.

Uluslararası arenada Türkiye'yi temsil eden % 100 Türk markası ISIDEM Yalıtım, İran Confair fuarının ardından Latin Amerika'nın en kapsamlı ısıtma,

soğutma ve havalandırma fuarı olan Febrava Fuarı'nda yerini alarak, en ileri teknolojilerle ürettiği Coolflex (Elastomerik Kauçuk Köpüğü), Flexiduct (Esnek Hava Kanalı) ve Duct Connect (Kanal Birleştirme Parçaları) markalı ürünlerini sektör profesyonellerinin beğenisine sundu.

ISIDEM Yalıtım'ın yakın zamanda pazara sunduğu havalandırma ve tesisat

sektöründe yalıtım amaçlı kullanılan ISIDEM Coolflex Elastomerik Kauçuk Köpüğü, ziyaretçiler tarafından büyük ilgi ve beğeni ile karşılandı.

Hedefimiz Uluslararası Pazarın En Önemli Oyuncularından Biri Haline Gelmek

Uluslararası fuarların sektörde trendlerin analiz edilmesi ve önemli iş bağlantılarının kurulması için büyük bir fırsat olduğu dile getiren ISIDEM Yalıtım Genel Müdürü Murat Erenoğlu "ISIDEM Yalıtım olarak son yıllarda gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla pazarın en önemli oyuncularından biri haline geldik. Hedefimiz, gelişmekte olan pazarlarda işbirliklerimizi arttırarak, uluslararası standartlara uygun üretmiş olduğumuz ürünlerimiz ile 'kaliteli-rekabetçi ürün ve hızlı servis için doğru adres' algısını oluşturmaktır." dedi.

2015 yılı içerisinde 10'dan fazla fuarda yer alan ISIDEM Yalıtım, kasım ayı içerisinde Dubai Big 5 ve Fransa Interclima fuarlarına da katılarak sektörü yakından takip etmeye devam edecek.

Isıtma Soğutma Klima Teknolojisinde Önder

www.aldag.com.tr



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



Su Soğutma Grupları

- 62-1000 Kw kapasite aralığındadır,
- Tek ve çift kompresörlü, bağımsız devreli,
- Mikroproseser kontrollü, kapasite kontrol steplerine sahip vidalı, scroll ve hermetik kompresörler,
- Çevreyle dost R407C - R134A soğutucu akışkan,
- Endüstriyel sistemler için free-cooling seçeneği.

Fan Coil Üniteleri

- 2,2 - 9,8 Kw soğutma kapasitesi aralığında 8 değişik tip ve 6 farklı model,
- İki borulu ve dört borulu,
- Üç hızlı, kendinden motorlu, dinamik ve statik olarak balansı alınmış, çift emişli, sessiz, santrifüj fanlı,
- Modern ve dekoratif görünüm.

Paket Tip Klima Santralleri

- AKS klima santrali Eurovent belgesine sahiptir,
- 1000 m³/h ile 100.000 m³/h arasında hava debisi,
- Özel alüminyum köşe parçalı, basınca ve eğilmeye dayanıklı çelik profil iskeleti ile EN 1886'ya uygun mekanik dayanım ve sızdırmazlık,
- DIN 24184-24185 Kısım 2'ye uygun filtreleme sistemi,
- İsteğe bağlı paslanmaz cidarlı yıkanabilir, hepa filtreli hijyenik imalat,
- İsteğe bağlı ısı geri kazanım reküperatörü uygulaması.

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

İzmir 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



AKS
Paket Tip Klima Santralleri



MULTICOOL
Su Soğutma Grupları



ART-ROOF TOP
Çatı Tipi Paket Klima Üniteleri



AKS DX
VRF Dış Üniteli Klima Santralleri



ALDAMED
Hijyenik Kompakt DX Klima Cihazları



ALDAPOOL
Havuz Nem Alma Klima Santralleri



ALDAPUMP
Su Kaynaklı Isı Pompaları



**AFC Yüksek Basıncılı Tıp
AE Dekoratif Tıp
AKF Dört Yöne Üflemlili
Kaset Tip Fan Coil Üniteleri**



AHRV
Isı Geri Kazanım Üniteleri



ALTA-ALDA
Sıcak Hava Apareyleri
Fabrika Isıtmaları için
Radyal ve Aksiyal Apareyleri



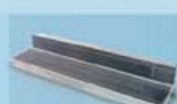
COMFORMATIC
Hassas Kontrolü Paket
Tipi Klima Cihazları



ACT
Radyal Fanlı Su Soğutma
Kuleleri



AKA
Kanal Tipi Fanlar



ALDAKON
DX Yer Konvektörleri



AHP
Endüstriyel Tip Hava
Perdeleri



BREEZAIR
Evaporatif Soğutucular

Danfoss Isıtma Sistemleri Semineri Antalya'da Düzenlendi

Soğutma ve güç elektroniği alanında dünya lideri Danfoss, 'Sizi geleceğe davet ediyoruz' sloganı ile yola çıktığı seminerde; ürün ve çözümlerinin sağladığı avantajları, Antalya ve çevre illerdeki sektörün önde gelen profesyonelleriyle paylaştı.

Isıtma, soğutma ve güç elektroniği alanında dünya devi Danfoss, 2015 yılında "Değişiyoruz, Büyüyoruz, Güçleniyoruz" çalışması kapsamında düzenlediği eğitimlerini ve seminerlerine, Antalya'da gerçekleştirdiği DEVI Isıtma Sistemleri semineri ile devam etti. 22 Ekim tarihinde Antalya Ramada Otel'de düzenlenen seminere, Antalya ve çevre illerden yaklaşık 100 sektör profesyoneli katıldı. Stadyumlar, karayolları, villalar ve alışveriş merkezleri gibi kullanım alanları olan 'DEVI döşe-



meden sulu ve döşemeden elektrikli ısıtma sistemleri'nin hem teknik, hem de günlük hayatta kullanım faydalarının anlatıldığı seminerde; Danfoss ürün ve çözümlerinin sağladığı avantajlar,

bölgenin önde gelen sektör profesyonelleriyle paylaşıldı. DEVI Ülke Satış Müdürü Levent Yelkenci'nin sunumlarıyla gerçekleşen seminer sonrası tüm katılımcılar akşam yemeğinde buluştu.

Kullanıcılar talep etti, Daikin Türkiye için özel klima tasarladı: Daikin Eye ile modunuzu tek bakışta öğrenin



Kullanıcılarına 4 mevsim iklimlendirme konforu sunan Daikin'in yeni kliması Miyora, "Daikin Eye" ayrıcalığı ile hangi modda çalıştığını kullanıcılarına "bir bakışta" hatırlatıyor. Türkiye için özel olarak tasarlanan Miyora, parlak dış yüzeyi, yuvarlak hatları ve ince tasarımı ile tüketicinin taleplerini yansıtıyor.

Yazın serinleten, kışın ısıtan iklimlendirme çözümleri ile kullanıcılarına 4 mevsim klima konforu sunan Daikin, tüketici beklentileri doğrultusunda ürün gamını genişletmeye devam ediyor. İklimlendirme sektörünün lider kuruluşu Daikin, Türkiye'deki kullanıcılarının talepleri doğrultusunda ürün gamına konut tipi klima Miyora serisini ekledi.

Türkiye için özel olarak tasarlanan Miyora, tasarımı kadar "Daikin Eye" özelliği ile

de dikkat çekiyor. Tüm Daikin inverter klimalar gibi yüksek performansı, gereken en az enerji düzeyiyle sağlayan yeni nesil klima Miyora, her iklimde ideal ortam şartlarına ulaşırken, hangi modda çalıştığını da "bir bakışta" hatırlatıyor. Tüketici tercihi uygun olarak mat kristal beyaz şık tasarımıyla Miyora Seasonal'ın, tek tuş ile otomatik ısıtma - soğutma seçimi yapan "Otomatik Mod" u da bulunuyor.

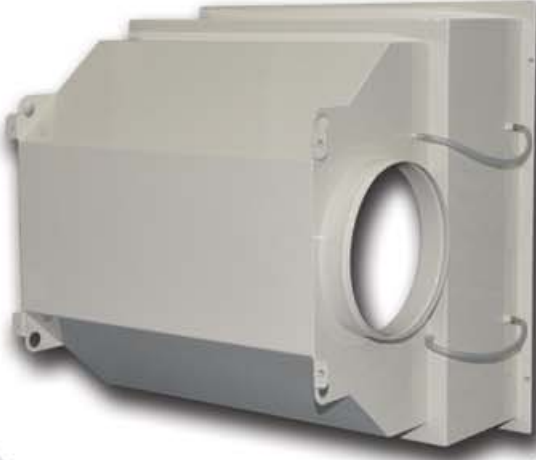
Tüketici talebi anketlerinin sonuçlarına göre tasarlanan Daikin Miyora Seasonal serisi, yumuşak ve belirsiz hatlı görünümü ile bulunduğu duvar ile bütünleşirken, tasarımını destekleyen "gizli bakır boru bağlantı noktası" ile de fark yaratıyor. Bu özelliği sayesinde Miyora'ya ekstra aksesuara ihtiyaç duyulmadan ünitenin

sağından veya solundan bakır boru bağlantısı yapılabilir ve kullanılmadığında tasarımı etkilemeksizin gizli kalabilir.

Inverter teknolojisi sayesinde ne zaman çalışması ve ne zaman durması gerektiğini kendisi anlayan Miyora, tüm modellerinde ısıtma ve soğutmada A+ enerji verimliliği sunuyor ve non-inverter klimalara oranla yüzde 50'ye varan tasarruf sağlayabiliyor. Elektrik kesintilerinin ardından "otomatik çalışmaya başlama" özelliği bulunan Miyora, "güçlü" özelliği ile de, özel tasarım kumandası üzerinden aktive edildikten sonra 20 dakika boyunca soğutma ya da ısıtma performansını maksimuma çıkarıyor ve istenen sıcaklığa hızlıca ulaşılmasını sağlıyor. Miyora'nın "ECO+" modu ise, kumanda üzerinden aktive edildiğinde sıcaklığı otomatik olarak tasarruflu bir düzeye getiriyor ve böylece aşırı ısıtma veya soğutmayı önüyor. Yüksek verimliliğe sahip Daikin patentli swing kompresörü bulunan Miyora'nın iç ünitesinin yatay kanatları otomatik olarak aşağı yukarı salınım yaparak havanın oda içinde homojen dağılımına yardımcı oluyor ve yatay kanatlar salınım sırasında istenen pozisyonda sabitlenebiliyor.

EGECCELL®
www.imeksan.com

HEPA FİLTRE YUVALARI

İsteğe bağlı olarak türbülanslı veya
laminar hava dağıtımıFark basınç manometresi ve fark
basınç pressostat bağlantı probuFiltre sızdırmazlık P.A.O. (Filter
Integrity Test) test için test
aerosolu numune alma probu

A1 Kalite sac

Tamamıyla sızdırmaz, kaynaklı
üretimHVAC validasyonu sızdırmazlık test
garantisli

Üniversal tasarımı ile tek ürün

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.



Türk iklimlendirme sektörü, HARPEX & BUILDNEW fuarı ile 32,5 milyar dolar ithalatı olan Kanada'ya çıkartma yapıyor



World Expo tarafından 7-9 Haziran 2016 tarihinde Kanada'nın en büyük şehri ve ticaretin başkenti Toronto'da düzenlenecek HARPEX & BUILDNEW Türk iklimlendirme sektörünü Kanada'ya taşıyacak.

Dünya iklimlendirme sektöründe en fazla ihracat gerçekleştiren ülkeler sıralamasında Türkiye 24. sırada bulunuyor. Türkiye'nin iklimlendirme sektöründeki fırsatları en iyi şekilde değerlendirilmesi ve pazar payını mutlaka artırması gerekiyor. Çünkü sektör dinamikleri göz önüne alındığında Türkiye'nin ihracatını daha da arttıracak potansiyeli bulunuyor. Türk iklimlendirme sektörü ihracatının yüzde 75'ini AB ülkelerine yapıyordu. Bugün bu oran yüzde 45 seviyesine geriledi. Bu gerileme sektörün yeni pazarlara yönelmesine neden oldu. Firmalar dünyanın farklı bölgelerindeki fuarlara katılarak ihracat paylarını arttırmaya çalışıyorlar. Özellikle refah seviyesi yüksek ülkelere yönelik faaliyetler yürüten sektör için Kanada ve Amerika pazarı hedef pazarlar arasında yer alıyor. İklimlendirme ürünleri ithalat sıralamasında ABD 3. Kanada ise 12. Sırada bulunuyor. Dolayısıyla Kanada ve ABD Türkiye için hedef pazarlar konumunda bulunuyor.

HARPEX & BUILDNEW FUARI TÜRK İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNÜ KANADA'YA TAŞIYACAK

Türk iklimlendirme sektörünün Kadana ve Amerika pazarlarında yer alması konusunda Türkiye'nin en büyük iklimlen-

dirme fuarını 28 yıl başarı ile düzenleyen Murat Demirtaş, Kanada'da World Expo Trading Inc. Firmasını kurarak Türkiye'deki fuarcılık tecrübesini Kanada'ya taşıdı. World Expo tarafından 7-9 Haziran 2016 tarihinde Kanada'nın en büyük şehri ve ticaretin başkenti Toronto'da düzenlenecek HARPEX & BUILDNEW Isıtma, Havalandırma, Soğutma, İklimlendirme ve Yapı Malzemeleri Fuarı, bu tecrübenin bir ürünü. Sektör profesyonellerini, girişimcileri, mühendisleri, teknisyenleri, uluslararası tedarikçileri, üreticileri, perakendecileri, tasarımcıları, mimarları, toptancıları, dağıtıcıları ve ithalatçıları bir araya getirecek olan HARPEX & BUILDNEW Fuarı, Kanada ve Amerika kıtasından gelecek alıcıları katılımcı firmalarla buluşturacak ve sektörün yeni pazarla işbirliği yapmasına imkân sağlayacak. Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İklimlendirme ve Yapı Malzemeleri sektörlerinin bir araya geldiği HARPEX & BUILDNEW; Kanada'nın en büyük şehri ve ticaretin başkenti Toronto'da Metro Toronto Convention Center (MTCC) 'da gerçekleştirilecek. Kanada'nın en büyük fuar alanı olan MTCC, 61.000 m² ile Kuzey Amerika'nın en büyük fuarlarına ev sahipliği yapılacaktır.



Murat Demirtaş: “Türk iklimlendirme sektörünün inovatif yönü ön plana çıkmış ürünlerinin dünya pazarlarında hak ettiği değeri bulması için Kanada pazarının çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Türk İklimlendirme Sektörünü dünyanın refah seviyesi en yüksek 9. Ülkesi, 900 milyar dolarlık ticaret hacmi ile dünyanın en büyük 10. Ekonomisi olan Kanada'ya taşıyacağız.”

“Dünyanın en büyük 10. Ekonomisi olan Kanada Türk iklimlendirme sektörü için çok önemli”

HARPEX & BUILDNEW Fuarı'nı Türkiye'nin en büyük iklimlendirme fuarını 28 yıl başarı ile düzenleyerek tüm dünyada bilinen bir organizasyon haline getiren Murat Demirtaş liderliğinde World Expo fuarcılık şirketi organize ediyor. Konuyla ilgili bir açıklama yapan World Expo Trading Inc. Firmasının sahibi Murat Demirtaş, “33 yıllık fuarcılık tecrübemiz, 28 yıllık iklimlendirme sektörü bilgi birikimimizle Türk iklimlendirme sektörünü dünyanın refah seviyesi en yüksek 9. ülkesi olan Kanada'ya taşıyacağız. Kanada 900 milyar dolarlık ticaret hacmi ile dünyanın en büyük 10. Ekonomisi. Türk iklimlendirme sektörünün inovatif yönü ön plana çıkmış ürünlerinin dünya pazarlarında hak ettiği değeri bulması için Kanada pazarının çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Özellikle Toronto'nun Amerika'ya yakınlığını da düşünülürse, Amerikan pazarına girişte kilit rol oynayacaktır. HARPEX & BUILDNEW Fuarı'na katılım, Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı'na destekleniyor. Fuara Milli Katılım organizasyonu düzenledik. Milli Katılım organizasyonu çerçevesinde Türk iklimlendirme firmaları özel pavyonda ürün ve hizmetlerini sergileme imkanı bulacaklar.” açıklamasında bulundu.

HARPEX & BUILDNEW FUARI'NA MİLLİ KATILIM DESTEĞİ

T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın desteğinde İstanbul İklimlendirme Sektörü Firmalarının İSKİD liderliğinde başlattığı Uluslararası

Rekabetçiliğin Geliştirilmesi UR-GE Projesi çerçevesinde HARPEX & BUILDNEW Fuarı'na Milli Katılım organizasyonu düzenleniyor. Milli Katılım organizasyonunu Türkiye'nin önde gelen fuarcılık firmalarından birisi olan Meridyen Fuarcılık gerçekleştiriyor. Türk iklimlendirme firmaları özel pavyonda ürün ve hizmetlerini sergileme imkanı bulacaklar.

NEDEN KANADA

Kanada, toplam 900 milyar dolarlık ticaret hacmi ile dünyanın en büyük 10. Ekonomisi. 1,82 trilyon Dolara ulaşan GSYİH'si ve kişi başına düşen yıllık yaklaşık 43 bin ABD Doları gelir seviyesiyle, dünyanın refah seviyesi en yüksek 9. ülkesi. İklimlendirme ürünleri ithalat sıralamasında tüm dünyada 12. sırada bulunuyor. Böylesine önemli bir ülkede iklimlendirme ürünlerinde Türk Malı imajın yerleştirilmesi sektöre önemli değerler sağlayacaktır. Çünkü Kanada iklimlendirme sektöründe tüm dünyadan çok büyük oranda ithalat gerçekleştiriyor. Ayrıca fuarın düzenlendiği şehir Toronto'nun dünyanın en önemli pazarlarından olan Amerika'ya yakınlığı, fuar ziyaretçi potansiyeline önemli katkılar sağlayacak.



Kanada İklimlendirme Sektörü

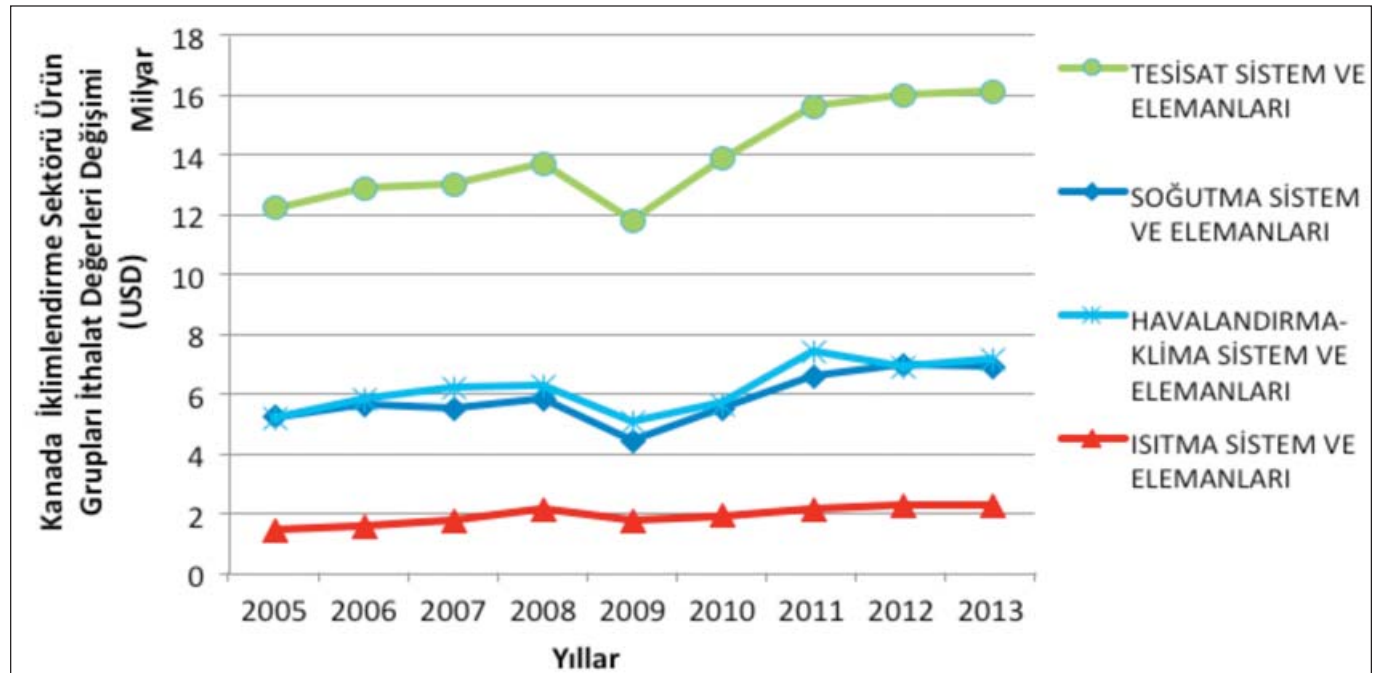
Prof. Dr. Atilla Büyükoğlu (Gazi Üniversitesi)

2005-2013 Kanada İklimlendirme Sektörü Ürün Grupları İthalat Değerleri Değişimi (Milyon USD)

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ ÜRÜN GRUPLARI	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ISITMA SİSTEM VE ELEMANLARI	1.440	1.607	1.780	2.147	1.771	1.933	2.174	2.294	2.304
SOĞUTMA SİSTEM VE ELEMANLARI	5.231	5.672	5.524	5.829	4.443	5.527	6.617	6.984	6.925
HAVALANDIRMA-KLİMA SİSTEM VE ELEMANLARI	5.204	5.840	6.209	6.272	5.071	5.666	7.405	6.926	7.153
TESİSAT SİSTEM VE ELEMANLARI	12.225	12.912	13.023	13.721	11.836	13.890	15.632	16.003	16.158
TOPLAM	24.100	26.031	26.536	27.969	23.121	27.017	31.829	32.207	32.539

2005-2010 yılları arasında Kanada iklimlendirme sektörü ürün gruplarının ithalat değerlerindeki değişim Bin USD cinsinden sunulmuştur. Çizelgeye göre, 2005 yılında, ürün grupları ithalat değerlerinin dağılımı; "ısıtma sistem ve elemanları" 1.4 Milyar USD, "soğutma sistem ve elemanları" 5.2 Milyar USD, "havalandırma, klima sistem ve elemanları" 5.2 Milyar USD, "tesisat sistem ve elemanları" 12.2 Milyar USD olarak gerçekleşirken 2009 yılında ise, "ısıtma sistem ve elemanları" ithalatı 1.8 Milyar USD, "soğutma sistem ve elemanları" 4.4 Milyar USD, "havalandırma, klima sistem ve elemanları" 5.1 Milyar USD, "tesisat sistem ve elemanları" 11.8 Milyar USD olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılında, "ısıtma sistem ve elemanları" ithalatı 1.9 Milyar USD, "soğutma sistem ve elemanları" 5.5 Milyar USD, "havalandırma, klima sistem ve elemanları" 5.7 Milyar USD, "tesisat sistem ve elemanları" 13.9 Milyar USD olarak gerçekleşmiştir.

2005 yılında ürün grupları içerisinde "tesisat sistem ve elemanları" lider konumdadır. İkinciliği "havalandırma, klima sistem ve elemanları" ile "soğutma sistem ve elemanları" ile birlikte, üçüncülüğü "ısıtma sistem ve elemanları" almıştır. 2009 yılına gelindiğinde, ikinciliği "havalandırma, klima sistem ve elemanları", üçüncülüğü "soğutma sistem ve elemanları" dördüncülüğü ise yine "ısıtma sistem ve elemanları" almıştır. "tesisat sistem ve elemanları"nda % 3'lük ve "havalandırma, klima sistem ve elemanları"nda % 2'lik düşüş yaşanmıştır. Buna karşılık, "ısıtma sistem ve elemanları"nda % 21'lik ve "soğutma sistem ve elemanları"nda % 15'lük artışlar yaşanmıştır. 2010 yılında, bir önceki yıla oranla, "tesisat sistem ve elemanları"nda % 18'lik ve "havalandırma, klima sistem ve elemanları"nda % 12'lik, "soğutma sistem ve elemanları"nda % 25'lik, "ısıtma sistem ve elemanları"nda % 6'lık artışlar yaşanmıştır.



2005-2013 Kanada İklimlendirme Sektörü Ürün Grupları İthalat Değerleri Değişimi (Milyar USD)

Veriler Birleşmiş Milletler verileri kullanılarak hazırlanmıştır. Şekilde, 2005-2010 Kanada iklimlendirme sektörü ürün gruplarındaki ithalat değerleri değişimi milyar USD cinsinden sunulmuştur. Görüldüğü üzere, 2005-2010 yılları arasındaki dönemde, “tesisat sistem ve elemanları” ile en yakın rakibi “havalandırma, klima sistem ve elemanları” arasında ortalama

8 Milyar USD fark vardır. 2005 ve 2006 yıllarında aynı ithalat performansı gösteren “soğutma sistem ve elemanları” ile “havalandırma, klima sistem ve elemanları” ithalatı arasındaki fark 2007 yılından itibaren az da olsa açılmaya başlamıştır. 2005-2010 yılları arasındaki dönemde, “ısıtma sistem ve elemanları” ithalatı 2 Milyar dolar civarında seyretnmiştir.

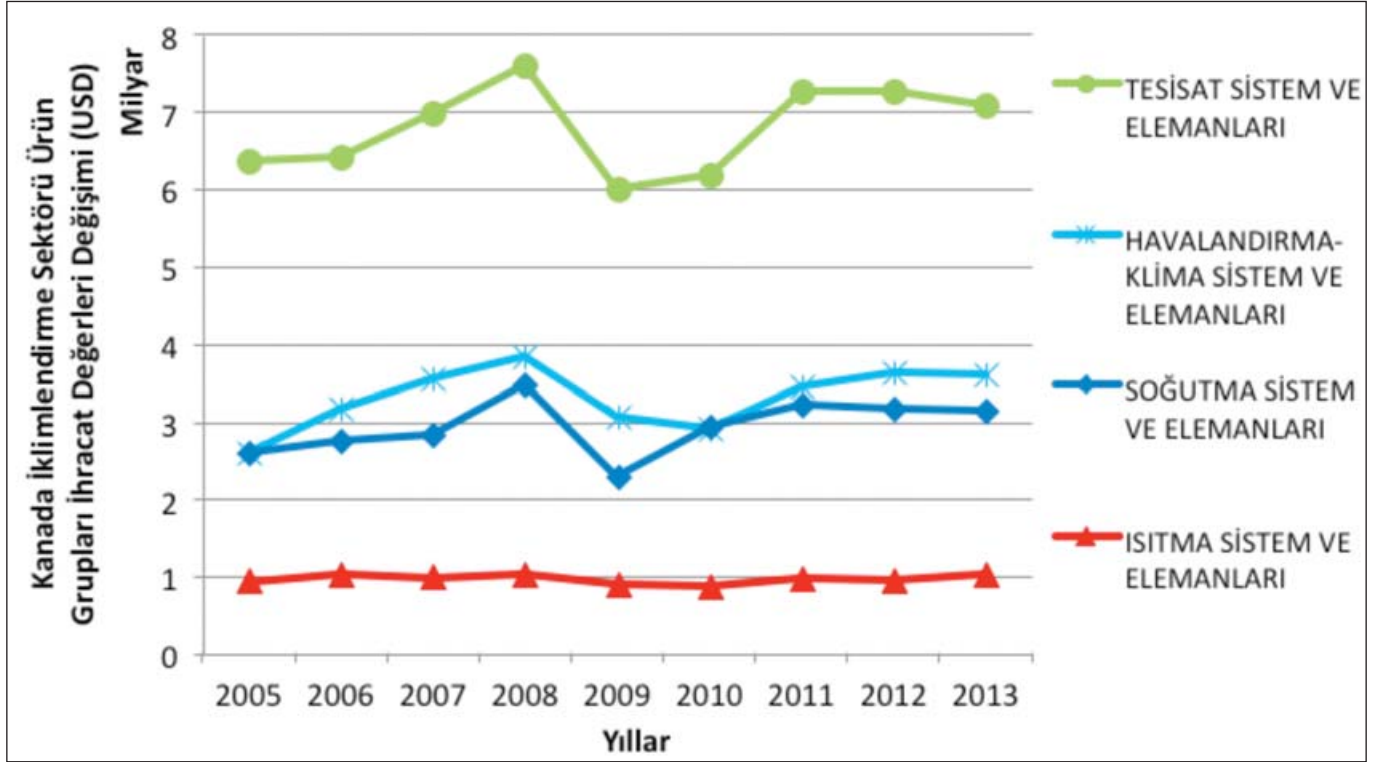
2005-2013 Kanada İklimlendirme Sektörü Ürün Grupları İhracat Değerleri Değişimi (Milyon USD)

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ ÜRÜN GRUPLARI	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ISITMA SİSTEM VE ELEMANLARI	952	1.040	1.002	1.045	913	871	989	967	1.042
SOĞUTMA SİSTEM VE ELEMANLARI	2.617	2.759	2.833	3.484	2.294	2.940	3.227	3.173	3.152
HAVALANDIRMA-KLİMA SİSTEM VE ELEMANLARI	2.612	3.183	3.551	3.842	3.057	2.906	3.465	3.645	3.611
TESİSAT SİSTEM VE ELEMANLARI	6.374	6.413	6.971	7.601	6.004	6.180	7.278	7.260	7.082
TOPLAM	12.556	13.395	14.358	15.972	12.268	12.896	14.959	15.045	14.887

Çizelgede, 2005-2010 yılları arasında Kanada iklimlendirme sektörü ürün gruplarının ihracat değerlerindeki değişim Bin USD cinsinden sunulmuştur. Çizelge 54’e göre, 2005 yılında, ürün grupları ithalat değerlerinin dağılımı; “ısıtma sistem ve elemanları” 0.9 Milyar USD, “soğutma sistem ve elemanları” 2.6 Milyar USD, “havalandırma, klima sistem ve elemanları” 2.6 Milyar USD, “tesisat sistem ve elemanları” 6.4 Milyar USD olarak gerçekleşirken 2009 yılında ise, “ısıtma sistem ve elemanları” 0.9 Milyar USD, “soğutma sistem ve elemanları” 2.3 Milyar USD, “havalandırma, klima sistem ve elemanları” 3.1 Milyar USD, “tesisat sistem ve elemanları” 6 Milyar USD olarak gerçekleşmiştir.

2005 yılında ürün grupları içerisinde ihracat değeri bakımından “tesisat sistem ve elemanları” lider konumdadır. İkinciliği “havalandırma, klima sistem ve elemanları” ile “soğutma sistem ve elemanları” paylaşıyor. Üçüncülüğü “ısıtma sistem ve elemanları” almıştır. 2009 yılına gelindiğinde “havalandırma, klima sistem ve elemanları” ikinciliği tek başına alırken “soğutma sistem ve elemanları” üçüncü sıraya düşmüştür. 2009 yılı ihracat değerleri 2005 yılı karşılaştırıldığında, “tesisat sistem ve elemanları”nda % 5’lik, “ısıtma sistem ve elemanları”nda % 4’lük, “soğutma sistem ve elemanları”nda % 12’lik düşüşler yaşandığı, buna karşın sadece “havalandırma, klima sistem ve elemanları”nın ihracat değerinde % 19’luk bir artış olduğu gözlenmektedir.





2005-2013 Kanada İklimlendirme Sektörü Ürün Grupları İhracat Değerleri Değişimi (Milyar USD)

Şekilde, 2005-2010 Kanada iklimlendirme sektörü ürün gruplarındaki ihracat değerleri değişimi milyar USD cinsinden sunulmuştur. Şekil 135'da görüldüğü üzere, 2005-2010 yılları arasındaki dönemde, "tesizat sistem ve elemanları" ile en yakın rakibi "havalandırma, klima sistem ve elemanları" arasında ortalama 3.5 Milyar USD fark vardır. 2008 yılına kadar "soğutma sistem ve elemanları" ile arasındaki farkı koruyan "havalandır-

ma, klima sistem ve elemanları" grubu, 2008 yılında "soğutma sistem ve elemanları" ile aynı metebeye ulaşmıştır. Ancak, 2009 yılında tekrar aralarındaki farkın açılma eğiliminde olduğu gözlenmiştir, 2010 yılında, soğutma sistem ve elemanlarında gözlenen artışla birlikte fark tekrar kapanmıştır. 2005-2010 yılları arasındaki dönemde "Isıtma sistem ve elemanları" ihracatı 1 Milyar USD civarında seyretnmiştir.





MITSUBISHI
HEAVY INDUSTRIES, LTD.

Yüksek Performanslı **KX Serisi** VRF Klima Sistemleri

Hava Soğutmalı Heat Pump



Micro 4-6 HP



Micro KXZ 8-10 HP



KXZ 10-60 HP



KXZ Hi COP 8-36 HP

Hava Soğutmalı Tropikal



KX6 10-32 HP

Hava Soğutmalı Heat Recovery



KXR6 8-48 HP

Su Soğutmalı Heat Pump



KXZW 8-36 HP

Heat Pump Sıcak Su Üreticisi



Q TON 30 kW

- Üç adet dış ünite kombinasyonu ile tek sistemde 60 HP imkanı
- Sektörün lider değerleri
 - Hava Soğutmalı Ünitelerde COP: 4.61, EER: 4.50
 - Su Soğutmalı Ünitelerde COP: 6.20, EER: 5.30
- 20 °C ve +50 °C dış hava şartlarına uygun dizayn

- "Energy Saving Mode" teknolojisi ile %34'e varan enerji tasarrufu ve değişken üfleme sıcaklığı
- Yüksek COP (Hi COP) modeli ile çok daha verimli sistem seçenekleri
- 17 ayrı tip ve 92 ayrı model seçeneği ile geniş iç ünite yelpazesi



İstanbul
(0212) 286 08 73
vrfistanbul@formgroup.com

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

Antalya
(0850) 221 30 01
vrfantalya@formgroup.com

Ankara
(0312) 284 77 22
vrfankara@formgroup.com

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

Adana
(0850) 205 43 44
vrfadana@formgroup.com

www.formgroup.com

Dünyanın en büyük 10. ekonomisi: Kanada

Temel Ekonomik Göstergeler

	2007a	2008a	2009a	2010a	2011a	2012b	2013b
Nominal GSYİH (milyar ABD\$)	1.424,1	1.502,7	1.337,6	1.577,0	1.736,9	1.752,0	1.869,0
Nominal GSYİH (milyar CAD)	1.529,6	1.603,4	1.529,0	1.624,6	1.718,7	1.799,2	1.883,5
GSYİH (PPP) d (milyar ABD\$)	1.263,0	1.299,0	1.277,1	1.329,9	1.384,0	1.443,0	1.505,0
Reel büyüme (%)	2,2	0,7	-2,8	3,2	2,5	1,9	2,2
Kişi başı GSYİH (ABD\$)	43.201,6	45.061,8	39.697,3	46.334,1	50.540,0	50.510,0	53.380,0
Kişi başı GSYİH (PPP) d(ABD\$)	38.316,3	38.952,7	37.902,1	39.071,8	40.260,0	41.600,0	42.990,0
İşçilik maliyetleri (saat başı ABD\$)	28,9	29,8	26,4	30,7	32,8	32,5	34,1
Sanayi üretimindeki değişim (%)	-0,8	-4,5	-11,5	6,1	3,9	2,3	3,8
Enflasyon (%ort.)	2,1	2,4	0,3	1,8	2,9	2,3	2,2
Kredi faiz oranı (% ort.)	6,1	4,7	2,4	2,6	3,0	3,0	3,7
GSYİH'de Sanayi payı (%)	31,0	29,7	27,6	28,5	29,0	29,1	29,2
Mal İhracatı (fob milyar ABD\$)	431,2	458,1	323,1	393,0	464,9	468,8	504,5
Mal İthalatı (fob milyar ABD\$)	-387,0	-415,9	-327,3	-401,7	-463,4	-463,4	-495,1
Ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımlar (milyar ABD\$)	57,2	21,4	23,4	35,4	52,1	64,1	57,2
Ülkeden çıkan doğrudan yabancı yatırımlar (milyar ABD\$)	-79,8	-41,7	-38,6	-37,3	-45,2	-51,4	-79,8
Doğrudan yabancı yatırım stokları (milyar ABD\$)	443,2	523,2	561,1	596,5	648,6	712,7	443,2

Yönetim Biçimi	: Parlamenter demokrasiye dayalı Anayasal Monarşi, Federasyon
Başkent	: Ottawa
Yüzölçümü	: 9 093 507 km ² (%7 çiftlik arazisi, %46 ormanlık)
Para Birimi	: Kanada Doları (CAD)
Dil	: İngilizce (%85), Fransızca (%30,7), diğer (%1,7)
Doğal Kaynakları	: Uranyum, demir, nikel, çinko, bakır, asbest, kadmiyum, alüminyum, altın, kurşun, molibden, potas, kobalt, gümüş, balık, kereste, tuz, vahşi doğa, kömür, petrol, doğal gaz, hidroenerji
Nüfus	: 35,8 milyon (tahmini)

Çağlar Göksu (İGEME)

Genel Bilgiler Coğrafi Konum

Kuzey Amerika'nın kuzeyinde, 60 00 kuzey enlemi ve 95 00 batı boylamı arasında bulunan ve hem Atlas hem de Pasifik Okyanusu'na kıyısı olan Kanada, bu her iki Okyanusun yanı sıra Kuzey Buz Denizi'nde de çok uzun kıyılara sahiptir. Ülkenin, güneyde 8.892 km uzunluğundaki sınırıyla ABD haricinde kara komşusu bulunmamaktadır.

Yaklaşık 202 bin kilometre ile dünyanın en uzun kıyılarına sahip ülkesi olan Kanada'nın yüzölçümü, dünya toplam yüzölçümünün %7'sini, Amerika kıtasının ise yaklaşık %41'lik kısmını oluşturmaktadır. 9 milyon kilometrekareyi aşan yüzölçümüne rağmen, ülke nüfusunun büyük kısmı başta güneydeki ABD sınırına yakın bölgeler olmak üzere belirli bölgelerde yoğunlaşmaktadır.

Coğrafyasında batıdaki dağlık ovalar ile güneydoğudaki alçak düzlüklerin ön plana çıktığı ülkenin en yüksek noktası da 5 959 metre yüksekliği ile Logan Dağları'dır.

Ülke doğudan batıya 6 farklı zaman dilimine ve British Columbia (Pasifik Kıyısı), The Cordillera, The Prairies, The Canadian Shield, The Great Lakes (Güney Quebec ve Ontario

Eyaletleri), The Atlantic Provinces, ve The Arctic (Kuzey Buz Denizi) olmak üzere 7 coğrafi bölgeye ayrılmaktadır.

Siyasi ve İdari Yapı

1 Temmuz 1867 tarihinde İngiltere'den ayrılarak Federal yapıda bağımsızlığını ilan eden Kanada'da, İngiltere Kraliçesi'ne bağlı bir anayasal monarşi yönetim biçimi benimsenmiştir. Kanada Hükümeti'nin önerisi ile Kraliçe tarafından atanan Genel Vali, Kraliçe'nin ülkedeki temsilcisi olarak görev yapmaktadır.

Ülkenin iki meclisli parlamenter sistemi, 308 üyeli Avam kamarası ile 105 üyeli Senato'dan oluşmaktadır. Avam kamarası üyeleri dört yılda bir yapılan seçimlerle belirlenirken Senato üyeleri Başbakan'ın önerisiyle Genel Vali tarafından atanmaktadır.

10 eyalet (Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland, Northwest, Nova Scotia, Nunavut, Ontario, Prince Edward Adası) ve 3 bölgeden (Quebec, Saskatchewan, Yukon) oluşan federal yapı içinde yönetim yetkileri, Merkezi Hükümet (Federal Government), Eyalet Hükümetleri (Provincial Government) ve Yerel Hükümetler/Belediyeler (Regional Government) arasında paylaşılmaktadır. Eyalet ve Bölgesel Hükümetler anayasa çerçevesinde belirlenmiş kapsamda bağımsızdır. Kuzeybatı (The Northwest) ve Yukon Bağımsız Bölgeleri ise merkezi hükümet tarafından yönetilmektedir.



Nüfus ve İşgücü Yapısı

Coğrafi yapısından dolayı nüfusun dağınık olduğu Kanada'da kentleşme oranı oldukça yüksektir. Temmuz 2015 resmi tahminlerine göre nüfusu 35,8 milyon kişi olan Kanada'nın, yüzölçümünün 9,09 milyon kilometrekare olduğu göz önüne alındığında ülke dünyanın nüfus yoğunluğu en düşük olan ülkelerinden biridir. Buna karşılık ülke aynı zamanda dünyada kentleşme oranının en yüksek olduğu ülkelerden biridir. Ülke nüfusunun yaklaşık %85'lik kısmı 350 kilometre uzunluğundaki ABD sınırı doğrultusunda yaşamakta olup, bu nüfusun yarısından fazlası büyük şehirlerde yerleşiktir.

Ülkenin orta ve kuzey bölgelerinde de şehirler ve kasabalar olmasına rağmen bunların nüfus yoğunluğu oldukça düşüktür. Ülkeye ilk yerleşenler İngiliz ve Fransızlar olmakla beraber ülke nüfusunun kökenleri pek çok farklı ülkeden gelmektedir. Bu kültürel çeşitlilik, 1970'li yılların başından bu yana bir Kanada "ideali" haline gelmiştir.

Ülkede doğum oranı, ölüm oranlarının altında seyretmektedir. Doğum oranları, ülke nüfusunun sabit kalması için gerekli olan kadın başına ortalama %2,1 çocuk oranının altında seyretmektedir. 2000'li yılların başında iyice düşen doğum oranları 2007'den bu yana artış göstermiş olsa da hala oldukça düşük düzeylerde seyretmektedir. Bu durum, yaşlanan bir nüfus yansımasının yanı sıra geç yaşta evlenme, kariyer nedeniyle çocuk sahibi olmayı erteleme vb gibi sosyo-kültürel bir değişim eğilimini de göstermektedir.

Nüfus, çok yavaş bir artış hızı gösterse de Kanada hala G7 ülkeleri arasında nüfus artış hızı en fazla olan ülkelerden biridir. Ülke nüfusu 2000 yılından bu yana yıllık ortalama %1'lerde seyreden artış oranları göstermektedir. Kanada'nın geçmişi göz önüne alındığında oldukça düşük olan bu oran, G7 içindeki en yüksek nüfus artış hızı oranıdır. 2001 yılından bu yana ülkenin aldığı göç ise ülke nüfus artışının %66'lık kısmını oluşturmaktadır.

Ekonomik Yapı

Kuzey Amerika pazarı ile hızla gelişen Asya ekonomileri arasında bir köprü görevi gören stratejik pozisyonu ile Kanada, dünyanın en büyük dokuzuncu tüketim pazarıdır. ABD ve Meksika ile gerçekleştirilen Kuzey Amerika Serbest Ticaret Alanı (NAFTA) sayesinde 443 milyonu aşan bir tüketici kitlesine ulaşma imkânı sağlamanın yanı sıra ülke, güvenli iş ve yatırım ortamı ile de dünyanın önde gelen en dinamik ekonomilerinden biri olarak değerlendirilmektedir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve G8 üyesi olan Kanada, dünyanın en zengin ekonomilerinden biridir. Sanayileşmiş diğer ekonomilerden farklı olarak Kanada ekonomisinde, ağaç ve petrol sanayii (birincil endüstriler) önemli bir yere sahiptir. Ülke aynı zamanda Güney Ontario merkezli, özellikle otomobil ağırlıklı bir imalat endüstrisine de sahiptir.

Doğal kaynaklar ülke ekonomisinin gelişmesinde kilit bir rol oynamış olmakla beraber toplam ekonomik faaliyetlerin %70'i ve istihdamın %3/4'ünü oluşturan hizmetler sektörüyle bugün Kanada ekonomisi oldukça çeşitlenmiştir. Buna karşılık tarım, ormancılık, madencilik, petrol ve doğal gaz da dâhil olmak üzere birincil sektörlerin GSYİH içindeki payı %7'lere, imalat sanayinin payı ise %15'lere kadar gerilemiştir.

Sanayi

Gerek sanayi sektörlerinde verimliliğin artması, gerek hizmetler sektörünün büyümesi gerekse piyasanın belirsiz yapısına bağlı olarak 2002 yılından itibaren Kanada'da sanayi sektöründeki istihdam giderek azalmıştır.

Kanada'nın önde gelen sanayi sektörleri, otomotiv ve yedek parça, telekomünikasyon, elektrikli ve elektronik cihazlar, kimyasallar ve metal ürünleridir. Başta otomotiv olmak üzere ülkedeki pek çok sanayi kolu, ABD üretimi ile entegre halde faaliyet göstermektedir. Ülkedeki imalat sanayinin önemli bir kısmı ABD firmalarının şubelerinden oluşmaktadır. ABD pazarına bu bağımlılık hali, Kanadalı üreticileri ABD pazarındaki ekonomik ve kurla ilgili dalgalanmalara karşı çok duyarlı hale getirmiştir. Ülkenin sanayi sektörleri aynı zamanda başta Çin ve diğer Asya ülkeleri olmak üzere düşük üretim maliyetli ülkelere kaynaklanan rekabetten olumsuz etkilenmektedir.

Enerji

Zengin petrol, doğal gaz, kömür ve uranyum rezervlerine sahip olan Kanada dünyanın üçüncü büyük doğal gaz ve yedinci büyük ham petrol üreticisidir. Ülkenin petrol rezervleri Suudi Arabistan'ın ardından dünyada ikinci sırada bulunmakta olup, başta kuzey Alberta bölgesindekiler olmak üzere ülkenin toplam rezervlerinin 180 milyar varil düzeyinde olduğu tahmin edilmektedir. Alberta dışındaki önemli rezervler arasında British Columbia ve Saskatchewan bölgeleri sayılabilir.

Gerek ülke topraklarının büyüklüğü ve zor iklim koşulları, gerekse yüksek sanayileşme düzeyine bağlı olarak, net kişi başına enerji tüketimi açısından Kanada dünyanın en büyük tüketicileri arasındadır. Yine de ülke, ihracata yöneltilen ciddi düzeyde enerji fazlası vermektedir. Bu enerji fazlasının yaklaşık %95'lik kısmı (özellikle petrol ve doğal gaz), ABD pazarına ihraç edilmektedir. Kanada aynı zamanda dünyanın önde gelen elektrik üreticilerindendir. Başka hiçbir ülkede olmadığı kadar bol nehir ve göl kaynaklarıyla Kanada'nın toplam elektrik üretiminin %60'lık kısmı hidroelektrik, %24'lük kısmı termal üretim (doğal gaz ve kömür) ve geri kalanın büyük kısmı da nükleer elektrik olarak yapılmaktadır. Hidroelektrik özellikle Quebec, British Columbia, Ontario ve Manitoba'da bol ve ucuz olarak üretilmektedir. Bu bol ve ucuz enerji Quebec ve British Columbia'da alüminyum endüstrisi gibi büyük ve önemli bazı endüstrilerin doğmasına imkân sağlamıştır.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar Doğrudan Yabancı Yatırımların Görünümü

Güçlü ve istikrarlı ekonomisi, rekabetçi yatırım ortamı, gelişmiş araştırma ve geliştirme altyapısı ile beraber nitelikli işgücünün varlığı Kanada'yı yabancı yatırımlar için cazip bir ülke haline getirmiştir.

ÇUKUROVA ISI

1991'den beri 10.000'i aşkın referans...



**Cafe & Restoran Isıtma Sistemlerinde
%50'ye Varan Tasarruf.**

- Borulu Radyant
- Seramik Plakalı Radyant

- Sıcak Hava Üreteçleri
- Yüksek Yoğunluklu Elektrikli Isıtıcılar



Bu özellikleri ile imalatın bilgi ve iletişim teknolojilerine, gıda işlemeden yenilenebilir enerjiye kadar pek çok sektörde dünyanın önde gelen firmaları Kanada’da yatırım yapmaktadır. Ülke G7 ülkeleri arasında yatırım yapmak için en elverişli ülke olarak gösterilmektedir.

İş Kurma Mevzuatı

Kanada’da şirket kuruluşu oldukça basite indirgenmiş durumdadır. Kanada içinde ya da Kanada dışında ikamet edenler, şahsen ya da internet aracılığıyla şirketlerini kurabilmektedirler. Kanada’da ikamet edenler ikamet adresi göstermek durumundadırlar. Kanada dışında ikamet edenler ise durumlarını kuruluş belgelerinde belirtmek zorundadırlar.

Ülkede şirket kurmak isteyen ve Kanada vatandaşı olmayan yabancı yatırımcılar, Kanada Yatırım Kanunu hükümlerine tabidir. Bu çerçevede öncelikle hükümet ile bağlantıya geçerek bildirimde bulunmak ya da gözden geçirme başvurusu yapmak gerekmektedir.

Şirket kurma hükümleri federal ve yerel kanunlara tabi olabilmektedir. Eğer tek bir bölgede faaliyet gösterecek şirket kuruyorsa o zaman o bölgenin yerel kanunları geçerli olmaktadır. Eğer şirket Kanada’nın birkaç eyaletinde birden faaliyet gösterecekse federal hükümlere tabi olacaktır. Ayrıca bankalar gibi bazı iş kollarında sektör spesifik hükümler uygulanmaktadır.

Ülkede şube açmak ise iki şekilde olabilmektedir. Eğer şube sadece bir şehirde faaliyet gösterecekse şubenin ve şube isminin yerel tescil bürolarında tescil ettirilmesi gerekmektedir. Birden fazla bölgede, ya da eyalette, ya da ülke çapında faaliyet gösterecek şubeler ise eyalet ya da bölge tescili yaptırmalıdır. Bir yabancı şirketin Kanada şirketler hukukuna tabi olan şubeleri ülkede aynen Kanadalı şirketler gibi hak ve yükümlülüklerle tabi olmaktadır. Aynı durum irtibat büroları için de geçerlidir.

Şubeler, Kanada içinde gerçekleştirdikleri faaliyetlerden doğan borç ve yükümlülüklerden sadece kendi aşlarına sorumlu olmakta, şubenin bağlı olduğu yabancı şirket etkilenmemektedir. Ülkede Joint Venture için özel bir yasal düzenleme mevcut değildir. Bu tarz faaliyetler sadece taraflar arasında yapılan sözleşmelerle düzenlenmektedir. Yapılacak Joint Venture sözleşmesi, işbirliği ya da ortak faaliyetlerin sınırlarını kesin olarak belirlemeli, tarafların katkısını, karların paylaşımını ve yönetim biçimini ortaya koymalıdır.

Yatırımlara Sağlanan Teşvikler

Ülkede yabancı yatırımlara doğrudan sağlanan bir vergi avantajı ya da muafiyeti bulunmamakla beraber uygulanan vergi oranları diğer G7 ülkelerine göre daha düşüktür.

Diğer taraftan ülkenin İhracat Geliştirme Ajansı (Export Development Corporation-EDC) Kanadalı ihracatçılara ve yabancı yatırımcılara ticaretle ilgili finansman ve risk yönetim hizmetleri sağlamaktadır. Ayrıca ülkede kurulmuş Şirketlerin desteklenmesi amacıyla “Bilimsel Araştırma ve Deneysel Gelişim Programı”, “Endüstriyel Araştırma Destek Programı” gibi çeşitli destek programları uygulanmaktadır.

Kanada yatırım ortamı ve devlet yardımları eyaletten eyalete farklılık gösterebilmektedir. Yatırımın büyüklüğüne göre ya da yer aldığı sektöre göre faydalanılacak devlet yardımı farklılık arz etmektedir. Büyük çaplı yatırımlar için, Başbakanlığa bağlı olarak çalışan yatırım kurumu (www.investincanada.gc.ca) ile temas kurulmak suretiyle yatırımın her safhasında bürokratik ya da ekonomik yardımlardan faydalanmak mümkündür.

Şirket Birleşmeleri ve Marka Satınalmalar

Doğrudan Yabancı Yatırımlar, yerli bir firmanın diğer bir ülkede yeni şirket kurmasından (greenfield investments), diğer ülkede yerleşik bir şirket ile birleşmesine (mergers) veya o ülkede yerleşik bir şirkette kontrol sağlayacak miktarda hisse satın almasına (acquisitions) kadar uzanmaktadır. Dünyadaki DYY’nin önemli bir kısmı sınır ötesi şirket birleşmeleri veya satın almalar şeklinde gerçekleşmekte olup, bu durum Kanada için de geçerliliğini korumaktadır.

2009 yılında Kanada’nın yurt dışında gerçekleştirdiği satın alma ve birleşmelerin hacim olarak % 56,8’i Kuzey Amerika’da, Kanada içinde gerçekleşen satın alma ve birleşmelerin % 55’i yine Kuzey Amerika kaynaklı olmuştur. Kanada’daki satın alma ve birleşmelerin güncel olarak <http://www.crosbieco.com/ma/index.html> adresinden takip edilmesi mümkündür.

Kanada’da sınır ötesi şirket birleşmeleri ve satın almalar konusuna özel bir politika izlenmemekte, ülkeye DYY çekilmesi ve ülkenin rekabet gücüne ve ekonomik kalkınmasına katkı sağladığı için Kanadalı şirketlerin uluslararası pazarlarda DYY yapması teşvik edilmektedir. Kanadalı şirketlerin yurt dışında yapacakları yatırımlar konusunda, Dışişleri ve Uluslararası Ticaret Bakanlığı tarafından uygulanan Küresel Ticaret Destek Programı (Global Commerce Support Program) altında yer alan Yatırım İşbirliği Programı (Investment Cooperation Program-INC) ve Kanada İhracat Geliştirme İdaresi tarafından sağlanan destekler olmak üzere iki önemli destek programı ön plana çıkmaktadır.

Kanada Hükümeti, küresel ticaret stratejisi ile yurt dışı ve yerli yatırım, ihracat, hizmetler, üretim gibi ekonominin tüm sektörlerini birlikte değerlendiren bir politika izlemektedir. Hükümet, yurt içinde ve yurt dışında yatırım konularında firmaların karşılaştığı engellerin tespiti ve çözüme kavuşturulması amacıyla da sürekli olarak ilgili şirketler ve taraflardan bilgi toplamaktadır.

Dış Ticaret

Kanada’nın ülkeler itibarıyla dış ticaretine bakıldığında, ABD ile Kanada arasındaki ticari ilişkilerin dünyadaki en büyük ikili ticaret akımını oluşturmakta olduğu görülmektedir. ABD hem ihracatta hem ithalatta Kanada’nın en büyük ticari ortağıdır.

Kanada’nın ihracat yaptığı diğer önemli pazarlar arasında Çin, Japonya ve Meksika’nın yanı sıra İngiltere ve Almanya başta olmak üzere AB ülkeleri, G. Kore, Brezilya ve Hindistan’ı saymak mümkündür. Kanada’nın 2010 yılı ihracatında Türkiye %0,21’lik payıyla 24’üncü sırada yer almış olup, bir önceki yıla göre Kanada’nın Türkiye’ye ihracatı %4,6 oranında artış göstermiştir. Kanada’nın ithalatında da ABD, Çin ve Meksika en önemli ülkeler olarak göze çıkmaktadır.



Savunma Sanayisinde

ERBAY DAMGASI



Marin Tip Vidalı Kompresörlü Soğuk Su Üretici Gruplar



Marin Tip Pistonlu Kompresörlü Soğuk Su Üretici Gruplar



Marin Tip Klima Cihazları



Shell & Tube Deniz Suyu Kondensörleri



Dış Ticaret Politikası ve Vergiler Dış Ticaret Politikası

Ülkenin dış ticaret politikasının en önemli bağlayıcı etkenlerinden biri ABD ve Meksika ile gerçekleştirilmiş olan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'dır. Bu anlaşmaya zemin hazırlayan gelişme, öncelikle ABD ile Kanada arasında 1988 yılında imzalanan ABD-Kanada Serbest Ticaret Anlaşması olmuştur. İkili bölgesel entegrasyonlar içinde en kapsamlılarından biri olarak kabul edilen bu anlaşma, iki ülke arasındaki ticarette tarifelerin kaldırılması, tarife dışı engellerin azaltılması ve hizmetler ticaretinin liberalleştirilmesi gibi hususları öngörmüştür.

ABD'nin bir yandan Kanada, diğer yandan Meksika ile yaptığı Serbest Ticaret Anlaşmaları, sonuçta ABD-Kanada-Meksika arasında Kuzey Amerika kıtasını içine alacak şekilde bir Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'nın (NAFTA) yolunu açmıştır.

12 Ağustos 1992 tarihinde imzalanan ve 1 Ocak 1994'te yürürlüğe giren NAFTA ile söz konusu üç ülke arasındaki ticaret ve yatırım ilişkileri liberalize edilmiştir. Taraf olan üç ülke, Anlaşma kapsamında kendi aralarındaki ticarette tüm tarife ve tarife dışı engelleri kaldırmayı ve üçüncü ülkelere karşı ulusal tarifelerini sürdürmeyi taahhüt etmektedir.

Tarifeler ve Diğer Vergiler

Kanada'da ithalatta alınan gümrük vergileri koruma amaçlı olup, gelir saiki ön plana çıkmamaktadır. İthalatta hem spesifik hem de ad valorem gümrük vergileri uygulanmaktadır. Her yıl yenilenen tarifelere Kanada Sınır Hizmetleri Ajansının web sitesinden ulaşmak mümkündür.

Kanada'nın çeşitli ülkeler ile imzalamış olduğu serbest ticaret anlaşmalarının (STA) en önemli sonucu, bu ülkeler menşeli ürünlere getirilen tercihli düzenlemedir. Söz konusu düzenleme ile STA imzalanmış olan ülkelerin ürünleri gümrük vergisiz ithal edilebilmektedir.

Kanada ülkemizi Genel Tercihli Tarifeler kapsamında değerlendirmekte ve gümrük vergilerini daha düşük oranlarda uygulamaktadır.

Kanada'da vergi konularını idare etmek ve vergi kanunlarını hazırlamak, federal hükümete bağlı olarak faaliyet gösteren Kanada Gelir Ajansı'nın (Canada Revenue Agency-CRA) yetkisi altındadır. En yaygın görülen vergiler Gelir Vergisi, İstihdam Sigorta Primleri (EI), Kanada Emeklilik Planı katkı payları (CPP), Bölgesel Satış Vergileri (PST) ve Mal ve Hizmet Vergileridir (GST) Kanada'da uygulanmakta olan kurumlar vergisi oranı %38 olmakla beraber çeşitli muafiyet ve istisnalar sonucu gerçekte bu oran daha düşük uygulanmaktadır. Özellikle küçük işletme-

ler ile üretim ve katma değer oluşturan firmalar lehine düşük oranlar uygulanması mümkündür.

Ülkede, federal kurumlar vergisine ek olarak her eyaletin ayrı ayrı uyguladığı vergi oranlarının da dikkate alınması gerekmektedir. Örneğin 2009 yılında Ontario'da faaliyette bulunan bir firmanın ödeyeceği kurumlar vergisi oranı indirim sonrasında %19,5 iken Ontario eyaletinin ayrıca uyguladığı %14 oranındaki vergi ile toplam yük %33,4'e yükselmektedir.

Gelir üzerinden alınan vergiler de federal ve eyalet bazında ayrı ayrı tahsil edilmektedirler. 2009 yılı itibarıyla Federal Gelir Vergisi, ilk 40 726 Kanada dolarına kadar %15, ikinci 40 726 Kanada dolarına kadar %22, izleyen 44 812 Kanada dolarına %26 ve 126 264 Kanada doları üzerinde de %29 olarak uygulanmaktadır. Eyaletler itibarıyla alınan gelir vergilerine ise <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/ndvdl/fq/txrt-eng.html> linkinden ulaşılabilir.

Kanada'da KDV yerine ona benzeyen Federal Mal ve Hizmet Vergisi (GST) uygulanmaktadır. Bu vergi, Kanada'da üretilen ya da Kanada'ya ithal edilen çoğu mal ve hizmet için uygulanmaktadır. GST oranı %5 olmakla beraber, Nova Scotia, New Brunswick ve Newfoundland ile Labrador eyaletleri bu %5'lik oranı %8 oranındaki Satış Vergisi ile birleştirerek Armonize Satış Vergisi (HST) adıyla ve %13 oranında uygulamaktadır.

Ontario, Manitoba ve Quebec de dahil olmak üzere pek çok eyalette brüt maaşlar üzerinden bordro vergisi (payroll tax) uygulanmaktadır. Bu verginin oranları bölgesine göre %0,98 ile %4,26 arasında değişmektedir.

Kanada'da belirli petrol ürünleri, taşıt yakıtları ve otomotiv klimalarında özel tüketim vergisi söz konusudur. Bu vergiler GST (ya da HST) uygulanmadan önce alıcı ya da ithalatçı tarafından ödenmektedir. Bu özel vergi, kurşunlu benzin ve kurşunlu uçak yakıtlarında litre başına 11 Cent, kurşunsuz benzin ve kurşunsuz uçak yakıtlarında litre başına 10 Cent, dizel yakıt ve uçak yakıtlarında litre başına 4 cent ve otomobillerde kullanılacak klima başına 100 dolar olarak uygulanmaktadır.

İşadamlarının Pazarda Dikkat Etmesi Gereken Hususlar Ticareti Etkileyen Kültürel Faktörler

Ülkede kültürel anlamda en fazla öne çıkan özellik "çok kültürlülük" yaklaşımı ve bunun günlük hayata yansımalarıdır. Ülkede çok sayıda farklı etnik ve kültürel topluluk bulunmaktadır. Her yıl ülkeye dünyanın dört bir tarafından çalışmak ve yerleşmek üzere gelen yabancılar da bu kültürel çeşitliliği büyütmektedir. Kanadalı şirketlerle yapılacak iş görüşmeleri, genellikle ABD'ye kıyasla daha ciddi ve resmi bir havada gerçekleşmektedir. Görüşmelerde randevu saatine dikkat edilmesi, dakik olmaya

özen gösterilmesi, özellikle büyük şehirlerdeki görüşmelere resmi giysi ile gidilmesi ve kartvizit bulundurulması yararlı olmaktadır. Ancak görüşme yapılacak şirket veya kurum kırsal kesimdeyse, o zaman daha az resmi, hatta spor kıyafetler ile görüşme yapmak mümkün olmaktadır.

Toplantılarda genellikle nezaketin ön plana çıktığı ve herkesin sırayla fikrini beyan ettiği Anglo-Sakson yaklaşımı ön plana çıkmakta, dolayısıyla söz kesme gibi davranışlar hoş karşılanmamaktadır. Karar alma süreçleri mutlaka somut kanıt ve gerekçeler üzerine kurulu olduğundan toplantılara hazırlıklı gitmekte fayda vardır.

Pasaport ve Vize İşlemleri

Kanada diplomatik pasaport (kırmızı), üst düzey memurlar için düzenlenen hususi pasaport (yeşil), hizmet pasaportu (gri) ve umuma mahsus pasaport (lacivert) hamili vatandaşlarımıza vize uygulamaktadır.

Vize başvuruları Kanada'nın Ankara Büyükelçiliği'ne . şahsen, posta yoluyla (kurye/kargo) ya da yetki verilmiş başka kişiler aracılığıyla yapılabilir. İstanbul'daki Fahri Başkonsolosluk vize başvurularını kabul etmemektedir. Vize başvuruları Pazartesi, Salı, Çarşamba ve Perşembe günleri 09.00-11.00 arasında kabul edilmektedir.

Resmi Tatiller ve Çalışma Saatleri

Ülkede haftalık çalışma saatleri 35-40 saat arasındadır.

Resmi tatiller

1 Ocak	Yeni yıl günü
21 Mart	Good Friday
24 Mart	Paskalya
19 Mayıs	Victoria Day
1 Temmuz	Kanada Günü
4 Ağustos	Kent Bayramı
7 Eylül	İşçi Bayramı
12 Ekim	Şükran günü
11-12 Kasım	Anma Günü
25-26 Aralık	Noel tatili

Ulaşım

Ülkenin milli havayolu sistemi dahilinde 26 havaalanı, 594 sertifikalı destek havaalanı ve kalkış ve inişler için 1 820 adet pisti bulunmaktadır. Doğu-Batı hattının en işlek havalimanı, toplam yolcu trafiğinin yaklaşık yarısını gerçekleştiren Toronto'dadır.

Ülkede 300'den fazla yerel ve uluslararası ticari liman bulunmaktadır. Atlantik ve Pasifik Okyanusları ile Kuzey Buz Denizi'ne kıyısı bulunan ülke aynı zamanda Great Lakes/St. Lawrence Denizyolu ile dünyanın en uzun iç denizyolu hattına sahip ülkesidir. Ülkenin en büyük uluslararası limanları Halifax, Montreal ve Vancouver limanlarıdır. Kanada'nın batı limanları, Kuzey Amerika'dan Asya-Pasifik bölgesine en kısa denizyolu ulaşım mesafesi imkanı sağlamaktadır.

Ülkenin demiryolları yılda yaklaşık 355 milyon metrik ton yük taşımaktadır. Bunun büyük bir kısmı, Kanada ile diğer NAFTA ülkeleri arasındaki yük taşımacılığına hizmet etmektedir. Ülkenin en büyük iki demiryolu şirketi olan Kanada Pasifik Demiryolu ile Kanada Ulusal Demiryolu ağı toplamda yaklaşık 53 000 kilometre uzunluğundadır.

Ülkenin uzunluğu 900 000 kilometreye ulaşan ve altyapı bakımından yeterli bir karayolu ağı bulunmaktadır. Ülkedeki 10 bölgeyi birbirine bağlayan TransKanada karayolu, dünyadaki en uzun ulusal karayolu olmanın yanı sıra 18 önemli sınır hattı ile beraber ABD karayolu ağı ile de tam entegre olmuştur. Kanada ile ABD arasındaki ticaretin çok büyük bir hızla geliş-



mesi, iki ülke arasında yolcu ve yük trafiğini kolaylaştırma yönünde önlem alınmasını gerekli kılmış, bu çerçevede iki ülke arasında bir "Güvenli ve Akıllı Sınır Yaratma Aksiyon Planı" geliştirilmiştir. Bu Plan kapsamında Windsor-Detroit, Sarnia-Port Huron, ve Fort Erie-Buffalo sınırlarında düşük risk taşıdığı önceden onaylanmış ticari mallar için hızlı geçiş hatları oluşturulmuştur. Bu ve benzer önlemler sayesinde iki ülke arasında sınırda bekleme süresi ortalaması 10 dakikaya kadar düşmüştür.

Türk Hava Yolları'nın (THY) İstanbul Toronto arasında seferleri bulunmaktadır. Kanada havayolları Air Canada ve Canadian Airlines'ın da Ankara ve İstanbul'a uçuşları bulunmaktadır. Ülkede en yaygın olarak kullanılan uluslararası havaalanları Vancouver, Toronto, Montreal ve Halifax'tır.

Ülke içi ulaşımında en fazla tercih edilen araç otobüstür. Otobüs ağı en yaygın toplu taşıma sistemidir ve genellikle demiryolu hizmetlerine kıyasla daha ucuzdur. Mesafelerin uzun olmasından dolayı ülke içi ulaşımında havayolları da kullanılmaktadır. Ancak uçak yolculuğu oldukça pahalıdır. Kanadalılar trafikte yolun sağ tarafını kullanırlar. Herhangi bir ülkeden alınan geçerli bir sürücü belgesi Kanada'da üç ay geçerlidir.

İklim

Çok geniş yüzölçümüne sahip olan Kanada'da zengin bir iklim çeşitliliği bulunmaktadır. Ancak nüfusun daha yoğun olarak yerleştiği Amerika sınırları boyunca ağırlıklı olarak 4 mevsim yaşanmaktadır. Ülkede yaz mevsiminde gündüz sıcaklığı 35 ve daha üstündeki derecelere ulaşabildiği gibi kış mevsimlerinde -25 derecelere kadar düşebilmektedir. Özellikle ülkenin doğusundaki Rocky Dağlarından gelen şiddetli kasırgalar, yağış ve kar getirmektedir. İlkbahar ve sonbahar mevsimleri daha ılımlı geçmektedir.

Uluslararası Pazarlarda Rekabet Gücünün Arttırılması UR-GE Projesi sağlam adımlarla ilerliyor

İSKİD URK (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Komisyonu) Üyesi Levent Aydın: “İSKİD Uluslararası pazarlarda rekabet gücünün arttırılması UR-GE Projesi 2016 yılında Suudi Arabistan ve muhtemelen Kanada’da ile devam edecek.”



İstanbul İklimlendirme Sektörü Firmalarının İSKİD liderliğinde başlattığı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi UR-GE Projesinin amacı; eğitim, danışmanlık, yurtdışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetleri gerçekleştirerek sektör firmalarının uluslararası alanda rekabet gücünü arttırmaktır. T.C. Ekonomi Bakanlığı’nın 2010/8 UR-GE tebliğine göre hazırlanan projeye 36 firma katılım gösterdi. UR-GE Projesi’ne katılan firmalar arasında ana ürün üreticileri, komponent üreticileri, malzeme tedarikçileri, tasarım, taahhüt ve danışmanlık

firmaları bulunuyor. Projeden Türkiye ihracatının artırılması adına İklimlendirme Sektörü için önemli bir katkı bekleniyor. İSKİD URK (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Komisyonu) Üyesi Levent Aydın’la İSKİD Uluslararası pazarlarda daha rekabetçi olma UR-GE Projesi’nin seyrini konuştuk.

■ **İSKİD’in uzun zamandan beri yürüttüğü ihracata yönelik bir UR-GE Projesi var. Nedir bu proje? Hangi amaçla ortaya çıktı?**

Geçtiğimiz yıl başladığımız UR-GE projesi, Ekonomi Bakanlığı’nın bünyesinde devam eden, sektör firmalarının uluslararası pazarlarda daha rekabetçi olmasına yönelik bir projedir. İSKİD olarak bu projeye müracaat ettik ve Ekonomi Bakanlığı tarafından kabul edildi. Şu anda projenin bir kısmı tamamlanmış durumda, bir kısmı da devam ediyor. Proje dört aşamadan oluşuyor. Birinci aşamada sektör firmalarının ihtiyaç analizlerinin yapılması, ikinci aşamada ihtiyaç analizleri akabinde gerekliliği belirlenen eğitimlerin verilmesi, üçüncü aşamada yine ihtiyaçlara bağlı olarak firmalarda danışmanlık çalışmaları yapılması ve dördüncü aşamada da yurtdışında yapılacak aktiviteler bulunuyor.

■ **Peki, şimdi bu aşamaların hangisindeyiz?**

İhtiyaçların belirlenmesi tamamlandı. Proje katılımcısı firmalar danışmanımız vasıtasıyla ziyaret edildi, firmalarla görüşüldü, ihtiyaçlar belirlendi ve birinci aşama tamamlandı. İkinci aşama; eğitimlerin verilmesi. Belirlenen ihtiyaçlara göre eğitimler verildi, ancak biliyorsunuz eğitimin sınırı olmaz. Sürekli firmalarımızla görüşüyoruz, yeni eğitimler planlıyoruz, bu aşama proje sonunda kadar da devam edecek. Danışmanlık hizmetlerinin verilmesi konusunda da şu anda çalışmalar devam etmektedir. Üç ayrı danışmanlık hizmetlerimiz var, bu danışmanlık hizmetlerini kabul eden ve şu anda alann firmalarımız var, bu hizmetimiz 4-5 ay önce başladı, yaklaşık 5-6 ay daha devam edecek.

■ **Bu danışmanlık hizmeti ilk başta belirlenen ihtiyaçlara göre düzenlenmiş eğitimler değil mi?**

Tabi, ihtiyaçlara göre belirlendi.

■ **Nedir o ihtiyaçlar ve dolayısıyla sektör olarak ne gibi eksiklerimiz var?**

Şu anda firmalarımızın en çok müracaat ettiği danışmanlık hizmeti; “elektronik pazarlama” diye tanımladığımız, diğer bir deyişle “elektronik istihbarat” olarak adlandırdığımız, Yaman Koç Bey’in yürüttüğü danışmanlık hizmetidir. Burada amaç, firmaların ilgi duyduğu hedef pazarlar, müşteriler veya ülkelerle ilgili birtakım elektronik verileri elde etmektir. Şöyle birkaç örnek söyleyebilirim. Rusya’daki bir “A” firmasının şu gümrük tarife numarasından ürünü dünyada nereden edindiğini görmek mümkün. Firmaların gümrük tarife pozisyonuna göre ithal ettiği rakamları ve hangi ülkelerden nele-ri ithal ettiğini görmek mümkün. Diyelim ki; sizin çalışmayı düşündüğünüz veya çalışmakta olduğunuz bir firma var, bu firmanın birebir mali değerlerine ulaşmak mümkün. Firma büyüklüğü nasıldır, kaç kişiyle çalışmaktadır, kredi limiti nedir, kaç senedir faaliyet gösteriyor, cirosu nedir, bunları görmek mümkün. Tabi bu bilgilerin bazıları ücretsiz olarak internette, birtakım sitelerden elde edilebiliyor ancak bazıları da bedel ödeyerek elde ediliyor.

■ **Peki, dördüncü aşamaya geçildi mi?**

Dördüncü aşamaya geçtik. Projenin birinci aşamasında firma talepleri doğrultusunda hedef pazarlar belirlendi. Dünyadaki ülkelerin iklimlendirme dalındaki ithalatlarının ne durumda olduğunu, gelişme eğilimlerinin ne olduğu, ticari verilerinin ne olduğu gibi birtakım çalışma dizini yapıldı. Bu çalışma dizini akabinde 2015 yılında iki hedef pazar tespit edildi. Şu anda belirlenen öncelikli hedef pazardan bir tanesi İran, bir tanesi de Endonezya olarak ortaya çıktı. Bu pazarların tespitinde birçok veri değerlendirildi. Mesela İran’ın hedef Pazar tespitinde; İran’ın bize sınır komşusu olması, vizesiz ve kısa sürede gidilmesi, her gün birkaç uçak olması gibi çok sayıda kriter var. Endonezya ise 8,5 milyar dolar gibi iklimlendirme ürünü ithalatı olan bir ülke. 230 milyon kişi yaşıyor, dünyanın en fazla Müslüman yaşayan ülkesi, çok canlı, yükselme trendi gösteren bir ekonomisi var. Bunları göz önünde bulundurduğumuzda Endonezya da bizim için bir hedef Pazar haline geldi. Dolayısıyla 2015 yılında bu iki ülkede çalışma yapma kararı aldık. Her iki ülkede de bizim sektörümüzün tamamını temsil eden HVAC&R Fuarları belirledik. Fuar şirketleriyle görüşerek her iki fuarda birer ada satın aldık. UR-GE kapsamındaki firmalar arasında bu pazarlara ilgi duyan firmaları belirledik. İran Fuarı’na 9, Endonezya Fuarı’na 8 firmamız katıldı. Bu fuarlarda aldığımız adalarda özel tasarımlarla hem firmaların ürünlerini teşkil edecek hem de ikili görüşmelerin yapılacağı ortak alanlar oluşturduk.

AMAÇ İHRACATÇI FİRMALARIMIZIN REKABET GÜCÜNÜ ULUSLARARASI ALANDA ARTIRABİLMEK

Yaklaşık bir ay önce muhtelif kanallardan elde ettiğimiz bilgilerle İran’daki iklimlendirme alanında faaliyet gösteren yüzlerce firmanın listesini oluşturduk. Bu listede firmaların telefonları, adresleri, işgal alanları var. Bu bilgileri fuara katılan üyelerimize dağıttık ve üyelerimizin direkt irtibat kurmalarını istedik çünkü bu liste içinde ısıtma firması da, soğutma firması da, klima firması da var, muhtelif dalda faaliyet

gösterenler var. Aynı zamanda bu listenin içinde ithalatçı, ihracatçı, satıcı, servisçi olan var. Dolayısıyla her firmanın ilgi alanı farklı farklı firmalar olacak. Katılımcı firmalar kendileri irtibat kurdu. Bunun dışında UR-GE Projesi olarak da İngilizce ve Farsça bir tanıtım hazırladık, bu tanıtımı da bütün İran sektör firmalarına gönderdik ve o firmaları bu fuara katılan firmalarımızın isimlerini ve işgal alanlarını yazarak fuara davet ettik. Aynı çalışma İran’ın akabinde Endonezya’da da yapılacaktır. Buradaki temel amaç, ihracatçı firmalarımızın rekabet gücünü uluslararası alanda artırabilmektir.

■ **UR-GE Projesi’ne dâhil olmayan veya olamayan firmaların böyle bir şansları yok. Bireysel olarak gidip başvurmaları lazım. Sektörün geneli açısından soruyorum, bu projeden başka firmalar nasıl pay alabilecekler?**

Amaç sadece UR-GE Projesi kapsamındaki firmalarımızın ihracatlarını artırmak değil, gidilen veya diyalog halindeki ülkelerle ticari ilişkileri, bilgi paylaşımını sağlamak, belki karşılıklı yatırım imkânlarını oluşturmak, oradaki firmaları Türkiye’deki fuarlara davet etmek. Netice itibariyle bizim amacımız Türkiye’deki ihracatçı firmalarının iş potansiyelini artırmak. Bu çalışmalara UR-GE Projesi katılımcıları dışındaki sektör firmalarının nasıl dâhil olabileceği noktasında maa-lesef şöyle bir durum var; bizim 2016 yılı Ağustos ayında bu programımız bitiyor. Ağustos ayına kadar olan program dâhilinde de katılımcı sayısı belli. Katılımcı sayımız tamamen Ekonomi Bakanlığı’nın onayıyla kesinleşmiştir. Ağustosa kadar bunu değiştirme şansımız yok, yeni faaliyetler yapabiliyoruz ancak bu çalışmalara şu anda katılımcımız olan 36 firma dışındaki bir firmanın katılımı mümkün değil. Ancak 2016 yılı Ağustos ayı itibariyle projemizi bir veya iki yıl daha uzatma imkânımız var, böyle bir durumda katılımcı sayısı da değişebiliyor. Zaten şu anda bu projenin katılımcısı olmayıp da bizim faaliyetlerimize ilgi gösteren inanın çok firma var, o firmaların tamamını da 2016 yılındaki uzatma, genişleme programına dâhil edeceğiz.

■ **Yani aslında Ekonomi Bakanlığı’nın destek verdiği belirli bir sayı yok?**

Belirli bir sayı yok.

■ **UR-GE Projesi’nden yola çıkarak buradan elde edilen neticeler sonucunda bazı genişlemeler, yeni projeler üretilebilir mi?**

Biz aynı proje kapsamında da üretebiliriz. Bizim şu anki projemiz 2 milyon dolara kadar desteği oluşturan bir proje. Bu projenin içerisine, uluslararası pazarda rekabet gücünü artırmak adına yapılabilecek her türlü faaliyeti ekleyebiliriz. Projenin avantajı şöyle; proje yapılacak bu faaliyetlerden Ekonomi Bakanlığı’nın onayını almak kaydıyla %75’e kadar teşvik veriyor. Şöyle düşünün; siz bireysel olarak herhangi bir yurtdışı fuarına katıldınız, yurtdışı fuarına katıldığınızda sizin stant bedelinin %50’si ve iki kişiye kadar olan ekonomi sınıfı uçak biletinin %50’sini teşvik alabilirsiniz. Oysaki UR-GE projemizde, oradaki ikili görüşmelerin organizasyonu, standın dekorasyonu, orada verilebilecek bir yemek, tercümanlık hizmeti, transfer ücreti, otel ücreti gibi tüm faaliyetler dahil

edilebiliyor. Bu giderlerin tamamını %75'e kadar Ekonomi Bakanlığı destekliyor. Bu büyük bir destek. Ben projenin ikinci ayağında katılımcı sayısının çok daha fazla artacağını tahmin ediyorum.

■ 2016'DA HEDEF ÜLKELER SUUDİ ARABİSTAN VE KANADA

2016 yılında şu anda devam etmekte olan eğitim ve danışmanlık hizmetleri devam edecek. Bunun yanında şu anda ilk yarı için planladığımız iki ayrı fuar ve ikili görüşme katılımı var, şu anda bunların yazışmaları yapılmakta. Bunlardan bir tanesi Ocak ayında yapılacak olan Suudi Arabistan'daki HVAC&R Fuarı, ikincisi de Haziran ayında yapılacak olan Kanada'daki HVAC&R Fuarı. Şu anda programlar netleşmedi ancak bu iki fuar ve ikili görüşme katılımıyla 2016 yılının ilk yarısını da tamamlamayı planlıyoruz.

■ Suudi Arabistan'ı klima konusunda anlayabiliyoruz da, Kanada hangi özelliklerinden dolayı tercih edildi?

Ben ihracat yapan, ihracata gönül vermiş bir firmanın yöneticisi konumundayım. Uluslararası pazardaki stratejilerimizi firma olarak belirlerken nelere bakıyorum? Birinci kriterim; o ülkenin yurtdışından satın aldığı benim ürünlerimin miktarı, yani benim ürünlerimi ne kadar satın alıyor? İkincisi; bizim ülkeden ne kadar sattığımız önemli. Bu noktada çok çarpıcı bir örnek vermek istiyorum; Rusya, Türkiye için iklimlendirme sektöründe çok önemli bir partner. Türkiye, Rusya'ya yılda 300 milyon dolarlık iklimlendirme ürünü satıyor ve iklimlendirme ürünü ihracatında Rusya her zaman ilk üç ülke arasında bulunuyor. Bu durumu "Bizim için çok iyi pazar ve çok iyi mal satıyoruz." diye algılayabiliriz ama diğer taraftan Rusya'nın bütün dünyadan satın aldığı iklimlendirme ürünlerine baktığımızda 6 milyar dolarlık bir rakama ulaşıyoruz.. Biz henüz Rusya'nın talebinin %5'ini karşılayabiliyoruz. Bu kadar yakın ülke olmamızın, vizesiz ülke olmamızın, kolay gidip gelebilmemizin yanında hala pazarın çok küçük bir kısmına sahibiz. Bizim orada pazarımızı %5'ten %10'a çıkarmamız demek, Türkiye iklimlendirme sektörü olarak 300 milyon dolarlık daha mal satabiliyoruz demektir. Dolayısıyla ülkelerin ithalatlarına baktığımız zaman iki veriyi takip ediyoruz; Türkiye'den aldığı ve dünyadan aldığı. Bu ikisi arasında Türkiye'nin payı nedir ve bu payı ne kadar artırabiliriz? Bu çok önemli bir kriter.

KANADA'YI VİZESİZ ÜLKE GİBİ DÜŞÜNMEK MÜMKÜN

Bir başka kriter ise o ülkenin ekonomik verileri. Ülkenin büyümesi ne kadar, yatırımları ne kadar, ülkenin 5-10 senelik vizyonundaki ekonomik büyüme göstergeleri ne kadar, bunlar bizim kararlarımızda çok önemli kriterlerdir. Bir önemli konu da ise vizesiz ulaşım. Kanada için konuşacak olursak; Kanada, Amerika gibi ülkelerde çok uzun süreli vize veriyor yani vizeli bir ülke diye düşünebilirsiniz ama bir kere vize aldığınızda o vize 10 sene geçerli oluyor. Dolayısıyla o ülkeyi vizesiz ülke gibi düşünmek mümkün. Bir diğer kriter ise; iş yapılan pazara direkt tek uçakla gidebilmek ve bu ulaşımın sıklıkla olabilmesi çok önemli. Transport bedellerinin ne olduğu önemli. O ülkedeki gümrük rejimlerinin

ne olduğu önemli, bu gümrük rejimlerinde herhangi bir ülkeye özel bir istisna verilmiş mi, bu çok önemli. Diyelim ki; Cezayir'de bizim tür ürünlere %30 gümrük vergisi var, eğer dünyanın her yerine %30 gümrük vergisi varsa bizim için bir dezavantaj yok. Bu sadece yerli üreticiyi koruyan bir durum. Ancak bu vergi Türkiye'ye %30 iken, Fransa'ya %0 ise bu bizim için bir dezavantajdır. Dolayısıyla bu 8-10 maddelik bir çerçeve. Bu maddelerin hepsini değerlendirip ona göre hedef pazarları belirliyoruz. Kanada'nın da çok büyük oranda ithalatları var, iklimlendirme sektöründe çok ciddi ürünler alıyorlar. Transport konusunda herkes Kanada'nın uzaklığını düşünebilir. Hâlbuki transportta öyle bir durum vardır ki; eğer siz direkt deniz yolunu kullanabiliyorsanız çok uygun fiyatlarla transport yapabilirsiniz. Şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki; İstanbul'dan Diyarbakır'a göndereceğiniz bir tır bedeline İstanbul limanından Kanada limanına ürün gönderebilirsiniz.

■ İklimlendirme sektörü çok farklı dalları olan bir sektör, katılımcılarınızı seçerken orantılı bir dağılım mı yaptınız? Bir sonraki aşamada böyle bir dağılım olacak mı?

Şöyle ifade edebilirim; bu proje İSKİD'in bir projesi. Ancak bu projeye dâhil olmak için İSKİD üyesi olma şartı koşulmuyor. 36 katılımcımızın 30'u İSKİD üyesi. Ancak katılımcı olmak için bir başka koşul var, o da İstanbul'da olmak. Ekonomi Bakanlığı'nın isteği bölgesel bir birlik oluşmasıdır. Bölgesel firmalar birlik oluşturarak bir birlik olarak faaliyet göstermeli. Örneğin; Ekonomi Bakanlığı siz firma olarak tek başınıza gittiğinizde size bu kadar destek vermez. Ekonomik Bakanlığı'nın bu desteği vermesinin amacı sektör firmalarının bir araya gelip güçlerini birleştirip ortak bir aktivite yapmalarını sağlamaktır. Dolayısıyla biz tamamen kendi üyelerimiz içinde duyuruyu ve tanıtımı yaptık. Kendi üyelerimiz arasında ilgi gösteren firmaların katılımını alarak programa başladık. İSKİD üyesi dışındaki katılımcıları da programa dahil ettik. Ancak bir sonraki dönemde katılım yapmayan üyelerimize yine duyuru yaparak bu sayıyı artıracığımızı düşünüyorum.

■ Aslında bu da çok gerekli değil çünkü sizin diyalog halinde bulunduğunuz birçok firmaya oradan birtakım talepler olduğunda zaten gönüllü olarak birtakım bilgiler veriyorsunuzdur diye düşünüyorum.

Bilgi konusunda hiçbir sıkıntı yok. Biz talep eden firmaya tüm bilgilerimizi açarız. Burada önemli olan ülke ihracatımızı yükseltmemizdir. Ancak bu aktivitenin içerisine direkt katılımcı olarak girebilmek için Ekonomi Bakanlığı tarafından onaylanmış olmanız gerekiyor, bu ilk şart.

Bu çalışmamızı gündeme taşıdığınız için İSKİD adına teşekkür ediyorum. Tüm çabamız Türkiye iklimlendirme sektörünün gücünü arttırması ve Türkiye iklimlendirme sektörünü dünya pazarlarında etkili, kuralları koyan ülkeler arasına sokabilmektir.



– Nerede o eski bayramlar!

Eski bayramlar nerede bilmiyoruz ama
eski fiyatlar Ayvaz Online'da!

Ayvaz Online yeni yılın zamlarını tanımıyor,
2014 fiyatlarıyla sizlerin karşısına çıkıyor.
Kredi kartına 4 taksit ve ücretsiz kargo
imkanlarına sahip Ayvaz Online ile
size de bayram yapmak düşüyor!

Ne varsa eskide var!

Hızlı & Kolay!

Ayvazonline.com ile
oturduğunuz yerden,
kıs a sürede ve kolayca
alışveriş yapın!

%100 Güvenli!

128 bit SSL güvenlik
sertifikası sayesinde
kredi kartınızı rahat
rahat kullanın!

Taksitli!

Alışverişlerinizi peşin
fiyatına 4 taksit ile
yapın, kolay ödemenin
tadını çıkarın!

Ücretsiz Kargo!

Tüm alışverişlerinizde
Türkiye'nin dört bir
tarafına ücretsiz kargo
avantajını yakalayın!

@ info@ayvazonline.com

f /Ayvazonline

t /ayvazonline

in /company/ayvaz-online



Ayvazonline
www.ayvazonline.com

“Sadece iklimlendirmeye Türkiye’nin cari açığını yüzde 10 azaltabiliriz”

İSKİD, 300’e yakın mimar, mühendis, müteahhit, KAMU görevlisi ve sektör paydaşını Ankara’da dördüncüsünü düzenlediği “Mimari Tasarımda İklimlendirme Konferansı”nda bir araya getirdi. Proje henüz konsept tasarım aşamasındayken mimar ve mekanik mühendislerin birlikte çalışmaları ve doğru sistemleri seçmelerinin önemi anlatıldı.



İklimlendirme – Soğutma Klima imalatçıları Derneği (İSKİD), “Mimari Tasarımda İklimlendirme Konferansı”nın dördüncüsünü Ankara JW Marriott Hotel’de gerçekleştirdi. Metin Uca moderatörlüğünde müteahhit, müşavir, mühendis, mimar, de-

netçi, kamu görevlisi ve STK temsilcilerinin ağırlandığı etkinlikte son yıllarda yeni bir kavram olarak sektörün karşısına çıkan ve sağlığı doğrudan etkileyen “hasta bina” kavramını önlemek için yapılması gerekenler katılımcılarla paylaşıldı. Öte yandan konferans süresince nefes alan binalarda bütünleşik tasarımın önemine dikkat çekildi.



“SEKTÖRÜMÜZÜN BAŞARISINI DÜNYAYA TAŞIYORUZ”

Organizasyonun açılış konuşmasını gerçekleştiren İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Cem Savcı, son yıllarda yeni bir kavram olarak ortaya çıkan ve insan sağlığını doğrudan etkileyen ‘Hasta Bina Sendromu’ olarak bilinen durumun önlenmesi ve nefes alan binaların inşa edilebilmesi için önemli çalışmalar gerçekleştirdiklerini belirtti. Bu durumun önlenmesi için sadece doğru cihaz üretmenin yeterli olmadığını söyleyen Savcı, “Tasarımdan imalata, üretimden uygulamaya ve işletmeye kadar olan süreçte sürdürülebilir bir yaklaşım sergilenmesi gerekiyor. Türkiye’de sürdürülebilirlik kavramı ‘yeşil bina’larla özdeşleşmiş durumda. Ancak nasıl mimar ve mekanik projecilerin; çevreye duyarlı, enerji verimli ve konforlu binalar için projenin en başından bitimine kadar uyum içinde çalışması gerekiyorsa, yapı hayata geçtikten sonra da bunu uzun yıllar aynı şekilde

Endüstriyel Soğutma Uygulamalarında Üstün Kalite, Maksimum Verim

- Özel rulmanlar ve rotor yapısı ile son derece sessiz ve titreşimsiz çalışabilme
- % 25 - % 50 - % 75 - % 100 kapasite kontrollü veya Linear kontrol (% 25 - % 100) seçenekleri
- Tek kademe (+15 / -50 °C), Çift kademe (-30 / -60 °C) çalışma aralığında yüksek kapasite, verimlilik ve COP
- 45 HP ile 800 HP arası modeller
- UL, CE, PED, ISO 9001-2000 Kalite belgelerine sahip
- Chiller, Klima, Soğutma ve Şok uygulamalarında kullanılabilen modeller
- R22, R134a, R404a, R407c gazları ile çalışmaya uygun



FUSHENG

Vidalı Kompresörler



Frigoduman®

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

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

42.
Yılı

www.frigoduman.com

sektör gündemi

sürdürmeleri ve planlamaları da önemli” diye konuştu. Savcı, İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları’nın yüzde 90’ını temsil eden İSKİD’in amacının; sektörü ve çevreyi gözetmek, yenilikçi, güvenilir, rekabetçi nitelikleriyle toplumun yaşam kalitesini artırmak, yurtiçi ve yurtdışında saygın ve öncü bir konuma taşımak olduğunu belirtti. Cem Savcı ayrıca sektörel tanıtım faaliyetlerinin Türkiye’nin yanı sıra Avrupa’dan Uzak Doğu’ya kadar geniş bir coğrafyada gerçekleştirildiğini, uluslararası fuarlara katılım gösterildiğini ve ilgili makamlarla mevzuat çalışmaları yapıldığını aktardı

YANLIŞ PROJELER SAĞLIK PROBLEMLERİNE YOL AÇIYOR

Ankara’da dördüncüsü gerçekleştirilen organizasyonda 300’e yakın sektör paydaşını bir araya getirmekten mutluluk duyduklarını belirten İSKİD Merkezi İklimlendirme Sistemleri Komisyonu Başkanı Volkan Arslan ise şunları söyledi:

“Alanında uzman isimlerle bütünleşik tasarım, enerji verimliliği, nefes alan binalar, iç hava kalitesi ve ısı konforu üzerine önemli paylaşımlar gerçekleşti. Bildiğiniz üzere ev, ofis, spor salonu, okul, hastane, alışveriş merkezi gibi ortamlarda mekanların konfor sunması, yaşam kalitemizi artırması için sürdürülebilir iklimlendirme sistemlerine ihtiyaç var. Bu noktada projeler konsept tasarım aşamasındayken mimarların ve mekanik tasarımcıların sektör paydaşlarıyla, ürün tedarikçileriyle eş zamanlı çalışması, son yıllarda karşımıza çıkan hasta bina sendromunun önüne geçebilmek için hayli önemli. Her ne kadar son yıllarda bu konuda önemli yollar kat edilse de, yaşam alanlarında gerekli iklimlendirme ve ısı konforu sağlanamaz ise öncelikli olarak evde, işte, okulda, hastanede, verimlilik minimuma düşüyor. Sadece ortam konforu değil, uzun vadede solunum yoluyla bulaşan hastalıklardan tutun da birçok sağlık problemi ile karşılaşabiliyor.”



“TÜRKİYE ENERJİ TASARRUFUNDA % 30’A ULAŞABİLİR”

Ev ve ofis projelerinde doğru sistem ve cihaz tercih edilmemesinin enerjinin büyük bir kısmının boşa gitmesine neden olduğuna dikkat çeken Volkan Arslan, doğru projelendirmelerle ülkelerin ve kullanıcıların enerji tüketimlerinin azaltılabileceğini kaydetti. 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.

“AMACIMIZ % 100 ENERJİ VERİMLİLİĞİ SAĞLAYAN BİNALAR YAPMAK”

Organizasyonda son yıllardaki yapıların hayli karmaşık hale geldiğini söyleyen Türk Serbest Mimarlar Derneği Başkanı Aytekin İtez, yapıların artık mimar ve mühendisler tarafından ele alması gerektiğini söyledi. İnsanların günlük yaşamının önemli bir bölümünü kapalı mekanlarda geçirdiğini, alışveriş merkezi, sinema, hastane ve otellerde yaşanabilir bir mekan sunulabilmesi için doğru iklimlendirme projelerinin geliştirilmesi gerektiğini söyleyen İtez, “Artık yüksek verimliliğe sahip, gün ışığından en iyi seviyede faydalanacak projeler geliştirmek; insanların konforunu artırmak zorundayız. Son yıllarda teknolojinin desteğiyle yapı projelerine başlamadan enerji verimliliği analizini yapıp, enerji tasarrufu konusunda yüzde 50 tasarruf etmeyi başardık. Amacımız bu başarıya elektromekanik donanımları da ekleyerek %100 enerji verimliliği sağlamak” dedi.

Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası Konser Salonu, Tarım Bakanlığı Hizmet Binası, Türkmenbaşı Havaalanı, Şişli Okmeydanı ve Göztepe Hastanesi gibi önemli projelerde imzası bulunan Türk Tesisat Mühendisleri Derneği (TTMD)’nin kurucu üyesi ve Makina Yüksek Mühendisi Bahri Türkmen ise sürdürülebilir, güvenli, fonksiyonel, estetik, üretken, erişilebilir, düşük maliyetli bina tasarımları üzerine son yıllarda önemli çalışmalar gerçekleştirildiğini belirtti. Enerji simülasyonlarıyla başlanan projelerin ne kadar enerji tüketmesi gerektiğine kadar bütün optimizasyonların gerçekleştirildiğini söyleyen Türkmen, binada saat saat ne kadar enerji tüketimi gerçekleşebileceğini hesapladıklarını söyledi. Türkmen, ayrıca güncel yeşil bina projeleri ve yaklaşımlarını katılımcılarla paylaştı.

“BÜTÜNLEŞİK BİNA TASARIMIYLA DAHA AZ KAYNAK HARCANACAK”

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Enerji Verimliliği Daire Başkanı Şube Müdürü Esra Turan Tombak ise kaynakların giderek azaldığı dünyada her sektörde olduğu gibi inşaat sektöründe de enerji verimliliği, tasarrufu ve kaynak tasarrufu gibi konuların ön plana çıktığını vurguladı. Yaşam döngüsü içinde binaların en çok kaynak tüketimini gerçekleştirdiğine değinen Tombak, “Sadece enerji değil, içilebilir su tüketiminden, kaynak ve hammadde tüketimine kadar binalar önemli bir giderden sorumlu. Bu anlamda bakanlığımız binalarda enerji verimliliğinin artırılmasına yönelik projeler yürütüyor. Yeni yapılar artık yatırım maliyetiyle değil, yaşam boyu analiziyle geliştiriliyor. Ankara Sincan Etimesgut Tapu ve Kadastro Hizmet Binası bütünleşik bina yaklaşımı ile tasarlandı. Bu tekniğin tüm sektörde uygulanmasıyla inşaat sırasında koordinasyon hatalarından kaynaklı para, zaman ve iş gücü kayıpları tarihe karışacak. Çevreye en az zarar veren, minimum kaynak tüketimi gerçekleştiren yeni binalar sayesinde insanlar evlerinde, iş yerlerinde daha kaliteli yaşayabilecek. Ayrıca hastalıklar da doğru orantıda azalacak” dedi. Sürdürülebilirlik açısından yeni nesil çalışmaların paylaşıldığı organizasyonda Ekodenge Mimarlıktan yeşil bina danışmanları Seda Yöntem, Mert Ayaroğlu, hayata geçirdiği projelerle birçok ödülün sahibi A Tasarım Mimarlık Kurucusu Ali Osman Öztürk, YDA İnşaat Genel Müdür Yardımcısı Ömer Öksüz sektörteki yeni trendleri, mimari ve mekanik projelerdeki çevreye duyarlı bina yaklaşımlarını, ısı pompaları, güneş enerjisi ile rüzgâr enerjisi ve sıcak su ile desteklenen yeni yapıları katılımcılarla paylaştı.



YALITIMIN YILDIZI STARFLEX

Türkiye'nin en yenilikçi cam yününden
üretilen yeni ODE Starflex.

Teknoloji Yatırımı

Daha yumuşak, tozumas, 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

Üniversite ve sanayi buluştu

Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Teknolojileri Kulübü (MAKTEK) tarafından düzenlenen Enerji Verimliliği Paneli (EVP), 26 Ekim 2015 tarihinde Yıldız Teknik Üniversitesi Oditoryum Sergi Salonu'nda yapıldı.



Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörlüğü, ISKAV ve İSKİD destekleriyle geleneksel olarak düzenlenen ve sektörün en büyük öğrenci etkinliği olan 'Enerji Verimliliği Paneli (EVP)' etkinliği, enerji ve iklimlendirme sektöründeki yapılabilecek ve yapılmakta olan projeleri, sektördeki kariyer olanaklarını, ülkemizdeki ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip edip; katılımcıların bu konulardaki farkındalığını artırmak ve üniversite ile sanayi arasındaki işbirliğini geliştirmek amacıyla yapılıyor.

Enerji Verimliliği Paneli kapsamında düzenlenen Üniversite-Sanayi işbirliği Paneli'ne ISKAV Başkanı Metin Duruk'un yönetiminde İSİB Başkanı Zeki Poyraz, İSKİD Başkanı Naci Şahin, Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özen, Systemair HSK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vural Eroğlu, Trane Klima Satış Müdürü Ersin Yücel katıldı.

Panelin öğleden sonraki oturumunda İklimlendirme Sektörü ve Mühendis Adaylarından Beklentileri Başlığı ele alın-





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



sektör gündemi



di. Oturuma Escon adına Cafer Ünlü Başkanlık ederken, Arçelik'ten Tolga Aynur, Ashrae Turkish Chapter adına Bahadırhan Tari, Üntes adına Hakan Dönmez ve Onaran Servis ve Klima adına Uğur Otaran katıldı. Başkanlığını AFS adına Zahid Poyraz'ın yaptığı Enerji Verimliliği ve Endüstriyel Uygulamaları başlıklı oturumda, Wilo adına Gökhan Uzuner, Grunfos adına Can İleri ve İklimsoft adına Hasan Acül katıldılar.

Panel'in açılışında konuşan Etkinlik Koordinatörü Fatih Uzun: "Sektörün duayenleri ve sektör firmalarından uzmanlarıyla iklimlendirme sektörünü ve enerji verimliliği konuşuldu. YTÜ Makine Mühendisliği Bölümünde açılan İklimlendirme Dalı ile öğrenciler stajlarını ve tezlerini sektörün önemli firmalarında yapıyorlar. Bitirdiklerinde ise iş aramadan iklimlendirme sektöründe kendilerine yer bulabiliyorlar." açıklamasında bulundu. Fatih Uzun'un ardında kürsüye gelen ISKAV Başkanı Metin Duruk: "Yıldız Teknik Üniversitesi ile Türkiye'nin parlayan yıldızı olan iklimlendirme sektörü bir araya gelmiş durumda. Üniversite sanayi işbirliğinde model olan bir ilişkidir. Enerji Verimliliği Paneli artık geleneksel hale

geldi. Panel artık ürün üretiyor. Yıldız Teknik Üniversitesi ile kurmuş olduğumuz bu iş birliğini çok önemli seviyelere getirmiş durumdayız. Yapacağımız işbirliklerimizle, eğitim programlarımızla üniversite sanayi işbirliğini en üst düzeyde bir model olarak önemli yerlere getireceğimize inanıyorum. Öğrencilerimizin sanayimizin içinde yer almaları için maksimum çaba harcıyoruz." derken, Yıldız Teknik Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve Makine Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Faruk Yiğit: "Bizim öğrencilerimiz neye sahip çıksa, onu en güzel şekilde gerçekleştirebiliyorlar. Bizden daha iyi yapıyorlar. Sektörün en üst düzeyde temsil edildiği bir alanın fakültemizde daha güçlü bir şekilde temsil edilmesi gerekiyor. Üniversitemizde bir İklimlendirme Programına geçilmesi için bir çalıştayın yapılması lazım. Belki Makine Mühendisliğinin altında ÖSYM'den direkt olarak tercih edilen farklı bir eğitime geçilmesi gerekiyor. Bu noktada hepimize farklı görevler düşüyor. Bizim öğrencilerimiz, sadece derse girerek, öğrenci öğretmen ilişkisi ile 21.yüzyılın mühendisi olmanın mümkün olmadığını farkında. Biz artık bir paradigma değişimi yapmak zorundayız." açıklamasında bulundu.



Havak

temiz hava
herkese,
her yere
...

İklimlendirme İçin Güvenilir Ürünler...



HAVA PERDELERİ

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



NEMLENDİRİCİLER

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



NEM ALICILAR

- Kimyasal
- Oda Tipi



ISI GERİ KAZANIM CİHAZLARI

- Çapraz akımlı
- Rotary
- Adsorption



TEKSTİL HAVA KANALLARI

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



ELEKTRİKLİ ISITICILAR

- Konvektör
- Isı Depoları
- Termal Radyatör



HAVA KANALI İMAL MAKİNELERİ

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



HAVA DAĞITIM ELEMANLARI

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



ENDÜSTRİYEL HAVALANDIRMA CİHAZLARI

- Kaynağından yakalama
- Egzoz Dumanı Emme
- Filtre Cihazları



YENİLENEBİLİR ENERJİLİ ÜRÜNLER

- Gün ışığı aydınlatma
- Rüzgar enerjili aspiratör
- Güneş enerjili aspiratör

Havak

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

AF
AQ

İSKİD
İSTANBUL KİMYA
İSTANBUL KİMYA

Daikin CEO'su Önder: Doğru iklimlendirme enerji tasarrufunun en önemli konusu

Isıtma-soğutma sektörünün öncü firması Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder 31 Ekim Dünya Tasarruf Günü nedeniyle yaptığı açıklamada azalan enerji kaynaklarına dikkati çekti. Enerji tüketimi konusunda herkesin sorumluluk almasını isterken, ısıtma, soğutma ve havalandırmada doğru çözümlerin tercih edilmesi ve daha az enerji kullanan cihazların yaygınlaşmasının hem faturalara hem de ülke ekonomisine olumlu yansıtacağı söyledi.



Günümüz dünyasında enerji kaynaklarının da tasarruf edilmesi gerekenler arasında çok önemli bir yere sahip olduğuna dikkat çeken Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder, enerji tasarrufunun devletlerin ve kurumların olduğu kadar vatandaşların da sorumluluğunda olduğunu vurguladı. 31 Ekim Dünya Tasarruf Günü'nde bütün kaynaklarda olduğu gibi enerji kaynaklarında tasarrufun gündeme getirilmesi gerektiğini belirten Önder, sadece akıllı doğru iklimlendirme çözümleri kullanımının artmasının bile ülke ekonomisine olumlu yansıtacağını ve cari açığa önemli katkıları olacağını dile getirdi.

Enerji talebinin yüzde 70'ini ithalatla karşılayan Türkiye'de kalınma ve sanayileşmede bir engel oluşturmaması için enerjinin verimli kullanılmasının önemli bir konu olduğunu belirten Önder, şu noktalara dikkat çekti: Enerjide tasarruf sağlamak tüm dünya için önemli ancak Türkiye için çok daha önemli. Çünkü bizim ithal girdilerimiz arasında en büyük kalemlerden biri enerji. İşte sırf bu nedenden dolayı bile enerji tasarrufu konusunda daha aktif uygulamalar yapmak zorundayız. Bu nedenle gereksiz tüketimin, üretim süreçlerinde yaşanan kayıpların ve

yanlış kullanımların önlenmesi kadar, yalıtım ve iklimlendirme de daha tasarruflu yeni teknolojik ürünlere öncelik vermeliyiz. Sadece yalıtım ve iklimlendirme sistemlerinde yapılan iyileştirmeler bile cari açığın azaltılmasında önemli yer tutacaktır."

Her şeyden önce birey olarak enerji tasarrufu bilincini kendimizde ve çocuklarımızda geliştirip tasarrufu aileden başlamak gerektiğini vurgulayan Önder, suyun ya da elektriğin bilinçli kullanımının enerji tüketiminde büyük tasarruf sağlayacağını belirtiyor. Binalarda kullanılan enerjinin yüzde 80 gibi büyük bir kısmının ısıtma ve soğutma amaçlı harcandığı düşünüldüğünde bu tasarrufun hiç de küçümsenmeyecek boyutlarda olduğunu söyleyen Önder, evlerde hem ısı yalıtımı yaptırarak hem de daha az enerjiye ihtiyaç duyan teknolojilerin kullanarak, dünyanın geleceği için önemli bir adım atarken aynı zamanda ailelerin kendi bütçelerini de koruyabileceğini ifade ediyor.

Enerji tasarrufu konusunda iklimlendirme sektörünün global öncülerinden biri olarak, yüksek teknoloji iklimlendirme çözümlerine yoğunlaştıklarını söyleyen Hasan Önder şu bilgileri paylaştı: "Üretimden tüketime tüm süreçlerde önceliği enerji verimliliğine veriyoruz ve bu doğrultuda cihaz üretimi yapıyoruz. Örneğin akıllı teknolojiler ile üretilen, düşük enerji tüketimi ve karbon emisyonu sağlayan akıllı inverter klimalar sayesinde hem çevremiz korunuyor hem de önemli oranda tasarruf sağlanıyor."

Bu arada olumlu gelişmeler yaşandığına da değinen ve enerji tasarrufu konusunda, Daikin olarak üstlerine düşen görevi layıkıyla yerine getirmeye çalıştıkları söyleyen Önder, sözlerini şöyle tamamladı: "Geçen yıl ülkemizde devreye giren sezonsal verimlilik kriterleri ile birlikte inverter olmayan klimalar azalarak yok olacak. Sadece klimalarda yaşanan bu değişim bile ülke ekonomisine olumlu yansıtacak. Daikin Türkiye olarak biz AB ile eş zamanlı olarak sezonsal verimlilik kriterlerini gündemimize almış ve bu kriterlere uygun ilk klimaları Türkiye'ye sunmuş-tuk. Bu yıldan itibaren tüm sektörde bunun sonuçlarını göreceğiz. İklimlendirme rekabetin yüksek olduğu bir sektör olarak önümüzdeki yıllarda teknoloji ve inovasyon temeline dayalı bir büyüme ve gelişme gösterecek. Yeni devreye giren sezonsal verimlilik kriterleri de bunu destekleyecek. Sonuçta kazanan ise kullanıcı ve Türkiye ekonomisi olacak."

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

Danfoss, DAF Enerji'yi satın alma anlaşmasını kamuya duyurdu

Danfoss Isıtma sektöründeki faaliyetlerini geliştirmek ve büyütmek amacıyla Türkiye yatırımlarına devam ediyor.



Danfoss ve DAF Enerji, bugün Danfoss'un, Türkiye'de gelişen bir pazar olan daire istasyonu pazarının lideri DAF Enerji'yi satın alma anlaşmasını imzaladığını kamuya duyurdu. Daire istasyonu pazarında kilit oyuncu olan her iki şirketin birleşmesi, Danfoss'un Türkiye'de ana faaliyet alanı olan ısıtma işini güçlendirmesine ve ivme kazandırmasına yardımcı olacak.

Danfoss Isıtma Segmenti Başkanı Lars Tveen: "DAF Enerji'nin satın alınması Danfoss açısından çok önemli bir yatırım. Bu sayede üretim tesislerine sahip olarak Türkiye pazarında konumumuzu sağlamlaştıracak ve güçlendireceğiz. Türkiye, Danfoss Grubu açısından güçlü büyüme potansiyeli ile önemli ve stratejik bir pazar. Türkiye binalarda enerji verimliliğini artırma yönünde önemli atılımlar gerçekleştirdi. DAF Enerji ile birlikte Türkiye'de daire istasyonu işinde müşterilerimizin menfaatine büyük gelişim potansiyeli görüyoruz" dedi.

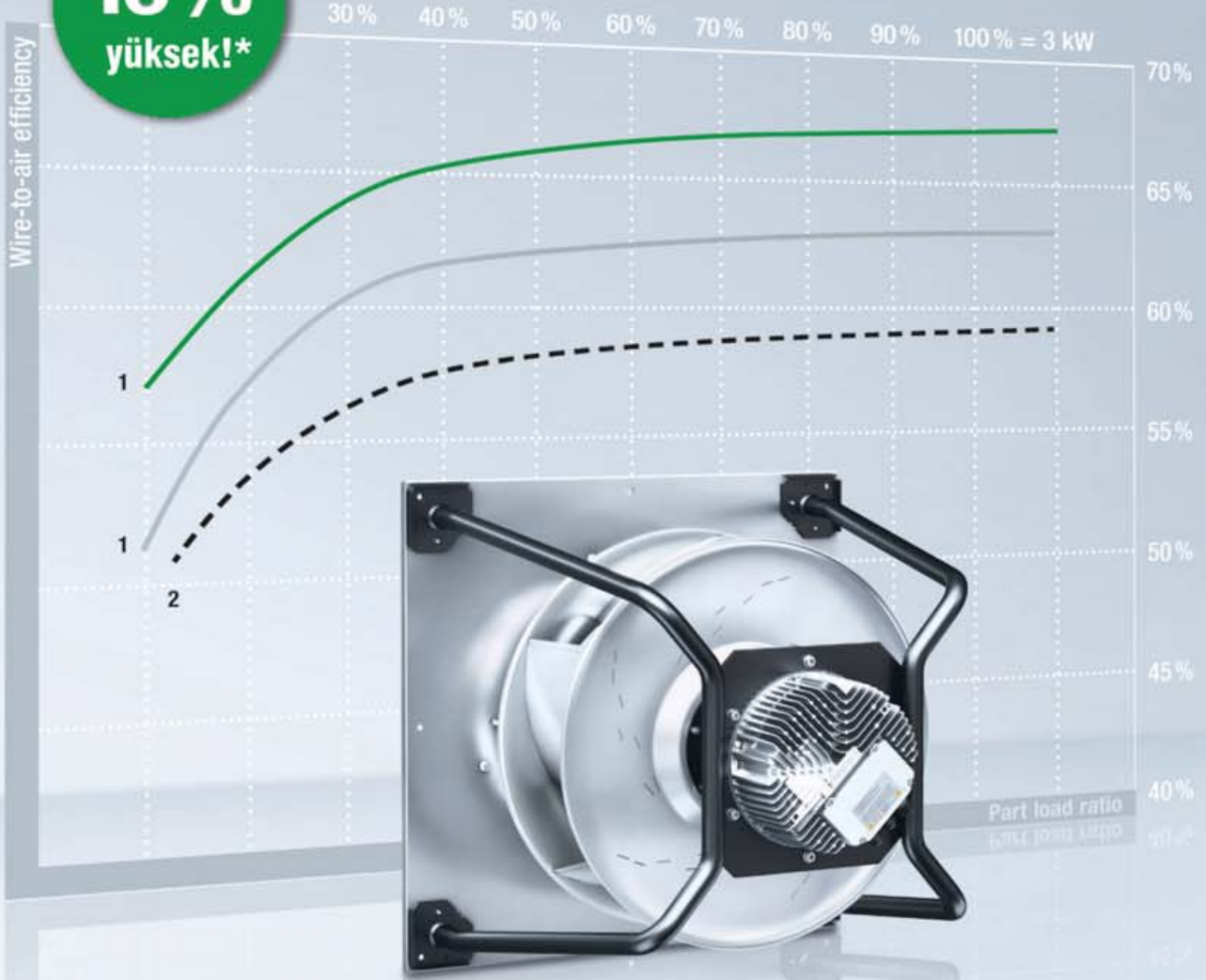
DAF Enerji'nin kurucusu ve Genel Müdürü Mehmet Tayfun Başaran: "Isıtma pazarında Danfoss'un tecrübesi ve yetkinlikleri ile işlerimizi daha da güçlendirme imkânı bizi heyecanlandırıyor" dedi. "Danfoss bünyesine katılmak, DAF ürün ve hizmetlerini mevcut Danfoss çözümleri ve projeleriyle birleştirmek ve Türk pazarında bölgesel/merkezi enerjiyi tanıtmak yönünde eşsiz bir imkan sunuyor."

Anlaşma şartlarına göre Danfoss DAF Enerji hisselerinin %60'ını şimdi, kalan hisselerini ise önümüzdeki yıllarda satın alacak. Satın almanın 2018 yılının başında tamamlanması bekleniyor. Satın almanın avantajlarından tamamiyle yararlanabilmek için DAF Enerji yönetim ekibi, mevcut görevine ve şirkette önemli bir rol oynamaya devam edecek. Aynı şekilde DAF Enerji çalışanları da şirketteki görevlerine devam edecek. 2009 yılında kurulan DAF Enerjinin 55 çalışanı bulunuyor. Daire istasyonu pazarının lideri olarak bilinen İstanbul merkezli şirket ısı pay ölçerlerle son yıllarda adını duyurdu.



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

İklimlendirme sektörü duayeni Heinz Trox'un ardından



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

Babası Heinrich Trox'un elli yılı aşkın süre önce 1951'de şirketi kurmasından bu yana, Heinz Trox olağanüstü başarılarla imza attı. Almanya'da çok az girişimcinin ulaşabildiği yaşam boyu başarıya sahip oldu. Ömrü boyunca bir girişimci olarak başarılarından dolayı Heinz Trox'a Almanya Federal Cumhuriyeti Liyakat Nişanı verildi. Kendisini çalışanlara ve topluma adanmış bir girişimciydi.

Babası Heinrich Trox tarafından benimsenen global bir şirket olma hedefi, Heinz Trox'un liderliğinde tutkulu bir şekilde gerçekleştirildi. 1970 yılının sonlarında Avrupa dışında ilk şube Güney Afrika'da açıldı. Globalleşme hedefi ve teknolojiye yapılan yatırım, Trox'u rekabette hep bir ileri seviyeye taşıdı.



Philadelphia, 1959, Heinz Trox

"Bir şirketin pazarda izleyici bir pozisyonda olmasındansa, diğer şirketlerden bir adım önde olarak trend belirleyici olması en idealdir. Örneğin Trox olarak biz, sektörümüzde Almanya dışında da imalat yapan ilk şirket olduk. Globalleşme ile ilgili çok hedef konulur. Biz bu

hedefleri gerçekleştirdik ve gerçekleştirmeye de devam edeceğiz. Tüm dünyada en üst düzey ihtiyaçları karşılamak için lider teknolojiye sahibiz." Heinz Trox

Trox'un benimsediği bu felsefe ile teknoloji ve inovasyon kurumun odak noktası oldu. Avrupa'da Pazar liderliği başarısı müşteri ve kullanıcıların ihtiyaçlarına yönelik araştırma ve geliştirme yapmasından kaynaklanmıştır. Ürün iyileştirilmeleri ve yeni ürün geliştirilmesindeki ana unsurlar şu şekilde olmuştur:

- çevre ve kaynak koruması
- yüksek enerji verimliliği
- iç hava kalitesinin iyileştirilmesi
- çevresel konforun artırılması
- hijyen gerekliliklerinin sağlanması
- bina güvenlik seviyesinin yükseltilmesi
- montaj ve çalıştırmanın basitleştirilmesi

Yeni ürün geliştirilmesindeki öncülüğüne paralel olarak; (hava-su sistemleri, Labcontrol, iklimlendirme IT sistemleri gibi) Trox bileşen sağlayıcısından ziyade bir sistem sağlayıcı oldu.

Trox ürün inovasyonlarını oluştururken her zaman pazarın ihtiyaçları ve iş ortaklarından gelen önerileri dikkate alarak gerçekleştirdi. Bu iş kültürü inovatif ürünlerin daha fazla yaratılmasına olanak sağladı ve bu sayede mimarlar ve yapı sektörü çalışanlarının ihtiyaçları karşılandı.

"EKİBİMİZ HER ZAMAN EN ÖNEMLİ KAYNAĞIMIZ OLACAKTIR" HEINZ TROX

Trox çalışanlarının yetkinlikleri, uzmanlıkları kurumun rekabet gücünde temel belirleyici olduğuna inanan Heinz Trox, ürün ve hizmetlere katma değer sağlamanın başarısını da her zaman çalışanlarının istekli takım çalışmasına bağladı. Trox 70'i aşkın ülkede, 3700 personeli ile bu takım çalışmasını başarak, iklimlendirme sektöründe öncü bir firma haline geldi. Bay Trox'un vefatı nedeni ile Trox GmbH'dan yapılan açıklamada, tüm Trox çalışanlarının derin bir üzüntü içerisinde olduklarını, görev ve sorumluluklarını en iyi şekilde yerine getirmek Bay Trox'un yaratmış olduğu değerlere sahip çıkmak olduğu ifade edildi.



Atlanta, 1982: Heinz Trox Amerika Şubesi yöneticileri ile toplantı gerçekleştiriyor.

yüksek performans | yüksek kalite | yüksek konfor | yüksek verim

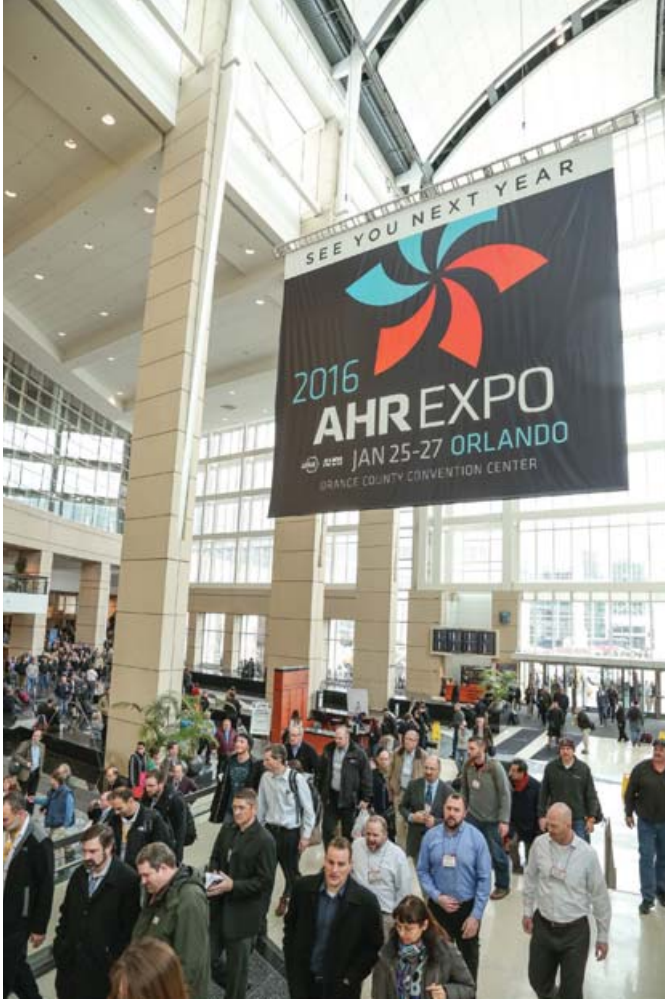
www.ventas.com.tr



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

Orlando AHR Expo'ya hazır

25 -27 Ocak 2016 tarihleri arasında Orlando'da gerçekleştirilecek AHR Expo, 140 ülkeden ziyaretçileri ağırlayacak.



İklimlendirme sektörünün en büyük fuar etkinliklerinden biri olan AHR Expo, 25 -27 Ocak 2016 tarihleri arasında Orange County Convention Center Orlando'da gerçekleştirilecek. 1930 yılında düzenlenen ilk etkinliğinden beri dünyanın en



kapsamlı iklimlendirme sektör etkinliği olma özelliğini sürdüren AHR Expo, 140 ülkeden ziyaretçileri ağırlayacak. İklimlendirme sektörü altında yer alan tüm ürün gruplarında 35 ülkeden 2000'e yakın firma 4.180.000 m² alanda ürün ve hizmetlerini sergileyecek. AHR Expo'nun alanlarında dünyanın en önde gelen katılımcı firmaları yeni ve inovatif ürünlerini bu fuarda pazara sunmayı tercih ediyorlar. AHR Expo etkinliğinde fuarla birlikte, ASHRAE Kış Konferansı da gerçekleştiriliyor.

Amerikan İklimlendirme, Isıtıcı ve Dondurucu Enstitüsü (AHRİ) ve Amerika Isıtma, Soğutma ve İklimlendirme Mühendisleri Şirketi (ASHRAE)'nin desteklediği, 100'den fazla seminer, eğitim ve yeni ürün tanıtımlarına ev sahipliği yapacak olan AHR Expo'da ASHRAE Kış Konferansı ile birlikte AHR Expo İnovasyon Ödülleri Sunumları, Otomasyon Kurma ve Kontrol Vitrinleri, Yazılım Merkezi gibi özel etkinlikler düzenlenecek.



- 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!



Aktif Akademi'den “Mekanik tesisat sektörüne yönelik kamu destekleri ve bankaların bakış açısı” toplantısı



Aktif Isı tarafından mekanik tesisat sektörüne yönelik eğitimler ve bilgilendirme toplantıları organize edilmek üzere kurulan Aktif Akademi, sektörde yer alan firmalara yönelik toplantılarına bir yenisini ekledi.

Daha önce; Türkiye Ekonomisinde Mekanik Tesisat Sektörünün Dünü ve Bugünü, Mekanik Projecilere Yönelik Arıtma Uygulamaları konulu toplantıları organize eden Aktif Akademi Eylül ayı içerisinde Mekanik Tesisat Sektörüne Yönelik Kamu Destekleri ve Bankaların Bakış Açısı konulu toplantıya ev sahipliği yaptı.

Moderatörlüğünü Aktif Grup Yönetim Kurulu Başkanı Halim Özdemir' in yaptığı panele, konuşmacı olarak KOSGEB adına Selahattin Kaya, Vakıfbank adına Belkis Akbulut ve 3. Göz Danışmanlık Ceo'su Hikmet Baydar katıldı.

Sektörün önde gelen mekanik tesisat firmalarının katıldığı toplantı, Aktif Grup Yönetim Kurulu Başkanı Halim Özdemir' in konuşması ile başladı. Özdemir konuşmasında “1 Nisan tarihinde gerçekleştirdiğimiz “Türkiye Ekonomisinde Mekanik Tesisat Sektörünün Bugünü ve Yarını” adlı panelimiz sonucu talep edilen bu panelle, biz kobilerin kamu desteklerinden haberdar olmaları ve girişimcilik adına atacağımız adımlar, krediler, hibeler, döviz risklerinden korunma vb. konularda bilgi sahibi olmak ve bu konuda bankaların bakış açısını öğrenmek amacıyla buradayız.” açıklamasında bulundu. Özdemir, konuşmasından sonra sözü KOSGEB teşvikleri konusunda bilgilendirmek üzere Selahattin Kaya' ya verdi. KOSGEB' in sektör temsilcileri için pek çok teşvik programı olduğunu ve bunların çoğunluğunun hibe şeklinde gerçekleştiğini belirten KAYA, son uygulamalar ile artık başvuru

ve sonuçlanma aşamalarının basitleştirildiğini sözlerine ekledi. Selahattin Kaya' nın KOSGEB teşvikleri sunumundan sonra söz alan Vakıfbank Meydan Şube Müdürü Belkis Akbulut bankasının verdiği krediler ve mekanik tesisat firmalarının satınalma yaparken kullanabileceği ödeme seçenekleri hakkında ayrıntılı bilgi verdi. DBS ile ödeme, kart ile DBS sistemi, kredi kartı ile ödeme seçenekleri vb. gibi satıcı ve mekanik tesisat firmaları arasındaki alışverişi ve ödemeyi kolaylaştıran sistemler konuşmanın konuları arasındaydı. Akbulut, özellikle iş alma ve sözleşme süreci sonrasında döviz artışları sonucunda firmaların zarar görmelerini engellemek amacıyla bankalarında “ileri tarihli döviz uygulamaları” hakkında ayrıntılı bilgiler verdi.

Son konuşmacı olarak söz alan Hikmet Baydar, ilk olarak İŞKUR tarafından verilen teşvikler konusunda bilgi verdi. İŞKUR tarafından verilen “İşbaşı Eğitim Programı” sayesinde firmaların yeni alacakları elemanların giderlerinin önemli bir kısmını İŞKUR' dan alabilecekleri söyledi. Baydar konuşmasının ikinci kısmında Türkiye Ekonomisinin bugünkü durumu, beklentiler ve dünya ekonomisi konularında bilgilendirmeler yaptı. Soru cevap bölümünde sektör temsilcilerinin öğrenmek istediği konular hakkında panelistler tarafından açıklayıcı bilgiler verildi. Son olarak beraber yenilen yemek ile Aktif Akademi tarafından düzenlenen toplantı sona erdi.



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

Armacele Yalıtım'ın Adana ve Güney Anadolu çözüm ortağı Kardeşler İklimlendirme

Armacele Yalıtım A.Ş.'nin çözüm ortağı Kardeşler İklimlendirme, 35 yıllık geçmişi ile önceden olduğu gibi bu gün de Oneflex elastomerik kauçuk yalıtım ürünlerini bölgesinde iddialı projelerde yer almasında etkin rol oynuyor.



Kardeşler İklimlendirme Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çifci, "Armacele Yalıtım olmadan önce Das Kauçuk firmasının kuruluş aşamasını ve kauçuk köpüğü üretimine başlaması sürecini izledik ve gönülden destekledik. Ülkemizde üretim yapılması bizi çok heyecanlandırır. Yüzde yüz yerli sermaye ile işe başlanmış ve çok başarılı olunmuştur. Bu şirketin yurt dışına açılması, ihracata hedefli çalışmaların yapılması bizi çok mutlu etti. Elleriyle büyüttükleri Oneflex markasının ve ürünlerinin, sınırlarımızın içinde olduğu kadar yurt dışındaki pazarlarda da tercih edilmesi, bu arada yabancı sermayenin dikkatini çekmesi, akıllıca kurguladıkları kurumsal yapılarının değerli bulunması ve dünyaca ünlü bir marka tarafından ülkemize yatırım yapılması bizi gururlandırdı. Bu kısa sürede elde edilmiş büyük bir başarıdır diyoruz. Biz de bu camianın içinde bulunduğumuz için kendimizi şanslı hissediyoruz ve tebrik ediyoruz. Şu anda

Armacele Yalıtım ürünlerinin bayisiyiz ve stoklu çalışıyoruz. Havalandırma ürünleri ile ilgili olarak bölgemizdeki talepleri rahatlıkla karşılayan tedarikçi ve finansmanı güçlü bir firmayız." dedi.

Firmanın Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çifci; Kardeşler İklimlendirme'nin 35 yıldır faaliyette olduğunu, kardeşleriyle kurduğu firmalarının sac işleme işleri ile işe başladığını, İncirlik Hava Üssü'ne yaptıkları çalışmalar ile işlerini geliştirdiklerini, ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektöründe hava kanalı ve yan ürünlerini ürettiklerini, üretim çalışmalarının yanı sıra konuları ile ilgili markaların ürünlerinin stoklu bayiliğini yaptıklarını, 13 kişisi beyaz yaka olmak üzere şu anda 70 kişilik tecrübeli bir ekibe sahip olduklarını, söyledi.

Çifci, "Uzun çalışma geçmişimizde bölgemiz ve yakın coğrafyamızda sayamayacağımız kadar çok projeye ürün tedarik ettik. Bölgemizde yapılan hastaneler, AVM'ler, Mağazalar, Bankalar, Spor kompleksleri, Adliye Sarayları, Oteller, Sanayi Kuruluşlarına tesisat malzemeleri veriyoruz, hava kanalları üretiyoruz. Hava kanallarında özellikle hastaneler için uygun kriterlerde üretimlerimiz mevcut. Tüm Türkiye için çalışıyoruz dersek abartmayız. Çukurova Üniversitesi Kampüsü'nün tümü, yeni yapılan 105 bin metrekare ve 196 bin metrekare alana sahip Adliye binasının hava kanallarını ve ilgi alanımızdaki tesisat malzemelerini veriyoruz. TSE standartlarına uygun testlerden geçmiş hava kanallarımız mevcut, hastaneler için paslanmaz malzemeler ile uygun kriterlerde üretim yapıyoruz. Siirt'teki, Mardin'deki, Irak - Süleymaniye'deki hastaneleri referanslarımız arasında sayabiliriz" dedi.

Oneflex elastomerik yalıtım ürünleri, Armacele Yalıtım A.Ş. tarafından Bursa fabrikasında üretilmekte. Üstün teknolojiye sahip Armacele teknik ürünleri ve mühendislik köpükleriyle Armacele Yalıtım A.Ş. ülkemiz ve yakın coğrafyalardaki ülkeler için ürün çeşitliliği ile iklimlendirme, inşaat, enerji, ulaşım, marin, beyaz eşya gibi çok çeşitli sektörlerle hizmet vermektedir.



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

Assan Alüminyum istikrarlı büyümesini devam ettiriyor

ALUEXPO 2015'te ziyaretçileriyle buluşan Assan Alüminyum, açıkladığı 2015 büyüme oranlarıyla sektördeki lider konumunu koruduğunun altını çizdi. Şirket fuarda ürün yelpazesine eklediği yeni alüminyum boya yüzeylerini tanıttı.



Türk alüminyum sektörünün lider kuruluşu Assan Alüminyum, 8- 10 Ekim tarihleri arasında yapılan ALUEXPO 4. Alüminyum Teknolojileri, Makina ve Ürünleri İhtisas Fuarı'nda iş ortakları ve paydaşları ile buluştu. Şirket, fuarın en büyük standında ağırladığı ziyaretçileriyle 2015 yılına ait güncel şirket ve ürün bilgilerini paylaştı. Assan Alüminyum 2015 yılının ilk 9 ayında cirosu yaklaşık 530 milyon ABD Doları olan şirketin satış tonaj bazında ise yüzde 5.3 yükselerek yaklaşık 180 bin ton oldu.

Kibar Holding COO'su Haluk Kayabaşı, şirketin ilk 9 aylık performansını şöyle değerlendirdi: "Assan Alüminyum Türkiye'de toplam yassı alüminyum üretiminin yarısından fazlasını karşılayarak sektörün lideri konumundadır; dünyada ise sürekli döküm üretim teknolojisine öncülük etmektedir. Bu sayede 2015 senesi için belirlemiş olduğumuz yaklaşık 243 bin tonluk satış hedefimize doğru kararlı adımlarla ilerliyoruz. Yıl sonunda toplam satışlarımızı önceki seneye oranla yaklaşık yüzde 7 artırmış olacağımızı öngörüyoruz. Bu artışla beraber kapasite kullanımımızı yüksek seviyeye ulaştırmış olacağız. İnovatif ve müşteri odaklı yaklaşımımızla da ülkemizde ve uluslararası pazarlarda ürün ve hizmet kalitemizi daha da geliştirerek fark yaratacağımıza inanıyoruz."

Ayrıca Haluk Kayabaşı şirketin 2013 senesinde faaliyete başlayan alüminyum boyama tesisinde üretimin her geçen gün arttığını kaydetti: "Senede 60 bin ton üretim kapasitesine sahip olan boyalı tesisimiz, Avrupa'nın en modern ve en büyük rulo boyama tesislerinden biridir. Ürün yelpazemizi müşteri ihtiyaçlarına yönelik genişletmekteyiz ve bu sayede 2015 yılında 20 bin tonluk satış gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Toplam üretimimizin yaklaşık yüzde 50'si ihrac edilecektir. 60 bin tonluk kapasitenin tamamına ise 5 sene içinde ulaşacağımızı öngörüyoruz."



YENİ NESİL TASARIMLARIN SAĞLADIĞI ENERJİ VERİMLİLİĞİ İLE DOĞAYA SAYGILI ÜRÜNLER



Daikin'den şirketlere profesyonel bakım hizmetleri

Türkiye'nin önde gelen kuruluşları, sağlıklı ve konforlu çalışma ortamları için Daikin Türkiye'nin "Kurumsal Bakım Hizmetlerini" tercih ediyor.



İklimlendirme sektörünün öncü markası Daikin Türkiye'nin "Kurumsal Hizmetler Bölümü" hızla büyümeye ve yeni müşteriler kazanmaya devam ediyor. Başta finans, medya ve sağlık sektörlerinden olmak üzere, Türkiye'nin önde gelen kurumları, genel merkezleri ve yüzlerce şubesinde "sağlıklı ve konforlu çalışma ortamı" için Daikin Türkiye'nin "kurumsal bakım hizmetlerini" tercih ediyor.

Isıtma, soğutma ve havalandırma sektöründe üretici kimliği ile iklimlendirme sektörüne yön veren Daikin Türkiye'nin yurtiçi ve yurtdışına yayılmış güçlü servis ağı içindeki bakım ve servis merkezleri, 3 binin üzerinde lokasyonda bakım hizmetleri sunuyor. Profesyonel hizmet yönetimini ve proaktif yaklaşımla çalışmayı ilke edinen Daikin Türkiye Kurumsal Hizmet Müdürlüğü, tüm hizmetlerini kurumsal raporlama ve planlama temelinde, Call Center takibi yaparak, ihtiyaca özel olarak sunuyor. Daikin Türkiye Kurumsal Hizmet Müdürlüğü'nün hizmetleri, planlı periyodik bakım hizmetlerinin yanında, 7/24 acil arıza servis müdahalelerini, teknik danışmanlık ve sistem revizyonlarını, zincir mağaza/banka şube bakımlarını ve hizmet performans raporları ve analizlerini kapsıyor.

FİNANS SEKTÖRÜNÜN KONFORU DAIKIN'E EMANET

Türkiye'nin üç lider bankası Yapı Kredi Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası ve İş Bankası Daikin Türkiye Kurumsal Hizmetler Bölümü'nün müşterileri oldu. Türkiye'nin en köklü ve en büyük bankalarından biri olan Yapı Kredi Bankası'nın Genel Müdürlük, bölge müdürlükleri ve 965 şubesi ile İş Bankası'nın ise Genel Müdürlük binasının yanında, bölge müdürlükleri, operasyon merkezi ve 355 şubesinin soğutma sistemlerinin bakım ve arıza onarım hizmetleri konusunda anlaşma sağlandı. Daikin Türkiye, 2014 yılında 75 şubesinde klima sistemlerinin bakım ve arıza hizmetlerini yürütmeye başladığı Türkiye Finans Katılım Bankası'nın memnuniyetinin yüksek olması sebebi ile de 300 şubenin tamamının bakım ve arıza hizmetlerini üstlenmiştir.

MEDYA SEKTÖRÜ VE AVM'LER SAĞLIKLI İKLİMLENDİRME İÇİN DAIKIN'I SEÇTİ

Türkiye'ye geldiği 2011 yılından bu yana Türkiye'de hızla büyümesini devam ettiren dünyanın önde gelen klima üreticisi Daikin, Kurumsal Hizmetler Bölümü'nün yapılanmasını da hızla sürdürüyor. Daikin, Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarına klima sistemleri konusunda uzman yetkili servisleri ile bakım ve arıza hizmetleri veriyor. Daikin Türkiye Kurumsal Hizmetler Bölümü'nün anlaşma sağladığı TRT, Show TV, Habertürk, TV8, Fox TV, Cihan Haber Ajansı, Zaman Gazetesi, Milliyet Gazetesi, Vatan Gazetesi, Akasya AVM, Zorlu AVM, Safir AVM, Metrocity AVM, Forum İstanbul AVM, Prime Mall AVM, Neomarin AVM, Canpark AVM, Deposite AVM, Capacity AVM, Zeno Center AVM ve Plato AVM gibi medya sektörünün önde gelen kuruluşları ve Türkiye'nin en prestijli AVM'lerinin tüm iklimlendirme sistemlerinin bakım onarım ve arıza hizmetleri Daikin Türkiye tarafından karşılanacak.

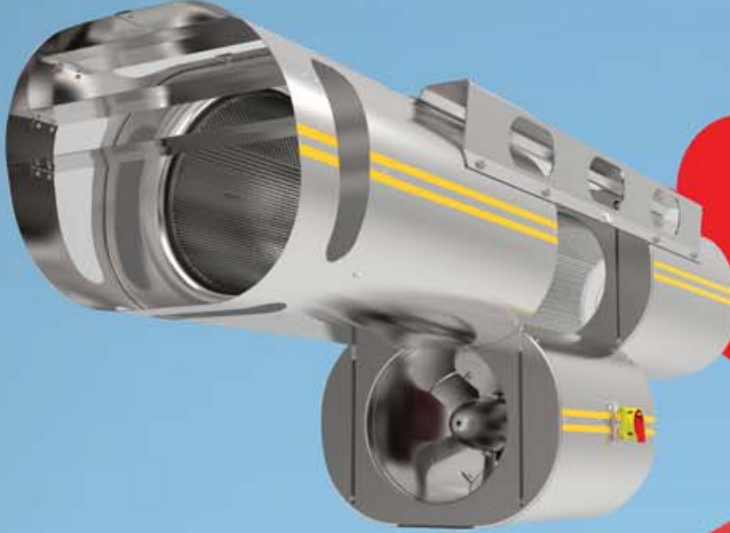
Daikin Türkiye Kurumsal Hizmetler Bölümünün son günlerde yaptığı diğer büyük anlaşmalar doğrultusunda İstanbul Büyükşehir Belediyesi Tesisleri, Marmaray, Medicana Hastaneleri, Doğa Koleji, Ziyilan Mağazaları, Kahve Dünyası ve Shaya Mağazaları'ndan Victoria's Secret, Starbucks ve Shake Shack'in de bakım onarım ve arıza hizmetlerini karşılayacak.



ARMOVENT

A'DAN Z'YE YENİ NESİL JET FAN SİSTEMİ

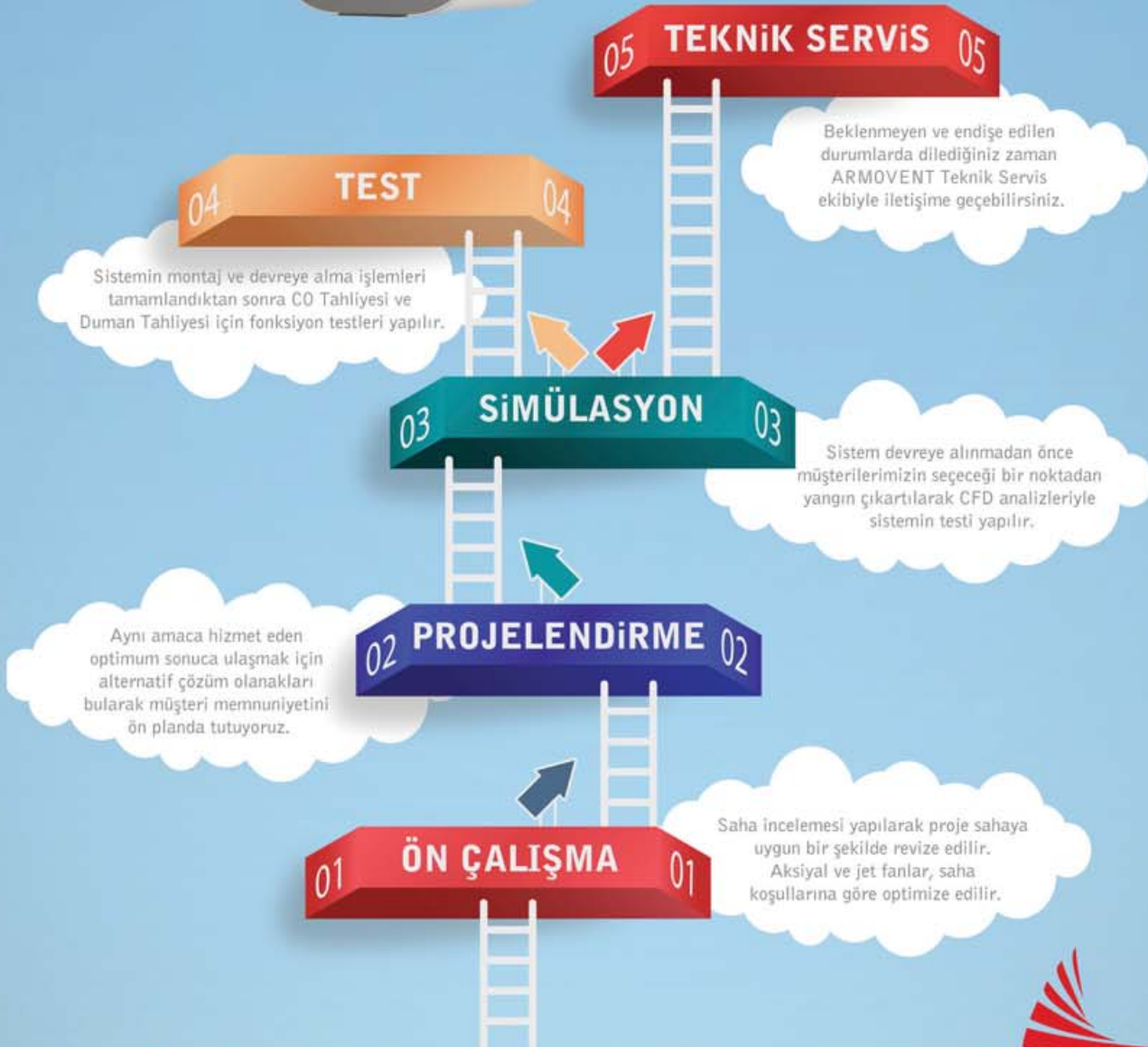
madeingraphic.com



JET FANDA YENİ ÇAĞ



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



Elektro Kalori 50. Yılı'nı kutladı



Elektro Kalori Firması'nın 50. kuruluş yılı kutlaması, Kandilli Adile Sultan Konağı'nda geniş bir davetli katılımıyla gerçekleşti. Ankaralı bir Hukuk adamının, Ankara'da yüzlerce devlet kurumu, hastane, okul, konsolosluk binasının mekanik işlerini yaparken kurduğu, zamanla İstanbul pazarına taşıdığı, sonrasında farklı meslekten kızlarının devralarak geliştirdikleri aile firması Elektro Kalori'nin hizmette 50. yıl gecesi kutlandı. Çalışanlarının, eski çalışanlarının, danışmanlarının, emekli olanların, hemen hiçbir kimsenin unutulmadığı vefanın ön planda olduğu gecenin anısına 50 firmaya alev heykelcikleri dağıtıldı. Gecenin sunuculuğunu İpek Tanrıyar yaptı, Demet Tuncer ise müzik ziyafeti sundu. Isıtma, soğutma, havalandırma sektörünün duayenlerinin bulunduğu bu gecede, Türkiye'nin hemen her yerinden ve yurt dışından onlarca saygın firma temsilcisi Elektro Kalori'nin 50. Yıl kutlamasına katıldı.

ElektroKalori'nin Hikâyesi:

Memlekete duyulan aşk, hizmette kusursuzluğa duyulan inanç ve ısıtma sektöründe bir eksiği kapatma tutkusunu Rafet Özbayram'ı Elektro Kalori'nin temellerini atmaya yöneltti. Önceleri Intercoil marka sıvı yakıtlı brülörlerin Orta Anadolu baş acentesi sıfatı ile ufak çaplı projelendirmeler ve montaj işleri yapıyordu. Brülör yedek parça yokluğu, montajı geciktiriyordu. Ürünleri stoklu tutmak, uygun fiyata temin etmek, kusursuz

hizmet etmek çok önemliydi ve Elektro Kalori montajını yaptığı parçaları temin etmeye başladı... İstanbul, o zaman da ticaretin büyük limanıydı. Ve Elektro Kalori artık Karaköy'deydi. İç piyasadaki tedarikçilerden alınıyor ve satışa çıkarılıyordu... Elektro Kalori'nin ticaret anlayışı bu limana sığmadı.

Elektro Kalori, kaliteli ürün, stoktan teslimat ve en iyi fiyat avantajı ile yedek parça satışı yapmaya devam etti. İç pazarla yetinmedi, kendi bağlantılarıyla sınırları aştı ve ithalata başladı. Önemli tedarikçiler Elektro Kalori'ye temsilcilik verdi. Her geçen sene sektör büyüdü. Doğalgaz ve hvac malzemeleri Elektro Kalori'nin ürün gamıyla karşılandı. Fuarlar ve eğitimler aracılığıyla Elektro Kalori'nin ticaret anlayışı daha çok insana ulaştı. Satış kanalları çeşitlendi, sektörün ilk internet satışında aynı güven sağlandı. Isıtma yedek parçaları için market kuruldu. Ana depodan 24 saat içinde teslimatla tüm İstanbul dışı siparişler temin edildi. Dev markaların distribütörlüğü alındı. İhracata başlandığında, dünyada sektörün tanınır markalarından biriydi. İletişim kanallarına ürün kataloğu eklendi. Türkiye'nin ilk yedek parça kataloğu 2000'in üzerinde müşteriye ulaştırıldı. Elektro Kalori, fiyat belirleyici oldu. Hala sektörde bu işe gönül veren ekibiyle, dürüst, en uygun ve en güvenilir hizmeti vermeye devam ediyor.





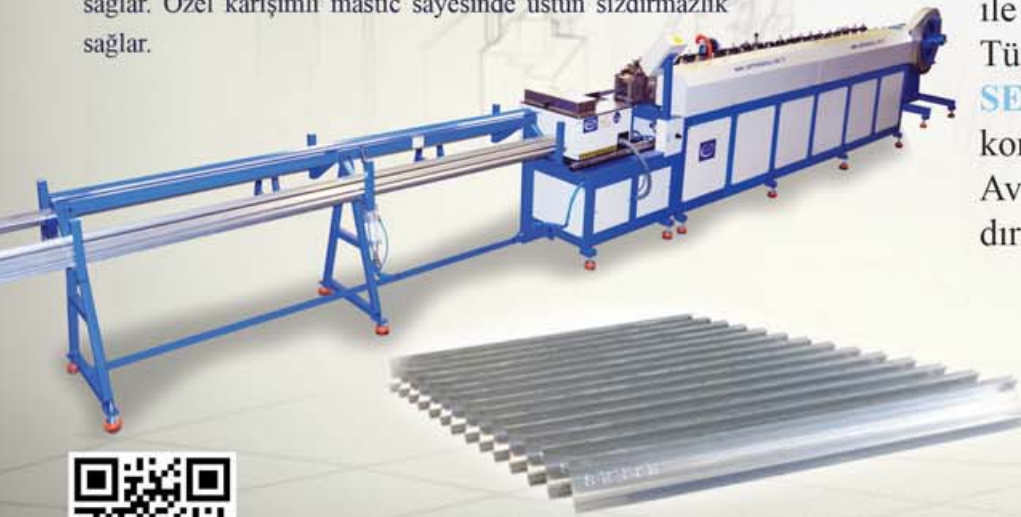
SENTE MAKİNA

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 karışımli mastic 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
Gürpınar - 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



Güvenli doğal gaz kullanımı için

Türkiye enerji sektöründe en önemli oyuncularından olan Enerya, yaklaşan kış sezonu öncesinde güvenli doğal gaz kullanım için uyarılarda bulundu. Enerya Genel Müdürü Aslan Uzun doğal gazın güvenli kullanımı konusunda uyulması gereken basit tedbirlerin, abonelerin gerek can ve mal güvenliğinin koruduğunu gerekse de enerji tasarrufu açısından büyük öneme sahip olduğunu belirtti.

Her yıl artan abone sayısı ile büyüme grafiğini sürdüren doğal gaz sektöründe, dağıtım piyasasının önümüzdeki kış sezonu için hazır olduğunu belirten Uzun: "Doğal gaz dağıtım sektörü açısından baktığımızda abonelerimizin memnuniyetine odaklı kaliteli hizmet anlayışının devam ettirilmesi için elimizden gelen çabayı sarf ediyoruz. Abonelerimizin kesintisiz ve güvenli şekilde doğal gaz kullanmalarının geçen senelerde olduğu gibi bu sene de sağlanması için ilgili kuruluşlarla koordineli olarak çalışıyoruz ve herhangi bir arz sorunu yaşanmasını beklemiyoruz." dedi.

Doğal gazın güvenli kullanımı konusunda uyulması gereken basit tedbirlerin, abonelerin gerek can ve mal güvenliğinin koruduğunu gerekse de enerji tasarrufu açısından büyük öneme sahip olduğunu belirten Uzun sözlerine şöyle devam etti:



"Öncelikli olarak kullanılan yakıcı cihazların yıllık temizlikleri ve yıllık bakımları yetkili servisler tarafından yapılmalıdır. Ayrıca havalandırma menfezi kesinlikle kapatılmamalı, yakıcı cihazlar oksijen akışıyla güvenli ve verimli olarak çalışmalıdır. Havalandırma menfezinin kapatılması cihaza gelen oksijen akışını keseceğinden karbon monoksit zehirlenmesine sebep olabilmekte ve aynı zamanda doğal gaz tüketimini de artırmaktadır. Doğal gaz kullanıcıları ömrü dolan yakıcı cihaz ve baca bağlantılarını değiştirilmeli, yakıcı cihazların bulunduğu odalarda asla uyumamalıdır. Ortamdan gaz kokusu almaları halinde öncelikle sayaç önünde bulunan ana vanayı kapatmaları, kapı ve pencerelerini açarak ortamı havalandırmaları, yakıcı cihazların tamamını kapalı konuma getirdikten sonra ortamı terk ederek "187 Doğal Gaz Acil Hattı"nı aramaları gerekmektedir. Doğal gaz kurallara uygun olarak kullanıldığında en temiz ve güvenli enerji kaynağıdır."

Enerya, abonelere temiz, akıllı ve kolay enerji olan doğal gazın güvenli ve verimli kullanımı konusunda bilgilendirilme çalışmalarına devam ediyor.



organised by

 Reed Exhibitions®

mce



global
comfort
technology

2016

HEATING



COOLING



WATER



ENERGY



40[^] Mostra Convegno Expocomfort
fieramilano 15-18 March 2016

mce 
mostra convegno
expocomfort

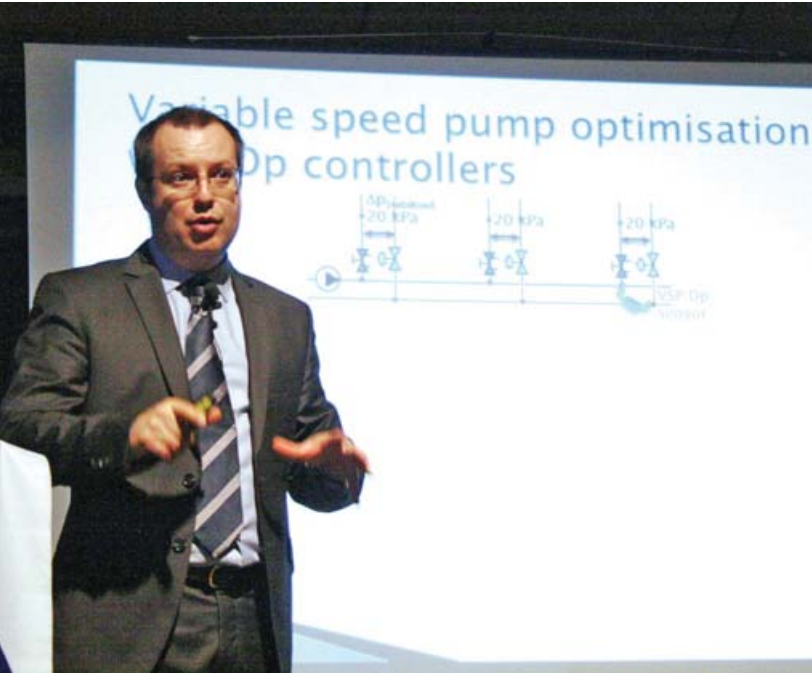
www.mcexpocomfort.it

in cooperation with



Hidronik sistemlerin optimize edilmesi enerji tasarrufu sağlıyor

Jean-Christophe Carette TTMD İstanbul seminerinde enerji tasarrufunda balans vanalarının önemini anlattı



IMI Hydronic Engineering, 2011 yılından bu yana 3 ana ürün grubu olan TA, Heimeier ve Pneumatex'iengin mühendislik tecrübesi ve satış gücü ile müşterileriyle buluşturuyor. IMI Hydronic Engineering, yenilikçi yaklaşımıyla, en zorlu mühendislik problemlerine de çözümler geliştiriyor.

Hidronik konusunda ileri teknoloji yaratan ve takip edilen bir firma olan IMI Hydronic Engineering, verdiği eğitimlerle de sektör profesyonellerinin bilgi birikimine katkı sağlıyor. Tüm Dünya'da IMI Hydronic College adlı organizasyonu ile eğitim faaliyetlerini sürdüren IMI Hydronic Engineering, İTÜ'de, Türk Tesisat Mühendisleri Derneği çatısı altında verdiği bir seminerle eğitim toplantılarına bir yenisini daha ekledi.

03 Ekim'de İTÜ Gümüşsuyu Kampüsü Makina Fakültesi'nde gerçekleştirilen seminerde bilgi ve tecrübesi ile ısıtma – soğutma sektörüne yön veren IMI Hydronic College Direktörü Dr. Jean-Christophe Carette konuşma yaptı. EKOTASARIM Genel Müdürü Gürkan Görgün tarafından yönetilen seminerde "Enerji Tasarrufu için Hidronik Sistemlerin Optimize Edilmesi" konusunda bilgiler aktarıldı.

Jean-Christophe Carette, etkili enerji tasarrufu ve doğru konfor için bina yapısı, ısıtma-soğutma sistemleri kadar insan faktörünün de önemli olduğunu vurguladı. Isıtma sistemlerinde ortaya çıkan sorunların başında balanslamanın geldiğini belirten Carette; "Binanın ısıtma sistemlerinde pompalama maliyetleri

büyük önem taşıyor. Alt katların çok ısınması ve üst katların soğuk kalması durumlarında genelde tercih edilen çözüm daha büyük ve güçlü pompa seçimi ile sonuçlanır. Ancak bu yöntem enerji giderlerini artırarak faturaların yükselmesine neden oluyor. Balanssızlık sorununu ortadan kaldırmak için konut tesisatlarında uygun yerlere fark basınç vanası kullanımı ise enerjiden tasarruf etmeyi sağlayan bir çözüm sunuyor" dedi.

Ayrıca ticari binalarda her terminal ünitesine sadece Basınçtan Bağımsız Kombine Balans Vanası kullanarak enerji tasarruf edilemeyeceğini vurguladı. Doğru devreye alma prosedürü uyarınca test, ayar ve balanslama ile pompanın frekans değerinin tesisatın ihtiyacına göre ayarlanması ile ancak enerji tasarrufu yapılacağını altını çizdi.

Doğru termostatik vana kullanımı yüzde 28 daha fazla enerji tasarrufu sağlıyor

Termostatik vana kullanımının manuel vanaya oranla yüzde 28 daha fazla enerji tasarrufu sağladığını söyleyen Jean-Christophe Carette, "Evlerde kullanılan tek bir termostatik vana dahi enerji sarfiyatlarında ciddi farklılık gösteriyor radyatör ayarlarının doğru ayardan 1 derece kaydığında enerjinin yüzde 10'un boşa harcandığını vurguladı. Hidronik ısıtma sistemlerindeki son gelişmelerden de bahseden Carette, seminerde hem ısı hem de debiyi ayarlayabilen yeni nesil otomatik termostatik vanalar hakkında bilgiler aktardı.

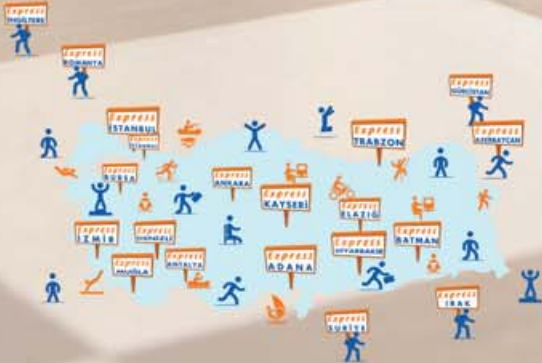
Dr. Jean-Christophe Carette kimdir?

Jean-Christophe Carette, 1992 yılında Belçika'da bulunan Louvain Katolik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde yüksek lisansını tamamladı. Daha sonra akışkanlar dinamiği üzerine von Karman Enstitüsü'nde doktorasını yapan Carette, yaptığı çalışma sonucu yüksek başarı ödülünü kazandı. Dr. Jean-Christophe Carette, profesyonel çalışma hayatına uluslararası bir yazılım firması olan Numeca International'da proje lideri olarak başladı. Daha sonra Hydronic College'da eğitimci olarak görev alan Carette, 6 yıl içerisinde sırasıyla Okutman, Yazılım Geliştirme Proje Liderliği, Matematiksel Modelleme Sorumluluğu görevlerini yürüttü. Sonraki 6 yıl Hydronic College Müdürü olarak görev yapan Carette, hidronik dengeleme eğitimlerinden sorumlu oldu. Isıtma-soğutma sektörünün en önemli bilim adamı olan Carette, 2011 yılından bu yana ise IMI Hydronic Engineering "Hydronic College"'da Direktörlük görevini devam ettirmektedir. 15'ten fazla konferans ve 125'in üzerinde seminer veren Dr. Jean-Christophe Carette, aynı zamanda HVAC sistemlerinin dizaynında temel bilgi kaynağı olan Total Hydronic Balancing Book kitabının yazarı olan Robert PETITJEAN'ın öğrencisidir.



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

Türkiye, ISH'da Partner Ülke

Türkiye'nin "Partner Ülke" olarak seçildiği ve enerji verimli ısıtma, iklimlendirme teknolojileri, yenilenebilir enerji ve yenilikçi banyo dizaynı konusunda dünyanın önde gelen fuarlarından biri olan ISH 2017 Frankfurt Fuarı ile ilgili görüşmelerde bulunmak üzere ülkemize gelen Messe Frankfurt GmbH Başkanı ve CEO'su Wolfgang Marzin ile AFS İstanbul binasında bir toplantı gerçekleştirildi.



İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz, Frankfurt'ta iki yılda bir düzenlenen ISH 2017'ye Türkiye'nin partner ülke olarak katılım durumunu resmileştirmek üzere Messe Frankfurt Başkanı ve Üst Yöneticisi (CEO) Wolfgang Marzin ile 21 Ekim 2015'te AFS İstanbul Fleksibil A.Ş.'de gerçekleştirilen toplantıda biraraya geldi.

Poyraz, OAİB Genel Sekreteri Özkan Aydın, Messe Frankfurt İstanbul Uluslararası Fuarlık Ltd. Şti. Genel Müdürleri Tayfun Yardım ve Işın Sağlam'ın da katılım gerçekleştirdiği toplantıda Türkiye'nin ISH'a partner ülke olarak katılımını değerlendiren Marzin, Türkiye'nin oybirliği ile partner ülke olarak seçilmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek her türlü işbirliğine açık olduklarını ve Messe Frankfurt tarafından her türlü desteğin sağlanacağını ifade etmiştir.

Yapılan görüşmenin ardından ISH 2017 ve Partner Ülke faaliyetlerine verilen destek sebebi ile Messe Frankfurt adına Marzin, Zeki Poyraz'a bir teşekkür plaketi takdim etti. Türkiye'nin partner ülke olarak katılımından son derece memnun olduklarını ifade eden Marzin, Türkiye'ye bu konuda her türlü desteğe açık olduklarının altını çizdi.

İklimlendirme sektörünün en önemli fuarlarından biri olan ISH fuarına Türk firmalarının yoğun ilgi gösterdiklerini belirten Poyraz, 2015 yılında fuar alanı ve çevresinde büyük ses getiren reklam çalışmaları yapıldığını, "Partner Ülke" olarak bu tür faaliyetlerin 2017 yılında daha da artarak devam edeceğini açıklayan Poyraz, gerçekleştirilecek faaliyetler ile ilgili olarak önümüzdeki dönemde yakın işbirliği içinde olunmasının önemini vurguladı.

ISH Fuarı'nın Türk iklimlendirme sektörü için büyük önem taşıdığından söz eden Poyraz, 2017 'de partner ülke olarak katılımımızın Türkiye'ye ve Türkiye'nin markalaşmasına katkı sağlayacağını dile getirdi. ISH Fuarı'na katılan Türk firma sayısının giderek arttığına dikkat çeken Poyraz, Türk iklimlendirme sektörüne daha fazla alan ayrılmasını hedeflediklerini söyledi. Marzin ise 2017 yılında katılımcı firmalara yeni yer sunabilme imkanlarının olacağı müjdesini verdi.





Isımak

SICAK HAVA CİHAZLARI

Geniş Mekanların Isıtılmasında Uygun Çözümler



Isımak EC ve GE Serisi Motorin Yakıtlı
Kapasiteler: 25.000 - 90.000 kCal/h



Isımak DG Serisi Doğal Gazlı
Sıcak Hava Cihazı
Kapasiteler: 30.000 - 80.000 kCal/h



Isımak EL Serisi Elektrikli
Kapasiteler: 9-30 kW



Dipaz D ve DS Serisi
Kanal Bağlantılı
Doğalgaz Brülörlü
Sıcak Hava Cihazları
Kapasiteler:
30.000 - 300.000 kCal/h



DİPAZ Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Merkez: Yakuplu Mah. 65. Sk. Erakin Plaza No: 2

Beylikdüzü / İSTANBUL

Tel: 0212.855 95 80 (pbx)

Fabrika: Malkara OSB, Tuna Cad. No: 10

Malkara / TEKİRDAĞ

Tel: 0282.437 70 11

Email: dipaz@dipaz.com.tr **Web:** www.dipaz.com.tr

Kombilerde arıza nedenleri ve giderme yolları

Termo Teknik ürün uzmanları kombilerde sık karşılaşılan arıza nedenlerini ve arızalardan korunma yollarını açıkladı.



Soğukların kendisini hissettirmesi ile birlikte kombilerimizin kesintisiz ve sağlıklı çalışması tekrar önemli konulardan birisi haline geldi. Birçok kullanıcı kış hazırlıklarına çoktan başladı. Kombi bakımları yapıldı, tesisatlar gözden geçirildi. Hâlâ bakım yaptırmadıysanız, son birkaç haftanız olduğunuzu unutmayın.

Kombiler Isıtma tesisatının en önemli ögesidir, hem mekanik hem de elektrik/elektronik parçalara sahiptirler. Kombinizde kış aylarında meydana gelebilecek arızalar bir yandan yaşam kalitenizi düşürürken, öte yandan sistemdeki başka parçaların da çalışmasını etkileyerek zaman içerisinde telafisi daha maliyetli ve zor sonuçlara neden olabilir. Kombi arızaları, bakımın zamanında yaptırılmaması, dış faktörler veya yoğun kullanıma bağlı olarak parça aşınmaları gibi nedenlerle olabileceği gibi, kurulum ve kullanıcı hatalarından da kaynaklanabilir.

Termo Teknik ürün uzmanları, sık karşılaşılan kombi arızalarını ve nedenlerini bizim için anlattı:

Kurulum Hataları

Kurulum hataları, tesisatınızın bir parçası olarak çalışan kombileri doğrudan etkiler. Bu tür hatalar genellikle tesisat kaçakları, yanlış plastik boru kaynağı, hatalı uygulama neticesinde boru çapının daralması, kaliteli radyatör vanalarının kullanılmaması gibi nedenlerle ortaya çıkar. Ancak tesisat eksikliklerinin tespiti güçtür. Bu nedenle kurulum hatalarından ortaya çıkan sirkülasyon ve dolayısıyla ısınma sorunun kaynağı genellikle kombiye mal edilir.

Tesisat Su Basıncı

Teknik olarak, kombiye tesisatınızdan gelen suyun basıncı ortalama 1,5 bar olmalıdır. Bir su bardağı suyun bile tesisatı-

nızdan dışarıya sızması, kombinizin yetersiz su basıncı arızası vermesine neden olabilir. Bu açıdan sistem su basıncı, kombinizin tesisat kaynaklı en önemli arıza nedenlerindendir.

Tesisatınıza suyun ilk verildiği haftalarda, sistemde kalan hava sirkülasyon esnasında kombiniz üzerinden otomatik olarak tahliye edileceğinden, ilk kullanımlarda sistem basıncının bir veya birkaç kez düşmesi normaldir. Ancak ortaya çıkan basınç kaybını engellemek için tesisatınıza sık olarak su verilmesi radyatörlerinizde korozyona da neden olabilir. Bu nedenle tesisata su ilavesinin mümkün olduğunca az ve kontrollü yapılması gerekir. Aksi halde genellikle radyatör ve kombi bağlantı noktalarında veya takip edilemeyen sıva altı noktalarda, malzeme kalitesinin de düşüklüğü nedeniyle meydana gelecek korozyon kombinizin de ömrünü kısaltacaktır.

Kullanıcı Hataları

Kullanıcı hataları genellikle kombi kullanım kılavuzunun eksik okunduğu durumlarda gerçekleşmekte ve çoğu zaman kombinizi bir defa resetleme ile düzeltilmektedir. Ancak bazı durumlarda kalıcı arızalara da neden olabilir. Kullanıcı hatalarını şöyle sıralayabiliriz:

Gaz Vanasının Kapalı iken Kombinın Çalıştırılması

En sık karşılaşılan kullanıcı hatalarından birisi gaz vanasının kapatılmasıdır. Bu durumda kombiniz gerekli düzeltme yapılmadan tekrar devreye girmeyecektir. Bu tip durumlarda kullanma kılavuzlarından gerekli açıklamaları inceleyerek veya yetkili servis çağrı merkezlerinden bilgi alarak hareket etmeniz daha doğrudur. Uzun süreli ayrılmalarda gaz vanasının kapatılması durumunda ise gaz vanasını mutlaka kombinizi çalıştırmadan önce açmanız gerekir. Aksi halde kombiniz büyük olasılıkla arıza moduna geçecektir.

Kombinin Yaz/Kış Modunun Doğru Kullanılmıyor Olması

Tüketiciler tarafından çok sık yapılan bir kullanım hatasıdır. Kombi yaz modunda iken tesisatınızı ısıtmayacaktır.

ÇEVRESEL ETMENLERDEN KAYNAKLI ARIZALAR

Elektrik Kesintileri ve Voltaj Dalgalanmaları

Elektrik kesintilerinde kombinin aç/kapa düğmesinin açık durumda kalması da, elektrik tekrar devreye verildiğinde oluşabilecek voltaj dalgalanması nedeniyle kombinizin arıza vermesine neden olabilir. Bunun için elektrik kesilmesi durumunda kombinizin yakınında iseniz aç/kapa düğmesini “kapalı” konuma getirmanız ve elektriğiniz verildikten sonra tekrar açmanız iyi bir önlemdir.

Voltaj dalgalanmaları cihaz üzerindeki elektrikli ve elektronik parçalara zarar vererek maliyeti yüksek sorunlara neden olabilir. Bu tür voltaj dalgalanmalarının sık yaşandığı veya şüphe duyulan bölgelerde tüm elektrikli aletlerin korunması amacıyla voltaj düzenleyici regülatörlerin kullanılması gerekir. Her

voltaj regülatörü sağlıklı koruma sağlamaz. Düşük voltajlarda da koruma sağlayacak regülatörler tercih edilmelidir.

Donma

Kış aylarında en önemli sorunlardan bir tanesi don korumasının aktif kalmasının sağlanabilmesidir. Açık ortamlara (balkon v.b.) monte edilen kombilerin iç ortamda montajı yapılan cihazlara göre donma riski çok yüksektir. Sistem don korumasının aktif olabilmesi için elektrik sigortasının ve gaz vanasının açık olması gerekir. Sistem, don korumasına ihtiyaç duyduğunda cihaz sistem sıcaklığını minimum dereceye getirene kadar yanma meydana getirecektir. Yeterli gaz veya elektrik olmaması durumunda yanma oluşmayacak ve cihaz donma riski taşıyacaktır.

Yoğuşmalı cihazlarda kombinin donma riskine ilave olarak yoğuşma giderinin ve gider ağzının donmaması için gerekli önlemlerin alınması gerekir. Yoğuşma gideri uygun çapta olmalı ve izolasyonu yapılmış olmalıdır. Yoğuşma suyunun önünde herhangi bir engel bulunması halinde yoğuşma suyu cihaz içerisinde birikecek ve yanmayı engellediğinde sistem don koruması gerçekleşmeyecektir. Hem kurulum hem de kullanım sırasında don meydana gelecek sıcaklıklarda bu durumun gözlenmesi önemlidir.

Hermetik Baca Sistemine Sahip Kombilerde Tozlanma

Hermetik bacaya sahip tüm kombiler, yanma için gerekli oksijeni dış ortamdan alır. Dolayısıyla kombiniz, dış ortamdan toz vb. küçük parçacıkları da içine çekebilir. Toz, zaman içerisinde fan kanatları üzerinde tutunarak sese ve/veya sıkışmaya bağlı bozulmaya; yanma devrelerinde verim kaybına neden olabilir.

Tesisat Suyunun Kirlenmesi

Tesisat içerisinde dolaşan suyun kirlenmesine bağlı olarak kombi dönüş filtrelerinde daralma ve bu daralmaya bağlı sirkülasyon zayıflaması sonucunda son radyatörlerde ısınma sorunu oluşabilir. Eğer kombinize uzak olan radyatörlerin tamamında veya bir kısmında ısınmama sorunu görüyor iseniz, bu durum sirkülasyonun zayıflığına işaret eder. Tesisatın dönüş hattı üzerinde kombiye yakın bir noktada filtre kullanılması kombinizin korunması için önemlidir. Bakım sırasında bu filtreler yetkili servisler tarafından kontrol edilerek temizlenir.

Seneler içerisinde bakımsız zorlu şartlarda ve yoğun olarak kullanılan cihazların parçalarının arıza yapması doğaldır. Parça ömürlerini uzatmak için şartların uygunluğu ve temizliği yetkili servisler tarafından yıllık olarak kontrol edilmelidir. Yetkili olmayan servisler tarafından yapılan müdahaleler ve uygun olmayan değerlere sahip parçaların kullanılması cihazınızın sağlıklı, verimli çalışmasını engellemekte ve en önemlisi kullanıcı hayatını tehlikeye atabilmektedir. Kombinizin bakımının ve arıza hallerinde gerekli tüm müdahalelerin cihazlar hakkında yeterli eğitimini almış yetkili servislere yaptırılması gerekir.

Schneider Electric Enerji Verimliliği Müdürü Mahmut Dede: “Türkiye, Enerji Verimliliği ile 2030 yılına kadar 2 milyon kişiye istihdam sağlayabilir”

Schneider Electric Enerji Verimliliği Müdürü Mahmut Dede, Türkiye'nin enerji verimliliği potansiyeline dikkat çekerek, “Ülkemizde enerji verimliliği potansiyelinin en az %25 olduğu görülüyor. Bu potansiyel yan işlerle birlikte yılda 150 bin kişiye iş imkanı yaratabilir” diye konuştu.



Schneider Electric Enerji Verimliliği Müdürü Mahmut Dede, bu yıl 7.'si düzenlenen Yeşil İş Konferansı'nda 'Değişimin Yeni Paradigmaları ve Farklı Açılardan Enerji Verimliliği Oturumu' adlı oturumda, işsizlik konusundan yola çıkarak enerji verimliliğinin istihdama olan etkilerine vurgu yaptı.

Dede, tüm dünyada daralan bir istihdam piyasası olduğunu belirterek, “Krizler ve iklim değişikliğinin getirdiği sektörel değişimler istihdam talebinin azalmasına yol açmaktadır. Ülkemizde enerji verimliliği potansiyelinin en az %25 ol-

duğu görülüyor. Bu potansiyel yan işlerle birlikte 150 bin kişiye iş imkanı yaratabilir. Kalkınma Bakanlığı'na göre; sadece enerji verimliliğinin, bütün süreçleri Türkiye'de yapmak kaydıyla 2030 yılına kadar 2 milyonun üzerinde bir istihdam oluşturacağını hesaplandı” dedi.

ALMANYA’NIN HEDEFİ, YILLIK 25 BİN İSTİHDAM

Avrupa Birliği'nin 2030 hedeflerine vurgu yapan Dede, bu hedeflere göre sera gazlarının azaltılmasında mevcut binaların iyileştirilmesinin önemli rolü olduğunu belirterek, binaların iyileştirilmesinde doğrudan istihdam rakamlarının ciddi şekilde arttığını ifade etti. Dede, “Almanya 2001-2006 yılları arasında konutlarda kapsamlı bir iyileştirme programı uyguladı. 5,2 milyar dolarlık kamu teşviki sağladı. 20,9 milyar dolarlık yatırım gerçekleştirdi. Bu süreçte 342 bin apartmanı enerji verimliliği açısından iyileştirdi. Toplam 4 milyar dolar tasarruf edildi. Ayrıca vergi geliri ve istihdam da sağlandı. Bu uygulama, Almanya'nın emisyon azaltımına %2 katkı sağladı. Almanya Hükümeti, 2005'te bu programı yeniledi ve her yıl 2 milyar dolara çıkardı. Böylece her yıl 25 bin kişiye istihdam hedefi belirlendi” şeklinde konuştu.

ABD, ENERJİ VERİMLİLİĞİYLE 1,5 MİLYON KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLADI

Schneider Electric Enerji Verimliliği Müdürü Mahmut Dede, aynı yöntemle ABD ve diğer ülkelerin de yeni iş imkanları yarattığına dikkat çekerek şöyle konuştu: “Amerika'da fosil yakıt enerji tüketiminin artış hızının düşmesi sonucunda yaratılamayan bir işe karşılık Enerji Verimliliği alanında 50 yeni iş ortaya çıktı. AB, enerji verimlilik potansiyeliyle yaklaşık 1 milyon yeni iş imkanı doğmasını sağladı. Dünyada 1970'lerden bu yana 20 milyar dolar civarında yatırıma aracılık edildi. ABD'de 1972 – 2006 yılları arasında 45 milyar dolar enerji verimliliği yatırımı ile 56 milyar dolar enerji tasarrufunun yanı sıra 1,5 milyon tam zamanlı iş imkanı yaratıldı.”

Üniversiteli gençler fuha İstanbul'da

Avrupa'nın ilk, dünyanın en büyük iklimlendirme deneyim merkezi olarak faaliyete geçen Daikin Solution Plaza fuha İstanbul, üniversiteli gençlerden büyük ilgi görüyor. Gençler fuha İstanbul'da ısıtma, soğutma, havalandırma, enerji verimliliği ve yeni iklimlendirme teknolojilerine yönelik tüm uygulamaları bizzat deneyimleme fırsatı buluyor.



Ticari yatırımcılardan bireysel kullanıcıya kadar tüm ziyaretçilerine iklimlendirme teknolojilerini deneyimleme fırsatı sunan Daikin Solution Plaza fuha İstanbul, gençlerin büyük ilgisini çekiyor.

Geçtiğimiz Eylül ayında açılışı gerçekleşen fuha İstanbul'un ilk ziyaretçileri ise Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği öğrencileri ile İstanbul Kültür Üniversitesi İklimlendirme ve Soğutma Teknolojileri Bölümü öğrencileri oldu.

Rehber eşliğinde yaptıkları fuha turu ile iklimlendirme sektöründeki son uygulamalara ilişkin bilgi alan gençler, Daikin Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özen ve fuha İstanbul Müdürü Uğur Sertan'dan da bilgi aldılar. Bir yapıda uygulanabilecek her türlü iklimlendirme çözümünü bir arada gören gençler, iklimlendirme teknolojilerinin yaşam konforumuza nasıl yansıdığını da bizzat deneyimleme fırsatı buldu.

Gelecekte iklimlendirme sektörüne atılmayı planlayan gençler açısından fuha İstanbul'un eşsiz bir deneyim fırsatı sundu.

ğuna dikkat çeken Daikin Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özen, şunları söyledi: "fuha İstanbul, okullarında aldıkları eğitimi destekleyen bir deneyim fırsatı sunduğu için, gençlerimizin ilgisini çekiyor. Merkezimiz faaliyete geçtiği bir ay süresince kurumsal müşterilerimizin yanı sıra üniversiteli gençlerimizi de ağırlamaya başladı. Bugünden iki ay sonrasına randevu alarak, fuha İstanbul programına dahil olan üniversiteli gençlerimiz var. Bu gençlerimizi fuha İstanbul'da ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Haftanın beş günü, randevu alarak konusunda uzman rehberler eşliğinde gezilebilen merkez, yatırımcı, mimar, mühendis gibi sektör profesyonellerinin yanı sıra bireysel kullanıcının da iklimlendirme konusunda merak ettiği tüm sorulara yanıt veriyor. İki kattan oluşan ve toplam 2.000 metrekarelik alana kurulan Solution Plaza, inverter teknolojisinden yenilenebilir enerji sistemlerine, ses seviyesinden akıllı göz teknolojisine iklimlendirme cihazlarının inovatif çözümlerini deneylerle ziyaretçilerine aktarıyor.





Hasan Besim KORUR

Lider ve Yönetici



İşletmeler değişen ve gelişen dünyada varlıklarını sürdürebilmek için, diğer işletmeler ile bir rekabet ortamına girerler. Bu rekabet ortamında birbirlerine üstünlük sağlayabilmek için yeni alternatifler ve farklılıklar bulmak, yaratmak zorundadırlar. Çünkü, geleneksel ve klasik yöntemlerle ticaret yapmak, faaliyetlerini sürdürmek ve mevcudiyetlerini korumak için kafi gelmemektedir. Bunun içinde sürekli olarak yenilenmek, yenileşmek hatta mevcut durumun bir adım önünde olmak gerekmektedir. Bu

nedenledir ki, var olmak ve mevcudiyetini korumak isteyen tüm işletmeler iyi bir şekilde yönetilmek için, kendilerini hep daha ileriye taşıyacak kişi ya da kişilere ihtiyaç duymaktadırlar. Bu ihtiyaç duyan kişi ya da kişilere yönetici mi yoksa lider mi denir?

Peki liderlik ile yöneticilik aynı şeyler değil midir? Bu iki kavram ilk bakışta aynı imiş gibi gözükse de tamamen farklı anlamlar içermektedir.

Yönetici; Ortak amaçlar için tanımlanmış işlerin, başkaları tarafından en etkin bir şekilde yapılmasını sağlayan, takip eden ve kontrol eden kişidir. Yönetici bu görevini ifa ederken sıkı bir disiplin ve baskı politikası uygulayabilir. Yönetici aynı zamanda girişimci yani işletmenin sahibi veya ortağı da olabilir.

Yöneticilik hayatta hemen herkesin sahip olmayı arzu ettiği, fakat gereklerini genellikle yerine getiremediği bir mevkidir. Yönetici, makamının bir orkestra şefi pozisyonunda olduğunu, orkestranın ça-la-çağı parçanın ancak kendisinin yönlendirmesi ile mükemmel sunulabileceği düşüncesindedir.

Lideri, başkalarını hedefler doğrultusunda etkileyerek onlara ilham verme yeteneği olan kişi olarak tanımlayabiliriz. Liderlik sözcüğünü ise, liderin yapmış olduğu iş, yani eylemler olarak ifade edebiliriz. Bir başka şekilde ise liderliği beyinde devrim yapan ve herkesi peşinden sürükleyen fikirler ve ruhlar rüzgarı olarak da ifade edebiliriz.

Bir diğer tabir ile de, liderliği başkalarını mücadele etmeye değer amaçlar uğruna etkileme ve ilham verme yeteneği olarak da tanımlamak mümkündür.

Lider; Ortak amaçlara yönelik tanımlanmış işlerle sınırlı kalmaz. Eki-binin daha etkin çalışması için uygun ortam ve şartları sağlar. Vizyon belirler, esin – ilham kaynağı olur ve aynı zamanda da motive eder. Lider, insanın başkalarından aldığı bilgilerle bilgili olabildiğini, ancak sadece kendi aklı ile akıllı olabildiğini bilir. Bu nedenle çevresine danışır, ancak son kararı tüm sorumluluğu üzerine alarak hep kendisi verir.

YÖNETİCİ BİREY BAZLI ÇALIŞARAK, BİREY HATALARINA YOĞUNLAŞIR.

LİDER SİSTEMİN BÜTÜNÜ İLE UĞRAŞIR, SİSTEM HATALARINA YOĞUNLAŞIR.

YÖNETİCİ KİMİN HATALI OLDUĞUNU ARAŞTIRIR.
LİDER NEYİN HATALI OLDUĞUNU ARAŞTIRIR.

YÖNETİCİ BEN DER.
LİDER BİZ DER.

YÖNETİCİ YAPIN DER.
LİDER YAPALIM DER.

YÖNETİCİ YÖNETİR.
LİDER YÖNLENDİRİR.

YÖNETİCİ MİSYONLA İLGİLİDİR.
LİDER VİZYONLA İLGİLİDİR.

YÖNETİCİ İŞLERİ DOĞRU YAPMAKTAN ZİYADE, DOĞRU İŞLER YAPAR.
LİDER PROBLEM ÇÖZMEK YERİNE, YARATICI ALTERNATİFLER ÜRETİR.

YÖNETİCİ NASIL YAPTIRILACAĞINI BİLİR.
LİDER NASIL YAPILACAĞINI BİLİR.

YÖNETİCİ GENELLİKLE RİSK ALMAZ.
LİDER HAYAL KURAR VE RİSK ALIR.

YÖNETİCİ İŞLERİ YAPTIRMAK İÇİN YETKİSİNİN GÜCÜNÜ KULLANIR.
LİDER İNSANLARLA İYİ GEÇİNİR VE ONLARIN DESTEKLERİNİ ALIR.

YÖNETİCİ HERKESİN ÜZERİNDE, KENDİ KENDİNE YETTİĞİNİ VE HER ZAMAN DOĞRU OLDUĞUNU DÜŞÜNÜR.
LİDER İYİ BİR TAKIM OYUNCUSUDUR, KOÇTUR VE AKIL VERİCİDİR.

YÖNETİCİ SAYGI GÖRMEK İSTER.
LİDER SAYGIYI HAK EDER.

Yönetici mevcut durumu koruma yanlısı iken, lider sürekli olarak değişimden yana olup, örgüte yön vermektedir. Bunun yanı sıra lider takım çalışmasına önem vererek yapıları organize eder ve sistem kurar. Lider kendisi bir örnek teşkil eder, yönetici ise özellikle finansal metodları kullanarak kontrol eder.

Yönetici, stil olarak otokratik olup, geleneksel sınıfa aittir. Bu tip, etkisini genellikle kişisel yeteneklerinden çok, işyeri yetkilerinden alırlar. Lider ise demokratik bir stil izlemektedir. Liderler astlarının yaptıklarına karışmazlar, onları işlerinde serbest bırakırlar ve izlerler. Sadece gerek gördükleri yerde yönlendirici olarak rol alarak, rehberlik ederler.

Yönetici korkudan, lider sevgiden sayılır.

Bir liderin sahip olması gereken en büyük, en önemli özellik karizmasıdır. Bunun yanı sıra liderin tutkulu, yenilikçi, dürüst ve risk alabilme gibi sahip olması gereken birçok özelliği bulunmaktadır. Liderlik, yönetim kademesinin en tepesinde olmak değildir. Stephan Covey'e göre lider " Zor koşullara göğüs gererek en yüksek ağaca çıkıp, tepeden bakarak, yanlış ormandayız diyen kişi" dir.

Lider astlarına sempatik, şirin görünüp, el sallayan, gülücük dağıtan ve onların her isteğini yaparak işletmenin en tepesinde kalmayı başaran kişi değildir. Lider aynı zamanda değer yaratan kişi olmalıdır. İnsanlar liderler için, yarattıkları değerlerin arkasından gidilmeyi hak eden kişiler olarak düşünmelidirler.

Liderin işleri yaptıracak içsel ve kendilerine has güçleri vardır. Liderler takım oluştururlar, onlara güç verirler. Bu şekilde insanların içindeki gizli potansiyellerini, güç ve yeteneklerini dışa çıkartmaları için cesaret verirler ve sonuç olarak da daha yüksek verim elde ederler. Liderler zor kararları almaktan korkmazlar.

Liderler, başkalarının ihtiyaçlarını kendi ihtiyaçlarının üzerinde tutarlar. Bu durumda; Zimbabve 'nin Harare şehrindeki hükümet binasının duvarında asılı bir posterde yazdığı gibi

İYİ BİR LİDER OL,
YÖNETİCİ DEĞİL!

TÜM YIL BOYUNCA YAZ TATİLİ HİSSİ

Yaz parmaklarınızın ucunda

www.e-gaz.com.tr



huzeyfeadworks.com

Schwank
INNOVATIVE HEATING SOLUTIONS



Stadyum Isıtma Soğuk Günlerde Konfor

Uygulanan ısıtma ilkesi, güneşin ısıtma ilkesiyle kıyaslanabilir. Kızılötesi ısıtımın oluşturduğu elektromanyetik dalgalar, havaya yayılarak yüzeyleri ve insanları ısıtır. Sonuç olarak kızıl ötesi ısıtım sayesinde 10 K [10°C] sıcaklık farkı elde edilebilir.

Endüstriyel Isıtma Ekonomik Çözümler

Schwank; her türlü ticari binaya uygun ve kişiye özel çözümler sunan enerji verimlilikli, rahat ısıtım ile kızılötesi ısıtma sistemlerinde uzmandır. Sadece kişileri ısıtarak enerji tasarrufu sağlar.

Avlu Isıtıcıları Mevsimi Uzatın

Schwank'ın avlu ısıtıcıları, konforlu ısıtma sağlar. Müşterileriniz, daha uzun kalacak, daha rahat hissedecek ve satışlarınız artacak.

Kurumsallaşma ve Strateji



Erol KOÇ
www.northstar-bgs.com



Geçen ay ISO-KOSGEB bünyesinde "Kurumsallaşma" üzerine bir eğitim verdim. Program ilan edildiğinde o kadar çok başvuru oldu ki, zorunlu olarak başvuruların 5'te 1'ini kabul edebildik.

Bu satırları takip edenler, benim şirketlere management ve satış stratejisi hazırlayan biri olduğumu bilirler. Aynı zamanda ayrıca da, özellikle management ve satış konularında eğitim programları verdiğimi... Doğrusunu söylemek gerekirse, ne kadar bilgili olursanız olun, tecrübeniz ne kadar geniş olursa olsun iyi bir eğitmenin temel özelliklerinden birinin, yaptığı eğitim programları sırasında birşeyler öğretirken, öğrenmeyi de bilmesidir.

Birşeyler öğrendiğimi hissetmediğim programlardan hiçbir zaman zevk almadım. Bunun sayısı Türkiye, İngiltere ve Fransa üzerinden 25 senelik bir zaman diliminde bir elin parmak sayısını geçmez.

Buna karşılık çok şey öğrendiğim hissettiğim zamanlar da olmuştur!

Tabi birşeyler öğrenmek ifadesini biraz açmam gerekiyor. Öğrenmek derken mutlaka bilgi anlamında bir şey öğrenmeyi kastetmiyorum. Örneğin katılımcılardan birinin sorduğu bir soru veya katılımcılardan birinin anlamadığı bir konu ya da katılımcının o güne kadar yanlış bildiği bir konunun sizin sözleriniz üzerine ortaya çıkması ve bunu sizinle tartışması, aslında sizin birşeyler öğrendiğiniz veya öğrenmeniz, üzerinde düşünmeniz gereken bir nokta olabilir.

İşte ISO-KOSGEB eğitimi sırasında birşeyi fark ettim: Katılımcılar, kurumsallaşmak ile strateji kavramını karıştırıyorlardı ve kurumsallaşmaları halinde sorunlarının çözüleceğini zannediyorlardı!

Bunu fark ettiğim anda program akış planında hiçbir değişiklik yapmaksızın, kurumsallaşma ile strateji birbirinden ayırmaları gerektiği konusunu aklımdan hiç çıkarmayarak söyleyeceklerimi kafamda otomatik olarak yeniden

düzenledim ve eğitimi öyle tamamladım. Bu çalışma sırasında labirent(bir vak'a çalışması) çalışmasının eğitimin amacına ulaşmasına çok yardımcı olduğunu belirtmem gerekiyor. İnsanların, ilkönce büyük bir şaşkınlık yaşadıklarını müşahade ettim; arkasından da kendilerine sürekli soru sorduklarını. İkinci gün, o ana kadar benim söz vermelerim dışında hiç konuşmayan, sürekli dinleyen, not alan, diğer kişileri dikkatle izleyen Erenler Medikal'in patronu Ali Rıza bey bir soru sordu: "Erol bey öyle anlaşıyor ki, tek başına kurumsallaşma sadece bir düzenleme demek; strateji ise, belli bir hedef(ler yumağı) için kurumsallaşmayı da içeren, bir kuruluşun kendini organize etmesi ve faaliyet göstermesi demek! Bence bugün bunu tartışalım."

Arkasından, SGM EVENT'in patronu Sella Ayar söz aldı: "Erol bey biliyor musunuz, dün akşam sadece labirent çalışmasını düşündüm. Anladım ki şirketler büyük oranda boşa kürek çekiyorlar ve yaşadıkları sorunların sorumlusu, aslında stratejik düşünememeleri... Kurumsallaşarak herşeyi çözdüklerini sanıyorlar."

"Evet" dedim. "Çok doğru bir tespit, bugün Ali Rıza ile Sella'nın yaptıkları tesbitlerden devam edeceğiz."

Kurumsallaşmak bir organizasyon ve aslında belli sistematik içinde çalışma demektir. Bunun maliyeti düşüren bir etkisi vardır. En son tahlilde kurumsallaşmak, karar mekanizmasından keyfi durumun ortadan kaldırılması halidir.

Strateji ise, sizin nereye gideceğiniz; nasıl gideceğiniz, bu süreç içinde neyi temel alacağınız, nelerden kaçınmanız gerektiği vb... ve hangi yolu izleneceğinize ve kaynaklarınıza bu süreçte nasıl kullanacağınıza ait bir yol haritası ya da modeldir.

Bu nedenle zaten stratejik yapılanma ve stratejik yol haritanız, kendi içinde kurumsallaşmayı da içermektedir.

Müşterilerimize bu noktayı daha anlatmamız gerekiyor. Bunun için de, galiba insanların kendilerine daha çok soru sormalarını sağlamamız...

Ancak soru soranların da yapmaları gereken bir şey var: Sizce o nedir?

Sorularınız için:

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

Güçlü, güvenilir...



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

ALFEN
makina ve armatür sanayi a.ş.

5 dakikada hap gibi sosyal medya için önemli rakamlar



Dr. Zeki Yüksek Bilgili

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



Yıllardır pazarlama konusunda eğitimler vermem, fakat son dönemde bu eğitimler ile ilgili eğitim verdiğim kitlede önemli değişiklikler meydana geldi. Artık pazarlama eğitimlerini sadece büyük işletmelerin yöneticileri almıyor, küçük ve orta büyüklükteki birçok işletme için de pazarlama artık çok değerli hale geldi. Dolayısıyla bu işletmelerin sahipleri ve yöneticileri pazarlama eğitimlerine ciddi anlamda katılmaya başladılar. Bu eğitimler sırasında özellikle KOBİ'lerin, sayısal devrimi anlamak ve yorumlamakta güçlükler yaşadığını anladım. KOBİ yöneticileri sayısal pazarlamanın bir şeyler ifade ettiğini anlamış durumdadılar ama hala geleneksel pazarlama kanallarından

da uzaklaşmak istemiyorlar, bu da özellikle sosyal medya ve pazarlama ilişkisini kurgulamalarında problemler yaratıyor.

Tam da bu noktada, özellikle Türkiye'de sayısal devrim sonrası pazarlama yapmak isteyen herkes için tamamen durum tespiti amaçlı bir makale hazırlamaya karar verdim. Tüm resmi merak edenlere sadece 5 dakikada gösterebilecek, farklı kaynaklardan verileri bir araya getirerek hazırladığım, hap gibi bir makale... Eminim işinize yarayacaktır.

- Türkiye genelinde İnternet erişim imkânına sahip hanelerin oranı 2015 yılında %69,5 oldu .
- Kullanıcıların %35'i bir bilgisayardan, %24'ü ise bir mobil cihazdan ürün satın almadan önce araştırma yapıyorlar.
- 2015 yılında ilk 6 ayda internet kullanan bireylerin internet üzerinden kişisel kullanım amacıyla mal veya hizmet siparişi verme ya da satın alma oranı %33,1 olarak gerçekleşti.
- Bir Türk kullanıcı ortalama olarak günde 4,5 saatini internette geçiriyor (bir başka araştırmaya göre Türk insanı ortalama 4,5 saatini TV seyrederek geçiriyor) ,
- Türkiye'de en çok kullanılan sosyal ağlara bakıldığında Facebook (%44) , Youtube (%38) Twitter (%15) ilk üçü oluştururken, onları Instagram (%9) ve LinkedIn (%5) takip ediyor.
- Facebook kullanıcı hesaplarının %57'si, Twitter kullanıcı hesaplarının ise %59'u kadın .
- Türkiye'de TV izleme esnasında kullanılan cihazlar şu şekilde sıralanıyor; mobil telefon (%64), laptop (%53), tablet (%28) ve masaüstü bilgisayar (%17) . Yani TV izlerken bile sayısal medya etkisindedir.

Sanırım Türkiye'de sosyal medya pazarlamanın neden önemli olduğunu ve yapısını anlamak için bu kadar istatistiki bilgi yeterli olacaktır.

Bir diğer önemli konu da sosyal medyada pazarlama yaparken dikkat edilecek önemli sayılardır, zira pazarlama mesajının başarılı

olabilmesi için bu sayıları bilmek çalışmalarınızda fark oluşturabilmek için önemli olacaktır:

- Bir tweetin ideal uzunluğu 71-100 karakter arasında olmalıdır (100 karakterden uzun olan tweetlerin okunma, beğenilme veya paylaşılma yüzdesi -engagement rate-, 100 karakterden kısa olanlara göre %17 daha az),
- Bir facebook mesajının ideal uzunluğu 40 karakterdir (40 karakterden kısa mesajlar, uzun olanlara göre %86 daha fazla okunuyor, beğeniliyor veya paylaşılıyor),
- Bir LinkedIn postasının ideal uzunluğu 16-25 kelimedir,
- Bir Youtube videosunun ideal uzunluğu 3 dakikadır (Youtube'da en çok izlenen 50 videonun ortalama süresi 2 dakika 54 saniye).

Gelelim bir diğer önemli konuya; artık sadece bir mecra sosyal medyada aktif olmak kesinlikle bir işe yaramıyor. Bir başka araştırmaya göre 2014'te 16-64 yaş aralığındaki kullanıcıların %91'i Facebook, Twitter, Youtube veya Google+’ı ziyaret etti, üstelik %19'u bu dört mecraı da kullandı . Dolayısıyla artık sosyal medyada pazarlama yapmak isteyen işletmelerin birden çok mecraı kullanması ve en önemlisi her mecraanın özelliğine göre farklı bir mesaj hazırlaması bir gereklilik halini aldı.

Sosyal medyada pazarlama yapmaya başlamadan önce şu adımlar konusunda muhakkak emin olun;

- Hedefiniz nedir?
- Hedef kitleniz kim?
- Rakipleriniz neler yapmış? Neler yapıyor?
- Hangi sosyal mecralarda yer alacaksınız?
- Her sosyal mecra için mesajınız ne olacak? Stratejiniz ne olacak (paylaşım, etkileşim, konuşma, vb.)
- Etkileşimi (yorumlar, sorular, şikâyetler, vb.) nasıl yöneteceksiniz?
- Sonucu nasıl ölçeceksiniz.

Bu adımlar konusunda kendinize tatmin edici cevaplar vermeden evvel sosyal medyada pazarlama yapmaya başlamayın, unutmayın internette yer alması, sosyal medyada paylaşılmış işletmeniz ile ilgili bir bilgiyi silmek gerçekten pahalı ve zaman alan bir uğraştır!





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

Bir sektörün başarı hikâyesi: ISISO



İşyerlerini kapsayan toplam kapalı alan	: 104.058 m ²
Yedek Parça Üniteleri kapalı alanı	: 1.300 m ²
İdari ve Sosyal Tesis Kompleksi kapalı alanı	: 5.175 m ²
İşyeri sayısı	: 436 Adet

Çeşitli küçük sanayi kollarına ait sanayi sitelerinin bulunmasına karşın Dolapdere gibi şehrin merkezinde kalan ya da İstanbul'un değişik bölgelerine dağılmış olan ısıtma, soğutma, havalandırma sektöründe üretim yapan firmaları bir çatı altında toplamak ve günün ihtiyaçlarına uygun, modern ve teknik şartları içeren birer iş yerine sahip olmalarını sağlamak ve bu topluluğun genel hizmetlerini karşılayacak te-

sisleri içine alan bir sanayi sitesi kurmak için bir araya gelen sektörün önde gelen isimleri, 16 Temmuz 1986 Tarihinde bir yapı kooperatifi kurarlar. Sınırlı Sorumlu Isıtma Soğutma Havalandırma Site İşletme Kooperatifi'nin kuruluş ana amacı olan ortaklarını birer işyeri sahibi yapmanın yanında, teknik bilgi ve görgülerini arttırmak, modern üretim yöntemlerinden faydalanmalarını sağlamak, işbirliği ve uzmanlaşmanın gerçekleşmesi için çalışmalar yapmak ve mesleki gelişmelerini arttırmaktır. İnşaat süresi içinde ve sonrasında bunları gerçekleştirmek için bir çok çalışma ve gayretler gösterilir.

Bu amacı gerçekleştirebilmek için TEM Otoyolu yanında Büyükcemece, Hoşdereköyü Mevkiinde toplam 172.200 m² Arsa alınarak 1989 Ağustos ayında kooperatifi temeli atılır. İki etapta tüm site inşaatı gerçekleştirilerek 1994 yılı sonunda aşağıdaki büyüklüklerden oluşan sanayi sitesini kullanıma açılır.

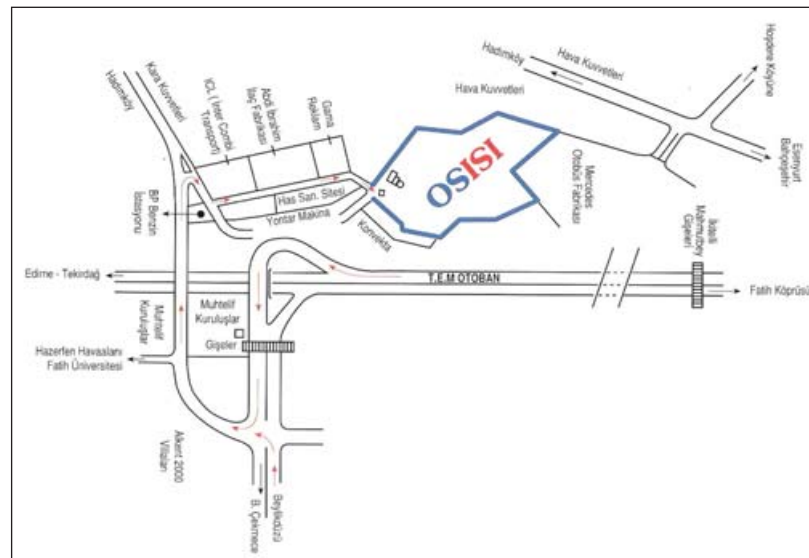
Kısa ve kaba hikâyesi böyle başlar ISISO'nun ama hikâye aslında Türkiye İklimlendirme sektörünün de hikâyesidir. Ve aynı zamanda birlik ve beraberlik içerisinde hareket etmenin başarının temelini oluşturduğunun da özel bir örneğidir.





İSİSO Sanayi Sitesi Küçük Yapı Kooperatifi 1986 'da Necatibey caddesinde küçük bir büroda; Ümit Ülgen, Hüseyin Şiranlı, Ali Metin Duruk, Mehmet Çalışkan, Ayhan Erhan, Orhan Turan ve Ali Göncü tarafından kurulur. Kuruluş Ana Sözleşmesinde ilk Yönetim Kurulu Üye'leri; Ali Metin Duruk (Başkan), Ümit Ülgen (Sayman), Hüseyin Şiranlı (üye) olur-

ken, İlk Denetim Kurulu Üye'leri; Mehmet Çalışkan, Orhan Turan ve Ayhan Erhan olur. Kooperatif 12 Mart 2005 'de tür değişikliğine giderek İşletme kooperatifi olur. İşletme kooperatifinin ilk Yönetim Kurulu Üye'leri; Bayram Kömürcü (Başkan), M. Metin Terzibaşoğlu (2. BAŞKAN), Yılmaz Keskin (Sayman), Levent Aydın (Üye) ve Cem Savcı (Üye)'dan oluşur. İşletme kooperatifi ilk Denetim Kurulu Üye'leri ise; Kamil Ergeldi, İsmail Engin Akel ve Cemal Yılmaz olurlar.



ISISO sektörün gücünün birleştirilmesidir

Metin Duruk: ISISO ile bizim amacımız; ortak bir sinerji oluşturmak, ortak eğitim vermek, ortak sunum yapmak, ortak toplantılar yapmaktı ortak sinerji yaratmaktı. Kısaca gücü birleştirmekti ve bunu da başardık.



ISISO'nun hikâyesi bir anlamda Türk iklimlendirme sektörünün hikâyesidir. Birlikte hareket etmenin, kurumsallaşmanın hikâyesidir. Bu hikâyenin kahramanlarının başında birçok sektörel oluşuma da öncülük eden ve hala öncülük etmeye devam eden Metin Duruk geliyor.

■ **ISISO gibi bir sanayi sitesini kurma fikri nasıl ortaya çıktı? Yanlış bilmiyorsam sektörde bir çok oluşuma olduğu gibi ISISO'nun kuruluşuna da siz öncülük etmişsiniz.**

Bazı arkadaşlarla birlikte öncülük ettik. İlk kuruculardan Ümit Ülgen Bey etkin bir şekilde bu işin peşinde koştu. Sektörde o dönem, bu yönde bir talep oluşmuştu. Küçük sanayi siteleri kurma furusu başlamıştı. Sanayinin, özellikle sanayi siteleri içerisinde oluşması ve gelişmesi modeli, İkitelli ve diğer bölgelerdeki sanayi siteleri bir model oluşturdu. Biz de "Bir kooperatif kurarak belediyeden sektörümüzü destekleyecek bir arsa tahsis alabilir miyiz? düşüncesiyle çalışma başlattık fakat siyasi ve başka nedenlerden böyle bir olasılığın gerçekleşme ihtimalinin oldukça düşük olduğunu gördük. Bunun üzerine kendimize arsa aramaya başladık. Arsayı kendimiz bulup, projeyi kendimiz geliştirelim dedik. Haritalar üzerinde çalışarak bize uygun olabilecek bölgeleri aradık ve ISISO'nun şu anda bulunduğu Hoşdere Bölgesi'nin ve çevresinin bize gelecek için de en uygun yer olacağını düşündük. E-5 karayoluna yakındı. O zamanlar henüz Tem Otoyolu yapılmamıştı. Ancak projelendirilmişti o bölgede arsa alabilmek için emlakçılar ile görüşmeye başladık. Bölge askeri bölgeydi ve şu anda Tüyap'ın bulunduğu bölgeden yani Büyükçekmece'nin üst noktasında girişte askeri kontrol vardı, oraya giderken "Nereye gidiyorsunuz" diye sorarlardı.

ARSA SATINALMAYA BAŞLADIK

Oradaki köylülerden arsaları aşama aşama, parça parça toplamaya başladık. İlk arsaları m²'si 1 Mark'a alıyorduk, en son aldığımız arsaların m²'si ise 25 Mark'a kadar çıkmıştı. Bildiğim kadarıyla ortalama 4-5 Mark -şu anda yaklaşık 2,5 Euro m² - fiyatıyla arsalarımızı almış olduk. Bu sanayi bölgesinin tüm altyapı yatırımları dâhil olmak üzere hiçbir noktasında devletten en ufak bir destek alınmadı, bilakis belediye ve devlet tarafından köstek olundu. Hatta arsamızın yarısı bizden alınmak üzere bir proje geliştirildi, o sıralarda çok zorlandık ama bereket, o dönemde Dalan'ın seçimi kaybetmesi ve Sözen'in gelmesiyle arsalarımızın tümüne sahip çıkabildik. Yoksa arsalarımızın yarısını alıp, askeri bölgedeki arsalarla yönlendirerek arsalarımızı ayrı bir kooperatife vermeyi hedefliyorlardı. O dönem belediyenin bu konularda yetkileri vardı. Ancak biz o noktalarda adım adım ilerleyerek

“1987 yılında ISISO’yu projelendirirken burada 100- 300 m²’lik yerler projelendirdik. “300 m² yeri kim alacak da dolduracak.” diyorduk. Oysa daha biz sistemi bitirmeden firmalar büyüdü ve o yerler yetmedi, insanlar yanlarındaki yerleri satın alıp birleştirdiler 800, 1.000, 1.500 m²’ik yerler oluştu. Çünkü sektör hızlı bir dinamizm ve hareket halindeydi.”

projenin önce birinci kısmını, bize ait olan kesinleşmiş kısmını gerçekleştirdik. Diğer kısmın da mülkiyeti zaten bizdeydi ama almak istiyorlardı. Projenin ikinci kısmındaki arsaların ise tekrar bir yeminli heyet kurarak arsa değerlerini tespit ettik ve isteyen üyelerimizin arsalarını satabilmeleri, devredebilmeleri haklarını vererek bir çalışma yaptık. Bunun sonucunda çok enteresan noktalara geldik; birçok üyemiz birinci kısımdaki yatırımlarının hemen hemen tamamının parasını Mark bazında arsadan geri aldılar.

Başlangıçta Hoşdere ve Hadımköy tarafları insanlara uzak geliyordu ama Mercedes’in oraya gelmesi, karşısına Alüminyumcular Kooperatifi’nin yapılması, Alkent’in, Tüyap’ın gelmesi, bölgeyi bir anda yeni sanayi sitelerinin, yeni oluşumların, şirketlerin önemli bir çekim merkezi yaptı. Bizim için ise sürpriz değildi. Bölgemiz yolların kesişme noktasında ve gelişme bölgesinde idi.

■ İkinci kısımda üyeler böyle bir organizasyonun bir parçası olmaktan neden vazgeçtiler?

Vazgeçmek diyemeyiz, diğer binası zaten hazır, ona kavuşmuş. Girmiş olduğu sanayi sitesinden bir dükkân almış, bir de aşağıdaki sitede hissesi var, dedi ki; “Paramı alayım, buraya daha fazla yatırım yapayım.” çünkü buranın da değeri çok yükseldi. Bu yüzden biz birinci kısmını bitirirken, ikinci kısmını projelendirmeye başladık. İkinci kısmını projelendirip ortaya çıkardığımız zaman, bir dükkân diye yola çıkıp herkese iki dükkân vermiş olduk. Bu durum Türkiye’nin toprak rantının büyüklüğünü gösterir. Bu toprak rantının sanayiden sağlanması pratik olarak mümkün değil. Biz sektörümüzdeki küçük ve orta sanayiciye öncülük yaparak bu imkânı sağladık, bu imkânın sonucunda da 5-6 sene içerisinde böyle bir pozitif sonuç ortaya çıktı ve bu, çok küçük birikimlerle sonuçlandırıldı. O kadar küçük birikimlerle sonuçlandırıldı ki; örneğin benim fabrikamda çalışan usta seviyesindeki kişiler aldıkları aylıklardan buraya hissedar olarak girebildiler. Bu insanlar emekliliğimizde orda iş yaparız diye girdiler ödemelerini yaptılar 100 m²’lik yerlerden dükkân sahibi oldular. Çok enteresan bir aşama geçirdik.

1987 yılında ISISO’yu projelendirirken burada 100, 150, 200 ve 300 m²’lik yerler projelendirdik. “300 m² yeri kim alacak da dolduracak.” diyorduk. Oysa daha biz sistemi bitirmeden firmalar büyüdü ve o yerler yetmedi, insanlar yanlarındaki yerleri satın alıp birleştirdiler 800, 1000, 1500 m²’ik yerler oluştu. Çünkü sektör hızlı dinamizm ve hareket halindeydi.

■ Siz tahmin edebiliyor muydunuz?

Ben sektörün bu kadar hızlı büyüyeceğini düşünmüyordum. Bizim daha önce Bayrampaşa’da 225 m²’lik bir yerimiz vardı. Orayı ilk kiraladığımda görenler, “Burada ne yapacaksın, buraya kamyon girer.” dediler, 1980’li yılların başında durum bu şekildeydi. En büyük sanayici olarak kabul ettiğimiz organizasyonlar 300-400 m²’lerde çalışırlardı. Sanayi sektörü, özellikle iklimlendirme ve soğutma sanayi 1984 yılı itibarıyla turizm sektörünün atılıma geçmesiyle yeni bir ivme kazandı. Turizm yatırımları, soğuk depolar, klimalar, havalandırmalar noktasında sektörde bir ihtiyaç doğurdu. Yerli sanayi de bu ihtiyacı karşılamak üzere bir atılım içerisine girmek zorunda kaldı. Bu noktada enteresan bir aşama gerçekleşti; talep bu şekilde ortaya çıkınca yerli sanayi bu ihtiyacı karşılamaya çalışırken, Özal’ın turizm yatırımlarına yönelik olarak, komple soğutma sistemleri ve komple iklimlendirme sistemlerini sıfır gümrükle getirebilme hakkı ortaya çıktı. Siz ise parçaların hepsini gümrükle alıyorsunuz, bunları birleştirdiğiniz zaman gümrüklü oluyor ve bunu turizm tesisine satacaksınız. Dışarıdan getirdiğiniz zaman sıfır gümrüklü oluyor. Bu durum bir köstek gibi görünmekle birlikte başka bir akış yarattı. Tokar, Alarko, Teba ve diğer yapılarla birlikte altyapısı olan bir iklimlendirme sektörünün know-how’ı vardı, yetişmiş kadroları vardı. Bu yetişmiş kadrolar ve know-how, hızlı bir şekilde küçük küçük üretimlerini geliştirmeye çalışırken, bir taraftan da uluslararası firmaların temsilciliklerini aldı ve ticaretini yapmaya başladı. Hem dışarıdan getiriyordu, hem de ürettiklerini kendisi ürettiyordu.

■ Dışarıdaki ana firmalar ve Türkiye’de olmak isteyen firmalar ne düşünüyor?

Türkiye’de ürünlerinin servisi verilmezse olmaz diye düşünüyorlardı. Bu yüzden gelip Türkiye’de mevcut olan yetişmiş yapıyla anlaşıyorlardı. Bu mevcut yapı ise bizim yani iklimlendirme Sektörü. Biz, bir taraftan üretim, bir taraftan ticaret yaptık. Hatta ticareti çok daha kârlı gören arkadaşlarımız ticareti artırdılar. Ancak bunun yanında dışarıdan sıfır gümrükle ürünler girerken, yerli ürünlerin kalitesi de dışarıdaki ürünleri gördükçe otomatikman yükselmeye başladı. Bu, inanılmaz hızlı bir değişim getirdi. ISISO’yu kurma aşamamızda, organizasyonlar tam bir değişime girmeye başladı. Bu değişimle birlikte firmalar bir taraftan para kazanıyor, yatırımlara yetismeye çalışıyor, bir taraftan ithalat yapıyor, imalat yapıyor, servis hizmeti veriyordu. Değişimle birlikte her şey çok hızlı gelişti, firmalar çok hızlı büyüdüler. Bu hızlı büyüme de bizim ISISO’da projelendirdiğimiz alanları, bir



anda küçük hale getirdi. Tabi elimizdeki binalar ve arsalar çok kıymetlendiği için herkes de müthiş bir kaynak kazanmış oldu. Şu anda baktığınızda oradaki yatırımın toplam değerleri 200-300 milyon dolar belki daha fazla ISISO ile biz en az 200-300 milyon dolarlık kaynağı sektöre kazandırmış olduk.

■ **Oradan atölye talep eden kaç firma vardı?**

Başlangıçta 400'e yakın birim ile başlamıştık, 200-250 civarında kooperatif üyemiz vardı. Burada ana amacımız suydü; orada ortak bir sinerji oluşturmak, ortak eğitim yapmak, ortak sunum yapmak, ortak toplantılar yapmak, kabaca gücü birleştirmek ve bunu da başardık.

■ **Peki, sonra ne oldu da siz ayrıldınız, firmalar ayrılıp ayrı ayrı devasa fabrikalar kurdular?**

Ayrılmadık, oralar yetmediği için daha büyük fabrikalar kurdular. Birçok firma henüz oraya girmeden büyüdü, ISISO'daki yerler yetmedi. Örneğin; Panel Sistem, orayı hâlâ kullanıyor ama asıl büyük üretim yine Tekirdağ'daki fabrikasında

“Şu anda sanayinin yapması gereken şey; Türkiye’de üretilmeyen ürünler nelerdir, bunları inceleyip bunları ya kendi imkânları ve know-how’ıyla ya da uluslararası ortaklıklarla Türkiye’de üretilir hale getirmek.”

yapılıyor. Örneğin Tekso, Systemair HSK, Friterm, ODE vs. bu firmaların belli kısmı ISISO’ya geldiler fakat benzer sebeplerden ayrıldı, belli kısmı hiç gelmeden başka yerlere gitti ama ISISO bir şekilde ısıtma soğutma ve klimacıların önemli üretim merkezlerinden birisi oldu.

■ **O dönemler aynı zamanda sektörün kurumsallaşmasına yönelik yapılan çalışmaların hız kazandığı yıllardır.**

1993 yılında İSKİD’i kurduk. Ondan önce TTMD 1992 yılında kuruldu. Arkasından diğer derneklerimiz ve İSKAV vakfımız 1997 yılında kuruldu ve çok hızlı bir değişim, dönüşüm noktasında geldik. Çıraklık okulu açtık, onu yetiştirmeye çalıştık ama sistem hızla büyüdü, ona yetişemedik. Firmalar kendi eğitim birimlerini kurdular. 1995 yılında yapmış olduğumuz araştırma şunu gösterdi; sektör çok hızlı geliştirme göstermesine rağmen çok zayıf. Zayıf olan noktası da makineleşmeydi. Özel makinelerimiz yoktu. CNC makinelerimiz, otomatik makinelerimiz, hiçbir şey yoktu. Sektörde iki tane NC makine vardı. O zamanlar otomatik makinelerden bir punç almak, bir otomatik CNC almak, hidrolik giyotin almak çok önemliydi. Fakat o araştırma pozitif olarak şunu göstermişti; beyaz yakalı ve mavi yakalı oranında sektörümüzde mühendislik inanılmaz yüksekti. Türkiye’de sanayinin çok ilerisinde bir mühendislik vardı. Bu araştırmaya bağlı olarak da sektör kendisine hedef koydu ve dedi ki; ben makineleşeceğim, hızla otomatik makinelere geçeceğim. 1996-97 yılından itibaren hızlı bir makineleşme başladı ve Türkiye kendisine Avrupa’nın üretim merkezlerinden biri olma hedefi koydu.

■ **BİZ BURAYI “BEYTÜLMAL” OLARAK GÖRÜYORDUK**

ISISO’da birinci kısım devam ederken, ikinci kısımda büyük firmalar yer almaya başladılar. Mesela; Erbay Soğutma hemen kendisine 1,200 m² civarı bir yer aldı. HSK 2500-3000 m²’lik yer aldı. Bu firmalar kendilerini orada geliştirdiler. ISISO ortaya çıkarken bütün profesyonel yapı; Yener Bey, Savaş Bey, Hüseyin Bey, bütün yönetim kurulu üyeleri çok fedakârca çalıştılar. Tamamı huzur haklarını minimumda tuttu, gidiş geliş paralarını dahi almadılar. Sonucunda da bütün altyapısı, arsa paraları dâhil olmak üzere, devletin herhangi bir desteği olmadan üst katları 70.000 Mark’a bitirdik. Alt katlar 55.000 Mark’la bitirildi. Şu anda o aynı 300 m²’lik yeri 400 bin -500 bin Dolar’a ancak alabiliyorsunuz. Bu meblağın içerisinde tüm altyapılar, yollar, sosyal tesisler vs. her şey var, bu inanılmaz ucuza çıkarılmış bir değerdir. Biz burayı

“beytülmal” olarak görüyorduk ve bize emanet edilmiş bir para vardı, o parayla en iyi koşullarda neler yapabiliriz sorusuna odaklandık. Sonuna kadar pazarlıkla en uygun koşullarda alımların sağlanmasına çalıştık.

■ **ISISO ile ilgili unutamadığınız bir anınızı anlatabilir misiniz?**

Biz o zamanda projelerimizi belediyelerden geçirme işlerinin hepsini kanunlara uygun bir şekilde yapmak için yola çıktık. Yener Eren Bey sürekli belediyeye gidip geliyordu. Tabi biz orada belediyede hiç kimseye bir şey vermiyoruz, bir pay ödemiyoruz, proje geçmiyor. Yener Bey sabah belediyeye gidiyor, akşama kadar oturup geliyor. Sonunda Sayın Dalan dedi ki; “Sizin aşağıdaki arsalarınızı başka bir kooperatife vereceğim.” Şu anda Mercedes’e bakan tarafta da bir yol var, o yolun altındaki kısmı da başka bir kooperatife vereceğini, bize ise ilerideki zaten boş olan askeri araziye kadar olan bölgeyi ve askeriyeden alabildiğim kadar bölgeyi vereceğini, bunu kabul ediyorsak projemizin onaylanacağını söyledi. Biz tam protokol yaptık yapacağız derken seçimler oldu, Dalan kaybetti, Sözen geldi. Bu kez Sözen’e gidip gelmeye başladık. Aynı süreç yeniden baştan başladı, Parti değişti ama sistem ve beklenti değişmedi. Proje yürümüyordu, imar komisyonunda bir arkadaşımız vardı, ona dedik ki; biz Dalan’dan çıktık, size geldik, bir senedir de sizle uğraşıyoruz, Sözen hala imzalamıyor, her şey de kurallara uygun. Sonunda arkadaşımız projeleri aldı, bir sabah Sözen’in Florya’daki köşküne kendi eliyle götürüp kahvaltıda durumumuzu anlattı imzalatıp getirdi. Şunu söylemek istiyorum; biz etik davranarak bir şey yapmaya çalıştık ama sistem o kadar kokuşmuş ki; o sistemin içinde sağlam ve temiz yürümek hakikaten zor. Etik konusu Türkiye’nin en önemli konusu olarak halen duruyor.

■ **DEĞERLERİMİZ KAYBOLDU**

Biz, bizden sonraki kuşaklara bu etik davranışları devretmek zorundayız ama ne yazık ki adalet de yok oldu, etik de yok oldu, ahlak da yok oldu, değerlerimiz kayboldu. Bunun için büyük üzüntü duyuyorum. Biz istesek Dalan zamanında dahi birtakım çalışmalara başlayabilirdik ki herkes bunu yapmamız gerektiğini söylüyordu ama biz kurallara uymak için başlamıyorduk. İnanın çok zorluk çektik. Örneğin; birinci kısmı yaparken hafriyatı atacak yerimiz yoktu. Önce bizim kendi arsamız olan, Dalan’ın alacağı arsayı doldurduk. Tabi sonra o arsa bize geri döndü, bu sefer o arsadaki hafriyatımızı alıp yolun karşısına, şu anda mezarlık olan yere attık. Yoldan geçerken bizim sitemiz görünürdü, hafriyatımızı oraya atmak zorundaydık çünkü tanım yok, kural yok, hakikaten çok zorlanıyorduk, neyi nasıl yapacağımız belli değildi. Yönetim kurulu üyeleri diyorlar ki; her şey kanunlara ve kurallara uygun yapılacak.

Biz daha temel atamadan, bir tane kuyu açmıştık. Teknik Üniversite’de kooperatifin birinci genel kurulunu yaparken, üyelerin bir tanesi dedi ki; “Aylar geçiyor burada bir şey olduğu yok, bir kuyu açmışlar, musluğundan su akıyor mu akıyor mu belli değil.” Sonradan açtığımız kuyuların hep-

si kurudu, o kuyumuzdan hala su akıyor. Bütün sitenin su ihtiyacını biz o kuyuyla karşıladık. Bu şekilde eleştiri yapan üyelerimiz daha sonra bana gelip çok özür dilediler. Gecikmelerin bizim kanunlara ve kurallara uyma yöntemimizden olduğunu anladılar.

■ **FARKLI KÜLTÜRDEKİ İNSANLAR İNANARAK BU OLUŞUMA GİRDİLER VE HEP BİR ARADA OLDULAR**

ISISO, benim emek verdiğim bir organizasyondur ama tek başıma yaptığım bir iş değildir. Dolapdere’deki, Tarlabası’ndaki, Karaköy’deki tüm mühendisler, ustalar, Ermeni ustalarımız, Yahudiler, birçok farklı kültürdeki insanlar inanarak buraya girdiler ve hepsi bir arada oldular. Hatta o yüzden o eşitliği kaybetmemek için çok dikkatli davranışlarda bulunduk. Mesela; bizden cami istendi. Dedik ki; cami yapılacaksa cami yapılmasını isteyen herkes kendi paralarını kaysun ve cami yapsın. Bu, özellikle bizim toplumumuzda çok zor söylenebilecek bir cümledir çünkü çoğunluğun talebi diğer tarafa baskın geliyor. Biz orada o kadar demokratik ki; diğer dinlerdeki arkadaşlarımız şu soruyu sordular; o zaman bunu benim verdiğim parayla mı yapacaksın, bu doğru mudur? O arkadaşlarımız genel kurulda bu soruyu sorabildiler. Bugün ülkemizde bunu soramıyorsunuz. İşte orada herkes birbirine saygılı olduğu bir yapı vardı. Bu yapıdaki herkes Dolapdere, Tarlabası, Karaköy üçgeninde bu eşitliği gördüğü için gönüllüce, fedakârca buraya katkı sağladı ve kimse bir gün bile “param nereye gidiyor” diye hesap sormadı. Herkes biliyordu ki; orada verdikleri her kuruş para, en uygun şekilde yerine gidiyor. Bu, çok çok önemli bir ortaklıktı. Biz, bunu çok güzel bir şekilde yürüttük ama ülkemizdeki adalet duygusu, çoğunluğun azınlığa tahakkümü, demokrasiden uzaklaşmamız bize bunları kaybettirdi. İnşallah bunları tekrar kazanacağız. Etik değerleri savunan bir ülke olmak en büyük hayalim.

■ **Peki, ISISO örneğinde olduğu gibi sektör bugün bir silikon vadisi gibi daha büyük bir site yapsa çok daha verimli hale gelmez mi?**

Fabrikaların şimdiki boyutlar artık çok büyük. O büyük boyutlarda yeni OSB’ler ortaya çıktı. Artık bu örgütlenmiş olan organize sanayi bölgeleri içinde kendimize yer edinmemiz lazım. Sorunuza şöyle bir soruyla cevap vereyim; var olan organize sanayi bölgelerinde bir birliktelik anlamında kendimize yeni bir hedef seçebilir miyiz? Bu enteresan bir nokta. Bizim sanayimiz artık yetişmiş kadro istiyor. Yani beyaz yakalı, mavi yakalı üst düzeyde eğitilmiş insan istiyor. Bizim bu üst düzeyde eğitilmiş insanı da Adıyaman’da bulmamız mümkün değil. İstanbul bölgesi dışına baktığımızda karşıma İzmir bölgesi çıkıyor. Biliyorsunuz; kümelenme olarak baktığınızda şu andaki verilere göre; %50-60 civarında İstanbul bölgesi, %20-25 civarında İzmir bölgesi, %10 civarında da Eskişehir, Ankara bölgesi çıkıyor. Bu üç bölgenin içerisindeki OSB’lerde bir hedef konulabilir mi, buna bakılması lazım ama organizasyonlara baktığımız zaman da, günümüzde artık çok hızlı bir haberleşme söz konusu. Kümeler artık kendi iç dinamikleriyle ayrı bir noktaya geldiler. Bu noktada güçlü Sivil Toplum Örgütlenmelerini sıkı tutmalıyız. Bu bölgelerin

ayın dosyası

dikkatli bir şekilde yönetilmesi ve iletişim içerisinde olması gerekir. Bunun için de zaten İklimlendirme Meclisi var, vakıf var, sektörel derneklerimiz var, İhracatçı Birliği'miz var. Zaten sistemin tüm örgütlenmesi tamamlanmış durumda, üniversitelerle işbirliğimiz geliyor. Kendimize uygun mühendisler veya teknik elemanlar yetiştirmek için teknik okullarla işbirliğimiz sürüyor, onlarla daha organik ilişkiler içerisinde giriyoruz. Bence bu hedefler artık somut, mekânsal olarak bir arada bulunmayı ihtiyaç olmaktan çıkardı. Tabi doğal olarak İstanbul kümesindeki bir yapı İstanbul'dakilerle daha rahat çalışıyor, keza İzmir kümesindeki de İzmir'dekilerle, Ankara-Eskişehir kümesi de yine oradakilerle daha rahat çalışıyor ama bu kümeler yine birbirlerinden kopuk değiller. Hepsinin arasında işbirliği ve iletişim yoğun olarak sürüyor. Zaten örgütlerimiz de buna paralel bir davranış içerisinde.

■ ***Bu bana genel sanayinin de bir problemi gibi geliyor; yan sanayi, yarı mamul ürünlerin hala dışarıdan alınıyor olması. Mesela; bu anlamda bir birliktelik olsa, bir merkeze toplanmış olsa, herkesin ortak ihtiyacı olan bir somundan yola çıkarak bir kooperatif gibi ortak bir şirket kurarak o somunu birisine üretirme gibi bir durum söz konusu olamaz mı?***

Türkiye sanayisi 1980'lerdeki yapısından çıktı. O zamanlar kapalı yapıydık ve gümrük duvarlarının arkasındaydık. O zaman neyi nasıl yaparsanız yapın, boyutlar küçük de olsa sistem kurtarıyordu çünkü alıcısı ödemeye hazır, üreticisi de maliyetini kendisine göre yapıp sunuyordu. Şimdi ise karşımızda global bir dünya var, maksimum üreten yapılar var. Örneğin; yan sanayi diyorsunuz, Türkiye'nin iklimlendirme sanayiindeki en büyük ihracat kalemlerinden bir tanesi eşanjör. Eşanjör, bir taraftan bitmiş ürün olarak, evaporatör, kondanser, kuru soğutucu olarak satılıyor olsa da aynı zamanda da bir yan sanayi ürünüdür. Eşanjör şayet zamanında gelişmemiş olsaydı şu anda eşanjörü de dışarıdan getiriyor olacaktık. Biz eşanjörü geliştirdiğimiz zaman alüminyum üreticilerini zorladık. Onlara dedik ki; bakın bu kadar bir kapasite ortaya çıkıyor. Başlangıçta bize inanmadılar, daha sonra yavaş yavaş inanmaya başladılar. Alüminyum üreticileri bize uygun kalitede alüminyum yapma ihtiyacı duydular. Sonra, bakır boru üreticileri, bakır boru yapma ihtiyacını duymaya başladılar. Bu, birbirine o kadar bağlı bir konu ki; siz yaparım veya yapacağım diyerek bir konuyu sonuçlandıramıyorsunuz çünkü karşınızda global bir ekonomi ve açık pazar var. Yani siz artık Avrupa Birliği Gümrük Birliği ile anlaşmışsınız. Koruma yapamıyorsunuz, belli oranda teşvik alabilirsiniz, o da Ar-Ge, Ür-Ge kapsamında. Belki kredilendirme belli oranda faiz desteği de alabilirsiniz ama bunlar artık bu sizin söylediğiniz gibi sanayicilerin yan sanayilerin gelişmesi için yeterli değil. Global pazara bakmak gerekir. Büyük Pazar için üretim yapmalı.

TÜRKİYE'DE ÜRETİLMİYEN ÜRÜNLERİ ÜRETİLİR HALE GETİRMEK

Şu anda sanayinin yapması gereken şey; Türkiye'de üretilmeyen ürünler nelerdir, bunları inceleyip bunları ya kendi imkânları ve know-how'ıyla ya da uluslararası ortaklıklarla Türkiye'de üretilir hale getirmek. Baktığımız zaman Türkiye,

klima santral konusunda şu anda Avrupa'nın en büyük üretim merkezi ve İsveç, Almanya, Fransa ve İtalya ile mücadele içerisinde. Aslında chiller grubunda da aynı potansiyelimiz vardı ama olmadı çünkü chiller grubu üreten firmalarımızdan TEBA sektörden çekildi. Alarko Carrier ise uluslararası entegrasyona girdi, CARRIER Grubu Türkiye'de chiller grubu üretmeyi verimli görmedi ve var olan chiller grubu üretebilme potansiyelimiz alt düzeylere düştü. Uluslararası yapılara açık olmak böyle hem pozitif hem negatif bir sonuç doğurur. Bunu aşmak için de fizibilite raporlarını çok iyi yapacaksınız, dünyaya üretim yapmayı hedefleyerek ürün üreteceksiniz. Yalnız kendi ülkenize üretim yapmayı hedefleyerek bir üretime girmeyeceksiniz. Böyle yaparsanız küçük kalırsınız ve rekabet edemezsiniz. Dünya pazarlarına çıkmak için üretim miktarını artırmak gerekiyor. Örneğin; havalandırma iklimlendirme sektörünün en önemli ihtiyaçlarından bir tanesi olan 200 mm'den 630 mm'ye kadar aksiyel fan için karşımıza çıkan rakam hemen 60.000 adet. 60.000 adedi satır durumda olacaksınız. 100 bin adedin üstüne çıktığınızda dünya ile rahat rahat rekabet edebilirsiniz. Buna uygun pazarlama, buna uygun üretim, buna uygun altyapı, buna uygun bir kalite güvence, buna uygun belgelendirme ile birlikte dünyaya açılacaksınız. Bunu yapan firmalarımız var ama 10.000 tane üreterek bu iş bir yere varmaz. 10.000 tanede ya kalite tutmuyor ya fiyat tutmuyor.

■ ***Kompresör üretimi sürekli konuşuluyor, hatta Bursalı bir firma üniversiteyle birlikte üretim yapıyor.***

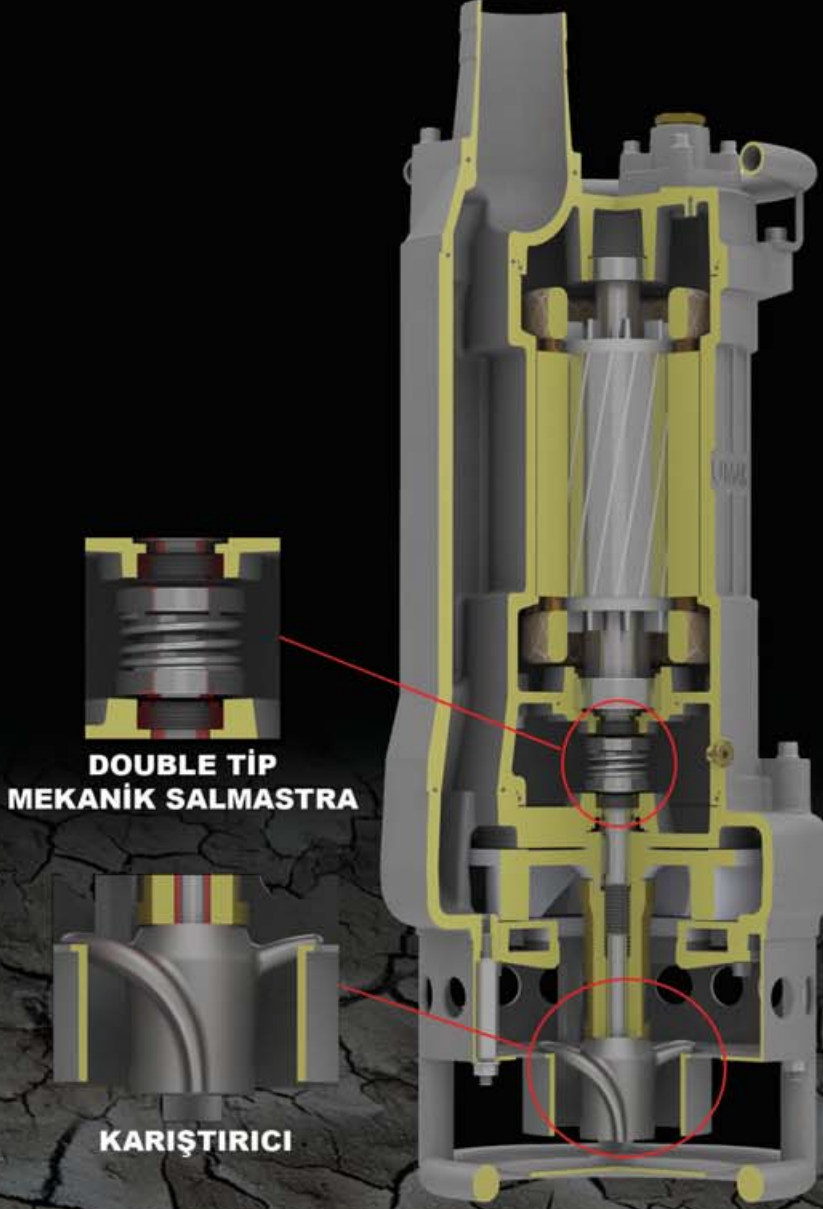
Çok saygı gösteriyorum ama onun da dünyaya açılmak üzere üretmesi lazım. Şu anda bütün dünyada kompresörler robotla üretiliyor ve robotla üretim yapmak zorundasınız. Adetler de belli, karşınıza 30.000-40.000 adet çıkıyor, bu rakamlara ulaşmanız lazım. Almanya'nın en teknolojik kompresörlerinden bir tanesi olan Bock bağımsız kalamadı, GEA'nın bünyesine girdi. Bunun sebebi üretim sayısıydı. Artık kapalı bir ekonomide yaşamıyoruz. Veyahut niş üreni üreteceksin, onda sayılar küçük. Bu yüzden yan sanayide yapılacak çok şey var, bunu kabul ediyorum. Çok da ürün var. Ben hala yatırım yapılabilecek birçok yeri tahmin edebiliyorum. Örneğin; bir aksiyel fan işi Türkiye'de hala çok rahatlıkla büyük sayılara ulaşabilecek bir kapasiteye sahip ama bunu örgütlemiş olan bir aksiyel fancımız yok, inşallah olacaktır chiller üreticimiz olacaktır. Biz Friterm olarak şu anda 18.000 metrekarede üretim yapıyoruz, yeni yerimiz 60 dönüm içinde 36.000 metrekare kapalı alan. İkisi de devam edecek yani toplam 54.000 metrekarelik bir alanda üretim yapacağız. Bunlar hayal gibi rakamlar ve üretimimizin %80'ini dışarıya satacağız. Bu yüzden bir araya gelip o sayıları üretebiliriz ama pazarı bulabiliyor muyuz? Pazar bulduğunuz sürece o işin altı boş kalır. Pazarı bulduğumuz sürece her işi yaparız. Şunu söylüyorum üreticimiz global Pazar büyüklüğünü esas olan fizibilite yapıp nerede fark yarattıklarını net açık görmeli ve tanımlamalıdır.

■ ***Çok teşekkür ediyorum.***

Beni tarih olarak epey gerilere götürdünüz bende teşekkür ederim.

SUMAK®

ÇAMUR SUYU DALGIÇ POMPASI



DALGIÇ

&

HİDROFOR

&

SANTRİFÜJ

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

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

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



www.sumakpompa.com - sumak@sumakpompa.com

444 11 62

İSISO birlik beraberlik demektir

Bayram Kömürcü: "İSISO sektörde birlik ve beraberlik olsun diye kurulmuştur ve bizim sektörün bir başarısıdır Sektör de birlik beraberlik içerisinde olmazsa parçalanır."



Kurucular arasında yer almasa da Bayram Kömürcü İSISO için büyük gayretler gösteren isimlerin başında gelir. Zaten Metin Duruk Bey'den sonra İSISO'nun başkanlığına seçilir. Kamu kurumlarıyla olan sorunların çözülmesinde önemli rol oynar.

■ **İSISO'nun fikir aşamasında var mıydınız? Hangi aşamada dâhil oldunuz?**

Metin Duruk Bey ile 1970-71'den beri hukukumuz var. Aldağ'da da beraber çalışıyorduk. Metin Bey aradı, "Bir kooperatif kuruyoruz, sen de gel." dedi. O zaman bizim imkânlarımız kısıtlıydı. Bizim kooperatife girecek durumumuzun olmadığını söyledim. Aradan zaman geçti, tabi İSISO'yu da takip ediyoruz. Eyüp Otakçılardaki yerimiz dar gelmeye başladı. 750 m² bir yerimiz vardı. Yer arayışına başladık. O zamanlar İSISO'nun 1. kısmı bitmiş 2. kısmı inşaat halindeydi. 2. kısımdan farklı farklı yerlerde 8 tane dükkân ayarladık, yanılmıyorsa 1997 yılıydı. Daha sonra dükkânları birleştirdik. 1999 senesinde de taşındık. Taşındıktan sonra Metin Bey bana, "Yönetime gel, ben artık ilgilenemiyorum, biraz siz ilgilenin." dedi. İki sene kadar yö-

netimde olmamamıza rağmen, yönetim kurulu toplantılarına gitmeye devam ettik. Sektörün STK'larında bir gelenek vardır; sektörün derneklerinde bu hep olur; yönetime gelenler önceden hazırlanır, yönetime katılır. Bu İSKİD'de, İSKAV'da da böyledir, başkanlığı geriden gelen birisi alır, o da başkan yardımcısı olur ve böylece bir devamlılık sağlanır. Ben de devrettiğim zaman kime devredeceğimi kafamda canlandırmıştım; "Levent Aydın bu işi yapar." dedim ama Levent Başkan da çok meşgul olduğu için fazla yapmadı, bıraktı.

■ **RESMİ KURULUŞ TARİHİ: 28 Şubat 1989**

28 Şubat 1989 tarihinde kooperatif, fiilen Ümit Ülgen, Hüseyin Şirazlı, Ali Metin Duruk, Mehmet Çalışkan, Ayhan Ertan, Orhan Turan ve Ali Göncü tarafından kurulmuştur. İsimlerini saydığım arkadaşlar daha erken tarih söylüyorlar ama kooperatifin resmi olarak kuruluşu bu tarihtir. Metin Bey 1989-2001 yılları arasında 12 yıl yönetim kurulu başkanlığı yaptı. 2001-2010 yılları arası da ben, 2010-2013 arası Levent Aydın Bey yaptı. Şimdi de Ümit Ülgen Bey yapıyor. Benim başkanlık

dönemimde birinci kısım bitmişti, ikinci kısmın inşaatı devam ediyordu ve birçok kurumla sorunlar vardı. O dönem çok hareketliydi, oldukça zamanımı alıyordu ama Allah'a şükür bütün kurumlar ile olan sorunları teker teker çözdük. Metin Bey çok ciddi çalışır, evveliyatı da çok sağlam olduğu için herkesin tapusunu aldık, teslim ettik. Daha sonra işletme kooperatifine çevirip arkadaşların yoğun ısrarlarına rağmen diğer görevlerimi aksatmamak için yönetimi bıraktım.

■ **ISISO'nun kuruluşu, sektörün bir ivme kazanmasıyla denk düşüyor.**

O zamanlar Türkiye'nin ekonomisi küçüktü. Özallı yıllardan bahsediyoruz, o yıllarda ekonomi büyümeye başladı. Darmadağınık bir haldeydik, herkes bir yerdeydi, kötü mekânlardaydı. Dolapdere bu işin merkeziydi ama herkes bölük pörçük bir yerlerdeydi. Kimisi Merter'deydi, kimisi Eyüp'teydi, kimisi Bayrampaşa'daydı. Metin Bey bunları birleştirmek için bir proje oluşturmuş. O günün şartlarında ISISO büyüktü. Biz de buraya girdiğimiz zaman dedik ki; "3 kat, her biri 480 m², toplamda 1400 küsur m², bize yeter." Ancak işin içerisine girdikçe işler büyüdü. İhracatımız nereden nereye geldi. 2001 yılından bugüne baktığımızda da çok büyük ilerlemeler var. Bunun gibi 120 m²'lik bölümler düşünülüyordu ve başlangıçta sektördeki birçok insan burada idi. Ancak serbest piyasa şartlarda birçok firma maalesef sektörden çekildi. Serbest piyasa şartları şunu gerektiriyor; "Ya büyüyeceksiniz ya yok olacaksınız." Şu anda da sektörün birçok firması burada. Burada esas gaye; bütün soğutmacı ve klimacıları bir site içerisinde toplamaktı.

■ **Herkesi bir araya toplamanın mantığı nedir?**

Sektörün yan yana olması güç getirir. İlk olarak dışarıya karşı bir görünüm, bir büyüklük ortaya koyar. İkincisi; sektör iç içe olur. Bir kere firmalar birbirini yakinen tanıyor ve kaynaşır. Rakiplikten ziyade dostluk, ahablık, dayanışma ortaya çıkıyor. Tedarikçilerinizle yan yanasınız. Şimdi bizim kurucu başkanımız Metin Bey Tuzla'da, biz oradan tedarik yapıyoruz ama kaç km yol gidip geliyoruz.

Burası o zamanın şartlarına göre büyükmüş, şu anda atölye havasında kaldı. Burası çok büyük bir yer olsaydı belki Fritem de, diğerleri de burada olacaktı, gitmeyeceklerdi ama Türkiye çok dinamik, yerinde durmuyor.

■ **Erbay'ın kuruluşu aynı dönem miydi?**

Erbay'ın kuruluşu da bir maceradır, 2 saat içinde karar verilerek kurulmuş bir şirkettir. Erbay öncesinde bizim bir de Aldağ maceramız var. Aldağ, Dağoğlu ve Alarko grubunun ortaklığıdır. Biz oraya ortak olarak girdik. Fiilen %16, protokolde ise %36 hissemiz vardı. Tasfiye halinden aldık, 7 buçuk senede belirli bir konuma getirdik. Daha sonra Dağoğlu Grubu'yla anlaşamadık. Çeşitli görüşmelerden sonra birlikte çalıştığımız Erol Gökdemir Bey'le birlikte bir şirket kurmak için anlaştık.

1987 yılında Erbay'ın temellerini attık. Zaten Erbay, Erol ve Bayram'ın kısaltmasıdır.

■ **Amerika'daki Silikon Vadisi örneği gibi bütün firmaların birlikte oldukları, tedarikçilerin bir sokakta, ana üreticilerin başka bir yerde olduğu, birbirleriyle rahatlıkla sinerji oluşturabilecekleri bir ortam olsa daha iyi olmaz mı?**

Çok iyi olur, çok çok iyi olur, birlikten kuvvet doğar ama o dönemde koşullar el vermedi çünkü bu mekânlar küçük kaldı.

Yoksa ben yine aynı kanaattemim. Pasta ne kadar büyürse, alacağınız dilim o kadar büyük olur. Türkiye klimada üretim üssü olacak diyorlar, evet yavaş yavaş oluyor. Bu oldukça da bizim yerel firmaların görgüsü, bilgisi, yurtdışı kültürü artıyor. Eğer rakibiniz size pislik atıp karalamazsa en büyük yardımcınızdır. Rakibinizle yan yana olduğunuzda siz rakibinizden, rakibiniz sizden bir şeyler alıyor. Burada en büyüklerden birkaç tane üretici vardı, bir tanesi de biziz. Biz şu anda ISISO'da dört ayrı yerde üretim yapıyoruz yani zorunluluktan dolayı burası dağıldı ama bu bir ilktir, bir numunedir, birçok şeye de örnek teşkil etmiştir.

■ **Sektörde, dışarıdan aldığımız bazı ürünler var. Siz üreticiler olarak bu ürünleri biliyorsunuz ama yapmaya da fırsatımız yok, bir yerlerden almak durumundayız. Acaba birleşip üretiremez miyiz? Böyle bir birlik oluşturulamaz mı?**

Böyle bir çalışma yapıldı. Bizim sektörümüz çok dinamik bir sektör. İSİB tarafından düzenlenen sektör çalıştaylarımızda konuyu tartışıyoruz. Antalya çalıştayında masalardan bir tanesi de ürün geliştirme üzerineydi. Aynı konu İSKİD'in stratejik yol belgesinde de vardır. Bunlarla ilgili İSKİD'le bir çalışma yapıldı. Bu çalışmanın içerisinde ben de yer aldım. Hangi komponentler burada yapılırsa sektörümüz daha ileriye gider sorusunu diğer derneklere de sorduk ve bazı komponentler öne çıktı. Daha sonra bu komponentlerin listesini çıkardık, ne kadar ithal ediliyor, tüm bilgiler çıkartıldı. O dosyayı da İSKİD kanalıyla Ekonomi Bakanlığı'na gönderdik. Bu kalemler 6-7 taneydi. Bunların birçoğu yapılıyor, yapılmayanlar da yapılabilir. Bu konunun neticesi ne oldu bilemiyorum.

■ **Hatırladığımız kadarıyla nedir o kalemler?**

Soğutma kompresörü, Aksiyel ve radyal fanlar, Bakır boru, Evoparatörler ve kondanselerler, eşanjörler, brülörler, reküperatörler... Bunlar yapılabilir şeyler. Münferit bir şekilde yapılıyor ama bizde hala "küçük olsun benim olsun." mantığı var. Bizim ithalat ve ihracat verilerine baktığınız zaman, belli bir zaman periyodunda yerli üretim tamamen dibe vurmuş vaziyeteydi. O dönemde sektörümüzün ileri gelenlerine dedim ki; "Gelin birleşelim, bu işin motoru soğuk su üretici grup, bunu yerli yapalım." 10 tane firmayla bir toplantı yaptık. "Sektörümüzün ileri gelen firmaları olarak bir şirket oluşturalım." dedim. İlk toplantıda sadece Metin Duruk "Ben bu işin içinde varım ama ben batarya ürettiğim için tüm soğutma grubu üretenlere batarya veriyorum, o şirket oturduktan sonra ben ne sermaye koyduysam o sermayemi alır çıkarım, kâr da istemiyorum." dedi. Onun dışında hiç kimse bu teklife yanaşmadı. Bu iş, daha ilk toplantıda başlamadan bitti. Biz o güç birliğini yapsaydık çok daha farklı olurdu. O teknolojiyi hepimiz biliyoruz, yapılamayacak şeyler değil ama girdi alımlarında fiyatlarla rekabet edemiyoruz. Biz Avrupa'dan yılda 300 tane makine alıyoruz. Ben 3000 tane alsam, belki ilave %25 daha tenzilat alacağım. Fan da ha keza öyle... Sadece tedarik konusunda bile bir birlik sağlansa yine çok farklı olacak. Ben tedarik ettiğim komponentlerden ortalama %15 iskonto alsam, fiyatım %15 düşecek ve yurtdışından gelen bitmiş ürünlerin önünü keseceğiz. Maalesef bunu yapamadık. Bizim en büyük noksanlarımızdan bir tanesi; birleşip büyük işlere giremememiz, ortaklık kültürümüz maalesef yok.

■ **Örneğin; kompresör üretmeye çalışan bir firma var.**

Evet, Gökçeler yapıyor. Tabi kompresör dipsiz bir kuyu ama bir yerden başlanması gerekiyor ve desteklenmeleri gerekiyor. Tek başına yapılacak iş değil, mümkün olsa da birleşebilirsek, bu şimdilik gözüküyor. Bunun dışında bilgi desteği vermemiz lazım, devletin maddi destek vermesi lazım. Bizlerin o arkadaşın ürettiği ürünleri kullanmamız lazım. Şimdi bu işe yelpazenin bir ürünüyle başlandı ama yelpaze o kadar geniş ki... şimdilik bir ürün yapıyorlar temennimiz tüm ürünleri yapmalarıdır.

Bir de şuna dikkat etmemiz lazım; her şeyi yapayım derken hiçbir şeyi yapamazsınız. Yapabileceğiniz işlere odaklanacaksınız. Biz Erbay olarak ilk çıktığımızda 25-30'un üzerinde ürün çeşidimiz vardı. Şimdi iddialı olduğumuz iki tane konu var, birincisi; soğuk su üretici grup üretimi, ikincisi de; Shell&tube kondanser ve evaporatör üretimi. Bu iki ürün çeşidine odaklandık. Diğerlerini de yapıyoruz ama müşterimizin özel talebini karşılıyoruz yani ben gidip de klima santrali, fan coilde iddialıyım diye ortaya çıkmıyorum ama soğutma grubunda iddialıyım. Sektör de artık bu yönde ilerliyor; her şeyi değil iyi yaptığın işi yapacaksın.

SEKTÖREL TEŞVİKLERİN VERİLMESİ LAZIM

Zaten bizim teşvik programı tamamen yanlış. Bölgesel teşvik var, tamam doğru ama bunun yanında da sektörel teşvik olması lazım. Sen ne yaparsan yap, bana verilen teşviklerin iki katını da versen ben gidip Malatya'da bu işi yapamam çünkü benim her şeyim burada, iş tedarikçilerim burada. Öyle oluyor ki; bizim 15 günde cihaz yapmamız gerekiyor, bunu Malatya'da nasıl yapayım? Bu yüzden sektörel teşviklerin verilmesi lazım.

■ **Tekrar ISISO'ya dönersek, yöneticilik yaptığımız dönemlerde sıkıntılar yaşadığınızı söylediniz. İlginç şeyler var mıydı?**

Çok vardı. En büyük sıkıntıyı devlet kurumlarından çektik. Onları aştık. Belediyelerle en güzel şekilde çözüm bulduk. Metin Bey zamanında sıkıntı yaşamış. Bunun sebebi 8 kez belediyenin değişmesi. Ben yönetimi devraldığımızda Büyükşehir Belediyesi'nde iddik, daha sonra Bahçeşehir'e geçtik, Bahçeşehir'den sonra da Esenyurt oldu. Sadece benim dönemimde 3 belediye değişti, birçok evrak kayıp ama biz en çok devlet kurumlarıyla sorun yaşadık.

Burasının bir yanı askeri bölge, bir yanı Mercedes Benz, diğer yanımız Milli Emlak'ın Silahlı Kuvvetler'in kullanımına tahsis edilmiş arazidir. Şöyle oldu, böyle oldu derken bir sınır ihlali var dediler. Baktık, biz hakikaten askeri bölgeye girmişiz, onlar bizimkine girmiş. Gelip "bunu düzeltin" dediler, düzelttik, tel örgülerimizi yeniden çektik. O sırada bir blok ile komşu arsa arasında iki metrelik bir mesafe kaldı.

Sitenin giriş yolunda 1500 m²'lik alan askerlerin kullandığı alan. Bu arazi zamanında yol için terk edilmiş. Fakat bir protokol yapılmamış. Bunu gerekçe göstererek bayramın birinci günü yola dikenli tel çekerek yolumuzu kapattılar. "Bayram tatilinden sonra kimse buraya girip çıkmayacak." dediler. Hemen çeşitli girişimlerle yolu açtık. Belli bir süre geçti fakat sorunu tam olarak çözemedik tabi. Bürokrasiyi aşmak çok zor, sonra tekrar gelip kapattılar. Biz birçok teklifle gittik. Daha

sonra Bahçeşehir Belediye Başkanı Kemal Bey sağ olsun bazı girişimlerde bulundu ve yine yol açıldı. Üçüncüde yine geldiler. En sonunda konu bakanlığa kadar çıktı ve sonrasında kesin olarak çözdük.

Elektrik idaresiyle problem yaşadık. İSKİ'yle problemler yaşadık. Allah'a şükür hepsini aştık. Şu anda sitemizde kanalizasyonumuz var, İSKİ'ye su bağlatırdık, doğal gazımız var, her şeyiyle sorunsuz gidiyor. Zaten askeriye de buradan gitti.

■ **Sosyal tesisler konusunda neler yapıldı? Bu konuda bu sitenin ne gibi imkânları var?**

Burada iki blok halinde sosyal tesisimiz var. Birisi idari blok, diğerinde de buradaki firmalara ofis olarak kiralanen yerler var. 750 kişinin namaz kılabilceği bir mescit var. Sitenin üst kısmında okul için ayırdığımız bir arsamız vardı, İSKAV'a bağışlamıştık. Küçük olduğu için ruhsat verilmedi, orayı tekrar İSKAV'dan devraldık. Oraya cami yaptırmak istedik. Yer müsait olmadığı için yaptıramadık fakat idari binanın altına mescit yaparak ihtiyacı karşıladık.

■ **Zannediyorum okul projesi de yarım kalmış.**

Sosyal tesisin içinde bir çıraklık okulu yapmıştık, o çok iyi bir projeydi ama maalesef yeterli sayıda öğrenci bulamadık. Yatakhane var, dershanesi var, her şeyi var, bir de üstüne para veriyorduk ama maalesef bir dönem çalışabildik ve orada eğittiğimiz çocukların hepsi de bugün çalışıyorlar ve başarılılar, birçoğu kendi işini kurdu. Hayaller, projeler güzel ama destek olunmayınca olmuyor.

Buradaki çırak okulu, denizde bir damla misaliydi, bir mesajdı. Bu mesajın bir kısmını verebildik ama maalesef bir kısmını veremedik. Metin Bey'in bu konuda sektörümüze çok büyük bir desteği var, hepimiz Metin Bey'e minnettarız, sektöre çok fazla katkısı oldu, hala da katkı koymaya devam ediyor. Benim hayatımda tanıyıp takdir ettiğim 10 kişi varsa, Metin Bey bu 10 kişi içerisinde. Burada İSİB Başkanımız Zeki Poyraz'ı da anmadan geçmemek gerekiyor. Gerçekten çok aktif bir başkanımız var.

■ **Geriye dönüp baktığınızda ISISO'nun hayata geçirilmesi iklimlendirme sektörüne ne anlatıyor?**

ISISO anlattı ama bizim anlayamadığımız kanaatindeyim. ISISO'nun anlattığı şey, birlik beraberlikti. Birlik ve beraberlik her yerde çok önemlidir. Toplumun en küçük bireyi ailedir, hepimizin bir ailesi var. Aile içerisinde birlik beraberlik olmazsa o aile darmadağın olur. Sektörümüz de birlik beraberlik içerisinde olmazsa parçalanır. Şu anda biz birbirimizin ayağına kurşun sıkıyoruz. Biz çalışmaya başladığımız zamanlarda işimize son verirler korkusuyla rakip firmanın çalışanlarıyla konuşamıyorduk. Şimdi öyle değil, iç içe, yan yanayız. Bu birlik beraberlik olduktan sonra her şey oluyor. ISISO sektörde birlik ve beraberlik olsun diye kurulmuştur ve bizim sektörün bir başarısıdır ama %100 başarılı değildir. Şu anda birçok rakip firma dostane bir biçimde rekabet halindedir. Gidip birbirinin aleyhinde konuşmuyorlar.

■ **Ekleme istediğiniz bir şey var mı?**

Teşekkür ederim, ayağınıza sağlık.



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](#)

Paydaşların bilinç düzeyinin yüksek olması sektör birlikteliğini sağlıyor

Levent Aydın: “Türkiye demokratik, şeffaf ve etik bir ülke olması durumunda başarılı olacaktır, aksi halde ne içeride ne dışarıda başarılı olması mümkün değil.”



Levent Aydın iklimlendirme sektörünün sivil toplum oluşumlarında aktif görevler alan bir isim. ISISO'nun kuruluşunda yer aldığı gibi sitenin yönetim kurulu başkanlığını da üstlenmiş bir isim. ISISO'nun ve iklimlendirme sektörünün başarısını, sektör paydaşlarının bilinç düzeyinin yüksek olmasına ve birlikte, omuz omuza çalışmaya değer vermelerine bağlıyor.

■ **Isiso'nun kuruluşuyla sektörün gelişimi paralel bir seyir izlediğini görüyoruz. Sizin için ISISO ne anlama geliyor?**

Benim gördüğüm kadarıyla iklimlendirme sektörü Türkiye'deki eğitim seviyesi, organizasyon yapısı en yüksek sektörlerden biridir.. Türkiye iklimlendirme sektörü yaklaşık 4,2 milyar dolar ihracat yapıyor. Bizim sektörümüzden çok daha büyük ihracat rakamlarına sahip onlarca farklı sektör var ancak sanayi sitesiyle, eğitim kurumlarıyla, dernekleriyle, vakıfıyla, ihracatçı birliğiyle, sektör fuarıyla birlikte iklimlendirme sektörü , organizasyon yapısını tamamlamış bir sektördür. Bu, sektör içindeki, paydaşların eğitim seviyesinin gelişmiş olması ve kümelenmeye önem vermelerinden kaynaklanıyor. Maalesef birçok sektörde bunları göremiyoruz. Birçok sektör iç çelişkilerle zaman kaybediyor. İklimlendirme sektörü ise, sektörün hep birlikte yükselmesine

gayret sarf eden sektör üyeleri ne sahip olarak öne çıkıyor. ISISO da aynı şekilde kurulmuş, büyümüş ve gelişmiştir. Ben ISISO'da son 15 senelik gelişmelerin içinde bulundum. ISISO, hiçbir seçimde kavganın gürültünün olmadığı, hiçbir seçimde birden fazla grubun yönetime aday olmadığı, yönetimlerde kanun dışı olayların hiçbir zaman gerçekleşmediği bir sanayi sitesidir. Birçok sanayi sitesinde maddi menfaat tartışmalarının yaşandığını görüyoruz. ISISO yıllardır güvenilir yönetimlere sahip olmuştur. Ben bunu, sektör paydaşlarının bilinç düzeyinin yüksek olmasına ve birlikte, omuz omuza çalışmaya değer vermelerine bağlıyorum.

■ **Burası kurulurken ve daha sonra siz Yönetim Kurulu başkanı olduğunuzda ne gibi sorunlarla karşılaştınız?**

Sorunlar her zaman vardır. Her yerde bunları görürüz. Şu anda burada 200 civarında üyemiz, 400'e yakın işyerimiz var. Neticede ciddi bir nüfusun yaşadığı ve bu nüfusun gününün önemli bir kısmını burada geçirdiği bir alandan bahsediyoruz. Bu binlerce kişilik nüfusun içerisinde tabi ki problemler olacaktır. Belediyenin kanunlarına, nizamlarına aykırı birtakım durumlar olur, uyarılar alınır, düzeltilir.

ISISO'DA SİYASİ GÖRÜŞLER YÖNETİME TAŞINMAMIŞTIR

Bir anımı anlatmak isterim; yönetim kurulu başkanı olduğum bir dönemde iktidarda olan bir partinin seçim otobüsü sitenin kapısına geldi. Sitenin kapısında güvenlik teşkilatı var, bu hepimizin huzuru için olan bir şey, giren çıkan yabancı araçların plakaları alınır, kontrolleri yapılır, kamyonların içine bakılır. Seçim otobüsü sitenin içine alınmadan önce bir iki dakika kapıda bekletildi. O arada yöneticilere ulaşılmaya çalışıldı ama çok kısa süre içerisinde kapı açıldı ve tanıtım aracı sitenin içine girip tanıtımını yapıp çıktı. Birkaç gün sonra belediyede yaptığımız bir sohbet toplantısında bunun çok farklı, sanki biz yönetim olarak bir siyasi görüşü ortaya koyuyormuşuz gibi, sanki propaganda yapan o partiye karşı bir görüşümüz varmış gibi algılandığını gördük ama gerekli açıklamalarla düzeltmeyi sağladık. Hiç böyle bir durum söz konusu değildi. Burada yönetimde olan insanların tek bir amacı var, ben de aynı amacı güttüm, şu anki yönetimde de aynı amacı görüyorum. Bizim amacımız; burada çalışan, emek ortaya koyan firmaların en sağlıklı şekilde, en problemsiz şekilde yönetimlerle, idari birimle, belediyelerle problem yaşamadan çalışma hayatlarını devam ettirmeleridir. Bunun dışında ne siyasi bir görüş ne de siyasi bir amaç burada yönetime taşınmamıştır.

■ 3 yıl başkanlık yaptınız. Hangi çalışmaları gerçekleştirdiniz?

Benim yönetimde olduğum süre içerisinde iki önemli proje gerçekleştirdik. Yanlış anlaşılmasın; ben bunu kendimin ya da yönetim kurulumun başarısı olarak addetmiyorum, bu çalışmalar benim dönemime denk geldi. Bunun içinden bir tanesi İSKİ ile olan anlaşma ve su hatlarının İSKİ'ye devredilmesidir. Daha önce tamamen kuyu suları ile bizim ihtiyaçlarımız gideriliyordu, yer altında çok büyük miktarda kaçaklar vardı, büyük miktarda bedeller ödeniyordu. Bu anlaşma sonrasında bütün yer altı tesisatı değişti ve şu anda son derece sağlıklı bir şekilde yürüyor. Bir de benim son dönemimde, anlaşmasını benim yaptığım ama bitirilmesi benden sonraki döneme denk gelen doğalgaz projesi var. Taşeronla anlaşmalar da benim dönemimde yapıldı ve benden sonraki dönemde de, ki o dönemde yine başkan yardımcısı olarak yönetimde idim, tesisatlar döşendi ve tüm üyelerimize doğalgaz bağlandı. Bence benim dönemimdeki en önemli gelişme buydu. Bir de Cuma namazlarının kılınabileceği ibadet alanının oluşturulmasını sağladık. Daha önce zaman zaman tartışmalara sebep olan bu konu benim dönemimde çözüme kavuşturulmuştur. Şu anda yüzlerce kişinin birlikte ibadetini yerine getirebildiği bir alanımız mevcuttur.

■ **Biraz daha genele hitap eden bir soru sormak istiyorum. Biz biliyoruz ki; Türkiye birçok yarı mamul ürünü ithal ediyor. Yeniden ISISO'nun kuruluş felsefesiyle büyük bir İklimlendirme Sanayi Sitesinin oluşması sektör için güzel olmaz mı? Çünkü burası size de yetmedi, siz başka bir yere gittiniz. Burada olduğu gibi yine bir arada olmanız üretimdeki birçok sıkıntıyı hafifletmez mi? Bazı firmalar ortak şirket kurup yarı mamul üretilmesini kolaylaştırmaz mı? Bütün bunların çerçevesinde sizce yeni bir ISISO'ya ihtiyaç var mı?**

Konuyu ISISO açısından masaya yatırmadan önce şunları ifade etmek lazım; bu konularda şu anda çok çalışma yapılıyor. Özel sanayi bölgeleri, teknoparklar oluşturuluyor. Teknoparklarda firmaların ortak Ar-Ge çalışmaları sağlanıyor, bunun için devlet destekleri var. Bizim sektör firmalarının yurtdışında ortak bir pazarlama çalışması projesi var. Devletin birlikte hareket etmeyi teşvik edici önemli destekleri var. Şu anda baktığımızda; orta ölçekli bir firmanın kendi bünyesinde 20-30 kişilik bir Ar-Ge



teşkilatı kurması mümkün değil. Böyle yatırımları ancak büyük kurumsal firmalar yapıyor. Onların dışında orta ve küçük ölçekli firmalar da ortak faaliyetlerle Ar-Ge çalışmalarını birlikte yapmaya teşvik ediliyor.

TEŞVİKLERİN ARTIRMASI LAZIM

Tabi ki ISISO gibi bir yerin olması çok güzel olurdu. Orada ortak bir Ar-Ge birimi, tasarım birimi olursa, beraber projeler üretilse, eğitimi burada halledilse, çok güzel olur. Bazı çalışmalar yapılıyor, mesela; üniversitelerle çok yakın çalışmalarımız var. ISKAV Vakfımızda zaten değerli profesörlerimiz var. Çok faaliyet yapılıyor ama inanın bir şeylerin yerleşmesi uzun zaman alıyor yani belki de bir iki nesil geçmesi gerekiyor. Fikrin oluşması, yerleşmesi, içimize sindirebilmemiz süre alıyor. Hepsinin önemi var, ülkemizin eğitim seviyesini geliştirmemiz, yurtdışıyla entegrasyonumuzu artırmamız, devletimizin bu konuya gösterdiği özeni daha da artırması lazım, teşviklerin artırması lazım. O kadar çok yapılması gereken şey var ki, yapılmıyor demiyorum, yapılıyor ancak yeterli değil.

ÜLKENİN SANAYİCİSİNİN DERDİ "YARIN NE OLACAK SORUSU OLMAMALI."

Zaman zaman benim sohbetlerimde bana ihracatla ilgili bilgiler, vizyon, Türkiye'nin dünyadaki yeri vs. şeklinde sorular soruluyor, ben hep diyorum ki; "Türkiye demokratik, şeffaf, etik, dürüst bir ülke olduğunu kanıtlamazsa, ne içeride ne dışarıda başarılı olması mümkün değil." Biz ihracatçılar olarak dünyanın her yerinde çalışıyoruz ama demokratik bir Türkiye, insan hak ve özgürlüklerine değer veren, şeffaf, güvenilir, yabancı yatırımların rahatlıkla gelebileceği bir Türkiye imajı arkamızda olmadan başarılı olmamız mümkün değil. İşin bu tarafına baktığımız zaman tabi ki bize de, üniversitelerimize de, vakıf ve derneklere çok iş düşüyor ama bunlardan daha önemli olan siyasi otoriteye, partilerimize, parlamentoya çok iş düşüyor. Maalesef üzülerken gördük ki geçen seçimden sonra bir hükümet bile kuramadık. Birçok çaba sarf ediliyor, tamam ama önce bizim önümüze ümit, güvenle bakabilmemiz lazım. Ülkenin sanayicisinin, eğitimcisinin, bürokratinin derdi "yarın ne olacak sorusu olmamalı." Bunların hepsi için de hepimize önemli görevler düşüyor. Hepimizin birlikte hareket etmeyi öğrenmesi gerekiyor.

■ **Teşekkür ediyorum, sağ olun.**

Tenekeçiler'den iklimlendirme sektörüne... ISISO'nun kuruluşu

ISISO Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Ülgen: “Bedrettin Dalan, bize “Tenekeçiler” diyordu. “Orayı tenekeçilere vermeyeceğim, orası dokumacıların olacak diyordu.”



Yıl 1986. Türkiye’de üretimler mahalle aralarına küçük atölyelerde yapılıyordu. Bir yandan da Kooperatifler kurularak, sanayi sitelerinin ilk örnekleri yapılıyordu. Metin Duruk, Taçettin Günay, Mehmet Çalışkan, Ümit Ülgen, Hüseyin Şiranlı ve birkaç üretici daha... Bir araya gelip iklimlendirme sektörüne yönelik bir kooperatif kurma fikri doğdu. Gerisini bu fikrin sahibi Ümit Ülgen’den dinleyelim.

■ Sektöre girişiniz nasıl oldu?

Askerlik dönüşü Sayın Ali Metin Duruk Bey’inde ortakları arasında olduğu Termko’da işe başladım. Yaklaşık 2 sene çalıştım. kendi firmamızı kurduk. soğutma, ısıtma, klima konusunda proje ve taahhüt üzerine Karaköy’de bir büromuz vardı. Levent’te sanayi mahallesinde bir atölye tuttuk ama

evlerin arasında bir yerd, sıkıntılar yaşadık. İkitelli’de sanayi siteleri kuruluyordu, biz de gidip bir kooperatife müracaat edelim dedik. Gittik ama adamları gözüm tutmadı, projeleri de anlattıkları da çok hoşuma gitmedi. Sonra kendime “biz bunu neden kendimiz yapamıyoruz?” dedim.

■ Fikir sizden mi çıktı?

Evet, benden çıktı. 1986 senesiydi. Sirkeci’de Sanayi Ticaret İl Müdürlüğü’ne gittik. “7 kişi olursanız kooperatifi kurabilirsiniz.” dediler. Sözleşmeyi inceledik. Benim büromda toplantı yaptık. “Bir kooperatif kuralım, arazi arayıp bu işi kendimiz yapalım.” kararı aldık. Daha çok makine mühendislerinden oluşan 7 kişilik ekibi oluşturduk. Metin Duruk Bey’i başkan yaptık. Ben de sayman üye oldum belediyeye gittik, otoba-

nın geçeceği güzergahı biliyorduk. Nerelerde gişe olduğuna baktık. Mahmutbey'den sonra Hadımköy gişelerini gördük ve oraya çok yakın olması gerektiğini düşündük. "Gişeden çıkınca hemen sanayi sitesine girilsin." dedik. Araştırmaya başladık ve arazileri metrekaresi 2 liradan almaya başladık. En son aldığımız arsanın metrekaresi 16 liraya kadar çıkmıştı. Bunun artışın sebebi biraz da bizdik tabi. İlk başta sanırım 80 kişiydik. Para yatırım diyorduk, arsayı alıyorduk, tekrar lazım olduğunda tekrar yatırım diyorduk, arsaları böyle böyle topluyorduk. İlk etapta sitenin yarısını, 80 dönümlük kısmını aldık. Bu 80 dönüm bize yetecekti. Projeler yapıldı vs. artık başlayacağız fakat Büyükşehir Belediyesi burayı ani bir kararla elimizden aldı, size başka yer vereceğim dedi. Bizim tapulu arazimizi başkalarına vermek istediler.

■ **O zaman sizin yaptığınız çalışmalar birilerinin kulağına gümüştü?**

Bizden başka birileri de bu bölge için plan yapıyormuş ama biz önce davranmışız. O zamanlar Bedrettin Dalan vardı, bize "Tenekeçiler" diyordu. "Orayı tenekeçilere vermeyeceğim, orası dokumacıların olacak diyordu." Size başka bir yer göstereceğiz dediler. Biz de bu sefer yolun alt tarafını almaya başladık. İkinci etabı da alıp toparlamaya başladık. Bu esnada Dalan seçimi kaybetti, Sözen geldi. Sözen'e gidip durumu anlattık ve bir kuruş bedelsiz arazimizi geri aldık. Durum böyle olunca iki ayrı arazimiz oldu.

■ **Yani aslında ikinci etap yoktu?**

Yoktu. kooperatif yöneticileri olarak cüzi bir huzur hakkıyla, özveriyle, kâr amacı güdülmeden çalışarak çok uygun şartlarda üyelerimize yer temin ettik. Otobanın geçmesi ile birlikte sitemizin kıymeti çok arttı. Bölgede iskânı alınan tek sanayi sitesi. Bu yüzden buraya talep çok fazla.

Biz burayı ısıtma-soğutma, havalandırma sektörüne yönelik kurduk fakat ilk başta çok fazla talep olmadı. İnsanları şehir içinden buraya getirmek zordu. Yatırım için de girenler oldu, o yüzden de burayı kiralamak isteyen başka sektörlerden üreticiler de geldi. Ancak yine %60-65 gibi bir yoğunluk iklimlendirme sektöründendi. Gerçekten örnek bir site inşa edildi; otoparkları var, çok sayıda ağaç dikildi, çevreye çok dikkat edildi, bu biraz da çevreye duyarlı insanların bir arada olmasından kaynaklandı. Ortaya da iyi bir eser çıktığını düşünüyoruz.

■ **Ben ISISO için "Sektörün Birlik Hareketi" diyorum. Çok dağınık, yeni yeni gelişmekte olan bir sektörü siz bir araya getirmişsiniz.**

Sektör dar bir alandaydı. Sadece bizim sektörümüz değil, bütün sektörler küçük küçük yerlerde imalat yapıyorlardı. Türkiye hızlı bir gelişme yaşadı. Bu her sektörde olduğu gibi ısıtma soğutma sektöründe de hızlı bir gelişme oldu, şirketler büyüdü. Böyle bir dönemde ISISO'nun kurulması aşamasında 200 m² yerler insanlara yetiyordu, şimdi 1000 m² yetmiyor. 200 m²'lik yerden çıkıp fabrikalar kurulmaya başlandı. Bu gelişmelerin yaşandığı dönemde insanlar daha çok Makine Mühendisleri Odası'nda bir araya geliyorlardı çünkü bu sektörle uğraşan insanların birçoğu makine mühendisi, mesleklerine

uygun bir şekilde çalışmaya çalışıyorlardı. Mahalle aralarında, Bayrampaşa'da, Dolapdere'de, Halicioğlu'nda, bodrum katlarında çalışan birçok atölyeyi buraya topladık. Burada daha rahat çalışılabilecek bir mekân sağlandı. Park sorunu, gürültü sorunu, mahalle arasındaki çalışma zorlukları ortadan kalktı. Sektör bir düzene, disipline girdi. Burada birlikte hareket etme, örgütlenme pratiği yaşandı. Eskiden bir kişinin KOSGEB'le, sanayiyle vs. uğraşması zordu, işte insanlar burada örgütlenmenin önemini öğrendiler.

■ **Yanılıyorsam düzeltin lütfen; dernekler de bu oluşumlardan sonra ortaya çıktı.**

Evet. Temel burada atıldı, ilk oluşum budur. Zaten buradaki kurucular o dernekleri oluşturdular. Burası ısıtma soğutma klima sektöründe bir öncülük yaptı. Burayı sadece bir kooperatif, bir sanayi sitesi gibi düşünmeyin, bütün bu derneklerin çekirdeği buralarda oluştu.

■ **Kuruluş aşamasında yaşadığınız çok sıkıntılar var, tarih-çeyi anlatırken biraz değindiniz. Bildiğim kadarıyla 5-6 kez belediye değişti, izinleri almakta zorlandınız, askerle sıkıntılar yaşadınız. Çok zorlandığınız bu gibi durumlarda hiç unutamadığınız bir anınız var mı?**

Merkez binanın yüksekliği hava radar üssünü engelliyordu, askerler haklıydı, o binanın o yükseklikte yapılmaması lazımdı. O konuda ruhsatta bir sıkıntımız oldu, o sıkıntı devam ediyor. Belediyeler sanayiciyi desteklemeli diyoruz ama anlatamıyoruz. Tüm dünyada sanayiciler desteklenir. Burada 8 bin çalışan var, toplam 30 bin kişi buradan ekme yiyor, maalesef yanlış bir belediyecilik anlayışından kaynaklanan sorunları burada yaşıyoruz. Sitemizde belediyenin yapması gereken bir çok işi kendi imkanlarımızla yapmaya çalışıyoruz.

■ **DEVLETİN BURAYA BİR KURUŞ KATKISI OLMADI**

İktidara A partisi geldi, o bizi Büyükçekmece'ye bağladı. Mecburen Büyükçekmece'ye gidiyorduk. B partisi iktidara geliyor, onun Büyükçekmece'de belediyesi yok, Bahçeşehir'e bağlanıyorduk. O da değişiyordu, Esenyurt'a bağlanıyorduk. Projelerimizin biri orada, diğeri diğesinde. Emlak vergisini bir oraya bir diğer tarafa ödüyoruz. Kendi çöpümüzü kendimiz topluyoruz. Devletin buraya bir kuruluş katkısı olmadı. 8 km boyunca bütün trafoları biz yapıp elektrik sağladık. Elektrik idaresine devrettik. Şu anda trafoların tapusu hala bizde, trafolar onlarda, emlak vergisini hala biz ödüyoruz. Bu tapuları alın, size bedavaya verelim diyoruz, onu da almıyorlar. Biz o zamanlar bunları devlete verdik, şimdi özelleştirdiler. Ben özel sektörün emlak vergisini neden ödeyeyim diyorum, anlaşıyoruz. Dava açtık, şimdi mahkemeliyiz.

Aynı şekilde burada kendi suyumuzu kendimiz sağladık. 8 tane kuyu açtık, bütün tesisleri biz yaptık. Bunları İSKİ'ye devrettik. Yollar da, doğalgaz da aynı şekilde, aklınıza gelen her şeyi biz yaptık. Tüm bunları devretmemize rağmen yine vergilerini ödüyoruz. Sanayicilerin, üretim yapanların emlak vergisiyle, ticaret yapanların emlak vergisi %100 farklıdır. Buna rağmen, burada üretim yapan yerine ticaret yapan maddesi gereğince yıllardır bizden 2 kat fazla emlak vergisi alıyorlar, dilekçe verdik ama nafile.



Burada ülkeye istihdam sağlıyorsun, burada ihracat yapan üyelerimiz var, küçük sanayicilerin desteklenmesi gerekirken belediyeler ve devlet tarafından köstekleniyoruz. Kendi ayaklarımızın üstünde durmaya çalışıyoruz. Kendi işimizi kendimiz görüyoruz, kendi yolumuzu, kaldırımımızı, her şeyimizi kendimiz yapıyoruz ayrıca yaptıklarımızın vergilerini de ödüyoruz.

■ **Geriye dönüp baktığınızda, iklimlendirme sektörü gerek teknik gerekse sosyal imkânlar açısından nereden nereye geldi?**

Çok ileri gitti. Metin Duruk bu sektörün duayenlerinden, ben onun yanında yetiştim. O zamanki şartlar çok zordu. Metin Duruk'un altında bir tane Renault Station vardı. Bir yere, gidip arıza tespit edip yapacağız. O tüpü alırdı, ben takım çantasını alırdım. Gidip gaz kaçağını bulmaya çalışırdık. İşveren işin peşinde koştururdu çünkü bu işi bilen de yoktu. İnsanlar bire bir pratiğin içinde yetişti.

■ **BİR KURUŞ DEVLET KATKISI OLMADAN SEKTÖR ÇOK ÖNEMLİ BİR YERE GELDİ**

Ben bu sektördeki insanların, devletin bir kuruluş katkısı olmadan sektörü çok önemli bir yere getirdiklerine inanıyorum. Türkiye'de iklimlendirme sektörü teknolojik açıdan dünya ile yarışıyor yani geri durumda değil çünkü onların bizde temsilcilikleri var. Bir projeye birlikte teklif verildiği zaman

Avrupa veya Amerika'daki kompresör veya otomatik kontrol elemanlarının aynılarını kullanıyoruz. Hatta bazı ürünlerde ihracat anlamında ilk sıralardayız. Bizim sektörde söz namustur. Birisi maddi konuda ahlaki olmayan bir davranış sergilediği zaman piyasadan silinir giderdi. Herkes birbirine güvenir, birbirine destek olurdu. Hiç unutmuyorum; ilk işimizi aldığımızda bir kuruş paramız yoktu. Cep telefonunu bırakın, normal telefon yoktu. 10000 liraya telefon kiralıyorduk, telefona büro kirası gibi kira veriyorduk. E işi aldık ama para yok. Gittik, Perşembe pazarından sacı borç aldık, vantilatörü borç aldık, gidip onları kurduk. Taşeronun bile parası yoktu. O işi bitirdik, istihkak yaptık, paramızı aldık, taşeronun parasını verdik, sacın parasını verdik, biz de böyle başladık. Herkes böyle başladı.

■ **ISISO'nun kuruluşunun fikrini ortaya atan biri olarak birlik beraberliğin önemi açısından sizce yeni bir ISISO'ya ihtiyaç var mı?**

Var. Ben 3-4 sene önce Kınalı'da arazi araştırdım. 100 dolar-dan aşağı arazi yok. Bu konuyu burada da insanlara açtım, toplantılar yaptık, yer bulduk. Sosyal tesisleri, araştırma laboratuvarları olan bir proje sunduk. Ancak şirketlerin birçoğu kendi dünyalarını, kendi fabrikalarını kurmuştu. Burada kalanlar büyümeye çalışıyorlar, böyle bir 10 dönüm araziye 100 dolardan alacak riske giremiyorlar. Ancak böyle bir proje için sektörün ülke içinde ve küresel bazda durumunun bir fotoğrafını çekip bu durumu Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na, devlete anlatarak onların öncülüğüyle çalışılması gerekir. Kimyacılar, plastikçiler, soğutmacılar, iklimlendirmeciler için Silikon Vadisi gibi 500-1000 dönümlük yerler ayrılması lazım ve buralarda özel planlama yapılması lazım. Böyle bir projenin gerçekleşmesini devletin öncülüğü olmadan çok zor görüyorum.

■ **Peki, buna ihtiyaç var mı? Ortaya bir sinerji çıkar mı?**

İhtiyaç var çünkü insanlar belli bir konuda bir şeyler yapmayı düşünüyorlar ama kimsenin kimseden haberi yok. Belki senin düşündüğünü 10 kişi daha düşünüyor. Devletin bile kimin ne üretilip ne sattığından haberi yok yani stratejik bir planlama yok. Biz sanayi ve teknolojik olarak, üretim ve ihracat olarak ne durumdayız, bu konuda devletin bir üst bakışı, öngörüsü, önermesi yok. Hangi alan boşsa o alanda üretime yönlendirmiyorlar. Bunu savunma sanayiinde yaptılar ama diğer sektörlerde bunu göremiyoruz. Devletin her sektörde bu şekilde bir öncülük yapması lazım. Bu işlere maalesef siyasi açıdan bakıyorlar. Birçok olayda bunun örneklerini gördük. Bu açıdan bakıldığında da bu tip projeler hayata geçemez.

■ **Peki, ISISO bundan sonra ne olacak? Bu şekilde devam mı edecek?**

Bizi burada rahat bırakırlar mı diye korkumuz var, burası çok değerli bir arazi oldu. Yine geçmişteki gibi burayı elimizden almaya çalışabilirler. Adalet mülkün temelidir lafta kaldı. Her an bir kanunla burayı elimizden alabilirler, böyle bir sıkıntı yaşanabilir.

■ **Teşekkür ediyorum, çok sağ olun.**



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

ISISO sektör için çok başarılı bir çalışma oldu

İbrahim Savcı: “Kooperatife öncülük eden arkadaşlar uyumluydu. Başarılı bir çalışma oldu, sebep olanlardan Allah razı olsun.”



■ ISISO’nun kuruluşunda siz var mıydınız? O günlerden neler hatırlıyorsunuz?

Biz geri plandan arkadaşlara destek verdik, çok mücadele ettik. Biter mi bitmez mi diye düşünceler vardı. Çünkü o zamanlarda kooperatiflerde çok fazla batma örnekleri yaşandı ama birinci kısım bitti. Sonra ikinci kısma geçildi. O dönemde bize bu kooperatife katılma teklifi Metin Duruk Bey’den geldi. Biz ilklerdendik ama biraz da hazır geldik. Daha sonra tabi ki her konuda yardıma koştuk. Kooperatife öncülük eden arkadaşlar uyumluydu. Ödeyemeyenler de oldu ama kredi almadan biten bir kooperatif oldu ve tamamen yasalara uygun bir şekilde tamamlandı. Başarılı bir çalışma oldu, sebep olanlardan Allah razı olsun. Bizim burada 4 tane dükkânımız var, iki tanesi 150, iki tanesi 180 metrekare ama yetmeyince buraya taşındık.

■ ISISO hayata geçirilirken çok büyük sıkıntılar çekilmiş sanırım.

Tabi, yol konusunda büyük sıkıntılar çektik. Yine aynı şekilde askeriyeden çok sıkıntı çektik. Birçok çalışmada devlet yardımı varken bizde hiçbir yardım yoktu, üstüne üstlük köstek oldular. Öyle ki; suyumuzu kendimiz karşıladık, çöp kamyonu dediler çöp kamyonu alındı. Ayrıca 7 defa belediye değiştirdik.

■ ISISO ile ilgili hiç unutamadığınız bir anınız var mı?

Kötü bir anım yok. Düşündüğümüz şeyleri yapamadık. Mesela okul işini tutturamadık, okul hazır, mezuniyetten sonra iş hazır

ama maalesef öğrenci bulamadık. Ben o kadar öğrenciyi yetiştirdikten sonra dışarıya gönderir miyim? Sanat lisesinden 2 aylık staj için gelen çocukların %80’i burada kalmıştır, birkaç tanesi de yüksek konumlarda, kendi işini kuranlar da var.

■ Eski günlerinizi, ISISO’nun kuruluşunu, çalışma şeklini vs. düşündüğünüzde sektörün bu denli büyüüp bugünlere geleceğini tahmin edebiliyor muydunuz?

Etmiyorduk. Zaten dünya genelinde büyük bir gelişme yaşandı. Öyle oldu ki; elektronik bizim işlerde çok kullanılır hale geldi. Teknoloji 6 ayda eskimeye başladı, bu durumlara geldik. Bugün bir fabrika müdürü isterse fabrikasını evinden kontrol ediyor. Belki istihdam konusunda kayıp yaşanıyor ama daha emniyetli oluyor. Makine seni zarar öncesinde ikaz ediyor.

■ Peki, o dönemdeki sanayicilik ile şimdiki sanayicilik arasında nasıl farklar var?

Rekabet ortamı daha fazla ama imkânlar daha çok. Artık malzemeyi istediğiniz zaman bulabiliyorsunuz ve aldığınızdan da emin oluyorsunuz, yanlış bir şey almıyorsunuz. İşten anlayanlar var artık, yanlış bir ürün aldığında seni uyarabiliyorlar. O zamanlar bilen yoktu. Her makinenin bir verimi vardır, hiçbir makine %100 verimle çalışamaz ama en az kayıplı olanı tercih ediyoruz. Gerek çevreye gerek içindeki maddeye en az zararı olan gazı kullanmaya çalışıyoruz. Ancak bir başkası senin makinenin çok daha düşüğü için aslında olandan daha yüksek verimler yazarak satış yapıyor. Halbuki bu verimin ölçülmesi kolay ama müşteri henüz yeterince bilinçlenemedi. Tüketicilerimiz biraz daha bilinçlenirse ve rakiplerin vicdanı daha ağır basarsa, biz de daha iyiye gideceğiz.

■ O dönemler sektörün yeni yeni gelişmeye başladığı dönemlerdi. O dönemlerde yaşadığınız, aklınızda kalan zorluklar var mı?

Soğutmanın bu kadar ilerleyeceği tahmin edilmiyordu. Bizim kuruluşumuzdan bu yana 60 sene geçti, tamir ve servisle işe başlandı. Bu işin okulunu okuyan birkaç kişi vardı. Sahibinin Sesi vardı, Eli Burla Biraderler vs. vardı, onlarda daha ziyade getirilip satılırdı. Çok zahmet çekildi. Ne İTÜ’de ne de Boğaziçi’nde soğutma diye bir ders yoktu, soğutmayı makineciler yapıyordu ve çok ilkel şartlarla yapılıyordu. Tekstilde kullanılıyordu ve birkaç tane de soğu hava deposu vardı. Hükümet yaş meyve sebze kooperatifi kurmuştu. Marmara Adası’na bir buzhane yaptılar. O buzhaneyi yaparken santrali biraz büyük tutup Adalar’a ikişer üçer saat elektrik verme işini hiç kimse düşünmedi. Nerelerden nerelere geldik. Marmara Adası’nda balık bol ama İstanbul’a gelene kadar mahvoluyor. Bu yüzden büyük buzhaneler yapıldı ve o şekilde taşınmaya başlandı. Şimdi ise her gemide bir tane buz yapıcı makine var ve de deniz suyuyla çalışıyor. Gemi denizde 10 gün de dolaşsa balık taze kalıyor.

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

Ankara'nın en yüksek ofis binasında AFS imzası

Ankara'nın en yüksek ofis binası olarak inşa edilen Türk Telekom Genel Müdürlüğü'nde AFS havalandırma ekipmanları kullanıldı.

Ankara Altındağ'da bulunan Türk Telekom Genel Müdürlüğü projesi kapsamında; AFS'nin Türkiye distribütörlüğünü yaptığı dünyanın önde gelen havalandırma sistemi tedarikçilerinden Soler&Palau'nun çatı tipi, kanal tipi, duvar tipi ve aksiyal fanları ile jet fan sistemi tercih edildi.

Yaklaşık 6 bin 300 metrekarelik zemin oturumu bulunan bina, üç bodrum kat ve zemin üzerinde 33 kat olmak üzere 36 katlı olacak. Türk Telekom Genel Müdürlüğü, iç bahçe tasarımları ile Ankara'nın bina içi yeşil alana sahip ilk binası olarak tanımlanıyor.

Türk Telekom Genel Müdürlüğü binası; Ankara içinden geçen şehirlerarası yolların kesiştiği bir noktada bulunması, 192 metreyi geçen yüksekliği ve Ankara'nın en yüksek ofis kulesi olması ile Ankara'nın sembol yapıları arasında aday olarak gösteriliyor.



Alarko Carrier, özellikle "Marine Projeleri"yle fark yaratıyor



İklimlendirme sektörünün öncü şirketlerinden Alarko Carrier, ihrac ettiği yenilikçi çözümleriyle, Ortadoğu'daki faaliyetlerini artırıyor. Bölgede yaklaşık 20,2 milyon dolarlık toplam iş hacmine ulaşan şirket; deniz üzerindeki petrol platformları için sunulan iklimlendirme projelerinden hastanelere, opera binalarından alışveriş ve kültür merkezlerine kadar birçok alanda çalışmalarını sürdürüyor. Bölgede, özellikle petrol platformlarına yönelik "Marine Projeleri"yle fark yaratan şirket, Katar açıklarındaki bir platform için 300 bin dolarlık ürün ihrac etmesiyle dikkat çekiyor. Tamamı Alarko Carrier tarafından özel üretilen klima santralleri, batarya vb cihazlar, yüksek korozyon dayanımı sayesinde standart ürünlerden farklılık gösteriyor. İklimlendirme cihazları, plat-

formun üzerine Çin'de monte edilip, deniz yoluyla Katar açıklarına götürülüyor.

Marine Projeleri'nin işin niteliği açısından önemine değinen Alarko Carrier Klima Üretim Müdürü Bora Nalbantoğlu, "Marine projeleri için paslanmaz yapıda üretilen cihazlar, diğerlerine oranla teknik nitelikleri daha üstün ürünler. Standart olmadığı ve üretiminde mutlaka mühendislik bilgisi gerektiği için, dünyada çok az sayıda firma Marine Projeleri'ni hayata geçirebiliyor. Ürünler, sipariş alındıktan sonra 10-12 haftada tamamlanarak teslim ediliyor. Cihazların sipariş verene özel ve bulunacağı ortamın korozyif özelliklerine uygun dayanıklılıkta olması amacıyla, kullanılan tüm malzemeler tek tek incelenip seçiliyor." dedi.

Ortadoğu'da gerçekleştirilen diğer projelere de değinen Nalbantoğlu, "Alarko Carrier olarak bölgede yoğunlaştığımız projeler arasında hastaneler de yer alıyor. Bu kapsamda Katar'daki bir hastaneden, yaklaşık 1 milyon 380 bin dolar değerindeki klima santrali siparişi aldık. Yine, yaklaşık 65-70 kişilik bir ekiple çalıştığımız 'The Dubai Opera House' projesi kapsamında 330 bin Euro değerinde ihracat yaptık. Bölgede son olarak 'Dubai Fashion Mall' projesini aldık. Dubai'deki alışveriş merkezinin genişlemesi amaçlayan proje kapsamında, yaklaşık 800 bin Euro değerinde klima santrali siparişi aldık. Kuveyt'ten aldığımız 'The Sheikh Jaber Al Ahmad Culturel Center' projesi kapsamında ise 980 bin Euro değerinde toplam 127 adet 39HQ klima santrali ürettik. Ortadoğu özelindeki çalışmalarımızı önümüzdeki dönemlerde de sürdürmeyi planlıyoruz." diye ekledi.

Armacel Yalıtım'ın Oneflex markalı elastomerik yalıtım ürünleri Axis İstanbul'da



Armacel Yalıtım A.Ş. Oneflex marka yalıtım ürünleri, Sur Yapı ve Hayat Holding imzasıyla, İstanbul'un önemli ticaret bölgesinin kalbi Edirnekapi'da hayata geçen Axis İstanbul'da tercih edildi.

İstanbul'un en önemli kültür ve turizm merkezi olan Haliç ve tarihi şehre hakim konumlandırılmış AXIS İstanbul Ofis ve Alışveriş Merkezi, A plus lüks ofisler, şehrin merkezi noktalarına, metro ulaşım ağlarına sahip olup sadece bir ofis/alışveriş merkezi değil, görsel, sosyal ve kültürel donanımları bir arada sunabilme özelliğine de sahip.

Axis İstanbul'da Armacel Yalıtım'ın iş ortağı ve İstanbul bayii EPA Makina İnşaat tarafından proje kapsamında tedarik edilen kauçuk levha ve boru yalıtım ürünleri kullanıldı.

Armacel kalitesi ve EPA Makine İnşaat'ın "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 yoğuşma 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, Armacel Yalıtım A.Ş. tarafından Bursa fabrikasında üretilmektedir. Üstün teknolojiye sahip teknik ürünleri ve mühendislik köpükleriyle Armacel 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.

Resim İstanbul, Danfoss ile ısınacak



Anadolu Yakası'nın Dev Projesi 'Resim İstanbul' ısıtma alanında Danfoss'u tercih etti. Isıtma, soğutma ve güç elektroniği alanında dünya devi Danfoss, İstanbul Sancaktepe'de, 'bölgenin en büyük projesi' olarak dikkat çeken Resim İstanbul'un ısıtma konforunu sağlayacak. Bin 310 daireden oluşan projede, her bir bölümde, ayrı sıcaklık kontrol imkanı sağlayan özel bir teknik kullanıldı.



Projede 'kompakt radyatör'lerin mucidi Danfoss'un, sektörün tek 'A sınıfı hassas termostatik hissedicileri ve çekirdek tip vana'larından 10 bin adet kullanıldı. Bu sayede daire sakinleri, evin her bölümünde ilgili oda sıcaklığını kontrol altına alıp, ortamın istedikleri derecede ısınmasını sağlayarak ısıtma giderlerinde yüzde 30'a varan tasarruf sağlayabilecekler.

Türkiye’de üretilen en büyük savaş gemisinde Ayvaz ürünleri tercih edildi

3 Ekim’de denize iniş töreni gerçekleştirilen, dünyanın en büyük çıkarma gemilerinden biri olan TCG Bayraktar adlı yerli savaş gemisinde Ayvaz kompansatörleri tercih edildi



Savunma Sanayi Müsteşarlığı tarafından Anadolu Deniz İnşaat Kızakları Sanayi ve Ticaret A.Ş.’ye (ADİK Tersanesi) Türk Loydu sınıfı altında inşa ettirilen ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığı’nın kullanımına sunulacak olan TCG Bayraktar adlı çıkarma gemisinde Ayvaz ürünleri tercih edildi. Nükleer, biyolojik ve kimyasal saldırılar için tam personel korumasına sahip olan ileri teknolojiye sahip geminin özellikle egzoz sistemleri ve devreleri üzerindeki tüm kompansatörlerinde markası kullanıldı.

138 metre boyunda, üzerine helikopter inebilecek pisti olan, toplam 486 personel, 1200 ton çeşitli yük ve araç taşıma kapasitesine sahip gemi için 6 Ekim tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın da katılım gösterdiği bir denize iniş töreni gerçekleştirildi. Saat 15 sularında başlayan tören öncesinde TCG Bayraktar’ın teknik özelliklerini, silah sistemlerini ve önemini vurgulamak amacıyla bir slayt sunumu yapıldı. Sunumun ardından Sivil Savunma Müsteşarı, Deniz Kuvvetleri Komutanı, Milli Savunma Bakanı’nın da söz aldığı törende; aynı özelliklere sahip ikinci gemi olan TCG Sancaktar’ın da inşasına hemen başlandığı ve 8 ay sonra denize indirilmesinin planlandığı bilgisi alındı.

Gemide kullanılan kompansatörler hakkında açıklama yapan Ayvaz İcra Kurulu Başkanı Serhan Alpagut, tamamen yerli ürünler kullanma hedefiyle yola çıkılan TCG Bayraktar adındaki geminin ülkemiz açısından gurur verici olduğunu söyledi. Türk Loydu sertifikasına sahip olmalarının bu gemide Ayvaz ürünlerinin tercih edilmesi açısından etkili olduğunu dile getiren Alpagut, inşa sürecinde tersaneye verdikleri mühendislik hizmetlerinin ve desteğin de önemli olduğunu belirtti. Ayvaz markasının güvenle özdeş olduğunun altını çizen İcra Kurulu Başkanı, “Ayvaz Türkiye’de kompansatörü ilk üreten firma. Bu marka 67 yıldır kalite kavramı ile özdeş olarak anılıyor ve sek-

töre her zaman ilkleri kazandırıyor. TCG Bayraktar gibi birçok açıdan “ilk”leri taşıyan gemide Ayvaz gibi “ilk”leri gerçekleştiren bir markanın tercih ediliyor olması bize gurur veriyor” dedi. TCG Bayraktar gemisi hakkında Dünyanın en büyük çıkarma gemilerinden olan ve 60 ton ağırlığında 20 tankı ve 350 amfibi komandosunu karaya çıkarabilen TCG Bayraktar, 18 deniz mil sürat yapabiliyor. 2 metreden daha az derinlikteki kıyıya bile asker ya da zırhlı araç sevkiyatı yapabilen TCG Bayraktar, Türkiye’de yapılan en büyük savaş gemisi.

TCG Bayraktar’ın teknik özellikleri:

Toplam Boy: 138,75 m.

En: 19,60 m.

Deplasman: 7.125 ton

Maksimum sürat: 18 mil

Denizde kalma: 15 mil sürat ile en az 6.000 mil -
İkmal yapmadan 30 gün



FORM, Özyurt City Center projesinin Üniversite ve Home Ofis kısımlarını İklımlendiriyor

Özyurt City Center projesinde, FORM VRF Sistemleri'nin Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olduğu Mitsubishi Heavy Industries VRF klimalar kullanılıyor.



Form Şirketler Grubu inşaat sektörünün güçlü firması Özyurt A.Ş.'nin Esenyurt'ta inşaa ettiği City Center projesinin Home Ofis ve Üniversite kısımlarının iklımlendirmesini gerçekleştirdi.

Özyurt City Center projesinde, FORM VRF Sistemleri'nin Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olduğu Mitsubishi Heavy Industries VRF klimalar kullanılıyor.

Üniversite ve Home ofis kısımlarında 1.200

kw'lık ısıtma ve soğutma sistemi için 460 adet iç ünite kullanılan projede heat pump sistemi tercih edildi.

SİSTEM NASIL İŞLİYOR?

Projede kullanılan Mitsubishi Heavy Industries VRF klima sistemleri; tek dış ünite veya dış ünite grubunun, bir veya birden fazla bağımsız noktaya hitap eden iç ünitelere bağlanmasıyla her alanının birbirinden bağımsız olarak arzu edilen ısıtma, soğutma

ve havalandırma konfor şartlarını sağlıyor. Çift inverter teknolojisine sahip dış üniteler ile kısmi kullanımlarda minimum elektrik tüketimiyle istenilen konfor daha hızlı bir şekilde elde ediliyor.

Fosil yakıtlı ısıtma cihazlarına göre düşük CO2 salınımıyla çevreye ve kolay kullanımıyla da kullanıcıyla dost bir teknoloji olan Mitsubishi Heavy VRF sistemleri, tüm soğutma, ısıtma ihtiyaçlarınızı karşılıyor.



30. yılımızda 3. üretim üssünü hayata geçirmenin heyecanını yaşıyoruz

ODE Yalıtım Genel Müdürü Ali Türker: “Stratejimiz, yatırımlarımız, gelişime açık vizyonumuz ve kaliteli insan gücümüzle, tüm gelirini yalıtım sektörü kaynaklı faaliyetlerinden elde eden, Türkiye’nin sürekli büyüyen 100 Türk yerel sermayeli tek yalıtım firmasıyız.”



Sektöre getirdiği yeniliklerle her geçen gün adından söz ettirmeye başlayan ODE, yatırımlarını hayata geçirirken Türkiye’de yapılacak üretimin de en iyisi olması gerektiği inancını her zaman korudu. “Sürdürülebilirlik için enerji verimliliğinin ve bunun için de yalıtımın önemini her platformda dile getiriyor ve kamuoyunda yalıtım ve enerji verimliliği bilincini arttırmaya yönelik olarak neredeyse bir STK gibi çalışıyoruz.” diyen ODE Yalıtım Genel Müdürü Ali Türker’le ODE’yi ve sektörü konuştuk.

■ ODE’nin üretim gücü hakkında bilgi verebilir misiniz?

1985 yılında taahhüt faaliyetleriyle İstanbul Beşiktaş’taki bir dükkânda ticaret hayatına başlayan ODE Yalıtım, 1990 yılında yurtdışından yalıtım malzemeleri ithal ederek Türkiye’de satışını yapmaya başladı. Uluslararası kalitedeki ürünleri pazara sunarak yalıtım sektörüne adım atan ODE, 10 yıla yaklaşan deneyimini 1996 yılında üretimle birleştirdi. Sektöre getirdiği yeniliklerle her geçen gün adından söz ettirmeye başlayan ODE, yatırımlarını hayata geçirirken Türkiye’de yapılacak üretimin de en iyisi olması gerektiği inancını her zaman korudu.

Bu misyonla Tekirdağ/Çorlu’da hayata geçirilen tesislerimizde, ISO, CE ve bu gibi birçok kalite belgesiyle tescillenmiş, ısı yalıtım malzemesi olan elastomerik kauçuk köpüğü (ODE R-Flex), ısı-ses yalıtımı alanında kullanılan (ODE Starflex), ekstrüde polistiren köpük (ODE Isıpan) ve polimer bitümlü su yalıtım örtülerinin (ODE Membran) üretimini yapıyoruz. Yalıtım konusunda ihtiyaç duyulan tüm ürünlerin tek çatı altında sunulduğu bir market anlayışı ile bu ürünlerin dışında taşıyıcı ve NFAF (yanmaz akustik köpük) gibi ürünleri de müşterilerimize sunmaktayız. 2005 yılında hizmete giren 15.000 m² kapalı alana sahip lojistik merkezimizle sevkiyat ve depolama konularında sektörümüzde lider konumdayız. 120.000 m² açık, 35.000 m² kapalı alana sahip 4 modern üretim tesisimizde üretilen 4.000’den fazla ürün çeşidimiz, yaygın bayi ağımız ve uzman personelimizle, dünyanın 5 farklı kıtasındaki 75 ülkeye ihracat yapıyoruz.



■ **Eskişehir’deki yatırım gerek ürün çeşitliliği gerekse pazar potansiyeli açısından nasıl bir projeksiyonla hayata geçiriliyor?**

2015 yılında 30. yılımızı kutlamanın gururu ile birlikte, Eskişehir’de ODE’nin 3. üretim üssünü hayata geçirmenin heyecanını yaşıyoruz. Artan yurtiçi ve yurtdışı taleplerini karşılamak üzere, 100 milyon TL’lik yatırımla 75 bin m²’lik alanda inşaatına başladığımız yeni fabrikamızın birinci fazını 2016 yılı son çeyreğinde bitirmeyi hedefliyoruz. ODE’nin Anadolu’daki ilk yatırımı olan tesisimiz beş yıl içinde ikinci fazının hayata geçmesiyle birlikte, elastomerik kauçuk köpüğünde yıllık 20 bin ton üretim hacmine sahip olacağız. Bu da, Türkiye kauçuk pazarının 2,5 katı üretim kapasitesi anlamına geliyor.

■ **BİTÜMLÜ MEMBRAN PAZARINDA PAZAR LİDERLİĞİ HEDEFLİYORUZ**

60 bin m² kapalı alana sahip yeni üretim üssümüzle, ODE’nin elastomerik kauçuk köpüğünde pazardaki liderliğimizi korumayı ve 25 milyon m² üretim kapasitesi ile bitümlü membran pazarında pazar liderliği hedefliyoruz. 5 milyon m² shingle üretimi ile de bayilerimize sunduğumuz mevcut ürün yelpazesini de genişleteceğiz. Kauçukta, Uzakdoğu-Avrupa arasında en büyük ve en yüksek kapasiteli yatırım olan yeni tesisimizle, dünyanın öncü yalıtım markası olacağımıza sonuna kadar inanıyoruz.

■ **ODE’nin ürün yelpazesi ve yeni Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarıyla nasıl şekillenecek?**

ODE olarak Ar-Ge stratejimizde müşterilerimizin talepleri kadar çevreyi ve geleceğimizi ön plana alarak hareket ediyoruz. Bu kapsamda son yıllarda özellikle segmentasyon süreciyle birlikte çevre dostu ürün geliştirmeye ve değişen müşteri taleplerine uygun nitelikte ve fiyatta ürünler geliştirmeye

odaklandık. Detaylı Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda ürünlerimizde; -örneğin R-flex (kauçuk köpüğü), Isıpan (XPS) ve Membran (bitüm esaslı su yalıtım örtüleri) - segmentasyona gittik. Bu ürünlerimizin “Standart” ve “Premium” ürün gamlarını geliştirdik. Premium ürün grubumuzla, sektörün en öne çıkan ürünlerine sahibiz. Membran’da Premium ve Standart ürünlerimizle, farklı müşteri taleplerine uygun, en kaliteli çözümleri sunuyoruz. Isıpan ürün grubunda yüksek basma dayanımına sahip ISIPAN Premium DT 300 (300 kPa basma dayanımı) ve ISIPAN Premium DT 500 (500 kPa basma dayanımı) ürünlerimiz dikkat çekiyor.



sektörel söyleşi

“Eskişehir’deki yatırımımızın tamamlanmasıyla birlikte hedefimiz, 2020 yılında 436 milyon TL konsolide gelire ulaşarak, kapasite ve ciro açısından Türkiye’nin en büyük yalıtım firması olmak ve 1 milyon USD’in üzerinde ihracat yaptığımız ülke sayısını her yıl bir ülke arttırarak, 2020 yılında ihracatın toplam cirodaki payını % 25’e çıkartmak.”

MÜŞTERİ TALEPLERİNE UYGUN NİTELİKTE VE FİYATTA ÜRÜNLER

Bugüne kadar camyününde pazardaki dinamikleri değiştirecek birçok yeniliği hayata geçirdik. Geçen yıl camyününde teknoloji yatırımını gerçekleştirdik. Bu yıl içinde de, Çorlu’daki fabrikamızda multipack paketleme alanında yatırımını tamamladık. Son olarak ODE Starflex camyününde gerçekleştirdiğimiz Multipack paketleme sistemi büyük ilgi görüyor. Bu yatırım, camyününde lojistik olarak aynı hacme %33 daha fazla yükleme, paletle indirme bindirme, dışarıda stoklama ve minimum stok maliyeti imkânı gibi birçok fayda sağlıyor. Ayrıca önümüzdeki sene fırın yenileme ile %30 kapasite artışı hedefliyoruz. Kısaca, çevre dostu ürün geliştirmeye ve değişen müşteri taleplerine uygun nitelikte ve fiyatta ürünler geliştirmeye devam edeceğiz.

■ Yalıtım ürünleri gelecekte nasıl bir yerde olacak?

Tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye’de de yalıtım sektörünün ve ürünlerinin geleceğini, önemli ölçüde enerji sektörünün belirleyeceğini söyleyebiliriz. Bu açıdan, Ar-Ge çalışmaları ve sertifikalarla onaylanan çevreci üretimler ve ürünler, gelecekte çok daha fazla tercih edilir olacak.

ODE olarak, bu alanda öncü çalışmalara imza atıyoruz. Sürdürülebilir bir gelecek için son yıllarda özellikle “Verimlilik” konusuna ağırlık verdik. Uzman ekiplerimizle sürdürdüğümüz detaylı Ar-Ge çalışmaları sonucunda üretimimizde yaptığımız yenilikler sayesinde, pazara dünya kalitesinde ürünler sunmanın yanı sıra enerji sarfiyatlarını büyük ölçüde azaltacak çalışmalara imza atıyoruz. Sürdürülebilirlik için enerji verimliliğinin ve bunun için de yalıtımın önemini her platformda dile getiriyor ve kamuoyunda yalıtım ve enerji verimliliği bilincini arttırmaya yönelik olarak neredeyse bir STK gibi çalışıyoruz.

SERTİFİKALANDIRMA SÜRECİNİ TAMAMLADIK

ODE olarak çevre dostu üretime, kalite yönetimine ve standardizasyona büyük önem veriyoruz. Ürünlerimizin insan sağlığına zararlı olmadığını ispatlanmış ve sürekli kontrolünün sağlanmış olması da bizim için çok önemli. Geçtiğimiz günlerde ODE Starflex Camyünü ürünü için EUCEB sertifikalandırma sürecini

tamamladık. Ayrıca tüm markalarımız için ISO 14025’e göre tanımlanan, bir ürünün veya servisin çevre performansını nicel olarak değerlendiren ve beyan eden belgeler olan EPD Çevresel Ürün Beyanları sürecini tamamlamak üzereyiz.

■ Türkiye yalıtım pazarında yerli oyuncu olmanın ne gibi sıkıntıları var? ODE Yalıtım’ın pazardaki konumu ne?

ODE olarak 2014 yılında, TÜSİAD, SEDEFED ve Sabancı Üniversitesi tarafından düzenlenen, kriterleriyle alanında Türkiye’nin en prestijli organizasyonu Rekabet Gücü Ödülü’nde “Büyük Ölçekli İşletme Kategorisi Ödülü”nü kazandık. Yani sadece yalıtım sektöründe değil tüm sektörler arasında “Türkiye’nin en rekabetçi şirketi” seçildik. Ayrıca, İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) hazırladığı “Türkiye’nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2013 Yılı Raporu”ndaki yerimizle de sektör için örnek gösterilebilecek bir performans gösterdik.

ODE, yıllar içinde yerel bayilikten üreticiliğe sonrasında da ihracatçı konuma geçerek yalıtım sektörünün en önemli oyuncularından biri haline gelmiştir. Stratejimiz, yatırımlarımız, gelişime açık vizyonumuz ve kaliteli insan gücümüzle, tüm gelirini yalıtım sektörü kaynaklı faaliyetlerinden elde eden, Türkiye’nin sürekli büyüyen 100 Türk yerel sermayeli tek yalıtım firmasıyız. Bu açıdan ODE olarak bizim, hiçbir sorunumuz yok. Yalıtım sektörünün en büyük Türk yalıtım firması olmaktan gurur duyuyoruz. Yaptığımız yatırımlarla, Türk ekonomisine ve istihdamına katkı sağlamaya, sektörün rekabet gücünü artırmaya devam edeceğiz. ODE, tedarikçi üretici olmanın ötesinde tüm paydaşlarını büyüten, geliştiren, geleceğine yön veren bir şirket olarak faaliyetlerini sürdürecektir.

SEKTÖRÜN EN HIZLI BÜYÜYEN FİRMASI

Aldığı stratejik kararlar ve yaptığı yatırımlarla son 5 yılda %125 ile sektörün en hızlı büyüyen firması olan ODE, ürettiği tüm ürünlerde ciroda en yüksek paya sahip olarak, yalıtım sektörünün devi olmayı vizyonundan çıkarmayacaktır. Toplam ciroda Türkiye liderliği önceliğimizdir. Ardından da sık sık yinelediğimiz gibi, nihai hedefimiz yalıtım sektöründe Türkiye’den çıkmış global bir marka yaratmak.

■ ODE’nin hedeflerini gelecek hedeflerini de paylaşıyor musunuz?

ODE olarak 2011-2014’ü yüzde 75 büyümeye ile kapattık. Hazırladığımız beş yıllık stratejik iş planı kapsamında her yıl, yılda en az yüzde 25 büyümeye hedefliyoruz. Ar-Ge ve Pazarlama faaliyetlerine 45 milyon TL kaynak ayıracağız. Eskişehir’deki yatırımımızın tamamlanmasıyla birlikte hedefimiz, 2020 yılında 436 milyon TL konsolide gelire ulaşarak, kapasite ve ciro açısından Türkiye’nin en büyük yalıtım firması olmak ve 1 milyon USD’in üzerinde ihracat yaptığımız ülke sayısını her yıl bir ülke arttırarak, 2020 yılında ihracatın toplam cirodaki payını % 25’e çıkartmak.





■ **Yurtdışı pazarlarında ODE'nin durumunu anlatabilir misiniz?**

İhracat, şirket olarak konsantrasyon alanlarımızdan biri. Şuan 5 farklı coğrafyada, 75 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Türkiye'nin yanı sıra alanında dünyanın en büyük sektörel buluşmalarına Türkiye'den katılan tek firma olarak, fuarlara, etkinlik ve seminerlere, eğitimlere büyük önem veriyoruz. 2015 yılında ABD, Almanya, Çin, İran, Rusya gibi ülkelerde düzenlenen uluslararası fuarlarda şirketimizi ve Türk yalıtım sektörünü başarı ile temsil ettik.

■ **GLOBAL PAZARDAKİ İDDİAMIZI HER GEÇEN GÜN ARTIRMAYA DEVAM EDİYORUZ**

2014 yılında "Geleceği Yalıtıyor" şeklinde yenilediğimiz sloganımız kapsamında yenilikçi ve öncü çalışmalarla, global pazardaki iddiamızı da her geçen gün artırmaya devam ediyoruz. 2015 yılında dünyanın önde gelen mecralarında yer alan Global Connection sayfalarında yaptığımız tanıtımlarla, 5 farklı coğrafyada yaklaşık 23 milyon okuyucuya ulaştık. Eskişehir'deki yeni yatırımımızla birlikte, 2016 yılında yurtdışı iletişim çalışmalarımıza hız vermeye ve kaliteli ürünlerimizle sektörün en önemli buluşmalarında yer almaya vermeye devam edeceğiz.

■ **Sosyal sorumluluk projelerinde de ODE'yi sık görmeye başladık.**

30. yılımız nedeniyle birçok ulusal ve uluslararası birçok etkinliğe imza attık. Bu girişimlerden en önemlisi, yalıtım sektöründe dünyanın en önemli organizasyonlarından biri olan 10. Global Yalıtım Konferansı'na ev sahipliği yapmak oldu. 29-30 Eylül tarihlerinde İstanbul'da gerçekleşen etkinlikte ODE, 30'u aşkın ülkeden sektör yöneticilerinin oylarıyla 'Yılın Yalıtım Firması' seçildi. Ayrıca, Yönetim Kurulu Başkanımız Orhan Turan 'Yalıtımda Yılın İşadamı' ödülüne layık görüldü. Yatırımlarımızı ve ihracat hedeflerimizi büyüttüğümüz bir dönemde, sektörümüzün dünya liderleri tarafından ödüllendirilmek bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu.

2015-2016 futbol sezonu başlangıcında yaptığımız anlaşma çerçevesinde ise Türkiye'nin genç ve başarılı takımlarından Medipol Başakşehir Futbol Kulübü ile sponsorluk anlaşması imzaladık. Anlaşma kapsamında markamızı, kulübün yer aldığı mücadelelerde milyonlarca kişiye ulaştırıyoruz. Ayrıca Ekim ayı içerisinde, sektörün en önemli buluşmaları olan ASHRAE - RAL CRC 2015 ve FESİ Sonbahar Toplantısı'na (FESI Autumn Meeting) da destek verdik.

■ **Türkiye yalıtım pazarının durumunu avantaj ve dezavantajları perspektifinden değerlendirebilir misiniz?**

Yaşanan ekonomik gelişmeler doğrultusunda, bu yıl yalıtım sektöründe de bir daralma gözlemliyoruz. Pazara giren pek çok yeni oyuncu ile rekabet artıyor, kapasite kullanım oranlarının düşmesi sonucu da fiyatlar aşağı seyrederken, satış vadeleri uzuyor. Değişen kur endeksleri nedeniyle maliyetler artıyor, bu da karlılığın azalmasına neden oluyor. Dış pazarda ise, ihracat yaptığımız komşu ülkelerdeki ekonomik ve siyasal problemlerin etkisini hissediyoruz. Bu koşullarda da en önemli faktör olarak, rekabet ön plana çıkıyor.

■ **YALITIMSIZ BİNALARIN ÜLKE EKONOMİSİNE BEDELİ OLDUKÇA YÜKSEK**

Bugün Türkiye'de, 15 milyondan fazla yalıtımsız bina var. Bu da, binaların yüzde 85'inin yalıtımsız olduğu anlamına geliyor. Yalıtımsız binalar nedeniyle yaşanan enerji kaybının, her yıl ülke ekonomisine bedeli oldukça yüksek. Türkiye, toplam enerji ihtiyacının %75'ini ithal ediyor. 2014 yılında ülkemizde 55 milyar dolar enerji maliyeti oluştu ve bunun 20 milyar dolarının konutlarda oluştuğunu biliyoruz. Kabaca bir tahminle doğru yalıtımla, 8,5 milyar dolar gibi büyük bir rakamda tasarruf sağlanabilir. Yani konutlarda standartlara uygun yalıtım uygulamaları ile ülke ekonomisine ciddi bir katkı sağlayacağımız aşikâr. Bu sektörün büyüme potansiyeline de işaret ediyor. Bu açıdan Türkiye'nin doğru fizibilitelemlerle yapılan yatırımlara ve sermayesi güçlü, iyi yönetilen şirketlere ihtiyacı var. Halen sektörümüzde, haksız rekabet ve kayıt dışı üretim gibi yapısal sorunlar olduğunu görüyoruz. Bunu önlemek için sektör içi denetimin artırılması ve daha güçlü yaptırımların olması gerekir diye düşünüyorum. Ürün kalitesinde sürekliliği ve performans değerlerini ölçen laboratuvarların da artması gerekir.

■ **İklimlendirme sektörüne yönelik ürünlerdeki gelişmeler hakkında yenilikler söz konusu mu?**

Son zamanlarda yangın standartlarının gündemimizde daha fazla yer tutmaya başladığını söyleyebilirim. Yangın standartları artıyor; duman ve toksisite önem kazanıyor. Bu gelişmeler hiç şüphesiz, iklimlendirme sektöründeki ürünleri de aynı yönde etkiliyor. Diğer taraftan çevresel duyarlılık, tüm sektörlerde olduğu gibi iklimlendirme sektörü için de önemli bir gereklilik. Bu doğrultuda, uluslararası belgeler ve sertifikasyonlar önem kazanıyor.



Mükemmeliyetçi misiniz?



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

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

TAD Nedir?

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

teknik

Yeni Seri Universal Kondensерlerde Malzeme Seçimi

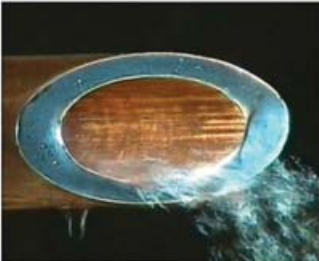


Hayati CAN
Makina Mühendisi
Friterm İş Geliştirme Müdürü

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

Kapak ve davlumbaz malzemeleri galvanizli sac olarak belirlenmiştir.

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



Yüksek korozyon etkiye sahip alanlarda paslanmaz sac ihtiyacına da çözüm üretilmiş ve 304A kalite paslanmaz sac isteğe bağlı olarak üretilmektedir.

Boru malzemesi olarak özel yivli bakır seçilmiştir.

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

Özellikle dış ortamda oluşabilen korozyon etkilere karşı, paslanmaz borulu özel çözümler üretmek artık mümkündür.

Kanat (lamel) malzemesi olarak alüminyum seçilmiştir.

Havada alüminyum ile korozyon yaratacak maddelerin olması durumunda, kaplamalı alüminyum veya alaşımlı/kaplamalı alüminyum alternatifleri oluşturulmuştur. Özellikle deniz kenarı gibi tuzlu su serpintisinin bulunduğu ortamlarda epoksi kaplı alüminyum veya komple epoksi kaplama sunulabilmektedir.

Korozyon etkinin yüksek olduğu özel alanlarda ise bakır kanat alternatifi kullanılması mümkün hale gelmiştir.

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 görebilim için...

**Bir tuğla da
siz koyun!**

Yıldızlar el ele vererek birlikte sağlam çocuklarını
hayata kazandılar.
Bugün ülkemizin en donanımlı Onkoloji Hastanesi'ni kurarken de
hız yalınza bırakmayacağımıza inanıyoruz.

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

Üstün teknoloji, yüksek performans arayanlara

Japon Devi HITACHI 'den SET-FREE Serisi FSXNH VRF Klimalar Asal İklimlendirme Teknolojileri A.Ş. güvencesiyle Türkiye'de.



Hitachi 'nin SET -FREE klima ünitelerinin yeni üyesi FSXNH serisi, Değişken Soğutucu Akışkan Debili (VRF) Multi Split Klima Sistemleri'nin yüksek enerji tasarrufu sağlayan yeni bir neslidir. Ürünü daha da zenginleştiren eşsiz verimlilik değerleriyle, daha önceki sistemlerden edinilen kullanıcı deneyimlerini en son teknolojiyle birleştirip cihaza entegre ederek kurulum teknisyenlerinin ve tüketicilerin taleplerini başarıyla karşılayarak daha fazla işlevsellik, daha fazla kontrol edilebilirlik ve daha fazla maliyet tasarrufu sağlar.

Aynı cihazda hem 2 borulu Heat Pump (Isı Pompası) hem de 3 borulu Heat Recovery (Isı Geri Kazanımı) olarak kullanım olanağı sunan tek VRF klima olma özelliğine sahip Hitachi markası, FSXNH ile kullanıcıya sistem seçim hakkı verilirken yatırım maliyetlerini de aşağı çekmiş oluyor.

SET-FREE ailesinin en küçük üyesi tek modülde 5 Hp (14 kW) ile başlayan ve multi modülde 36 Hp (110 kW) kapasitelerinde, 15 Hz- 100 Hz aralığında 1 Hz lik değişimlerle 85 adımlı hassas kontrol özelliğine sahip DC Inverter kompre-

sörlü FSXNH, yüksek verimlilik değerleriyle de kullanıcılarına tasarruf ettiriyor. Şöyle ki: enerji verimlilik oranı EER değeri 4.66 ve farklı sıcaklık değerlerindeki kısmi yüklerle göre hesaplanan sezonsal enerji verimliliği oranı SEER değeri 8.72 ile en yüksek verimlilik değerlerine sahiptir. Ayrıca FSXNH 'ın dış hava sıcaklık şartının 43 dereceden 48 dereceye çıkarılmasıyla, tropikal bölgelerde de kapasite artırımı yapılmadan yani maliyeti artırmadan rahatlıkla kullanılabilir.

Minimum ölçülerde kompakt yapıya sahip FSXNH, hem taşıma hem de montaj esnasında kolaylıklar sunuyor. Montajı temiz ve basit bir şekilde yapabilmek için soğutucu akışkan boru çıkışları, kontrol kablo çıkışları ve güç kaynağı kablo çıkışlarının hepsi ünitenin ön tarafında toplanmıştır. Sahip olduğu 1000 metrelik borulama mesafesi sayesinde de avantaj sağlayan FSXNH, dış ünite ve iç ünite arasında 90 metreye kadar bağlantı imkanıyla zor projelerde çözüm oluyor.

Otomasyon sistemi CS-NET merkezi kumanda sistemiyle bina yönetim sistemi içerisinde çeşitli kumandalardan ve bilgisayarlardan Hitachi'nin kendine özel H-link , H-linkII haberleşme dilini kullanarak basit bir şekilde kontrol edilebilme özelliğine sahiptir.



Karşınızda teknoloji harikası, sıra dışı bir Hollandalı

Baymak, bugüne kadar bildiğiniz bütün ezberleri bozuyor. Sizi yepyeni, alıştığınız bütün ürünlerden farklı bir teknoloji harikasıyla tanıştıyor: idee



idee sıradan kombilerden çok farklı, oldukça küçük, sessiz ve dar alanlara bile monte edilebilme özelliğiyle kalıpları kıran bir tasarıma sahip. idee, tüm bu özellikleri ile premix yoğuşmalı kombide yeni bir dönemin başladığını işaret ediyor.

BAYMAK, ÜSTÜN HOLLANDA TEKNOLOJİSİ İLE YOĞUŞMALI KOMBİYİ YENİDEN TANIMLIYOR

Yüksek performansı, küçük ve estetik tasarımı, sessiz çalışma özelliği ile idee, aradığınız teknolojiyi ve estetiği bir araya getirdi. Ultra kompakt ve hafif dizaynı sayesinde bu küçücük devi

evinizin en dar alanlarına bile monte edebilecek, üstelik bunu zahmetsizce yapabileceksiniz. Montajı oldukça kolay, parçalara ulaşımı ve servisi kolaydır.

idee sadece 26 kg, ebatları ise 541x368x364 mm (YxGxD). Böylece mekandan tasarruf sağlayabilirsiniz. Kompakt ve hafif, tak&çalıştır imkanı veren tasarımı ile %100 kombi pazarına uygundur. Nakliye ve montajı kolaydır, esnek kurulumla olanak verir. Bu özelliği ile satış sonrasında servisin de dostu bir ürün.

Üstelik oda termostatlarıyla opsiyonel olarak kullanılabilir. Çok sayıda gelişmiş fonksiyona sahip opentherm kontrol cihazları ile hassas kontrol sağlar.

İDEE, KÜTÜPHANEDEN BİLE DAHA SESSİZ

Akıllı idee o kadar sessiz ki, evinizde ve kullandığınız her yerde sessizliğiyle adeta varlığını unutabilirsiniz. Çünkü 24-28 kw modelleri için maksimum güçteki ses seviyesi sadece 38 desibel.

Üstelik Baymak'ın Hollanda teknolojili bu ürünü, parçalarına önden ulaşılabilmesi avantajıyla servis kolaylığı sağlıyor. İster-seniz idee'yi kombi bakım periyotlarınızı gösterecek şekilde programlayabilirsiniz. Doğalgaz ve propan ile çalışma olanağı da sunan bu marifetli ürün, standart dahili emniyet ventiline sahiptir.

ÜRÜN ÖZELLİKLERİ

- Premix Yoğuşmalı Kombi - Idee
- Kompakt ebatlar (Yükseklik x Genişlik x Derinlik 54,1 cm x 36,8 cm x 36,4 cm)
- Mekandan Tasarruf , Montaj ve Servis Kolaylığı
- % 109'2 değerlerine Varan Isıtma Verimi (92/42/EEC Normuna göre)
- Üstün kalite ve Yüksek Performans
- Diğer kombilere göre çok daha hafif (24-28 kw 26 kg , 35-39 kw 28,5 kg)
- Oda termostatları ile opsiyonel kullanım
- Maksimum güçte düşük ses seviyeleri (24-28 kw 38 dBA, 35-39 kw 42 dBA)
- Aşırı Isınma Emniyeti
- Standart Dahili Emniyet Ventili
- Doğal gaz ve Propan ile çalışma imkanı

Baymak'tan büyük fikirler, büyük projeler

Baymak Lectus Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazanlar, merkezi sistemle ısınan yapılar için bir devrim niteliğinde.



BDR Thermea tarafından Hollanda'da geliştirilen Lectus marka kazanlar, 2012'nin ortasından itibaren Baymak'ın Tepeören'deki tesislerinde üretilmeye başlanmıştır. Tasarımı baştan aşağı değişen ve Türkiye'ye uyumlandırılan Lectus marka kazanlar, kendi sektöründe lider olmuştur.

5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında hazırlanan "Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği" gereğince, 2000 m2'nin üzerindeki yeni yapılan binalarda merkezi ısıtma sistemi kullanımı zorunlu hale gelmiştir.

Lectus Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazanlar bu zorunlulukta tüketicisinin ihtiyacını tam olarak karşılayan ürünlerdir. Lectus 65, 90 ve 115 modelleri ile kapasite seçiminde esneklik sağlamanın yanında %111,3'e varan kazan verimliliği ile (DIN 4702-8 normuna göre 40/300C'de kısmi yükteki verim) yakıt tasarrufunu en üst noktaya taşımıştır. Düşük emisyon değerleri ile çevre dostu ve kompakt ölçüleri sayesinde, kazan dairesi kurulumunda kolaylıklar yaratarak beklentilere tam anlamıyla cevap vermektedir.

Baymak Lectus'un en büyük farkı "Premix" adı verilen teknolojisidir. Premix'in Türkçe'deki tam karşılığı "ön karışım"dır. Verimliliği belirleyen, ideal yanmada, doğru hava-gaz dengesinin sağlanmasıdır. Premix teknoloji ile Lectus, bir birim gaz için eşit düzeyde havayı alıp önceden karıştırmaktadır ve böylece ideal yanma sağlamaktadır. Dolayısıyla Lectus kazanlar, eski kazanlarla karşılaştırıldığında ilk yatırım maliyetini, düşük işletme maliyeti ile kısa sürede bu farkı amorti etmektedir. Bu da modülasyonlu fan grubu sayesinde olmaktadır. Bazı yoğuşmalı sistemlerde hava ayarı sabit tutulur. Gaz değişkenlik gösterir ama hava fanı sabit kaldığı için ideal yanma yakalanamaz. Ama Premix teknolojisinde fan ideal yanmayı yakalayacak şekilde modülasyon yapar.

Doğalgaz ve LPG ile kullanıma uygun Lectus Yoğuşmalı Kazanlar, "pahalı enerjiye karşı" ve "daha temiz bir dünya için" yaklaşımına sahip, merkezi ısıtma sistemi ihtiyacına, çevre dostu ve yüksek tasarruflu Lectus Yoğuşmalı Duvar Tipi Kazan ve sistem kurulumlarıyla çözümler sunmaktadır.

Lectus Yoğuşmalı Kazanlar, TS EN ve CE belgeleri, üretici firma ISO 9001 kalite belgesine sahiptir. Lectus Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazanlar yüksek kazan verimi sağlarken, düşük emisyon değerleri ile çevre dostu ve kompakt ölçüleri sayesinde yer tasarrufu sağlayarak beklentileri tam anlamıyla karşılayan sistemlerdir.

Baymak Lectus Yoğuşmalı Duvar Tipi Kazanlar, boyutları ile benzer güçlerdeki rakiplerine göre kompakt boyutlardadır; 500x500x750 (GxDxY). Lectus Yoğuşmalı Kazanlar Al-Mg-Si döküm eşanjör, paslanmaz fiber kaplı brülör grubu, premix yanma grubu, gaz valfi ve kullanım kolaylığı sağlayan geniş LCD ekrandan oluşmaktadır. Ayrıca kaskad sistemlerde otomasyon için RVS kontrol paneli ile farklı sayılarda kazanların kontrolü ve farklı zonların otomasyonu sağlanmaktadır.

Lectus Duvar Tipi Yoğuşmalı Kaskad Sistemler çok daha az yer kaybına neden olmaktadır. Tüm servis hizmetleri ile cihaza önden açılan kapağı sayesinde montajı sağdan, soldan ve arkasından sıfır olarak yapılabilir.

Lectus, kazan dünyasının bilinen en üst noktasını temsil ediyor. Eski tip kazanlara göre yüzde 30 daha verimli ve sadece 45 desibel ses seviyesine sahiptir. Bunlar eski tip kazanların sonu demek.

LECTUS: MERKEZİ SİSTEMİN YENİ ADI

Siemens tarafından Baymak için üretilen ve RVS olarak adlandırılan kaskad kontrol paneliyle 15 adet yoğuşmalı Lectus



kazanlar tam otomasyona bağı olarak kontrol edilebilmek ve her kazan da kendi içinde modüle edilmektedir. RVS kaskad kontrol paneli aslında geniş bir zon kontrol cihazıdır. RVS kontrol paneli kaskad (yan yana bağılanan kazanların kontrolüdür) yapılan kazanlarda geniş bir modülasyon aralığına sahip olup kazanları ihtiyaç kadar çalıştırmaktadır. Örneğin, sisteminizdeki tüm kazanlar aynı anda çalıştırılmayıp binanızın ihtiyacı kadar kazan sayısı devreye girerek ısı ihtiyaçlarına cevap vermektedir. Kazanlar sıralı ya da değışken sıra ile çalıştırılabilmekte olup bu sayede kazanların hepsinin eşit sürelerde çalışması sağlanmaktadır. Ayrıca ısıtma, kullanım sıcak suyu veya farklı zonlar ayrı ayrı kontrol edilebilmekte ve ayrı ayrı günlük ve haftalık programlama yapılabilmektedir.

Lectus yoğışmalı kazan Baymak'ın "çevreye duyarlı ürünler" vizyonunu tam anlamıyla karşılayan bir cihazdır. Lectus kazanlarda emisyon değıerleri, normal kazanlardaki yanmaya göre yüzde 80 daha az CO2 gazı salınımı yapar. Bu oran NOX gazında ise yüzde 90'a ulaşır. CO2'de ise yüzde 20 daha az emisyon değıeri sağlar.

MERKEZİ SİSTEMDE SEKTÖRÜNDE LİDER LECTUS KAZANLAR

Saygın projelerde Baymak Lectus kazanları tercih edilmiştir.

Prestijli projelerimizden bir kısmı:

Grey Yapı Trendist
Bac Yapı / Prestige Park
Saral İnşaat
Türköz İnşaat / Petkim Projesi



İnanlar İnşaat / Terrace Mix Projesi

Emlak Konut 3.Etap

Kent Konut 5.Etap, Doğa Evleri, Kirazpınar

Bu projelerde çoklu kazan kaskad sistem çözümlerinde Baymak Lectus kazanları uygulanmıştır.

LECTUS KAZAN TEKNİK ÖZELLİKLERİ :

- Lectus Duvar Tipi Premix Yoğışmalı Kazan
- Kapasite : 65, 90, 115 Modelleri
- 15 Kazana Kadar Kaskad Çalıştırma
- Kaskad Sistem Baymak Kazanlar için RVS Siemens Kontrol Panelleri
- TS EN ve CE Belgeli
- Geri Akım Klapesi ile Yüksek Güvenlik
- %111,3' e Varan Yüksek Verim
- 15 Kazana Kadar Kaskad Çalıştırma
- Al-Mg-Si Döküm Isı Eşanjörü
- Paslanmaz Çelik Brülör
- Premix Modülasyon
- Sessiz Çalışma, 45 dB (Lectus 65 için)
- Donma Korumasına Sahip
- %16-100 Modülasyon Aralığı (Lectus 115 için)
- Dijital Ekran
- Dogal gaz ve Propan ile Çalışma İmkânı
- Kompakt Ölçüler
- Düşük Emisyon Değıerleri ile Çevre Dostu
- 100/150 mm Baca Bağılantısı
- 0,8-6 Bar Arası Kazan Su Basıncı
- Gaz hattı 21 mbar Gaz Basıncı



Danfoss'un 'Elektrikli Döşemeden Isıtma Sistemi' ile konforlu ve ekonomik ısınma



Danfoss'un 'elektrikli döşemeden ısıtma sistemi', döşeme altındaki şapın içerisinde bulunan ısıtma kabloları, sistemin bulunduğu mekanlardaki konfor sıcaklığını kontrol etmeyi sağlayan sensörler ve programlanabilen termostatlardan oluşuyor. Elektrikli döşemeden ısıtma sistemi; ekonomik, çevreye duyarlı, estetik ve konforlu kullanımı ile tercih ediliyor.

Elektrikli döşemeden ısıtma sistemi kullanılarak; kapalı mekanların tamamı ısıtılabilir. Aynı zamanda konfor ısıtması olarak banyo, mutfak, koridor gibi genellikle seramik ve benzeri malzeme ile döşenmiş alanlar da ısıtılabilir.

Esnek ve Estetik

'Elektrikli döşemeden ısıtma sistemi', her türlü döşeme malzemesi altına rahatlıkla uygulanabilir. Esnek ve estetik bir çözüm olan uygulamada, mekanlarda sisteme ait tek ürün olarak termostat görünür. Böylece sistem, iç mimari tasarımı açısından farklı çözümler üretilmesine yardımcı olurken, yer işgal eden ve çoğu zaman görüntüyü bozan radyatörlere de gereksinim kalmıyor.



Sağlıklı Yaşam Alanı

Isınan havanın yukarı doğru hareket ettiği sistemde, iç mekanlarda döşemeden yukarıya doğru çok yoğun olmayan bir hava hareketi ile konforlu bir ısıtma sağlanıyor. Toz tanelerinin or-

tama yayılmasını önemli ölçüde azaltan yöntem, böylece astım ve alerji hastaları açısından sağlıklı bir ortam oluşturuyor.

Ekonomik ve Uzun Ömürlü

'Elektrikli döşemeden ısıtma sistemi'nde her mekana yerleştirilen termostatlar, mekanların sıcaklıklarını ayrı ayrı kontrol ederek minimum düzeyde enerji tüketimi sağlıyor. Ayrıca döşemeden ısıtma sistem, programlanarak istenilen zamanda istenilen bölgenin ısıtma kontrolü de sağlanabiliyor. Devilink, kablosuz merkezi kontrol sistemi ile tüm evin sıcaklığını tek bir noktadan kontrol imkanı sunuyor.

Uzun Ömürlü ve Çevre Dostu

DEVI Isıtma Kabloları, 20 yıl Danfoss garantisi altında, ömrü bina ömrüne eşdeğer şekilde ısıtma sağlıyor. Sisteme dışarıdan kesme, kopartma gibi bir müdahale olmadığı sürece yıllar boyu ilk kurulduğu gibi çalışıyor.

'Elektrikli döşemeden ısıtma sistemi'; doğaya kül, toz ve sera gazı gibi herhangi bir atık bırakmıyor. Danfoss Türkiye'nin tüm üretim tesisleri, çevresel etkiye duyarlı ve tüm fabrikalar BVQI çevresel kalite sertifikasına sahip.



Friterm Motor Kontrol Projesi tamamlandı

Friterm A.Ş kuru soğutucu ve kondenserler de etkin bir soğutma, enerji verimliliği ve bunun yanında sistem parametrelerine uzaktan erişim ve kontrol imkanı da sağlayan FMM (Friterm Motor Management) projesini tamamladı. FMM ürün kullanıcılarına üç farklı opsiyon sunmaktadır. Bunlar yatırım maliyetinin daha düşük olduğu fanların devrinin termostat yardımıyla kademeli olarak ayarlandığı FMM-S (Step Kontrol), yatırım maliyetinin FMM-S e göre daha yüksek olduğu fakat soğutma

ihtiyacına bağlı çalıştırılan eş zamanlı motorlar sayesinde daha etkin bir soğutma ve enerji verimliliği sağlayan FMM-V (Voltaj Kontrol) ve bunun yanında soğutma yüküne bağlı bir frekans konverteri yardımıyla frekansın ayarlandığı ve bu sayede en verimli çözümün elde edildiği FMM-F (Frekans Kontrol). Aynı zamanda her bir opsiyona sensörlerden alınan anlık verilerin izlenebileceği ve gerektiğinde uzaktan müdahale imkanı da sağlayan seçenек entegre edilebilmektedir.



AC Standart Motorlar için FMM-F



AC Dıştan Rotorlu Motorlar için FMM-V



Trox'dan 140 yıllık deneyim ve üstün fan teknolojisi: X-Fans



X-FANS İMPULS JET FAN

Güvenli galeri duman tahliyesi ve doğal ısı dağılımı

X-FANS İmpuls Jet Fan, doğal ısı ve duman tahliyesini destekleyen ilk fanıdır. Çok yüksek sıcaklıklarda ısı kolaylıkla galeri çatılarında birikir. İmpuls Jet Fan, çatıdaki açıklıklar vasıtasıyla termal yüklerin dağılımını kolaylaştırır. Yangın durumunda fan jetin impulsu ilgili alanların dumansız kalmasını sağlar. Bu çift fonksiyon, TROX TLT İmpuls Jet Fanı, yeni mimari konseptlerde uygulamaya olanak sağlayan ikna edici bir yenilik olarak konumlandırır. Tasarım ve boyutlandırma projeye göre yapılabilir.



TROX TLT, yapı hizmetleri mühendisliğine yönelik fan geliştirme ve üretiminde 140 yıllık bir deneyime sahiptir. X –FANS santrifüj ve aksiyal fanlar; havaalanları, oteller, endüstriyel ve idari binalar, kapalı otopark ve altyapı tesislerinde havalandırma ve duman tahliyesi için kullanılmaktadır. Ağır veya kirli havanın temizleneceği yer neresi olursa olsun TROX yelpazesinde müşteriler ihtiyaçları doğrultusunda kendilerine uygun fanı temin edebilir ve yüksek güvenliğini geniş ürün gamı sayesinde optimum faydaya sahip olurlar. X – Fans ürünleri, 200 °C ila 600 °C derece arasındaki sıcaklıklara ve 120 dakikaya kadar dayanıklılığa sahip fan modellerini (çatı fanları, duvar fanları, saft duvar fanları, jet fanlar, aksiyal ve radyal fanlar) içermektedir.

X-FANS DUMAN EGZOZ FANLARI

Duruma bağlı bakım işletim maliyetlerini azaltır.



Akıllı algoritması, kurulmuş ve çalışan duman egzoz fanları üzerinde yüzü aşkın ölçüm istatistiğine dayanan yenilikçi teşhis prosedürü ile pazar lideri bir başka avantajı sunmaktadır. Bu prosedür sayesinde, duman egzoz fanlarının rulman ve yağlama yağlarının iki ile beş yıllık aralıklarla değiştirilmesine gerek bulunmamaktadır.

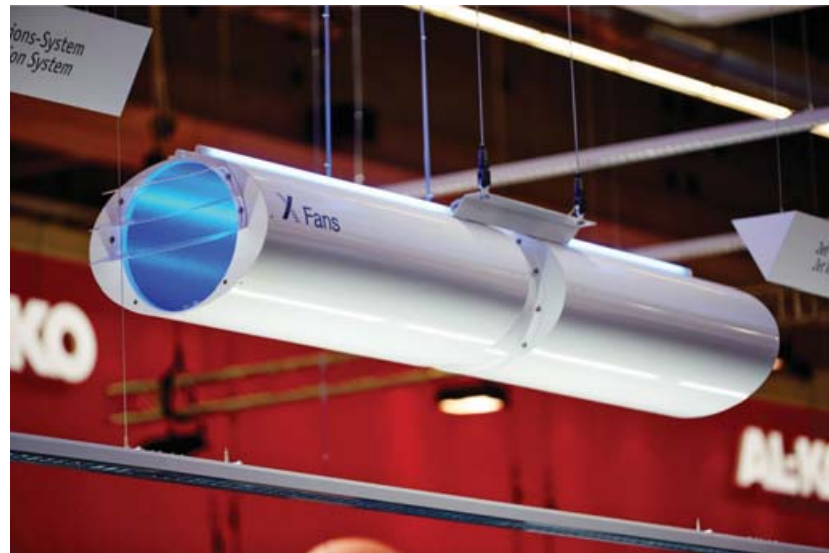
Bu emniyet ürünlerinin hizmet ömrü dolayısıyla 20 yılın üzerine çıkmaktadır. Tek gerekli olan her yıl 30 dakikalık teşhis işletimi yapmak ve her altı ayda bir fanı açıp kapamaktır.

- Çatı, santrifüj, duvar ve aksiyal fanlar
- EN 12101, Bölüm 3 uyarınca tüm sıcaklık aralıkları için onaylanmıştır (200 °C, 300 °C, 400 °C ve 600 °C)ü
- CE sertifikalı ve uygulama onaylı

X-FANS JET HAVALANDIRMA SİSTEMİ

Kapalı otoparklardaki havalandırma ve duman tahliyesinde yeni bir çözüm

TROX TLT X FANS Jet Havalandırma Sistemi, aksiyal fanlar ve emiş havası kanallarıyla CO ve duman gazlarını uzaklaştıran klasik yöntemin ötesinde, inovatif bir yöntem olarak sunulmuştur. CO içeren hava, bir veya birden fazla merkezi baca ile uzaklaştırılır. Tavan altındaki jet fanlar sürekli taze hava akımı sağlar. Yangın durumunda sıcak yangın dumanı, merkez bacalardaki güçlü duman egzoz fanları ve otomatik olarak çalışan jet fanlar yardımıyla tahliye edilir; herkes önceden tanımlanmış alanı terk ettikten sonra sistem yangını söndürmeye çalışan it-faiyeye destek vererek çalışmaya devam eder. Aerodinamik bir duman kontrol sisteminin uygulanabilmesi için jet fanlar, sıcak hava gazlarını merkezi bacalara yönlendirir.





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

Türkiye'nin en yenilikçi cam yünü Starflex ısı yalıtımında kuralları değiştiriyor

ODE'nin, AR-GE ve yeni teknoloji yatırımlarıyla yenilediği yıldız ürünü Starflex, üstün Premium kalitesi ile ısı iletkenlik kat sayısını %33 azaltıyor.

Camyününde pazardaki dinamikleri değiştirecek birçok yeniliği hayata geçiren ODE, yenilenen Starflex'i geçtiğimiz günlerde piyasaya sundu. Yeni Starflex'in en dikkat çekici özellikleri arasında, ısı iletkenlik kat sayısını yüzde 30'un üzerinde azaltması, yumuşak, pamuksu (düşük mikronerli ve daha iyi dağılımlı elyaf) dokusu ile kullanım kolaylığı sunması ve uygulama süresinde tasarruf sağlaması yer alıyor.

Dünya üzerinde yaklaşık 10 markanın, Türkiye'de ise sadece ODE'nin kullandığı bu yeni teknoloji sayesinde kalınlık kaybı olmadan sıkı sarım imkanı sunan yeni Starflex, farklı markalarda yaşanabilen tozuma, kaşındırma, batma vb. etkileri de ortadan kaldırıyor. Multipack paketleme yatırımı sayesinde Starflex, lojistik olarak aynı hacme %33 daha fazla yükleme, paletle indirme bindirme, dışarıda stoklama ve minimum stok maliyeti imkanı gibi birçok fayda sağlıyor. Starflex'te yapılan raflama yatırımı ise, multipack paketleme sistemi ile

uyum, hızlı yükleme gibi avantajların yanı sıra, %40 stok kapasitesi artışı sağlıyor.

EUCEB Belgesi ile çevreci kimliği onaylandı

Starflex, 2014 yılında başlanan sertifikalandırma sürecini de tamamlayarak, EUCEB Belgesi'ni almaya hak kazandı. EUCEB Belgeli Camyünü, kanserojen olmadığı kesin olarak ispat edilmiş elyaflar anlamına geliyor. Starflex'in, çevre performansını nicel olarak değerlendiren ve beyan eden belgeler olan EPD Çevresel Ürün Beyanı da bulunuyor. Üstün Premium kalitesi ile Starflex, toplam 75 ülkeye ihraç ediliyor.

Starflex birçok ilke imza attı

ODE Genel Müdürü Ali Türker, ısı yalıtımında yüzde 60'ın, pazarın genelinde ise yüzde 40'ın üzerinde paya sahip olan Starflex'in sektöre getirdiği yenilikleri şöyle anlatıyor; "Sektörde çevreci ambalaja ilk geçen camyünü olan Starflex, Am-



balaj Sanayicileri Derneği tarafından Ambalajın Ay Yıldızları Ödülü'ne layık görüldü. Önümüzdeki sene fırın yenilemesiyle Starflex'de %30 kapasite artışı hedefliyoruz. Bu yenilikler sayesinde pazara dünya kalitesinde ürünler sunmanın yanı sıra doğanın korunmasına da maksimum katkı sağlamış olacağız. Sektörümüzün bu bakış açısını gözeterek yeniliklere ihtiyacı var. Biz de Starflex ile, tedarikçi üretici olmanın ötesinde sektörde uzun soluklu bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz."

Starflex Nereelerde Kullanılıyor?

Isı yalıtımı, ses yalıtımı, akustik düzenleme ve yangın güvenliği amaçlı kullanılan Starflex, hem yapı grubu yalıtımında hem de teknik yalıtım uygulamalarında kullanılmak üzere; farklı boyut ve teknik özelliklerde, şilte, levha ve boru şeklinde üretiliyor. A1 sınıfı yanmaz yalıtım malzemesi olan Starflex, böcek ve mikroorganizmalar tarafından tahrip edilemeyeceği gibi zamanla bozulması ya da çürümesi de söz konusu olmuyor. Starflex; her türlü çatı yalıtımı, tavuk çiftlikleri, arıcılık

ve hayvan barınaklarının yalıtımı, yat – otomotiv sektöründe taban yalıtımı, spor salonlarında, uçaklarda, depolarda, bilgisayar odalarında, konferans salonlarında taban yalıtımı vb. gibi birçok alanda kullanılabilir.



IMI, termostatik vana ile yüzde 28 daha fazla enerji tasarrufu sağlıyor



1924 yılından bu yana, her yıl 31 Ekim Dünya Tasarruf günü olarak kutlanıyor. Enerji kaynaklarının tasarruflu kullanılması amacıyla çeşitli etkinliklerin de düzenlendiği Dünya Tasarruf Günü'nde IMI Hydronic Engineering, enerji verimliliğini daha fazla arttırmak için termostatik vana kullanımının yaygınlaşmasına ihtiyaç olduğunu vurguluyor.

Enerji sarfiyatının fazlaca yaşandığı günümüzde kaynakların verimli kullanılması yaşadığımız dünyanın ömrünün uzamasına katkı sağlıyor. Enerji ihtiyacının büyük bölümünü yurt dışından sağlayan ülkemizde ise, enerjinin etkin kullanımı adına çeşitli önlemlerin alınması gerekiyor.

Dünyada yüz yılı aşkın bir süredir, Türkiye'de ise 2010 yılından bu yana üç ana ürün grubu ile ısıtma-soğutma sistemlerine çözümler sunan IMI Hydronic Engineering, enerji tasarrufunun etkili bir şekilde yapılması için termostatik vana kullanımına dikkat çekiyor.

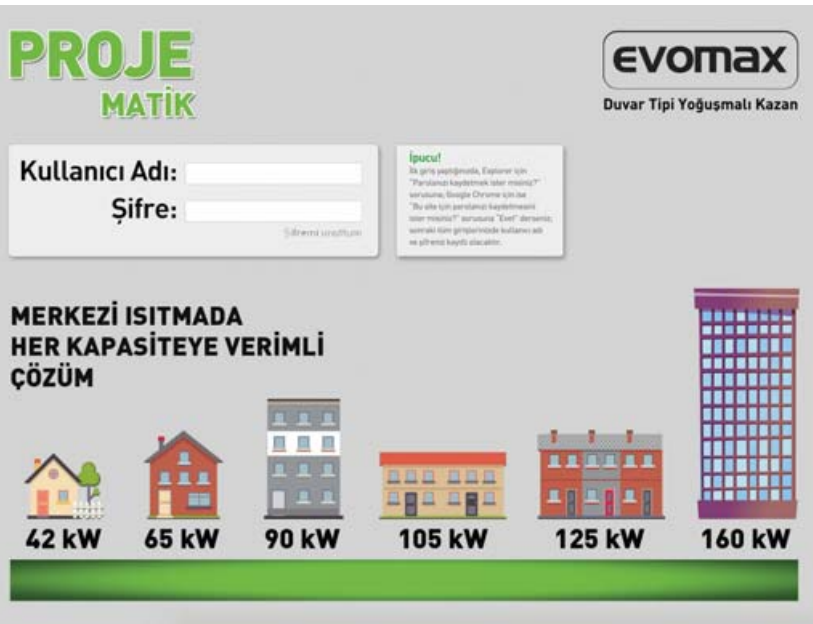
Termostatik vana kullanımının manuel vana kullanımına oranla yüzde 28 daha fazla enerji sağladığını belirten IMI Hydronic Engineering Genel Müdürü Volkan Gerdan "Gelecekte daha yaşanabilir bir dünyaya sahip olmak için enerji verimliliği konusunda elimizden geleni yapmamız gerekiyor. Dünya Tasarruf Günü, bu konuya dikkat çekmek için büyük bir fırsat... Ülkemizde enerjimizin yüzde 30'dan fazlasını binalarda harcıyoruz. Yine binalarda kullanılan enerjinin yanlış tesisat malzemesi seçimi ve bunun da üzerine eklenen yanlış kullanım nedeniyle boşa harcandığına şahit oluyoruz. Bizim öncelikli amacımız; bir binada yüzde 17'ye kadar ulaşabilen ısı dağıtım kayıplarını sıfıra kadar düşürmek...Termostatik vana sayesinde evlerde meydana gelen bu kayıplar önleniyor. Termostatik vana beraberinde balans vanası kullanımı halinde, enerji tasarrufu yüzde 30'u aşıyor. Elektrik tasarrufuna da katkı sağlayan termostatik ve balans vanaları enerji verimliliği ile doğru orantılı olarak enerji giderlerinde de düşme sağlıyor" dedi.

ECLIPSE, HEM SICAKLIĞI HEM DEBİYİ AYNI ANDA AYARLAYABİLİYOR

Yeni nesil termostatik vana Eclipse, sanki her radyatörün bir vanası varmış gibi, hem oda sıcaklığını hem de radyatördeki debiyi hassas bir şekilde kontrol edebiliyor. İlave fark basınç kontrol vanasına ihtiyaç duymadan otomatik hidronik balanslama yapabiliyor. Sessiz çalışarak fark oluşturan Eclipse, normal bir termostatik vana ile aynı ölçülere sahip... Alışkın olunan köşe, düz veya aksiyel tüm bağlantı tiplerine uygun olarak üretilen Eclipse, montajı için ise ilave işçilik gerektirmiyor.

Termo Teknik'ten ısı sistemleri profesyonellerine EVOMAX Projematik desteği

Türkiye'nin ve Avrupa'nın en büyük ısı sistemleri tedarikçilerinden birisi olan Termo Teknik tarafından geliştirilen "EVOMAX Projematik" programı, taahhüt uygulayıcıları ve proje yöneticilerine çok önemli kolaylıklar sağlıyor.



İngiltere'de ısı sistemleri devi Ideal Boilers firması tarafından 110 yıllık tecrübe ile üretilen EVOMAX Duvar Tipi Yoğuşmalı kazanları Türkiye'ye sunan Termo Teknik, taahhüt uygulayıcıları ve proje yöneticilerinin sistem tasarımı ve bütçe hesaplamalarına katkıda bulunmak amacıyla "EVOMAX Projematik Kaskad Tekliflendirme Programı"nı oluşturdu.

Termo Teknik ile çalışan kurum ve profesyoneller, kullanıcı adı ve şifreleri aracılığıyla Termo Teknik web sitesinde yer alan programa ulaşarak, projeleri için doğru kapasite ihtiyacını hesaplayabiliyor ve kaskad sistemlerde kullanılacak diğer sistem parçalarını bütçeleri doğrultusunda seçebiliyorlar.

Büyük Kolaylık

EVOMAX Projematik, teklif hazırlama aşamasında sistemde kullanılması planlanan cihazları ve ısıtma ihtiyacı olan alanları sorarak gerekli malzemeyi seçiyor, akabinde istenen fiyat ve vade koşullarını ekleyerek standart teklif formatında kullanıcıya veriyor. Program dahilinde, seçilen cihazlara göre üretilen toplam ısı kapasitesini de görmek mümkün oluyor. Böylece proje yöneticileri ciddi mühendislik bilgisi ve uzun süreli çalışma gerektiren proje tasarımı, malzeme seçimi, tekliflendirme

gibi işlemleri çok kısa zamanda sağlıklı bir şekilde hayata geçirebiliyorlar.

Kullanıcı ve Bilgi Gizliliği

EVOMAX Projematik, sistemine sadece kullanıcı adı ve şifresine sahip olan kişiler ve kurum temsilcileri girebiliyor. Bu kişilerin hazırladığı tüm teklifler güvenli bir şekilde kayıt edilerek yüksek gizlilikle saklanıyor ve kullanıcı ihtiyaç duyduğunda önceki tarihlerde hazırladığı proje tasarımlarını da programa girerek görebiliyor.

EVOMAX Hakkında

İngiltere'de Ideal Boilers tarafından 110 yıllık ısıtma sistemleri tecrübesi ile üretilen Termo Teknik EVOMAX Duvar Tipi Yoğuşmalı kazanlar Projematik programı dışında da kurulum, bakım ve kullanım kolaylığı sağlayan birçok özelliğe sahip bulunuyor.

Kolay Sistem Yönetimi

42, 65, 90, 105, 125 ve 160 kW kapasite değerlerine sahip EVOMAX'ın kontrol paneli, 15 adete kadar kazanı (toplam 2.400 kW = 2.000.000 kcal/h) kaskad bağlantı ile kontrol edebiliyor. Türkçe karakterli kullanıcı ara yüzü hem kullanıcı hem servis için kolay, hızlı kurulum ve işletme sağlıyor. Dış hava sıcaklığına bağlı tesisat gidiş ve dönüş suyu sıcaklığı kontrol edilerek hava sıcaklığındaki 0,5oC 'lik değişiklik bile sistem tarafından fark edilebiliyor ve hemen sistem çalışmasına yansıyor.

Amaç: Düşük Maliyetli Sistem Yönetimi

EVOMAX ürün yelpazesi işletme maliyetlerini düşük tutmak için yüzde 110 verim oranına kadar kısmi yükte çalışıyor. Sıcak su kullanımı için boiler istenilen ısı değerine ve zaman programına göre kontrol edilebiliyor.

EVOMAX; kalitesi, 6 Sigma titizliğine sahip üretim ve tasarımı, özenle seçilmiş komponentleri ve sistem bakımını kolaylaştıran yapısıyla kaskad uygulamalarda kalite arayan proje uygulayıcılarına çok önemli avantajlar sağlıyor.

Garanti

EVOMAX, yüksek kalitesinin ve Termo Teknik uzmanlığının bir göstergesi olarak 3 yıllık parça ve bakım garantisi ile birlikte sunuluyor.

“Wilo-Drainlift Con” cihazı yoğuşma suyunun tahliyesinde fark yaratan çözümler sunuyor

Wilo-Drainlift Con cihazı, ısıtma ve soğutma ekipmanlarındaki yoğuşma suyunun tahliyesinde fark yaratan çözümler sunuyor. Küçük boyutu ve kütüphane sessizliğindeki performansı ile dikkat çeken Wilo-Drainlift Con, kullanıcıların yaşam konforunu artırıyor. Cihaz, kullanıma hazır tank, pompa ve kablolar monte edilmiş olarak müşterilerle buluşuyor.



Drainliftcon, içeriğindeki 3 nokta switch'leriyle 27 mm su seviyesinde devreden çıkma, 43 mm su seviyesinde devreye girme özelliklerini ve 67 mm su seviyesinde alarm sinyali ileterek taşma anında personel müdahalesini sağlar.

Drainliftcon, bina otomasyonuna alarm sinyali iletecek şekilde donatıldı. Arzu edilmesi halinde sesli alarm sinyali iletebilmesi için “Drain Alarm 2” de aksesuar olarak temin edilebiliyor. Drainliftcon ayrıca, motor sargılarındaki sıcaklık artışının yoğuşma tahliye cihazının ömrünü kısaltmaması için termal kontaktlarla (WSK) donatıldı. Bu kontaktlar yardımıyla motor 130 C'ye ulaştığında cihaz duruyor ve bu sıcaklıktan daha düşük sıcaklığa eriştiğinde otomatik olarak devreye giriyor.

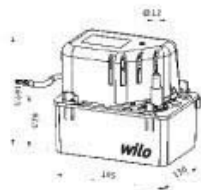
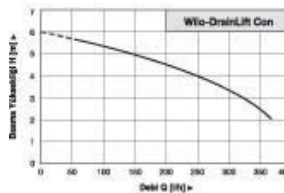
Isıtma ve soğutma ekipmanları, insanların daha rahat ve verimli yaşaması amacıyla, kapalı ortamların havasını şartlandıran, ısıtan, soğutan, nemini alan cihazlardır. Hayatı daha kaliteli sürdürülmeye, iş yerlerinde, evlerde, hastanelerde, okullarda verimin artmasına yardımcı olurlar.

kütüphanede oluşan ses seviyesine yakın bir ses düzeyine sahip (<42 db(A)) olan Drainliftcon, yaşam konforunu artırmak için tasarlandı.

Wilo-Drainlift Con cihazı, kullanıma hazır tank, pompa ve kablolar monte edilmiş olarak satışa sunuluyor.

Yoğuşmalı kazan, kombi, klima ve soğutma ekipmanlarını kapsayan bu cihazlar çalışırken yoğuşmadan kaynaklanan su meydana gelir. Konfor için tercih edilen bu cihazlar kullanılırken, oluşan suyun deşarjının da konforu olumsuz etkilemesi gerekir.

Özellikle drenaj hattının uzak olduğu ya da geri akım seviyesinin altında kalan tesisat konumlarında yoğuşma suyunu tahliye etmeye yarayan, oldukça küçük boyutlarda ve çalışırken neredeyse kü-



Özellikler		Bağlantılar	
Akım yüklü yoğuşma suyu (pH 12,4)		Çıkış bağlantısı [mm]	32
Elektrik bağlantısı		Giriş bağlantısı [mm]	19/24
Şebeke bağlantısı [V]		Boyutlar/ağırlık	
Bağı yük P1 [kW]		Toplam hacim [l]	1.5
Nominal akım [A]		Ağırlık [kg]	2
Şebeke frekansı [Hz]		Teslimat kapsamı	
Üniteden anahtarlama tertibatı'na kadar kablo uzunluğu [m]		Hortum bağlantılı kullanıma hazır pompa	
Alarm bağlantısının kablo uzunluğu [m]		Entegre çek valf	
Motor		5 m'lik basınç hortumu	
Konuma sınıfı		Elektrik çarpmasına karşı korumalı fişli 2 m'lik güç kablosu	
İzin verilen uygulama alanı		1 m'lik alarm kablosu (geçiş letikeni)	
Çalışma modu		Duvar montaj malzemesi	
Sın. sıcaklığı [°C]			

**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



Enrico Macias

18 Kasım, 2015 - 21:00 / Pop

Unutulmaz şarkıları ile bir efsane

Müzikal kariyerinde 50 yılı geride bırakan efsaneyle aşkın notalarına eşlik etmeye hazır mısınız?

Tüm dünyayı etkisine alan, verdiği konserlerle dinleyicilerinin yüreklerinde unutulmaz izler bırakan ve yayınladığı yüzlerce kayıtlı milyonlarca satış rakamına ulaşan Enrico Macias, 18 Kasım'da Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde!

"Zingarella", "La Guitare", "Aie Aie Aie", "Solenzara" ve "Le Femme De Mon Ami" gibi onlarca unutulmaz şarkısıyla tüm dünyada gönülleri fetheden Macias, Türkçeye çevrilen 80'e yakın şarkısının büyüleyici melodileriyle de ülkemizde fırtınalar estirdi.

1961 yılında, Cezayir Bağımsızlık Savaşı kızışırken, karısı Suzy ile Cezayir'i terk edip Fransa'ya sürgüne giden Macias, 1967 yılından bu yana yaptığı yüzlerce kayıt, 7 soundtrack, oynadığı 10 film ve dizi ile adını tarihe altın harflerle yazdırdı.



Büyük usta Enrico Macias'ın büyülu sesiyle ve romantik şarkılarıyla duygu dolu anlar yaşayıp, unutulmaz bir gece geçirmek isteyenleri Zorlu Performans Sanatları Merkezi'ne bekliyoruz.

Turkcell Platinum üyelerine özel 16 – 20 Eylül 2015 tarihlerinde, ayrıcalıklı ön satış dönemi gerçekleşecektir. Genel satış 21 Eylül Pazartesi günü saat 10:00'da başlayacaktır.

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

***Etkinlik biletleri tükenmiştir. İlginize teşekkür ederiz.**



Nigel Kennedy "BACH meets KENNEDY"

13 Kasım, 2015 - 21:00 / Klasik / Crossover

Bach ve Kennedy'nin muhteşem buluşmasına hazır mısınız? Dünyanın önde gelen keman virtüözlerinden biri olan Nigel Kennedy, "BACH meets KENNEDY" adlı müzik programıyla Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde!

Nigel Kennedy, klasik müzikten klezmer, caz ve rock gibi modern müzik yorumlamalarıyla farklı stillere imza attı ve sınır tanımayan bir müzik deneyimiyle ün saldı. Johann Sebastian Bach'ın müziğini kendi caz tipindeki versiyonlarıyla birleştiren ve buna gitar, davul, kontrbas ekleyerek dinleyicileri baroktan çağdaş müziğe doğru canlandırıcı bir yolculuğa çıkaran Nigel, benzersiz yeteneği ve geniş kitlelere

sunduğu hem klasik hem de çağdaş repertuarı ile müziğe yeni bir bakış açısı katıyor.

Ünlü keman virtüözü Nigel, sahip olduğu enerji sayesinde caz ve rock gibi klasik ve modern müziğe güç kattığı "BACH meets KENNEDY" adlı programıyla, 13 Kasım 2015 tarihinde Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde müzik-severlerle buluşacak ve onlara unutamayacakları eşsiz bir deneyim yaşatacak.

Notaların ihtişamına kapılıp, gözlerinizi kapatarak dinleyeceğiniz bu ihtişamlı konseri sakın kaçırmayın!

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

Nerden Geldik Buraya

Kategori: Sergi

Yer: SALT Araştırma

Adres: Bankalar Cad. No: 11,

Karaköy Beyoğlu İstanbul

Telefon: 0212 334 22 00

12 Eylül darbesinden sonra ortaya çıkan toplumsal hareketler ve popüler kültür öğeleri üzerinden Türkiye'nin yakın geçmişini irdeleyen Nerden geldik buraya sergisi 3 Eylül'de SALT Beyoğlu ve SALT Galata'da açılıyor. SALT'ın 1980'ler odaklı projelerinin ilki Nerden geldik buraya, Türkiye'de 1980 sonrası askerî vesayetin gölgesinde serbest piyasa ekonomisine geçişin yaşandığı döneme odaklanır. İstanbul'u merkeze alan sergi, bu süreci reklam filmi, dergi, fotoğraf, video gibi arşiv materyalleri ve sinemadan örneklerle değerlendirir. Sergideki sanatçılar Halil Altındere, Serdar Ateşer, Aslı Çavuşoğlu, Barış Doğrusöz, Ayşe Erkmen, Esra Ersen ve Hale Tenger ise, 1980'lere dair işleriyle politik ve kültürel dinamikleri irdeler. Ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla çıkarılan ve ithal ikameci politikaların yerine ihracata dayalı bir ekonomi modeli getiren 24 Ocak 1980 kararları, Türkiye'nin neoliberal politikalara geçişinin ilk sinyallerini verdi. Bundan kısa bir süre sonra gerçekleşen 12 Eylül askerî darbesi, siyasi muhalefeti kısılcasına alırken, artan devlet şiddeti insan haklarının tamamen yok sayılmasını beraberinde getirdi. Birkaç değişiklikte günümüzde hâlâ yürürlükte olan 1982 Anayasası, askerî idarenin



baskısı altında yapılan referandumla kabul edildi. Neoliberal politikalar, 1982 Anayasası sonrasında yönetime gelen ilk sivil siyasi parti olan Anavatan Partisi'nin (ANAP) temellerini oluşturdu. Kurulduğu 1983'ten 1991'e kadar tek başına iktidarda kalan ANAP, tüketim odaklı bir toplum anlayışını devreye soktu; gücünü korumakta olan askerî vesayet ise, her türlü muhalif eylem ve politik oluşumun önünde durmaya devam etti. 1980'ler boyunca uyum içerisinde hareket eden bu iktidar odakları, tüketime bağlı refah ve özgürlük ortamı vaat etti, aynı zamanda toplumsal ve politik yaşamda otoriter bir yaklaşım izledi. Sendikalar hak müca-

deleleri ve diğer politik örgütlenmeleri durduran askerî darbe ve 1982 Anayasası, 1980'lerin ilk yarısında farklı sivil muhalefet ve temsil biçimlerinin ortaya çıkışını engelleyemedi. On yılın sonlarına gelindiğinde, sivil toplum hareketleri gelişerek demokratikleşmede aktif bir rol almaya ve statükoya karşı durmaya başladı. Gündelik hayatın politik bir mücadeleye alanına dönüştüğü bu dönemde, feministler, çevreciler, eşcinsel hakları aktivistleri, insan hakları savunucuları gibi siyasi temsiliyet olanaklarından yoksun birçok grup alternatif birliktelikler oluşturdu. Bu birliktelikler, demokratik hak ve özgürlük talepleri merkezinde bir politika benimserken yeni toplumsal örgütlenmelerin de önünü açtı. 1980 askerî darbesinden sonra ortaya çıkan toplumsal hareketler ve popüler kültür öğelerini irdeleyen sergi, bu bağlamda Türkiye'nin yakın geçmişiyle bugünü arasındaki ilişkiyi görünür kılmayı amaçlar. Nerden geldik buraya, SALT'ın üyesi olduğu Avrupa müzeler konfederasyonu L'Internationale'nin beş yıllık The Uses of Art – the Legacy of 1848 and 1989 [Sanat Kullanımları – 1848 ve 1989'un Mirası] programı kapsamında gerçekleştirilmektedir.

29 Kasım 2015 Pazar gününe kadar gezilebilir.



İstanbul Fotoğraf Müzesi'nden 4 Yeni Sergi



Kategori: Sergi

Yer: İstanbul Fotoğraf Müzesi

Adres: Şehsuvar Bey Mah. Kadirga Liman

Cad. No: 60 Kadirga Beyoğlu İstanbul

Mail: info@istanbulfotoğrafmuzesi.com

Faks: 0212 458 88 43

Fatih Belediyesi ve Fotoğraf Dostları Derneği tarafından kurulan İstanbul Fotoğraf Müzesi, Ekim ayında 3 önemli sanatçının, 4 farklı sergisine ev sahipliği yapacak. Sergiler yıl sonuna kadar ziyaret edilebilecek. Fatih Belediyesi ile Fotoğraf Dostları Derneği işbirliğinde kurulan İstanbul Fotoğraf Müzesi, ünlü fotoğraf sanatçıları Şemsî Güner, Ozan Sağdıç ve Stanko Abadzic'in önemli eserlerini Ekim ayındaki 4 farklı sergide ziyaretçilerin beğenisine sunacak. Türk

fotoğraf sanatının ustalarından Şemsî Güner'in "Retrospektif" ve "Artvin'de Boğa Güreşleri"; Ozan Sağdıç'ın "Önce Radyo Vardı"; Hırvat fotoğraf sanatçısı Stanko Abadzic'in "Seçki" adlı sergileri 1 Ekim Perşembe gününden itibaren yıl sonuna kadar görülebilecek. İstanbul Fotoğraf Müzesi'ni kent kültürünü zenginleştirmek ve sanata verdikleri desteği geliştirme amacıyla hayata geçirdiklerini belirten Fatih Belediye Başkanı Mustafa Demir, "İstanbul Fotoğraf Müzesi'nde, yeni bir sergi dönemini daha başlatıyoruz. Türkiye'den ve dünyadan önemli sanatçıların eserlerine yer verdiğimiz müzemizde, yılsonuna kadar 4 yeni sergiyi sanatseverlerin beğenisine sunacağız. Tüm bu sergilerle, müzenin kuruluş aşamasında verdiğimiz sözleri bir anlamda

tutmuş oluyoruz. Bu bizim için mutluluk verici" diye konuştu. Üç isim, 4 farklı temada sergi Türkiye'nin önemli değerlerinden, 2010 yılında kaybettiğimiz Şemsî Güner'in fotoğraf birikiminden seçilen 111 fotoğraftan oluşan "Retrospektif" sergisi, sanatçının bugüne kadar günışığına çıkmamış çok sayıda fotoğrafını sanatseverlere sunarken: Artvin'de düzenlenen geleneksel boğa güreşlerini ana tema olarak seçtiği projesi ise ilk kez sanatseverlerle buluşma fırsatı yakalayacak. Usta fotoğraf sanatçısı Ozan Sağdıç'ın Türkiye Radyo Televizyon (TRT) Kurumu tarafından geçtiğimiz mayıs ayında, İstanbul'da 5 gün boyunca sergilenen "Önce Radyo Vardı" sergisi de 1 Ekim'den itibaren İstanbul Fotoğraf Müzesi'nde görülebilecek. Fotoğraf sanatının Balkanlar'daki en önemli temsilcilerinden biri olarak kabul edilen ve eserleri Avrupa ve ABD'de birçok galeri tarafından koleksiyonlara kazandırılan Abadzic'in eserlerinin de büyük ilgi görmesi bekleniyor. Abadzic'in eserleri, Timurtaş Onan'ın küratörlüğünde sergilenecek.

31 Aralık 2015 Perşembe gününe kadar gezilebilir.

Oyun Salonu: Özel Kadınlar Listesi

Kategori: Tiyatro

Tarihler: 23, 30 Kasım - 07, 14, 21, 28 Aralık

Saat: 20:30

Yer: Salon İKSV

Mam'art'ın sahnelediği oyun "Oyun Salonu: Özel Kadınlar Listesi", günümüz hastalığı şöhreti konu alıyor.

Yazan: Neil La Bute

Çeviren: Pınar Töre

Yöneten: Tuğrul Tülek

Oyuncular: Deniz Karaoğlu, Feri Baycu Güler, Beste Bereket, Hülya Gülşen, Başak Daşman

Özel hayat sınırlarının gittikçe incelendiği, insanların şöhret olmak için mahremiyet kavramını hiçe saydığı günümüz dünyasını kırık aşk hikayeleri üzerinden anlatıyor. Hayatla ilgili tercihlerinizi bir kez daha gözden geçirmenizi sağlarken, insanın modern çağda ne kadar vahşileşebileceğinin de altını çiziyor.

- Bu etkinlikte 18 yaş sınırı vardır. 18 yaş altı izleyiciler salona alınmayacaktır.
- Öğrenci biletleri yalnızca İKSV Ana Gişe'den satın alınabilir.
- Her ayrı Salon İKSV etkinliği için Siyah, Beyaz, Kırmızı ve Gü-



müş Lale üyeleri iki (2), Sarı Lale ve Mavi Lale üyelerimiz bir (1) adet bilet için indirim alabilirler.

Adres: Nejat Eczacıbaşı Binası Sadi Konuralp Caddesi No:5 Şişhane 34433 Beyoğlu İstanbul

Mail: info@saloniksv.com

Ücret: 1. Kategori - 50.50 TL 2. Kategori - 34.00 TL

Nereden Alınır: Biletix Çağrı Merkezi: 0216 556 98 00

Biletix Satış Noktaları, www.biletix.com ve Mekan gişe

YOLDAN ÇIKAN OYUN

23-30 Kasım - 07-14 Aralık, 2015 / 21:00
Drama Sahnesi / Tiyatro

Bu oyunda bir terslik var!

Londra West End Duchess Theater'da 2014 yılında gala yapan ve Mischief Thetaer topluluğu tarafından sahnelendiği günden bu yana birçok ödül kazanan The Play That Goes Wrong, 23 Kasım 2015'te yapılacak galasından Nisan 2016 sonuna kadar her pazartesi Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde!

2014 yılında whatsonstage.com'un en iyi yeni komedi ödülünü alan ve 2015 yılında en prestijli tiyatro ödülü olan Olivier Ödülleri'nde "en iyi komedi oyunu" ödülünü kazanan The Play That Goes Wrong'un Türkçe'ye uyarlanmış halini Lerzan Pamir yönetiyor ve yapımcılığını Mehmet Ergen üstleniyor.

1920'lerde geçen gizemli bir cinayet hikayesi üzerine kurulu bu katastrofik oyunda olabilecek bütün aksilikler gerçekleşecek, oyuncuların başına gelmeyen kalmayacak, bu terslikleri izlerken kahkahalara boğulacaksınız.

Yoldan Çıkan Oyun, Tiyatro otoritelerinden, dünyanın en prestijli gazetelerinden ve izleyicilerden birçok olumlu yorum alıyor.

Yazan: Henry Lewis, Jonathan Sayer, Henry Shields

Çeviren: Mehmet Ergen

Yöneten: Lerzan Pamir

Dekor Tasarım: Behlül Dane Tor

Kostüm Tasarım: Gül Sağer

Işık Tasarım: Kemal Yiğitcan

Ses Tasarım: Orhan Enes Kuzu

Reji Asistanları: Zari Azami, Çağla Özavcı, Kemal Kayaoğlu

Oynayanlar: Bartu Küçükçağlayan, Defne Koldaş, Gökçen Gökçebağ, Güliz Gençoğlu, Kubilay Çamlıdağ, Öner Erkan, Sarp Apak, Yılmaz Eser Durmuş

Reloaded

Sanat Galerisi / Sergi

17 Kasım, 2015 - 24 Ocak, 2016

Zorlu Performans Sanatları Merkezi, artnivo.com işbirliğiyle gerçekleştirdiği küpler projesine "Reloaded" ile devam ediyor. Sanatçıların üretim sürecinde belirli bir ana başlık altında toplanmadan, bağımsız bir şekilde mekanı kullanmalarının amaçlandığı sergide, Ahmet Rüstem Ekici, Çağrı Saray, Eylül Ceren Ersöz, Jacqueline Roditi, Manolya Çelikler, Neslihan Karaağaç, Öykü Ersoy, Özge Enginöz ve Sadık Arı'nın eserleri yer alıyor.

KÜPLER DÖNÜŞÜYOR

İstanbul Bienali'ne paralel etkinlikler kapsamında Zorlu PSM Sanat Galerisi'nde özel olarak inşaa edilen 8 küp (oda), 'RELOADED' projesi ile dönüşerek, yepyeni anlamlar kazanıyor. Bir solo sergiler bütünü olan projede her sanatçıya, kendilerine ayrılmış özel bir alan sağlanıyor.

Proje, sanatçıların mekanı birbirlerinden bağımsız olarak değerlendirmelerine olanak sağlarken, bir taraftan da güncel konuların ve yaşanan coğrafyanın eş olması sebebiyle eserler birbirleriyle keşiliyor.

İzleyicinin serginin başında ve sonunda karşılaştığı, mekanın dış duvarına dev boyutta uygulanan 'Kırmızı Oda: Sekanslar' ile Çağrı Saray, her bir sekansın çizgi roman estetiğine yakın olduğu ve lekesel çizim değerleriyle ifade edilen, 34 parçadan oluşan bir duvar resmi sergileyecek.

Küplerde yer alan sanatçılardan Özge Enginöz, buluntu fotoğraflardan oluşturduğu 'Yıldızlı Gökyüzünün Gücü Adına' isimli çalışmasıyla insanın, özneliğini güçlendirerek tanımladığını zannettiği dünyanın aksine, bakarak görebileceği, hatta göremeyeceği ama belki hissedebileceği yerde olduğunu hatırlatmak istiyor. Manolya Çelikler ise haritalardan oluşturduğu



dev boyutlu kağıt gemisiyle göçmen olmanın bir tercih olmadığını ve göç sürecinin güçlüğünü izleyiciyle paylaşıyor. Ahmet Rüstem Ekici'nin içini renkli plastik toplarla doldurduğu yine aynı plastikten üretilmiş çocuk ceset torbası, özellikle son iki senedir yaşanan çocuk ölümlerine dikkat çekiyor. PVC üzerine boya uyguladığı işlerle sergide yer alan Neslihan Karaağaç ise yapay ve soğuk bir malzemeyle soyut formlar oluşturarak, günümüz dünyasının yansıması niteliğinde bir alan yaratıyor. Kağıt üzerine çizimleriyle bilinen Sadık Arı, gündemin karamsarlığından uzak kalmanın imkansızlığında, çözümünü her şeyin başladığı yere, doğaya bakarak bulmayı amaçlıyor. Eylül Ceren Ersöz ise küpünde 1942 yılında kurulmuş, Hitler karşıtı barışçıl bir örgüt olan 'Beyaz Gül'ün hikayesini sunuyor. İnceleme alanı olarak kurguladığı küpte Ersöz, örgütün bilgilerine ulaşma sürecini, örgütün tarihini, belgelerini ve karakterlerini yeniden üretiyor. Kent üzerine çalışmalarıyla tanınan Öykü Ersoy, bireyin kent ile kurduğu çarpık ilişki üzerine giderek, silikleşmiş, kimliksiz kentler resmediyor. Kente bir başka açıdan bakan, zamansız ve melankolik fotoğraflarıyla bilinen Jacqueline Roditi ise kentten izlerini bize büyük boyuttaki fotoğraflarıyla aktarıyor.

Ziyaret Saatleri: Her gün 10:00-22:00

***Ücretsizdir.**

Canada HVAC Sector



"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:

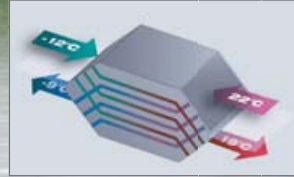
HAVALE İLE

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.

**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

