



YEAR 8 YIL / NO 86 SAYI / ARALIK 2015 DECEMBER / 10 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

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

iklimlendirme

sektörü ve

halkla

traditional
created

ilişkiler

messages

publics

mediated

events
yönetim

government

tactics
segment

news

considered

tool
society

sosyal medya

dergi

product

blog

PR

tools

create

product

reform
spam
view
opponent

client

personel

widely

life

opponents

support

companies

known
creation

iletişim internet

effective

şirket

video
store

basın bülteni

reported

officer

politics

kampanya

customers

policy

online marketing

working

müşteri ilişkileri





Reflex ile Sorunsuz & Mükemmel Çözümler...



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

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

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

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

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

VRS4

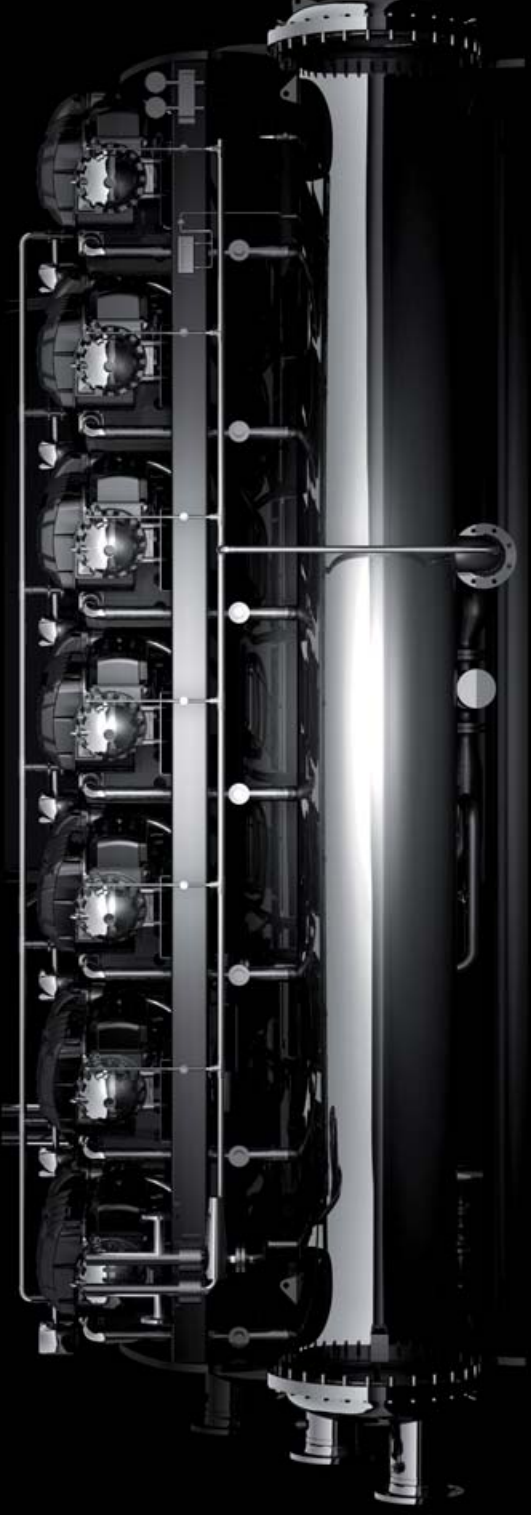
Arçelik VRS4 Klima Sistemleri Enerji Verimliliği İle Fark Yaratıyor.



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



PERFORMANCE CHILLERS MANYETİK YATAKLI SOĞUTMA GRUPLARI



İMKB İSTİNYE DATA CENTER, 4XFC HAVA SOĞUTMALI • DEVA İLAÇ KARTEPE TES. 2XSU SOĞUTMALI • RINGS İSTANBUL AVM, 3XSU SOĞUTMALI
TERMOTEKNİK ÇORLU FAB. 1XFC HAVA SOĞUTMALI • PERFETTI VAN MELLE FAB. 2XSU SOĞUTMALI • KARTAL HİZMET BİNASI 1XSU SOĞUTMALI

CLINT

COFELY

JACIR



GOHL



CLOSE
CONTROL
SYSTEMS

klima teknik

www.klimateknik.com

Bina Tekniğinde Modern Çözümler

- 35 yıllık üretim tecrübesi • Geniş ve kaliteli ürün grubu • Rekabetçi fiyat politikası
- Hızlı teslimat • Profesyonel satış sonrası hizmetler



Detaylı bilgi için
www.etna.com.tr



0850 455 38 62
müşteri hizmetleri

High
Efficiency
Solutions.

CAREL



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

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

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



SÜRDÜRÜLEBİLİR YÜKSEK PERFORMANS SİZİN İÇİN NE KADAR ÖNEMLİ?

Akıllı elektronik 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


EMERSON™
Climate Technologies

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

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

EMERSON. CONSIDER IT SOLVED.™

Vitoclima.

Viessmann'dan her ihtiyaca uygun klima programı.



Vitoclima ürün programı:

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

Vitoclima 300-S/HE
Free Joint çoklu
sistem klimaları

Vitoclima 333-S
ALL DC INVERTER
VRF Klima sistemleri



Efficiency Plus

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

www.viessmann.com.tr

VIESSMANN

climate of innovation

BİLİM YAYIN KURULU

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

REKLAM SATIŞ

HAVVA İREM YILDIZ
iremilyildiz@termo-klima.net

ABONE

info@termo-klima.net

BASKI

PORTAKAL BASKI

İTHALAT İHRACAT SAN. VE TİC. A.Ş.

Huzur Mh. Tomurcuk Sk. No.5

K.1 4. Levent-İstanbul

Tel. : 0212 332 28 01 (pbx)

Fax : 0212 332 02 08

ADRES

Dereboyu Caddesi Meydan Sokak

Beybi Giz Plaza

No: 1 Kat: 2 Daire: 3-4

Maslak - İstanbul

0212 290 33 44

www.termo-klima.net

info@termo-klima.net

YAYIN TÜRÜ

Yaygın, Süreli, Aylık

ISSN 1309-4599

Termo Klima'da yer alan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan ilanların sorumluluğu reklam verene aittir. Termo Klima'nın bütün yayın hakları SAFRAN Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri A.Ş.'ne aittir. Yazılar kaynak gösterilmeden yayımlanamaz.



mehmetoren@termo-klima.net

2045 Ölümsüzlük Projesi!

Bunca yıl çevreye zararlı gazlarla mücadele, fosil yakıtlardan kurtulup yenilenebilir enerjilere geçilmesi, atık ısının geri kazanılması, enerji verimliliği, doğanın korunması gibi konuları duydukça sevinirdim. Hatta Sayın Süleyman Akım'la bir sohbetimizde su tasarrufundan konuşurken "en ideali eskiden olduğu gibi maşrapa ile yıkanmak" söylemi insanın doğaya dönüşü konusunda umutlandırmıştı. Leed mi Bream mi tartışmalarıyla kendi kaynaklarımızın kullanımından, karbon ayak izinden bahsediyorduk. İnsanın kendine dönüşünü güzel güzel seyreliyordum. Sonra insanın yok oluşa gidişini gördüm.

Geçtiğimiz günlerde Bosch bünyesinde bulunan Buderus'un yeni ürünü için bir basın toplantısı düzenledi. Yeni ürünün sloganı "Gelecek için hazırız!" olunca, gelecek eşittir Fütürizm diye düşünmüştüm. Türkiye'de Fütürist akımın öncülerinden Ufuk Tarhan Hanımefendi çağırılmış. Ufuk Hanım kısa bir video ile başladı. Şunları söylüyordu videodaki ses;

"Dünya global bir değişimin eşiğinde... Global ölçekte önemli olaylar, dolayısıyla krizler ve keşifler potansiyel olarak artıyor. Uygarlığın gidişatı azgın denizdeki kaptansız, pusulasız, haritasız bir geminin seyrine benziyor. Yeni karanlık çağa düşmek ile insanlığın gelişimi için yeni bir model oluşturmak arasında karar vermemiz gereken dönemlerden geçiyoruz. Tarihteki krizler göstermiştir ki çıkmazları aşmak için teknolojik devrimlere ihtiyacımız var.

Geleceğin teknolojilerine odaklanmak için; nanoteknoloji, biyoteknoloji, bilgi teknolojisi, bilişsel teknoloji, genetik ve robotlar ve bunlara yeni enerji kaynakları bulmak, mimaride ve ulaşım da bütünüyle yeni yaklaşımlar yaratmak, insanların bilişsel yeteneklerinin görülmemiş biçimde gelişmesini izin vermek, yapay zekanın gelişimi ve beyin-bilgisayar arayüzleri, kompleks sistemleri simüle etmek, insansanal robotlar yaratmak ve nano robotların yardımlarıyla onları yönetilebilir kılarak, kişiliği yapay kariyere dönüştürebilecek yollar bulabiliriz... Ancak bize gereken yeni bir teknolojik devrim değildir... Yeni bir medeniyet modeli, yeni bir felsefe, yeni bir ideoloji, yeni etik, yeni kültür ve yeni psikoloji ve hatta yeni metafiziktir. Kendimizden, dünyadan ve hatta güneş sisteminden öteye gitme arayışıdır... Bu çağımızın bize radikal meydan okuyuşudur... Bu nedenle yeni bir gerçeklik anlayışı ve geleceğin insanı oluşturmaktadır. Günümüz insanı stabilizeyi arar, anı yaşar, plan yapmaz, statükoyu korumaya çalışılır ve yenilikten kaçır. Gelecek çağların haritasını çıkarmaya çalışmaz, evrimin sorumluluğunu almaya ise hiç yanaşmaz. Tüketim toplumu kültüründe etkin bir evrim arayışı yoktur. Bu tikanıklığı aşmak için Rusya 2045 hareketi başlatıldı. Yeni uygarlık seviyeleri oluşturmayı amaçlamaktadır. Son yüzyılın nükleer, uzay gibi diğer büyük mega projelerinden biri olarak, kesintisiz insanlık gelişimini sağlamaya adaydır... Sonsuz ve ideal ruhsal değerlerimiz bizi kötü yola düşmekten kurtarıırken, projemiz ortak yaratıcılıkla, yeryüzündeki milyonlarca insanı fiziksel ölümlü biten insanlığın ötesine geçirmek üzere birleştirecek ve yepyeni yaratıcı bir geleceğe, okyanusların derinliklerinden, yıldızları ulaştırarak sonsuz evrende özgürlüğe taşıyacak. Uygarlığın geleceğine dair tahminlerin tartışıldığı Global Future 2045 Kongresi, Şubat 2012'de Moskova'da gerçekleştirildi.

2014'te insan ömrünü radikal biçimde uzatmak için çalışmaların yapılacağı sibernetik merkezler devreye girecek. Ölümsüzlüğü doğru çalışmalar yükselerek başlayacak. Düşünceyle, sinirsel arayüzle kontrol edilen robotik insan kopyasından oluşan avatar 2015-2020 arasında yaratılacak. Araba kadar popülerleşecek, Rusya'da ve dünyanın çeşitli yerlerinde, önemli buluş projelerinde test edilmeye başlanacak.

Android robotlar üretim sahalarında insanların yerini alacak. Her evde android robotlar hizmet edecek. Her işi koşturulan uzaktan kumanda edilen robotlar her yerde bulunarak, iş seyahatlarını gereksiz kılacak. Uçan arabalar, giysilere monte edilen ya da cilde sıkılan spreyle mobil iletişim... 2020-2025 beyinden yaşam desteği sağlamaya izin veren ve yaratılan çevre ile etkileşim kurabilen özerk bir sistem. Avatar B'ye ilk beyin nakli... Yeni Avatar B ile yaşam süresi uzatılıyor. 2025'te yeni nesil avatarlarla 5 duyunun sağladığı duyguların bütünüyle transferi mümkün oluyor. Bilim insanları beynin bilinç kısmını keşfetmeye artık çok yakınlar.

Tamamen yapay bir vücuda, alternatif bir kariyere kişilik transferi ilk kez başarıyla kottanıyor. Sibernetik ölümsüzlük başlıyor... Nano robotlarla yapılan hologram vücutlar istenen şekle bürünebiliyor. Geleceğin insanı ve şiddet bir arada kabul edilemez. Bu gelişmenin temel önceliği ruhsal gelişimdir. Yeni çağın kapısı... Yeni İnsanlık Çağı'na açılan kapı...

Umut vad ediyor değil mi? Bana hiç de öyle gelmedi. George Orwell' in başyapıtı 1984 romanındaki gibi bir durum sezinledim. 1984'de insanların yaşayabileceği bir cennet yaratmak amacı ile uğraşmışlardır, ancak Büyük Birader anlayışı için önemli olan insanlar değil tamamen iktidardır."

Video sonunda Tarhan, "İşte uçağını düşürdüğümüz Rusya bu" dedi sunumuna başlarken ve hayat hikâyesi ile gelecekle ilgili fikirlerini paylaştı. Fütüristlerin pesimistler ve optimistler olarak ikiye ayrıldığını, kendisinin sonuna kadar optimist tarafta olduğunu özellikle belirtti. Soru cevap kısmında ise bir basın mensubu sordu; "Bu proje kaç insanı kapsıyor?" Tarhan önce 300 bin dedi fakat sonra bir düzeltme ihtiyacı hissetti, 3 milyon insana çıkardı sayıyı. Bir de Pesimist Fütürizm düşünülürse sayı kaçanecek bilemiyoruz.

Bir de Aldous Leonard Huxley'in "Cesur Yeni Dünya"sına bakalım. Kitap insanı Ford'dan sonra 612 yılına götürüyor; yani taşıma bandı uzmanlaşmış emek gibi salt toplu üretim yöntemleri ile üretilmiş ilk otomobil olan T modeli'nin üretim yılından 632 yıl sonraya. Dünya ciddi bir devrim yaşamış, savaş ve ekonomik buhran sonrası kurulmuş, Ford'un endüstri felsefesiyle işleyen dünya devletine. Bu dünya devletinin istikrarı genetik mühendisliği ve insanları tüm yönleriyle şartlandırmayı hedeflemekten geçmektedir.

"Cesur Yeni Dünya"da insanlar yapay yollarla ve modern bir kast sistemi oluşturuyorlar. Her sınıf kendi özel genetik koduyla yaratılıyor ve hepsine farklı isimler veriliyor alpha, beta, epsilon gibi uyumayı ve yemek yemeği bile unutup kendisi için yaratılmış yapay bir dünyada ölene kadar kalmayı tercih eden bir yeni nesil, seçim yapamadığınız sizin yerinize her şeyi seçen insanların bulunduğu, ama yine de hep mutlu olduğunuz bir yer; herkesin herkesi elde edebileceği, rekabetin sıfır olduğu bir çevre.

İÇİNDEKİLER

48 SEKTÖR GÜNDEMİ

- 48- 3. İklimlendirme Konferansı “Liderler Buluşması” teması ile gerçekleşti
- 50- TTMD 2015 Çalıştayı’nda Duman Kontrolü ve Yangın Senaryoları konuşuldu
- 52- Doğal gaz sektörü ‘mükemmele yolculuk’ için toplandı
- 54- Elginkan Vakfı, Boğaziçi Üniversitesi tarafından “Üstün Toplumsal Katkı Ödülü”ne layık görüldü
- 56- “Etkin Çözümler için Dünyayı Genişlet”
- 58- MTMD olarak şu anki ivme ile 2023’te mekanik taahhütte 5 milyar doları yakalayabiliriz
- 60- Baymak, BES projesiyle bu yıl koyduğu “bin bayiye ulaşma hedefi”ni şimdiden aştı, 2 bine çıkardı
- 62- Bosch Termoteknik Ar-Ge Merkezi’nin büyük başarısı
- 64- Form’dan sektöre 50. Yıl Armağanı: ‘Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü’ kitabı
- 66- Vaillant Group Türkiye, Eylül ayının “En İyi İşveren Markası” seçildi
- 68- Danfoss, küresel ısınmayla mücadele hedeflerini açıkladı
- 70- Daikin Türkiye, Orta Asya’daki büyümesini yeni showroom’larıyla sürdürüyor
- 72- Buderus Logamax plus GB172i; üstün konfor, yaratıcı tasarım ve tasarrufu buluşturdu
- 74- Ticaretin merkezi ista’yı tercih etti
- 76- Mitsubishi Electric’den iklimlendirme çözümleri
- 78- “Samsung Air Condition Forum 2015”
- 80- Termo Teknik’ten ekonomik ısınmanın yolları
- 83- 3. Plastik Boru ve Altyapı Sistemlerinde Kalite Semineri geniş bir katılımcı listesiyle gerçekleştirildi

88 YENİ PAZARLAMA

Dr. Zeki Yüksek Bilgili: 2016 Yılı Pazarlama Trendleri



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

90 AYIN DOSYASI

- 90- Domedya İletişim Ajans Başkanı Nilgün Karataş: İklimlendirme sektörü; Türkiye’de iletişimin gücünü en iyi anlayan şirketlere sahip
- 92- İntersis Ajans Başkanı Demet Aydın: Hedef kitleye ulaşmak için farklı projelerin geliştirilmesi gerekiyor
- 93- prfit İletişim Danışmanlığı Kurucu ortakları Beyza Çağlar & İpek Buyurgan: Öncelikle sektörü ve sektördeki diğer firmaları çok iyi anlamak gerekiyor
- 94- Vaillant Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu: Farkındalık yaratmanın öneminin farkındayız
- 95- DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna: Hedef kitlemizle dürüst ve şeffaf bir iletişim kurmaya büyük önem veriyoruz
- 96- Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun: İletişim uzun soluklu bir süreç

98 GÜNDEM

- 98- İnşaat Malzemeleri Sanayicileri “sürdürülebilirlik” sözü verdi
- 102- MÜSİAD hükümetten “barış” istedi
- 104- Yeni bir reform sürecine ve dört yıllık kesintisiz uygulama dönemine Türkiye hazır
- 106- Hasan Besim Korur: İskonto-Satış-Miktar-Güven
- 108- Erol Koç: Kimleri İşten Atmalı?
- 110- Ayтуğ Altınkaynak (Armacell Yalıtım A.Ş.): Satış ekibinin sürdürülebilir başarı haritası

112 PROJE

Fer Yapı “Premier Kampüs Ofis” projesinde Mitsubishi Heavy ürünlerini tercih etti

120 SEKTÖREL SÖYLEŞİ

İklimsoft Kurucusu ve Genel Müdürü Hasan Acül: Yazılım ihracat seviyemizi artıracığımıza inanıyorum

140 GEZİ

İstanbul nire, Erzurum nire... Erzurum Yayla... Sana da olsun merhaba



AVRUPA ŞAMPİYONASI'NA BİZ DE KATILIYORUZ!

Fransızlar, son iki yılın ihracat şampiyonunu* transfer etti ve Avrupa Şampiyonası'nda maçların oynanacağı Lyon ile Nice'teki stadyumlar 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

48 INDUSTRY'S AGENDA

- 48-3. HVAC Conference eventuated with "Leaders Meeting" theme
- 50-Fume Control and Fire Scenarios was talked at TTMD 2015 Workshop
- 52-Natural gas sector met for "Trip to Marvelous"
- 56-"Expand your World for Efficient Solutions"
- 68-Danfoss announced their struggles with global warwing
- 76-HVAC Solutions from Mitsubishi Electric
- 78-"Samsung Air Condition Forum 2015"

AGENDA 98

- Building Materials Industry -98 has promised for "sustainability"
- MUSİAD wanted "peace" -102 from government
- Turkey is ready for the new -104 reform process and four-year uninterrupted period of implementation
- Hasan Besim KORUR: -106 Discount - Sales - Quantity - Confidence
- Erol KOÇ: -108 Erol: Who are dismissed?
- Aytuğ ALTINKAYNAK (Armacell): -110 Sales team's sustainable success map

88 NEW MARKETING

- Dr. Zeki Yüksekbiçgili: Year 2016 Marketing Trends

90 FILE OF THE MONTH

- 90-Domedya Communication Nilgün Karataş
- 92-Intersis Agency Demet Aydın
- 93-Prfit Communication Consultancy Beyza Çağlar & İpek Buyurgan
- 94-Vaillant Türkiye Erol Kayaoğlu
- 95-DemirDöküm Erdem Ertuna
- 96-Form Grup Kunç Korun

PROJECT 112

- Fer Yapı chose Mitsubishi Heavy products for "Premier Campus Office" project

SECTOR INTERVIEW 120

- İklimsoft Founder and Managing Director Hasan Acül: I believe that Software will increase our export level

REKLAM İNDEKSİ

3 S NORM	55	CLOOS	23	KLEPSAN	85
ACS KLİMA	45	COŞKUNÖZ RADYATÖR - COPA	15	KLİMA TEKNİK	2
AKANTEL	49	CVSAIR	A.K.	LÖSEV	109
AKUT	111	ÇUKUROVA ISI	37	MAKRO TEKNİK	57
ALARKO	11	DOĞUŞ TEKNİK	89	MAKROTEST	75
ALFEN	97	E-GAZ	71	ODE	29-31
ALP POMPA – ETNA	3	FORM	25	RES ENERJİ	Ö.K.İ.
ARÇELİK	1	FRİGODUMAN	41-43	SENTE MAKİNA	79
ASAL İKLİMLENDİRME	59	FRİTERM	39	STANDART POMPA	13
ASSAN ALÜMİNYUM	33	GENERAL FİLTRE HAVAK	47	TMS ENDÜSTRİYEL	19
ASTEKNIK	67	HARPEX & BUILDNEW 2016	21	TROX	17
ASTRAL POOL	107	ISK-SODEX ISTANBUL 2016	115	ÜNTES	9
BAYMAK	27	ISKAV	124	VENTAS	63
BERROS KLİMA	A.K.İ.	İMEKSAN	35	VENTEK	61
BG MÜHENDİSLİK	87	İSİB	134	VISSMANN	6
CFM SOĞUTMA	4-5	KLAS	69		

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.

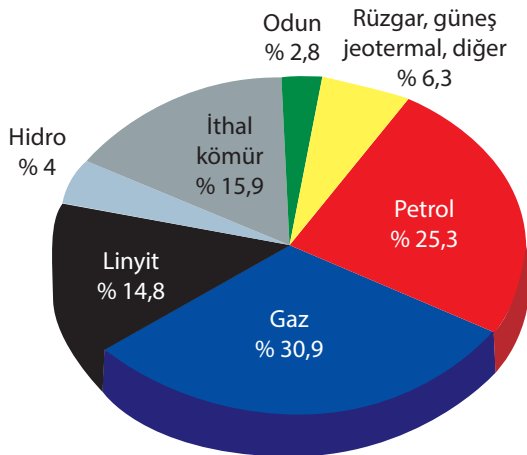
Türkiye ve Enerji Sorunu



Prof. Dr. Hasan A. Heperkan

Son zamanlarda gelişen olaylar ülkemizin enerji açmazını tekrar gündeme getirdi. Uzun yıllardır bir türlü doğru ve tutarlı bir enerji politikası oluşturamayan Türkiye, bu tutumunun olumsuz yansımalarını sürekli yaşamak zorunda kalmaktadır. Enerji fiyatları ve enerji arzının güvenliği ve sürekliliği tartışma konusu olmaktadır. Enerji fiyatlarının uzun yıllar boyunca dünyadaki ve ülkemizdeki değişimine göz atacak olursak sosyo-politik nedenlerle önemli miktarda dalgalanmalar gösterdiği anlaşılabacaktır. Petrolün varili 1970 yılında \$3 iken, OPEC ülkelerinin yaptığı zamlarla 1973 de \$12 olmuş, İran devrimi ile \$28, İran – Irak savaşıyla \$34 a çıkmıştır. Bir ara \$16 değerine kadar düşen fiyat Irak'ın Küveyt'i işgal etmesiyle tekrar \$40 seviyesine çıkmıştır. Hatta fiyat \$100 in üzerine kadar yükselmisse de, kaya gazı rezervlerinin bulunmasıyla ve en büyük alıcılardan biri olan ABD'nin dış politika stratejileriyle bugün ham petrolün varili \$37, Brent Petrol \$40 dan alıcı bulmaktadır. Türkiye'de 95 oktan benzinin litresi vergilerle 4.28 TL, \$1.47 dir.

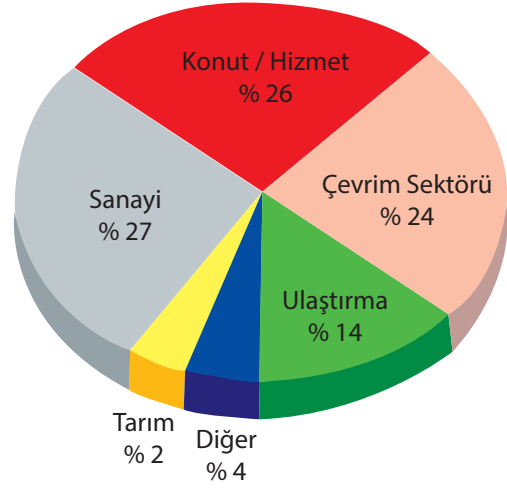
Türkiye çeşitli enerji kaynaklarına sahip olmakla beraber ürettiği toplam enerjinin yarıdan fazlasını ithalatla karşılamaktadır. 2012 yılı toplam enerji tüketimi 120.98 milyon TEP olmuştur [1]. Enerji açığı 70 milyon TEP civarındadır. Yapılan tahminlere göre 2020 yılında ise yaklaşık 200 milyon TEP olacaktır. Giderek artan enerji açığının karşılanabilmesi için petrol, doğalgaz ve taşkömürü gibi enerji hammaddelerinin ithalatına da devam edilecektir [2]. 2012 yılı sonu itibarıyla Türkiye'nin birincil enerji üretiminin kaynaklara göre dağılımı Şekil 1 de, enerji tüketiminin sektörlere göre dağılımı Şekil 2 de ve elektrik enerjisi üretiminin sektörlere göre dağılımı Şekil 3 de verilmiştir.



Şekil 1. Birincil Enerji Üretiminin Kaynaklara Göre Dağılımı [1]

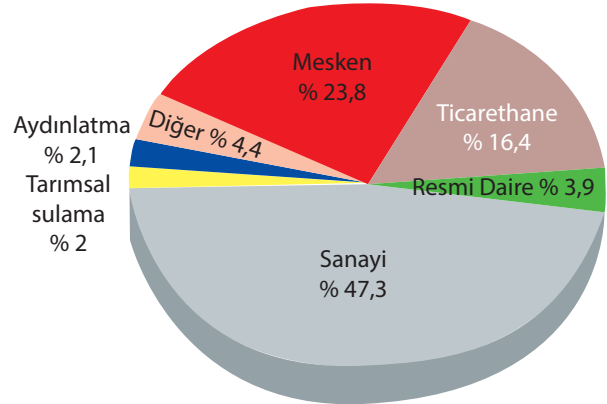
Türkiye'nin enerji tüketimi sektör bazında incelendiğinde, enerjinin %26 sinin konutlarda, %27 sinin sanayide, %14 ünün ulaşımda, % sinin tarımda ve % 4 ünün enerji dışı amaçlarda kullanıldığı anlaşılr [1]. Tüketilen yakıtlar içinde petrol %32.5, kömür (toplam) %28.2, doğal gaz %28.9, odun %8.1 ve hidrolik %5.1 oranda yer almaktadır [2]. Elektrik tüketimi ise %23.8 konutlarda, %47.3 sanayide ve % 16.4 ticari binalarda gerçekleşmektedir.

Enerjide Sektörel Tüketim 2011



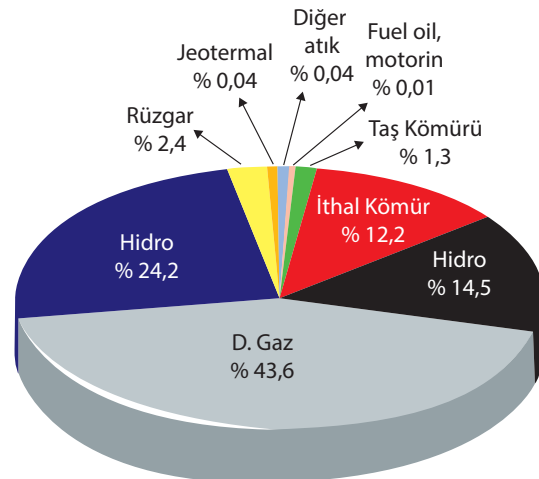
Şekil 2. Türkiye Enerji Tüketiminin Sektörlere Göre Dağılımı [1]

Elektrikte Sektörel Tüketim 2011



Şekil 3. Türkiye Elektrik Tüketiminin Sektörlere Göre Dağılımı [1]

Elektrik üretimine baktığımızda ağırlıklı olarak doğal gaz kullanılmaktadır (Şekil4). Diğer taraftan dünyadaki duruma bakıldığında (Şekil 5), gaz kullanımının bu kadar yüksek olmadığı görülür. Türkiye'de genel eğilimlerin aksine bir uygulama göze



Şekil 4. Elektrik Üretiminin Kaynaklara Göre Dağılımı [4]



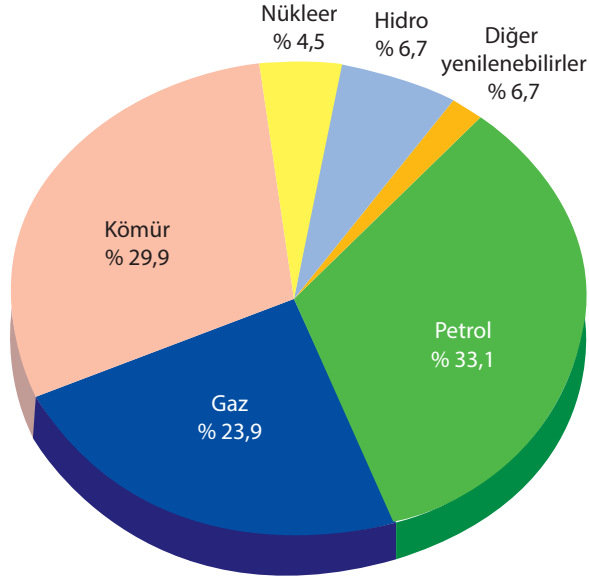
Sıcaklığından
Copamayacaksınız

Sıcak ve konforlu
bir yuva arayanların
ortak tercihi COPA,
mutlu yıllar diler!



görüŖ

çarpmaktadır. Ayrıca bizim doğal gaz kaynaklarımızın olmadığı da hatırlanırsa ilginç bir tablo oluşur [3].



Şekil 5. Dünya Birincil Enerji Tüketiminin Kaynaklara Göre Dağılımı [5]

Halbuki Türkiye 'nin çeşitli yenilenebilir enerji kaynakları ve büyük bir potansiyeli vardır. Örneğin jeotermal potansiyeli dünya toplamının yaklaşık %8 ini oluşturur. Coğrafi konumu nedeniyle güneş potansiyeli de oldukça fazladır. Ölçümler ortalama 3.6 kWh/m²gün güneş ışınlamı aldığını göstermektedir. Ayrıca hidrolik enerji üretebilecek çok sayıda su kaynağına sahiptir. Rüzgâr enerjisi potansiyelinin ise 160 TWh olduğu tahmin edilmektedir [6].

Avrupa Birliği 17 Aralık 2008 de 20-20-20 Yenilenebilir Enerji Direktifi'ni kabul ederek önümüzdeki 10 yıl için iklim değişikliği hedefleri koydu. Buna göre 2020 ye kadar;

- Sera gazları emisyonları, 1990 seviyesinden %20 azaltılacak
- Enerji verimliliğinde yapılacak geliştirmelerle enerji tüketimi %20 azaltılacak
- Yenilenebilir enerji kullanımı %20 arttırılacak

2005 yılında hidrolik, güneş, rüzgâr, biokütle ve jeotermal enerji kaynaklarından oluşan yenilenebilir enerji, Avrupa'nın toplam enerji tüketiminin %7 sini karşılıyordu. Yeni yönerge bu amaçla, elektrik, ulaşım, ısıtma ve soğutma sektörlerinde yenilenebilir enerji kullanımının desteklenmesi ve arttırılması için zorlayıcı ulusal hedeflerin konulmasını öngörmektedir. Hatta AB ülkeleri, diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler emisyonların azaltılmasında kendi paylarına düşen kısmı azaltmak için ciddi çaba sarf etmeleri durumunda %20 hedefini %30 a yükselteceğini açıklamıştır.

20-20-20 hedefi, aslında Avrupa ülkelerinin enerji güvenliğini ve rekabet gücünü de arttıracaktır. Bu arada çalışmalar istihdamı arttırarak işsizliği de azaltabilecektir. Yapılan tahminler yenilenebilir enerji teknolojilerinin kullanılmasının 417 000, enerji verimliliğini iyileştirme faaliyetlerinin de 400 000 yeni iş yaratacağını göstermektedir. Söz konusu hedeflere ulaşabilmek için, karbon ticaretinin ve emisyon ticaret sisteminin hem birlik, hem de birlik dışı ülkelerde oturtulması ve organize edilmesi, ülkelerin emisyonlarına sınır değerler koymasının sağlanması, bu sınır değerlerin takip edilmesi ve raporlanması, karbon tutma ve depolama teknolojilerinin desteklenmesi ve geliştirilmesi düşünülmektedir. İklim ve enerji paketinde enerji verimliliği doğrudan ele alınma-

mıştır. Bu konu 2011 de yayınlanan enerji verimliliği planı ve enerji verimliliği direktifinde işlenmiştir.

Bütün bu gelişmelerin ve çalışmaların temelini sürdürülebilirlik, özellikle sürdürülebilir enerji kavramı oluşturmaktadır. Sürdürülebilir kalkınma ve gelişmenin özü ise enerji arz ve tüketiminin dengede tutulabilmesi ve devamının sağlanması olarak değerlendirilebilir. Burada çevrenin de temiz tutulması ve korunması sağlıklı bir gelecek için en önemli husustur. Bu kapsamda yeni teknolojilerin transferi, bilgi birikiminin sağlanması, mimari tasarımda ve şehir planlamasında yeni fikirlerin entegrasyonu ve geliştirilmesi, bunların mevcut yapıya uygulanması, bilginin yaygınlaştırılması için bilişim teknolojilerinden yararlanılması düşünülebilir. Enerji tüketimi, doğal kaynakların tüketimi, çevre kirliliği ve atıklar birlikte ele alınmalıdır. Bu amaçla yerel ekonomilerin ve yerleşimlerin desteklenmesi, eğitimi ve bilinçlendirilmesi gerekmektedir.

Çevreye yönelik endişeler ve 1987 Birleşmiş Milletler çalışma raporunda ortaya çıkan sürdürülebilir kalkınma söylemi dünya üzerinde birçok ülkede rağbet görmüş ve çevresel hareketler başlatmıştır. AB ülkeleri, Amerika, Avustralya ve Kanada, özellikle İngiltere, çıkarılan kanunlarla sürdürülebilir gelişme politikalarını desteklemiştir. Böylece dünya ülkeleri, gelişmişlik yarışı, kalkınma modelleri yanında kendilerini bir de sosyal, ekolojik, ekonomik, mekansal ve kültürel boyutları olan sürdürülebilirlik tartışmaları içinde bulmuştur.

Ülkemizde 1980'li yıllardaki ekonomik kalkınma ile enerji üretim ve tüketimi büyük artış göstermiş ve enerji ithalatını zorunlu hale getirmiştir. Türkiye, genel olarak enerji üretim kapasitesinin enerji talebini karşılayamaması nedeniyle enerji ithal eden bir ülkedir. Bunun tabii bir sonucu olarak da enerjinin ve enerji kaynaklarının kullanım verimlilikleri ön plana çıkmaktadır. Türkiye'de bir birim katma değer yaratabilmek için diğer ülkelere göre çok daha yüksek miktarda enerji tüketilmektedir.

Enerji, iktisadi ve sosyal kalkınma için önemli girdilerin başında gelir. Dünya enerji ihtiyacının önemli bir bölümünü karşılayan fosil yakıt rezervinin büyük bir hızla tükenmesi, sanayileşme sürecinde enerji tüketimindeki hızlı artışa bağlı olarak sera gazı emisyonlarının insan yaşamını tehdit eder duruma gelmesi ve ozon tabakasının zarar görmesi nedeni ile enerji temini ve etkin kullanımı günümüzün en önemli sorunlarından birini oluşturmaktadır.

Enerji kaynaklarının kullanımında fosil yakıtların yakılması büyük önem taşımaktadır. Yakma sistemlerinin veriminde yapılacak ufak gelişmeler dahi ülke genelinde büyük tasarruflara neden olacaktır. Günümüzde kullanılan enerji üretim teknolojilerinin hepimizce bilinen sakıncaları bulunmaktadır. Sınırlı kaynaklara bağlıdır (fosil yakıtlar), çevreyi kirletirler (hava ve su kirliliği, atık depolama, karbondioksit) ve sera etkisi yaratırlar. Karbondioksit iklim değişikliği yaratan insan etkinliklerinin yaydığı en önemli sera gazıdır. Bugün, özellikle kuraklıklar, seller ve rekor kıran sıcaklıklar yüzünden mercanların ağarması ve kutupların erimesi gibi iklim değişikliği etkilerine tüm dünya tanık olmaktadır. Bu nedenle en kısa zamanda yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelerek, acilen karbondioksit yayılımını azaltmaya ve fosil yakıtlardan vazgeçmeye başlamak zorundayız.

Kaynaklar

1. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Aralık 2013.
2. Türkiye 10. Enerji Kongresi Enerji İstatistikleri, 27-30 Kasım 2006, İstanbul
3. Pamir, N., Enerji Sunumu, Yıldız Teknik Üniversitesi, Kasım 2013.
4. TEİAŞ, 2013 (Yük Tevzi Dairesi Başkanlığı)
5. BP Statistical World Review of Energy, Haziran 2013
6. Gencoğlu, M.T., Cebeci, M., Türkiye 'nin Enerji Kaynakları Arasında Güneşin Önemi, Türkiye 8. Enerji Kongresi, cilt 2, sayfa 63-73, Mayıs 2000.



Yenilikçi. Verimli. TROX.

X CUBE



Klima santrali üstün teknolojisinden etkileneceksiniz:

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



www.trox.com.tr

TROX® TECHNIK
The art of handling air

Vural Eroğlu, ISKAV'ın 7. Dönem Başkanı Oldu



1974 yılından bu yana iklimlendirme sektörü içerisinde aktif olarak görev alan HSK firmasının kurucusu ve 2012 yılından bu yana Systemair HSK'nın hissedarı ve Yönetim Kurulu Başkan Yard.

kan Yard. olan Sayın Vural EROĞLU, ISKAV'ın (Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı) 7. dönem başkanı oldu.

EROĞLU ilk demecinde; "ISKAV Vakfı olarak iklimlendirme sektörünün müşterilerine ve paydaşlarına fayda sağlayacak çalışmalar ile sektörümüzün ilerlemesine yardımcı olacağız." dedi.

ISKAV ve İSKİD'in kurucu üyeleri arasında yer alan EROĞLU, 2006 yılından bu yana ISKAV'da Yönetim Kurulu Üyeliği görevini yürütüyordu. Vural EROĞLU aynı zamanda "İSKİD Onursal Üyesi, İSİB Kurucu Üyesi ve 2012 yılından bu yana TOBB İklimlendirme Meclisi Üyesi" dir.

Vural EROĞLU, 2018 yılına kadar ISKAV Başkanı olarak görev yapacak.

Akdeniz iklimlendirme Kongresi Climamed 2015 Fransa'da düzenlendi

8. Climamed Kongresi 10-11 Eylül tarihlerinde Fransa'nın Juan Les Pins şehrinde düzenlendi.

CLIMAMED, Akdeniz Ülkesi HVAC Mühendisleri Dernekleri (AICARR - İtalya, AICVF - Fransa, APIRAC - Portekiz, ATECYR - İspanya, TTMD - Türkiye)'nin ortaklaşa düzenlediği bir Kongre organizasyonudur. Kongre'nin amacı Akdeniz Ülkelerindeki iklimlendirme sistemleri ve enerji verimliliği konularında yeni teknolojiler ile ilgili bilgi paylaşımı ve mevcut sorunların tartışılarak ortak çözüm aranmasıdır.

Climamed15 Y.K. Başkanı Bertrand Montmoreau'nun yaptığı açılış konuşmasıyla başlayan Kongre'de AICARR - İtalya, AICF - Fransa, ATECYR - İspanya, APIRAC - Portekiz ile TTMD adına

Yönetim Kurulu Başkanı Sarven Çilingiroğlu birer konuşma yaptılar. Sarven Çilingiroğlu konuşmasında, Avrupa Birliği standart ve normlarının ağırlıklı olarak kuzey Avrupa ülkelerine göre şekillendiğine dikkat çekerken, bu standartların güney Avrupa ve Akdeniz ülkelerini kapsayacak şekilde geliştirilmesi için REHVA ve CLIMAMED'in daha fazla sorumluluk üstlenmesi gerektiğini söyledi. Kongrenin ana sponsoru ISIB (Türkiye iklimlendirme sektörü İhracatçılar Birliği) Başkanı Zeki Poyraz da Türkiye iklimlendirme sektörünü içeren bir konuşma yaptı.

Kongreye 18 bildiri ve 5 poster ile katılan Türkiye, CLIMAMED 2015'te ev sahibi Fransa'dan sonra en etkin ülke olarak yer aldı.



Kongre, iki yılda bir düzenlenmekte olup, her yıl gelişerek sürdürülmektedir. Katılımcı profili; tasarımcı, danışman, uygulayıcı, işletmeci, imalatçı, malzeme tedarikçisi ve yatırımcı şirketlerden mühendis ve mimarlar ile akademisyenlerden oluşuyor.

Beş ülke tarafından ortaklaşa düzenlenen Kongre'ye; Türkiye'yi Temsilen TTMD, 2009 yılında üye oldu. 2013'teki 7.Kongre (Climamed'13), TTMD'nin ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleştirilmiş, 21 ülkeden 429 kayıtlı katılımcı kongreye katılmıştı. Climamed 2017 Kongresi Mayıs 2017'de İtalya'da düzenlenecek.

Alarko Carrier, Yalova Üniversitesi öğrencilerini ağırladı



İklimlendirme sektörünün lideri Alarko Carrier, geçtiğimiz hafta Yalova Üniversitesi Enerji Sistemleri Mühendisliği Bölümü'nün 30 öğrencisi tarafından ziyaret edildi. Alarko Carrier'ın Gebze'de yer alan fabrikasına düzenlenen gezi, markanın insan kaynakları birimi tarafından gerçekleştirilen şirketi tanıtıcı bir sunumla başladı. Alarko Carrier Ürün Müdürü Volkan Arslan'ın yaptığı teknik sunumla devam eden etkinlik, Alarko Carrier Yalın Üretim ACE Şefi Ece Engül ve Müdürü Cem Çelikörsü'nün eşliğinde düzenlenen fabrika turlarıyla sona erdi.

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

Boğaziçi Üniversitesi Mühendislik Kulübünden Hülya Gedik'e Yaşam Boyu Başarı Ödülü

İş Dünyası ve Yöneticilik Konferansı kapsamında Boğaziçi Üniversitesi Mühendislik Kulübü tarafından bu yıl 5.'si Gedik Holding ve Gedik Kaynak ana sponsorluğunda düzenlenen İş Dünyası Ödülleri, 21-22 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirildi. İş Dünyası'nın önemli isimlerini bir araya getiren ödül gecesinde bu yıl Gedik Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Gedik, Yaşam Boyu Başarı Ödülü'nün sahibi oldu.

Ödüller "Management Study with Executives" (MSE) iş dünyası, yöneticilik ve liderlik konferansı kulüp üyeleri ve mezunları tarafından anketler sonucu belirlendi.

Aynı zamanda konferans kapsamında Boğaziçi Üniversitesi Mühendislik öğrencileri ile bir araya gelen Hülya Gedik iş dünyasında başarılı olmanın ipuçlarını gençlerle paylaştı. Hülya Gedik, "bir ülkenin asıl zenginliği o ülkenin potansiyel beyin gücüdür" diyerek, ülke olarak sıçrama yapmakta Ar-Ge, Girişimcilik ve İnovasyonun önemli olduğunu belirtti.

Konferans boyunca stantlarında öğrencilerle bir araya gelen Gedik Holding, Gedik Kaynak ve İstanbul Gedik Üniversitesi



yetkilileri, firma, iştirakler ve GEDİK Eğitim Vakfı bünyesinde gerçekleştirilen IIW Uluslararası Kaynak Mühendisliği Eğitimleri konularında öğrencilere bilgi verdi ve sosyal medya kullanımı üzerine bir Case Study düzenledi.

Uluslararası Güneşle Isıtma Soğutma Konferans ve Sergisi SHC 2015 İstanbul'da yapıldı



Uluslararası Güneşle Isıtma Soğutma Konferans ve Sergisi SHC 2015 2 - 4 Aralık'ta İstanbul'da WOW Hotel Convention Centre Yeşilköy'de GÜNDER evsahipliğinde bulundu.

Dünyanın en büyük Uluslararası Gü-

neşle Isıtma ve Soğutma Konferansı SHC'nin dördüncüsü GÜNDER'in girişimi ile 2 - 4 Aralık'da İstanbul'da yapıldı. Güneşle ısıtma ve soğutma teknolojileri konusunda dünya genelinde tüm paydaşların katıldığı bir platform oluşturmak amacıyla düzenlenen SHC 2015, IEA-SHC (Uluslararası Enerji Ajansı Güneş Enerjisiyle Isıtma ve Soğutma Programı) ve Avrupa Güneş Isıl Sanayi Federasyonu (ESTIF) ortaklığında ve Uluslararası Güneş Enerjisi Topluluğu Türkiye Bölümü (GÜNDER) evsahipliğinde düzenlendi.

SHC 2015 Konferansı, binaların ısıtılması ve soğutulması ve sektörde güneş enerjisi kullanan şirketlerin ve önde gelen araştırmacıların bir araya geldi-

ği, 300'ü aşkın uzman, politika yapıcı, araştırmacı ve sanayi temsilcisinin katılımı ile gerçekleşti. Konferans'ta; güneşle ısıtma, güneşle soğutma, güneşle bölgesel ısıtma ve soğutma, güneşle proses ısısı üretimi, güneşle ısı depolama, binaların güneşle enerji verimli renovasyonu ve bütünlük güneş enerjisi sistemleri, sürdürülebilir gelecekte güneş enerjisinin rolü gibi çeşitli konular ele alındı. cılış konuşmalarını, SHC 2015 Konferans Başkanı Daniel Mugnier, SHC 2015 Bilim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Bülent Yeşilata, IEA SHC Başkanı Ken Guthrie, ESTIF Başkanı Robin Welling, GÜNDER Kemal Gani Bayraktar ve YEGM Genel Müdür Yardımcısı Ramazan Usta yaptı.

21 Aralık'ta daha fazla tasarruf için Honeywell akıllı termostat %21 indirimli

Yılın en uzun gecesi, 21 Aralık gecesinde daha fazla tasarruf için Honeywell'in bir sürprizi var. 21 Aralık gecesinde maksimum tasarruf elde edilebil-

mesi için 14 Aralık - 21 Aralık boyunca Honeywell Akıllı Termostat yüzde 21 indirimle tüketicilerine ulaşacak.



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI

MİLLİ KATILIM



**HARPEX
&
BUILDNEW**

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

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



HARPEX & BUILDNEW 2016 Katılım Ücretleri

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

Ekonomi Bakanlığı tarafından desteklenen fiyat 450 Euro'dur.

ÖRNEK MALİYET TABLOSU

9 m²'lik stand alanı için örnek hesaplama

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

% 4 KDV fiyatlara ilave edilecektir.

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



ULAŞIM DESTEĞİ

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



NAKLİYE

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



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI

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

STAND FİYATINA DAHİL HİZMETLER

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



**WORLD
EXPO**

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

MİLLİ KATILIM



TÜRKİYE İRTİBAT

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

ODE, Turquality'de ikinci 5 yıla hak kazandı

2010 yılında dünyanın devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı TURQUALITY® Destek Programı'na katılan ilk yalıtım markası olan ODE, sürdürdüğü başarılı çalışmalarıyla 5 yıl daha destek almaya hak kazandı.

Son yıllarda yaptığı yatırımlarla yerel bir güçten, global bir marka olma yolunda hızla ilerleyen ODE Yalıtım, 30. yılında gurur veren bir başarıya daha imza attı. 2 Mart 2010 tarihinde TURQUALITY® Destek Programı'na katılan ilk yalıtım markası olan ODE'nin, 5 yıl boyunca sürdürdüğü çalışmalar, Ekonomi Bakanlığı'nca oluşturulan Performans Değerlendirmesi çerçevesinde analiz edilerek, destek sürecinin 5 yıl daha uzatılmasına karar verildi. Ekonomi Bakanlığı'nca yapılan yazılı açıklamada sürecin uzatılmasına etki eden faktörler; program kapsamındaki desteklerden yararlanma seviyesi, satış hacmi, marka gücü, katma de-

ğer, markanın finansal gücünde sağlanan artış, markalaşma yol haritasında yer alan projeleri gerçekleştirme seyri ile yıllar itibarıyla marka bilinirliğindeki artış olarak sıralandı.

Orhan Turan: Bu Başarı ODE Ailesi'nin Globalleşme vizyonu doğrultusunda yatırımlarına ve faaliyetlerine hız verdikleri bir dönemde, Turquality'ye bir 5 yıl daha kabul edilmiş olmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, "ODE olarak, 5 yıl boyunca TURQUALITY® Destek Programı kapsamında kurumsallaşma, markalaşma ve pazarlama gibi birçok alanda önemli destekler aldık. Son 5 yılda sektörün en hızlı büyüyen firması olarak, yalıtım sektöründe global arenada Türkiye'yi temsil ederken, bir yandan da Türkiye'yi büyümeye ve marka değerimizi yükseltmeye devam ediyoruz. Bu başarıda, ODE Ailesi'nin



katkısı büyüktür. ODE olarak; kaliteli insan gücümüz, güçlü bayi ağıımız ve yeni yatırımlarımızla önümüzdeki 5 yıllık süreçte hep birlikte çok daha büyük başarıları paylaşacağımızdan eminim" dedi.

AIRPLUS, klima santralleri için Eurovent belgesi aldı



Airplus, tasarımı, ismi ve üretimi ile tamamen Türk malı olarak ürettiği Airplus Klima santrallerinde Eurovent sertifikasının sahibi oldu.

Klima Santralleri için açıkladığı performans derecelendirmesi ve kalitesinin

doğruluğunu sertifikalandıran Airplus, ISO 9001:2008 ve TSEK kalite belgesi, CE ve artık Eurovent sertifikalarına sahip. Cihazların kalitesi ve ilan edilen değerlerin güvenilirliği konusunda iyi bir iletişim aracı olarak "Eurovent sertifikası"na önem verdiklerini belirten AIRPLUS yetkilileri konu ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: "HVAC&R sektörü için büyük öneme sahip olan Eurovent belgesi, Avrupa'da bağımsız bir test kurulusudur ve üreticiler tarafından ilan edilen teknik özelliklerin doğruluğunu test ederek belgelendirmektedir. Detaylı bir test sürecinin sonunda aldığımız Eurovent sertifikası, ürünlerimizin performansının, yayımladığımız tüm özelliklerin doğru olduğunu garanti etmektedir. Ahuplus serisi klima santrallerimiz gerek konfor uygulamalarında gerekse özel proses uygulamalarında önemli referanslara sahip."

Airplus Klima santralleri, Airplus'ın İstanbul Çekmeköy'deki tesisinde kalifiye personeli tarafından üretiliyor, ilk yatırım maliyeti, ekipman ve işçilik kalitesi, enerji verimliliği, projeye uygun esnek çözüm alternatifleri, uygun teslim süreleri ve

özgün tasarımı ile dikkatleri üzerine çekiyor. Airplus ağırlıklı olarak ithal cihazların hakim olduğu paket klima santrali pazarında yerli üretim klima santralleri ile ilklerden biri olarak Türk imalat sanayinin gelişmesine ve ülke ekonomisine katkı sağlıyor. Airplus, Standart, DX, Hijyenik Tip Klima Santralleri (otomasyonu dahil), Paket Tip Havuz Nem Alma Santrali, Isı Geri Kazanım Cihazı, Sıcak Hava Apareyi, Hücreli Aspiratör, Davlumbaz Santrali (Elektrostatik Filtreli, Isı Geri Kazanımlı), Hücreli Vantilatör, Sığınak Fanı, Yer Konvektörü, Kanal Tipi Isıtıcı ve HEPA Filtre Kutusu, Difüzörü, Filtresi ile Türkiye'nin yanı sıra, Azerbaycan, Gürcistan, Türkmenistan, Kazakistan, Irak ve İran gibi farklı iklimlere sahip bir çok ülkede de yıllardır kullanılıyor.

Airplus tarafından, Endüstriyel Tip Nem Alma Klima Santralleri, Gaz Yakıtlı Klima Santralleri, Projeye Özel Rooftop Cihazları, Dahili Kazan Uygulamalı Doğal gaz Yakıtlı Klima Santralleri, Tavan Tipi DX Bataryalı Isı Geri Kazanım Cihazları gibi müşteriye özel cihaz tasarımı ve imalatı da yapılmakta.



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.

Trox, TTMD Çalıştayı'nda "Duman Egzoz ve Basınçlandırma Fanları"nı anlattı

İklimlendirme alanında teknoloji lideri olan Trox, her bina için tek bir kaynaktan iklimlendirme sistemleri sunuyor. Trox Academy seminerleri aracılığı ile yenilikçi, verimli ve sürdürülebilir iklimlendirme sistemleri Trox profesyonelleri tarafından sektör ile paylaşıyor.

Havalandırma ve iklimlendirme teknolojisi ile ilgili farkı konuları düzenli olarak takdim eden Trox Academy, 3 ve 7 Kasım 2015 tarihlerinde, Renaissance Tower ve Palladium Tower'da TROX ürünleri ile ilgili teknik eğitim düzenledi. Trox Turkey İş Geliştirme Müdürü

Barış Salman'ın sunumu ile düzenlenen eğitimde Merkezi Hava Şartlandırma Üniteleri ve klima santralleri pazarında üst düzey yenilikler getiren X Cube Klima Santralleri ele alındı. Ayrıca Almanya fabrikamızın yeni nesil otomasyonlu klima santrali X-Cube Control tanıtıldı. TROX Turkey Genel Müdürü Ozan Atasoy'un da katılımı ile iklimlendirme sektörü otomasyon teknolojilerinde yeni trendler ele alınıp, oda ve mahal iklimlendirme kontrolünde akıllı kontrol sistemi olan X Air Control uygulaması katılımcılara aktarıldı. Trox akıllı



kontrol sistemleri uygulamaları ile klima santrali ünitelerinden çok gelişmiş yangından korunma sistemlerine kadar tüm konforlu iklimlendirme sistemlerini tek bir kaynaktan sağlıyor.



TMMOB, 19-25 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen "Isı Tekniği Haftası" etkinlikleri kapsamında İstanbul şubesinde çeşitli seminerler düzenledi. Toplam 200 üyenin katılımıyla gerçekleştirilen seminerlerde; "Isı Pompaları, Soğutucu

Systemair HSK, MMO'da iklimlendirme sektörünün sorunlarını anlattı

Akışkanlar ve Isı Yalıtımı" anlatıldı. 25 Ekim'de düzenlenen "meslektaş buluşması ve eğitim forumu" çok sayıda akademisyen, sektör temsilcisi ve öğrencinin katılımıyla gerçekleştirildi. Eğitim forumuna, Systemair HSK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vural EROĞLU da konuşmacı olarak katıldı. Vural EROĞLU konuşmasında, iklimlendirme sektörünün sorunlarına, rekabetin, sektörel denetim ve sektörel belgelendirmenin önemine değindi. EROĞLU, "İklimlendirme sektörü, bel-

gelendirmede etkili değildir. Kendi kurallarını koyamayan ve ithal edilen bir değerdir. Ama geleceğin önemli çalışma kalemlerinden birisi olacaktır." dedi. IGP (İklimlendirme Güvence Platformu) ile Türkiye HVAC sektörünü; ölçülebilir, değerlendirilebilir ve geliştirilebilir hale gelmesini sağlayıp, yatırımların güven içinde yapılmasını, mal & hizmet alım ve satımının güvenceli bir pazarda gerçekleştirilmesini ve haksız rekabetin ortadan kaldırılmasını sağlamayı hedeflediklerini belirtti.

Danfoss Isıtma Departmanı Semineri Adana'da düzenlendi

Isıtma, soğutma ve güç elektroniği alanında dünya devi Danfoss, 2015 yılında "Değişiyoruz, Büyüyoruz, Güçleniyoruz" çalışması kapsamında düzenlediği eğitimlerini ve seminerlerine, Adana'da ısıtma sistemleri semineri ile devam etti. 11 Kasım Çarşamba günü Adana HiltonSA'da düzenlenen seminere, Adana ve çevre illerden sektörün önde gelen 100 profesyoneli katıldı. Termostatik radyatör vanaları, oda termostatları, döşemeden sulu ve döşemeden elektrikli ısıtma sistemleri gibi Danfoss ısıtma sistemleri & çözümlerinin hem teknik hem de günlük hayatta kullanım faydalarının anlatıldığı seminerde, Danfoss ürün ve çözümlerinin sağladığı avantajlar bölgedeki mühendislerle paylaşıldı. Danfoss Türkiye'den Isıtma Sistemleri Teknik & Servis Müdürü Sencer Erten ve Isıtma Sistemleri Bayi Kanalı Müdürü Özgür Oğur'un katılımıyla gerçekleşen seminerde ayrıca kış ayları yaklaşırken ısıtma tasarrufu yapmanın ipuçları da katılımcılara aktarıldı.



Yüksek kapasitelerde verimli soğutma

Dunham Bush Soğutma Grupları, yüksek verimlilik değerleri ile tek cihazla istenilen yüksek kapasitelere ulaşma imkanı sunuyor; ilk yatırım ve işletme maliyetlerini düşürüyor.

Su Soğutmalı Frekans Kontrollü Vidalı Soğutma Grubu

- Frekans kontrollü kompresör
- Kısmi yüklerde yüksek verim (IPLV→11)
- Çok düşük kalkış enerjisi
- Muadillerine göre %15 uzun ömürlü dik tip kompresör
- 7" dokunmatik ekranı

Kapasite
200-3.000 kW
Frekans Kontrollü



Su Soğutmalı Santrifüj Soğutma Grubu

- Patentli impeller dizayn
- Patentli, skip-fin kondenser ve evaporatör dizaynı
- Geliştirilmiş yağ dolaşım sistemi

Kapasite
1.000-14.000 kW
Frekans Kontrollü Opsiyonu



Maxx Royal Kemer



Titanic Riverside Deluxe



Carya Golf Resort



Wyndham Grand İzmir
Ozdilek



Capitol AVM



Tepe Prime



Dedeman Park Levent

DUNHAM-BUSH



İstanbul
[0212] 286 18 38
info@formgroup.com

İzmir
[0232] 459 02 70
izmir@formgroup.com

Antalya
[0242] 317 11 20
antalya@formgroup.com

Ankara
[0312] 220 10 30
ankara@formgroup.com

Bursa
[0224] 249 95 26
bursa@formgroup.com

Adana
[0322] 881 00 11
adana@formgroup.com

www.formgroup.com

Alarko Carrier'dan "Toshiba E Serisi VRF Sistemleri" eğitimi

İklimlendirme sektörünün öncü firması Alarko Carrier, Ankara Ofisi'ne bağlı Toshiba bayi ve yetkili satıcılarına, Türkiye pazarına yeni sunulan "Toshiba E Serisi VRF Sistemleri" konulu bir eğitim verdi. Ankara Rescate Otel'de düzenlenen iki günlük etkinlik, Alarko Carrier Bayilik Satışları Satış Müdürü Ali İsmet Koçak'ın açılış konuşmasıyla başladı. Koçak, toplam 40 kişiden oluşan katılımcılara, VRF sistemlerinin getirdiği yeniliklere ve 2015 VRF sistemleri pazarındaki genel duruma değindi. Eğitimler, Alarko Carrier Bireysel ve Ticari Ürün Yöneticisi Faruk Gençyiğit, Teknik Müdür Tuncay Kültür, Alarko Carrier Bayilik Satışları Departman Şefi Alper Özgür'ün interaktif sunumlarıyla devam etti. Eğitim, bilgisayarlar da seçim programı uygulamasıyla sona erdi.



Trox Academy seminerleri hız kesmeden devam ediyor



İklimlendirme alanında teknoloji lideri olan Trox, her bina için tek bir kaynaktan iklimlendirme sistemleri sunuyor. Trox Academy seminerleri aracılığı ile yenilikçi, verimli ve sürdürülebilir iklimlendirme sistemleri Trox profesyonelleri tarafından sektör ile paylaşıyor.

Havalandırma ve iklimlendirme teknolojisi ile ilgili farkı konuları düzenli olarak takdim eden Trox Academy, 3 ve 7 Kasım 2015 tarihlerinde, Renaissance Tower ve Palladium Tower'da TROX ürünleri ile ilgili teknik eğitim düzenledi. Trox Turkey İş Geliştirme Müdürü Barış Salman'ın sunumu ile düzenlenen eğitimde Merkezi Hava Şartlandırma Üniteleri ve klima santralleri pazarında üst düzey yenilikler getiren X Cube Klima Santralleri ele alındı. Ayrıca Almanya fabrikamızın yeni nesil otomasyonlu klima santrali X-Cube Control tanıtıldı. TROX Turkey Genel Müdürü Ozan Atasoy'un da katılımı ile iklimlendirme sektörü otomasyon teknolojilerinde yeni trendler ele alınıp, oda ve mahal iklimlendirme kontrolünde akıllı kontrol sistemi olan X Air Control uygulaması katılımcılara aktarıldı. Trox akıllı kontrol sistemleri uygulamaları ile klima santrali ünitelerinden çok gelişmiş yangından korunma sistemlerine kadar tüm konforlu iklimlendirme sistemlerini tek bir kaynaktan sağlıyor.

Isidem Yalıtım Interclima Fuarı'nda sektör profesyonelleriyle buluştu

Yurtdışında Türkiye'yi başarıyla temsil eden % 100 Türk markası Isidem Yalıtım, 2 – 6 Kasım 2015 tarihleri arasında Fransa'nın Paris şehrinde düzenlenen ve dünyaca ünlü markaları bir araya getiren Interclima Paris Fuarına katıldı. Son dönemde HVAC sektörünün en önemli oyuncularından biri haline gelen Isidem Yalıtım, Interclima Fuarı'nda Isidem Coolflex elastomerik kauçuk köpüğü, Isidem Flexiduct esnek hava kanalları ve Isidem Duct Connect kanal birleştirme parçalarını ziyaretçilerin beğenisine sundu. Yurtdışı hedef pazarlardaki fuar katılımlarını aralıksız sürdürdüklerini dile getiren Isidem Yalıtım Genel Müdürü Murat Erenoğlu "Isidem Yalıtım olarak 2015 yılı içerisinde 10'dan fazla uluslararası fuarda yer aldık. Geçtiğimiz ay Brezilya'da düzenlenen Febrava Fuarı'ndaydık. Kasım sonu ise Dubai Big5 fuarında yer alacağız. Amacımız sektördeki trendleri analiz etmek ve yeni işbirlikleri kurarak, yeni projelere imza



atmak. Bununla birlikte önemli uluslararası fuarlarda ürünlerimizi sergilemenin marka bilinirliğimize önemli katkılar sağladığına şahit oluyoruz." dedi.

ŞEHRİN İÇİNİ ISITAN
YER TİPİ YOĞUŞMALI KAZAN;

BİZ ONA MAGNUS DİYORUZ, SİZ ONA MÜKEMMEL DEYİN.

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



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

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

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



Daikin yüzde 35'e varan indirimle i inizi ısıtacak

Daikin, ki  sezonunu sadece geniş bir ürün gamı ile değil, müşterilerini mutlu edecek indirimlerle karşıladı. Üstün teknolojik özelliklere sahip klimaları ile dört mevsim iklimlendirme konforu sunan Daikin, 2015 yılını yüzde 20 + yüzde 15'e varan bir indirim kampanyası ile   r l yor.

Ki  aylarında ısıtma konforunun klima ile kesintisiz olarak sa lanabilece ine dikkat çekmek amacıyla başlatılan kampanya Daikin'in en beğenilen 5 modelini kapsıyor. Bir yandan enerji tasarrufu yapıp, diğer yandan ki ı sıcak, yazı serin serin yaşamak isteyenler Daikin'in 2015 yıl sonu indirim kampanyasından 31 Aralık tarihine kadar yararlanabilecek. Daikin'in sezonsal verimlilik kriterlerine göre üretilen Kaira, Tegora, Miyora, Shira ve Emura split klima modellerine yüzde 35'e varan indirim uygulanıyor. Yapı Kredi WorldCard



sahiplerine hem indirim hem de taksit olanağı sunan Daikin, bu avantajdan yararlanmak isteyenleri 9 taksit veya 2 ay er-teleme ile klima sahibi yapıyor.

Systemair HSK, Yıldız Teknik Üniversitesi Enerji Verimliliği Paneli'nin gümüş sponsoru oldu



Wilo'nun 17 Kasım'da Swiss tel Ankara'da düzenlediği "Modern Teknoloji ve Yenilikçi Uygulamalar" semineri, sektörün önde gelenlerini bir araya getirdi. 240 kişilik bir katılımcı grubunun yoğun ilgisi altında gerçekleşen seminerde;  evre ve  ehircilik Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı ve Adalet Bakanlığı'ndan temsilcilerin yanı sıra Türk Tesisat Mühendisleri Derneği, projeciler ve tasarımcılar yer aldı. "Modern Teknoloji ve Yenilikçi Uygulamalar" semineri, Wilo Bina Teknolojileri Satış Müdürü Alp Yılmaz'ın açılış

konuşmasıyla ba ladı. Wilo'nun sunduğu hizmetleri katılımcılarla paylaşan Yılmaz, dünyanın en geli mi  teknolojilerine sahip pompa sistemleriyle enerji verimliliği konusunda fark yarattıklarını vurguladı. Alp Yılmaz, teknolojiyle ve yenilikçi uygulamalarla müşterilerin hayatına değer kattıklarını söyledi.

"Modern Teknoloji ve Yenilikçi Uygulamalar" seminerinde katılımcılar, pompa sistemleri sektöründeki yenilikler ve Wilo'nun sunduğu c z mler hakkında bilgi edinme fırsatı buldu.

Milli Gemi Projesi'nin tercihi Sancak Endüstriyel oldu

MILGEM projesi kapsamında Türkiye'de üretilen TCG Heybeliada,TCG Büyükada. TCG Burgazada savaş gemilerinin de Sancak Endüstriyel  r nleri tercih edildi.

Milli Gemi  retme Projesi olarak adlandırılan MILGEM projesi kapsamında üretilen TCG Heybeliada ve TCG Büyükada ile halen üretimi devam eden TCG Burgazada savaş gemilerinde Sancak Endüstriyel  r nleri kullanılacak.

2004 yılında kurulan tesisat sektörünün yüzde yüz yerli sermayeli firması Sancak Endüstriyel vanalar, e anj rler, kompansatörler, separatörler,denge kapları,seviye gösterge cihazları,çekvalfler,yüksek kapasiteli pr j rler ve diğer tesisat sarf ürünleri alanında imalat yapıyor.

Türkiye'nin önde projelerinde markalarının tercih edilir olmasından gurur duyduğunu belirten Nazmi Coşkun, "Sancak Endüstriyel olarak parçası olmaktan gurur duyduğumuz in aattan demir  eli e, deniz endüstrisinden  imento fabri-



kalarına pek çok projeye imza attık. Ancak bunların içinden milli savaş gemisi projesinin kompansatör tedarikçisi olmak bizlere ayrı bir gurur vermektedir" diye konuştu.

DAHA AZ HACİMLE DAHA FAZLA YÜKLEME AVANTAJI

Yenilenen Starflex cam yününün **multipack** paketleme tekniği sayesinde,
hem içeride hem de dışarıda kazanan siz olun.



YENİ



STARFLEX MULTIPACK PAKETLEME AVANTAJLARI

- 18 rulo bir arada
- Aynı hacimde daha fazla yükleme
- Palet ile indirme bindirme
- Minimum stok maliyeti
- Dış sahada stoklama



ode.com.tr

ODE[®]
INSULATES THE FUTURE

IMI ile bebekler ve çocuklar ideal oda sıcaklığında uyuyor

Bebekler, özellikle de yeni doğan bebekler ve çocuklar için oynadıkları, uyudukları odanın sürekli istenen sıcaklıkta tutulabilmesi sağlıkları için önem taşıyor. Soğuk havada nasıl üşüyüp hastalanma riskleri varsa aşırı sıcak ve kuru bir ortamda bulunmaları da grip, soğuk algınlığı gibi hastalıklardan kolayca kurtulamamalarına neden olmaktadır. Yetişkinler gibi bebek ve çocuklar için de ideal oda sıcaklığının 20 – 21 derecede sabit tutulması gerekiyor. Kimi şartlar altında bu sıcaklığı sağlamak mümkünken kombili veya merkezi ısıtma sistemli evlerde oda sıcaklıkları sürekli değişkenlik gösteriyor. Bazı odaların aşırı ısınması ve bazı odaların soğuk olması ise en

fazla gelen şikayetler arasında... İşte bunun için IMI, termostatik radyatör vanası kullanımını mutlaka öneriyor. Özellikle de bebekli ve çocuklu evlerde termostatik vana kullanarak her odanın sıcaklığını manuel olarak istenen sıcaklığa ayarlayabilmek mümkün oluyor. Radyatörlere takılacak bir termostatik vana ile odayı uzun süre istenen sıcaklıkta tutmak, radyatörü açmak veya kapatmak tamamen kullanıcının insiyatifinde oluyor. IMI'nin son derece kullanışlı, dekoratif ve elektronik modelinin de aralarında bulunduğu termostatik radyatör vanaları ile bebek ve çocukların oda sıcaklıklarını çok kolay ve pratik şekilde, uzun süre istenen



sıcaklıkta tutmak mümkün olabiliyor. Ayrıca fazla ısıtma nedeniyle meydana gelen yüksek yakıt tüketiminin de önüne geçiyor. Enerji verimliliğini artırdığı gibi, yakıt faturalarının da %28'e varan oranda azalmasını sağlamaktadır.

Wilo ekim ayında iki önemli sektörel etkinlikte yer aldı



Pompa sistemleri sektörünün öncü şirketi Wilo, sektörel etkinliklerde katılımcılarla bir araya gelerek deneyimlerini ve yeniliklerini paylaşıyor. 6-7-8 Ekim tarihlerinde Konya'da Hilton Garden Inn Hotel'de yapılan 5. Türk-Alman Su İşbirliği Günleri'ne sponsor olan Wilo, etkinlikte ayrıca bir stand kurarak katılımcılarla buluştu. Wilo 8-9-10 Ekim tarihlerinde ise TMMOB Makina Mühendisleri Odası Eskişehir Şubesi tarafından Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenen 7. Bakım

Teknolojileri Kongresi ve Sergisi'ne katıldı. Wilo stand çalışmasının yanı sıra kongrede "Wilo Enerji Çözümleri" başlıklı bir sunum yaptı. Altyapı ve Endüstri Satış Mühendisi Hazal Yıldız'ın yaptığı sunumda "Enerji tasarruflu ürünler", "Mevcut tesislerde verimlilik ölçümü uygulamaları", "Verimsiz pompaların değişimi" konuları ele alındı. Sektörel etkinliklere büyük önem veren Wilo, önümüzdeki dönemlerde de etkinliklere destek olmaya ve katılım göstermeye devam edecek.

Sektörün Bilgi Kaynağı: Danfoss E –Learning açıldı

Isıtma, soğutma ve güç elektroniği alanında dünya lideri Danfoss, bir ilke imza atarak çevrimiçi eğitim portalı 'learning.danfoss.com'u hayata geçirdi. Sunduğu teknoloji ve çözümlerle sektörün lideri olan Danfoss, yeni atılımı e-learning ile sektörün bilgi kaynağı olmayı hedefliyor. Danfoss e-learning, sektörün mevcut profesyonellerine, geleceğin profesyonelleri öğrencilere, satış ve pazarlama alanında çalışanlara yönelik geniş bir yelpazede eğitimler sunuyor. Isıtma, soğutma ve sürücü teknolojileri alanında yüzlerce eğitim barındıran portalda ısıtma çözümleri alanında Türkçe e-ders buluyor. Yılsonuna kadar yirmiyeye ulaşacak olan Türkçe e-derslerin sayısının 2016 yılı içerisinde hızla artırılması planlanıyor. Portalda ısıtma, soğutma ve sürücü teknolojilerinde İngilizce hazırlanmış çok sayıda farklı e-dersler yer alıyor. Hızlı bir öğrenme modeli çerçevesinde animasyon formatında hazırlanan eğitimler, 15 dakika ile bir buçuk saat arasında değişiyor.



Isıtma, soğutma ve sürücü teknolojileri alanında bilgi platformu e-learning'i <http://learning.danfoss.com> adresinden ücretsiz olarak keşfedebilirsiniz.



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

İklimSA, yaklaşan kış kampanyalarıyla karşılıyor



Geçmişten gelen tecrübesi ve Sabancı güvencesi ile ürün kalitesine her zaman öncelik veren İklimSA, yüzde 40'a varan indirimlerle kış mevsimin başladığı bugünlerde tüketicilere uygun avantajlar sağlıyor. 2-30 Kasım tarihleri arasında geçerli olan kampanya kapsamında, A++ yüksek enerji verimliliğine ve Japon teknolojisine sahip Mitsubishi Heavy Industries marka klima alanlar, yüzde 40'a varan indirimlerin

yanı sıra peşin fiyatına 9 taksit ve 65 TL'den başlayan taksit imkânından faydalanabiliyor.

ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE KONFOR BİR ARADA

Mitsubishi Heavy Industries markasının üstün teknolojik özelliklere, estetik tasarıma ve yüksek enerji verimliliğine sahip duvar, yarı ticari ve çoklu sistem klimaları, ısıtma modunda cihazdan gelen sıcak havayı direkt olarak yere yönlendirerek ortamda ideal konforu sağlıyor.

EVDE DEĞİLSENİZ BİLE EVİNİZ İSTEDİĞİNİZ SICAKLIKTAKI

Mitsubishi Heavy Industries klimalar, soğuk iklim ortamında, evde olmadığınızda bile konforlu bir ortam sağlamak adına mekanın iç ortam sıcaklığını 10°C'de tutuyor ve sahip olduğu üçlü kumanda kontrol sistemi ile daha konforlu ve daha etkili ısınma sağlıyor. Cihaz, herhangi bir zaman ayarlama modu seçildiğinde "On Timer" (Tam Zamanında) fonksiyonu ile hedeflenen sıcaklığa tam zamanında ulaşıyor. Sağladığı yüksek enerji tasarrufunun yanında, sık tasarımıyla da dikkat çeken Mitsubishi Heavy Industries klimalar, sıcak ve konforlu bir kış geçirmek isteyenler için İklimSA merkezlerinde tüketicileri bekliyor.

Yeni Vitodens 111-W gaz yakıtlı duvar tipi kompakt yoğuşmalı kazan – 26 ve 35 kW kapasiteler

Yeni Vitodens 111-W, entegre edilmiş 46 litrelik paslanmaz çelik depo boyleri sayesinde küçük hacimde yüksek sıcak su konforu sağlamaktadır.

Vitodens 111-W, kullanım kolaylığı, verim ve sıcak su konforu ile ilgili üstün teknik özellikler sunmaktadır:

- Sektörde bir ilk: LCD dokunmatik ekranı sayesinde yeni Vitodens 111-W şimdi daha fazla kullanım konforuna sahip. Sabit sıcaklıkta veya dış hava kompanzasyonlu işletme için LCD dokunmatik ekranlı yeni elektronik kontrol paneli, aksesuar olarak temin edilebilen bir dış hava sıcaklık sensörü ile dış hava kompanzasyonlu olarak işletilebilmektedir.
- Yeni Vitodens 111-W artırılmış modülasyon aralığı ile (%17 – 100) daha da tasarruflu ve konforludur. Paslanmaz çelik silindirik brülör ile ayrıca sessiz ve emniyetli işletme, düşük zararlı madde emisyonu sağlanmaktadır.

EN 13203 Standardı'na göre, en yüksek sıcak su konforu anlamına gelen

3-yıldız (***) ile derecelendirilmiştir (maks. 200 litre/ ilk 10 dakika sıcak su kapasitesi). Aynı anda iki duş ve bir lavabo için sıcak su üretebilir.

Cihaza entegre edilmiş 46 litrelik paslanmaz çelik depo boyler, boyler besleme pompası ve plakalı eşanjör sistemi sayesinde klasik serpantinli boylerlerle karşılaştırıldığında yerden ve montaj maliyetlerinden tasarruf sağlamaktadır. Sadece Viessmann tarafından tasarlanan ve üretilen korozyona karşı dayanıklı, yüksek kaliteli paslanmaz çelikten imal edilmiş kalın cidarlı Inox-Radial eşanjör ile yüksek işletme emniyeti ve uzun ömür sağlanmaktadır. Paslanmaz çelik eşanjörün kendi kendine temizlenen düz yüzeyleri sayesinde eşanjör yüzeyleri tıkanmamakta ve bu nedenle sadece yeni cihazda değil, cihazın tüm kullanım ömrü boyunca yoğuşmadan ve yüksek verimden faydalanmak mümkün olmaktadır.

Servisi kolay ve hızlıdır. Servis çalışmaları için yarlardan mesafe bırakmaya gerek yoktur. Bakım ve parça değiştirme



için tüm komponentlere ön taraftan erişilebilmektedir.

Yeniliklerimizi bültenlerimizden takip edebilir, fiyat ve teknik bilgiler için satış grubumuza danışabilirsiniz.

GELECEĞİ TÜKETMEDEN ÜRETİYORUZ

Dünyamızda doğal kaynaklar hızla tükeniyor.

Assan Alüminyum olarak; hafif, esnek, enerji tasarrufu sağlayan, sonsuz kez dönüştürülebilen alüminyum, sürdürülebilir kalite standartlarında işleyerek, gelecek nesiller için geleceği tüketmeden üretiyoruz...



f /assan.socialu t /assanaluminyum in /company/assan-aluminyum

 **Kibar** | www.kibar.com

Turkey
Discover
the potential
discoverthepotential.com

 **ASSAN
ALÜMINYUM**
www.assanaluminyum.com

3. İklimlendirme Konferansı'nın Genel Sponsoru VENTEK Evaporatif Soğutma'da Hijyen konusuna dikkat çekti

Bu yıl "Liderler Buluşması" teması ile toplanan 3. İklimlendirme Konferansına VENTEK Mühendislik genel sponsor oldu. 26 Kasım 2015 tarihinde Marriott Hotel Asia'da gerçekleştirilen konferansa VENTEK Mühendislik Genel Müdürü Sn. Gökhan Yalınay konuşmacı olarak katıldı ve "SERİN, SAĞLIKLI, YEŞİL-- Hijyenik ve Enerji

Verimli Bir Şekilde Evaporatif Soğutma" konusunda bir sunum yaptı.

Gökhan Yalınay evaporatif soğutma da "Hijyen" faktörü 'nün ne kadar önemli olduğunu belirtip, konuya ilişkin çarpıcı örnekleri sektör temsilcilerine sunarak konuyla ilgili farkındalık yaratmak istediğini belirtti.



ETADER; Doğal gazda tasarruf önceliğimiz olmalı



Türkiye'de enerji ve ısı tasarrufu bilinci ni artırmak amacıyla faaliyet gösteren ETADER, sürekli yükselen enerji kullanımı maliyetleri nedeniyle enerjinin bilinçli kullanımının kararlılıkla teşvik edilmesi gerektiğini her fırsatta vurguluyor. Özellikle kış aylarının gelmesiyle artan doğal gaz faturalarının aile ekonomisine zarar vermemesi amacıyla ETADER, daire sakinlerini ve apartman yöneticilerini Isı Pay Ölçer sistemine geçmeye davet ediyor. Sistem sayesinde her bağımsız birim tükettiği kadar ödeme yapacağından, başkasının sorumsuzca kullandığı enerji eşit olarak pay edilmeyerek adil paylaşım sağlanıyor. Kendi kullandığı kadar ısı ve su bedeli ödeyeceğini bilen daire sakini bireysel ayarlamalar saye-

sinde, yüzde 15 ile yüzde 45 arasında yakıt tasarrufu sağlayabiliyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Isı Ölçümü ve Gider Paylaşım Sistemine geçen 11.000 dairenin tüketim verilerini inceledi ve sonucu yayınladı. Yayımlanan raporda bir daire, Isı Pay Ölçer sistemi sayesinde yaklaşık olarak yılda 600 TL tasarruf ediyor. Doğal gaz tüketimi bina bazında yüzde 27,5 düşüyor ve sistemin uygulandığı binalarda 240 milyon TL doğal gaz tasarrufu elde ediliyor. Enerji tasarrufunun milli bir mesele olduğunu vurgulayan Enerji ve Isı Tasarrufu Derneği Başkanı Zafer Yavuztürk; "Isı ve enerji tasarrufu konusunda alınabilecek birçok önlem var ancak vatandaşımız bu konuda bilinçlendirilmeli. Özellikle kış soğuklarının başladığı bu günlerde enerji tasarrufu ve aile ekonomisine katkı sağlamak amacıyla kısa vadede Isı Pay Ölçer sistemine geçmek en doğru karar olacak. Isı Pay Ölçer konusunda daire sakinleri ve apartman yöneticileri bilinçlendirilmeli ve düşük maliyetlerle yüksek tasarruf sağlayan bu sistem yaygınlaştırılmalıdır" dedi.

Isı Pay Ölçer Sistemi nedir?

2007 yılında çıkan Enerji Verimliliği Kanunu ve ilgili yönetmelik gereği Avrupa'da olduğu gibi her radyatöre takılan Isı Pay Ölçer ya da her dairenin girişine takılan Isı Sayaçları ile tüketilen enerji miktarı ölçülebiliyor. Kurulumu oldukça basit olan bu sistemlerde, daire içerisinde herhangi bir tadilat yapılmadan Isı Pay Ölçer cihazları binadaki tüm radyatörlere monte ediliyor. Kalorifer sistemine herhangi bir müdahale ise gerekmiyor. Isı Pay Ölçer cihazları yanıltıcı sonuçlara karşı yüksek bir emniyete sahip. Radyatör sıcaklığına ve çalışma süresine bağlı olarak her radyatörün ısı tüketimi için relatif değerler sunuyor. Tüketim verilerinin okunması ve paylaşım işlemi ise uzaktan, daire sakinlerini rahatsız etmeden, hızlı ve güvenilir şekilde yapılıyor. Tamamen otomatik olarak gerçekleşen okuma sistemi sonrasında, yasaların öngördüğü şekilde ısı ve su kullanımına bağlı olarak her dairenin ayrı ayrı hazırlanan ayrıntılı ısı ve su gider bildirimleri yönetimlere teslim ediliyor.

VENTEK yeni ofisine taşındı ve logosunu yeniledi...

VENTEK

Ventek Mühendislik şirketi Ağaoğlu My Office 212 binasındaki yeni ofisine taşındı. Şirket logosunu da modern tasarım ile yenileyen Ventek'in yeni adresi :

Ağaoğlu My Office 212
Mahmutbey Mah. Taşocağı Yolu
Cad. No:3 D:30 Güneşli - İstanbul
Tel: 0.212.441 55 96 – 97
Fax: 0.212.441 55 60
www.ventek.com.tr

Çelik Karkaslı Isı Köprüsüz Klima Santrali

"IKS-T" modeli ısı köprüsüz klima santralleri günümüzün ilerleyen klima teknolojisinin bir gereği olarak, santralin iç veya dış satırlarında kondensasyon riskini minimuma indirmek, ısı iletim katsayısını minimumda tutmak suretiyle ısı kayıplarını asgari seviyede tutmak için tasarlanmış özel ünitelerdir.

"IKS-T" modeli klima santralleri DIN EN 1886 gereksinimlerini karşılamaktadır. Isı köprüsünü yok etmek için santral profilleri iç ve dış profil olmak üzere iki ayrı profilden meydana gelmekte ve bu profiller Poly-vinil esaslı izolan bantlar ile birleştirilmektedir.

"IKS-T" modeli santrallarda çift cidarlı paneller kullanılmaktadır. Panellerin dış satırlarında PVC kaplı DKP sac, iç satırlarında ise galvanizli sac kullanılmaktadır.

Keza panellerde de ısı köprüsünü yok edebilmek için iç ve dış sacların birbirine teması tamamen elimine edilmekte ve birleşim yerlerinde "H" kesitli özeti izolan bandlar kullanılmaktadır.

"IKS-T" modeli santrallerin panellerinde, diğer modellerde olduğu gibi, sıvı enjekte edilip genişleyen poliüretan dolgu (50 kg/m^3) kullanılmaktadır.

"IKS-T" modeli klima santralleri 40 mm (model IKS-T 40) ve 60 mm panel kalınlıklarında (model IKS-T 60) olmak üzere iki değişik panel kalınlığında üretilmektedir. Her model $1500 \text{ m}^3/\text{h}$ ila $90000 \text{ m}^3/\text{h}$ arası debiye sahip 14 değişik büyüklükte imal edilmektedir.

"IKS-T" ısı köprüsüz klima santralleri DIN EN-1886'nın aşağıdaki şartlarını karşılamaktadır.

TB1

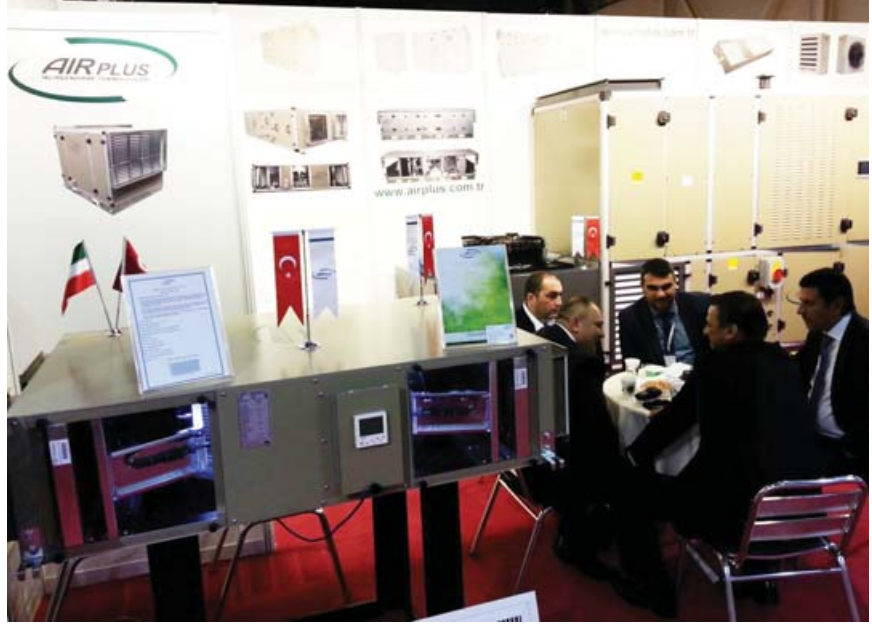
- * Mekanik mukavemet : D1
- * Sızdırmazlık (-300Pa): L1
- * Sızdırmazlık (700Pa) : L1
- * Isı iletim katsayısı : T2
- * Isı Köprüsü Faktörü : TB1



Airplus'ın 14. Uluslararası İran HVAC&R Fuarı'nda sergilediği ürünler çok beğenildi

14. İran HVAC & R Fuarı, Tahran Uluslararası Fuar alanında, 17-20 Ekim 2015 tarihlerinde gerçekleşti. İtalya, Almanya, Türkiye, Fransa, İngiltere, Japonya, Çin gibi birçok ülkeden firmanın katılımıyla gerçekleşen fuarda Airplus, Eurovent Sertifikalı Hijyenik Tip DX Klima Santralini ve Isı Geri Kazanım Cihazı'nı müşterilerine sundu. Airplus Klima santralleri, Airplus'ın İstanbul Çekmeköy'deki tesisinde kalifiye personeli tarafından üretiliyor, ilk yatırım maliyeti, ekipman ve işçilik kalitesi, enerji verimliliği, projeye uygun esnek çözüm alternatifleri, uygun teslim süreleri ve özgün tasarımı ile dikkatleri üzerine çekiyor. Airplus ağırlıklı olarak ithal cihazların hâkim olduğu paket klima santrali pazarında yerli üretim klima santralleri ile ilklerden biri olarak Türk imalat sanayinin gelişmesine ve ülke ekonomisine katkı sağlıyor.

Airplus, Standart, DX, Hijyenik Tip Klima Santralleri, Havuz Nem Alma Sant-



rali, Isı Geri Kazanım Cihazı, Sıcak Hava Apareyi, Hücreli Aspiratör, Davlumbaz Santrali (Elektrostatik Filtreli), Hücreli Vantilatör, Sığınak Fanı, Yer Konvektörü, Kanal Tipi Isıtıcı ve HEPA Filtre Ku-

tusu, Difüzörü, Filtresi ile Türkiye'nin yanı sıra, Azerbaycan, Gürcistan, Türkmenistan, Kazakistan, Irak ve İran gibi farklı iklimlere sahip birçok ülkede de yıllardır kullanılıyor.

Bir kombiden daha fazlası: Nitron Condense yoğuşmalı kombi



DemirDöküm, Nitron Condense Yoğuşmalı kombisini tüketicilerin beğenisine

sundu. Nitron Condense; kompakt boyutları, yenilikçi metal görünümlü şık tasarımı ve kolay kullanımıyla dikkat çekiyor. Sahip olduğu teknolojiler ile evlere ekstra konfor, güven ve yüzde 103 norm enerji verimliliği sağlayan Nitron Condense, ulaşılabilir fiyatıyla da sıcak yuvaların yeni gözdesi olacak. DemirDöküm, ısınma ve sıcak su ihtiyacında maksimum verim arayan, kombisini yenilemek veya yeni kombi almak isteyenler için yeni yoğuşmalı ürünü Nitron Condense yoğuşmalı kombiyi satışa sundu. Kullanıcıların beklentileri doğrultusunda geliştirilen Nitron Condense yoğuşmalı kombi üstün özellikleri ile yüksek enerji tasarrufu ve yüzde 103 norm enerji verimliliği sağlıyor. Sahip olduğu yeni teknolojilerle bu kış evlere ekstra konfor, güven ve maksimum verimlilik vadeden DemirDöküm

Nitron Condense yoğuşmalı kombi, kompakt boyutlarıyla kullanıcılarına yer tasarrufu sağlarken, metal rengi şık tasarımıyla da dikkatleri üzerinde topluyor. Yeni nesil kumanda paneli ile kullanıcısını karmaşadan kurtaran Nitron Condense yoğuşmalı kombi, istenildiğinde güneş enerji sistemiyle birlikte de kullanılabilir. Ürüne ayrıca talep edilirse opsiyonel olarak programlama saati de uygulanabiliyor.

Optimum ateşleme sistemi, bilgilerin okunabilirliğini kolaylaştıran geniş ve arka aydınlatmalı LCD bilgi ekranı, minimum enerji ile maksimum ısınma ve ilave plakalı ısı eşanjörü ile yüksek kullanım suyu konforu olanağı tanıyan Nitron Condense Yoğuşmalı kombi, tüm DemirDöküm yetkili satıcılarında, evlerine konfor katmak isteyenleri bekliyor.

ÇUKUROVA ISI

*Mekanınızdaki Buzları
Çukurova Isı ile Eritin...*



- Benzersiz Estetik Tasarım
- Yüksek Tasarruf
- Paslanmaz Çelik Yapı
- Rüzgardan Etkilenmeyen Yapı
- Yüksek Verim
- Kolay Montaj İmkânı

Karşınızda teknoloji harikası, sıra dışı bir Hollandalı



Baymak, bugüne kadar bildiğiniz bütün ezberleri bozuyor. Sizi yepyeni, alıştığınız bütün ürünlerden farklı bir teknoloji harikasıyla tanıştırıyor: 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 dev evinizin en dar alanlarına bile monte edebileceksiniz. 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 open therm kontrol cihazları ile hassas kontrol sağlar.

IDEE, KÜTÜPHANEDEN BİLE DAHA SESSİZ

Akıllı idee o kadar sessiz ki, evinizde ve kullandığınız her yerde sessizliğiyle ade-

ta 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. İsterseniz idee'yi kombi bakım periyotlarınızı gösterecek şekilde programlayabilirsiniz. Doğal gaz ve propan ile çalışma olanağı da sunan bu marifetli ürün, standart dahili emniyet ventiline sahiptir.

Ürün özellikleri

- 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

Alarko Carrier'dan, Ar-Ge'de farklı bir uygulama: "Pasaport Sistemi"

İklimlendirme sektörünün öncü şirketlerinden Alarko Carrier, Ar-Ge projeleri kapsamında farklı bir uygulamaya imza attı. Bu doğrultuda United Technologies Building & Industrial Systems (Carrier) tarafından "Ürün Geliştirme Prosedürü" olarak geliştirilen Pasaport Sistemi'ni hayata geçiren şirket; projelerini çeşitli fazlara bölerek adım adım takip ediyor, faz geçişlerinde proje ekibiyle kapsam ve içeriği denetleyerek, belirli bir formatta Değerlendirme Kurulu'na sunuyor. Kurul, projeyi devam ettirme ya da durdurma kararı alabiliyor. Böylece projelerin, teknik yönden ve uygulanabilirlik açısından geliştirilmesi garanti altına alınıyor. Pasaport Sistemi sayesinde kaynak, sektör, ulusal ve uluslararası ihtiyaçlar,

beklentiler, trendler, yeni gelişmeler, rakiplerin durumu, yasal düzenlemeler gibi birçok konu değerlendirilerek; beklentileri karşılayacak en uygun ürünlerin tespiti ve üretimi sağlanıyor.

Ar-Ge merkezinin temelleri atılmadan önce bu alanda çalışmaya başladıklarını belirten Fabrikalardan Sorumlu Alarko Carrier Genel Müdür Yardımcısı Murat Çopur, "2012 yılına geldiğimizde, tüm kriterleri eksiksiz yerine getirecek Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan Alarko Carrier tesislerimizde Ar-Ge merkezinin açılışını gerçekleştirdik. Merkezimizde; klima, pompa, ısı, ölçüm ve malzeme laboratuvarları yer alıyor. Bunlar sahip olunan kapasite ve özellikler bakımından Türkiye'de öncü olmamızı sağlıyor. Ar-Ge projeleri kapsamında



daha donanımlı ürünler geliştirilebilmesi amacıyla çalışmaların sürdüğü bir dönemde Pasaport Sistemi'ni devreye aldık. Bu sayede, iklimlendirme sektöründe aktif faaliyet gösteren 165 Ar-Ge merkezinden farklılaşıyoruz. İklimlendirme sektöründe Bakanlığın listelediği 3 Ar-Ge merkezi arasında yer almaktan ise gurur duyuyoruz." diye konuştu.

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



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



twitter.com/friterm



facebook.com/friterm



linkedin.com/company/friterm

Merkez / Fabrika:

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

Arçelik tam yoğuşmalı kombi ile evler kışa hazır

4 yıldız enerji verimliliği sınıfında bulunan Arçelik DGK 22 EY PRMX tam yoğuşmalı kombi yüzde 108,9 verimlilik sunuyor. Arıza durumunda survivor özelliği sayesinde yetkili servis müdahalesine kadar kullanım suyunu ısıtmaya devam eden ürün kontrol paneline taşınmış olan su basınç göstergesi ile kullanım kolaylığı sağlıyor. Geniş modülasyon aralığı ile yüksek verim ve yakıt tasarrufu sağlayan Arçelik kombi kompakt tasarımı sayesinde oldukça

az yer kaplıyor. Patentli Otomatik Sıcaklık Kontrolü özelliği sayesinde oda termostatu ile birlikte kullanıldığında istenen konfor sıcaklığına doğal gaz tasarrufu sağlayarak daha kısa sürede ulaşıyor.

3 yıl garanti süresi bulunan Arçelik kombi alanlara kombi keşif hizmeti, ürün nakliye hizmeti, kombi montaj, demontaj hizmeti ve kombi montaj seti ücretsiz olarak sunuluyor.



Orta ve düşük sıcaklık uygulamalarında Boyang kompresörler



Yüksek verimliliğe sahip, R404A gazlarıyla -5'C'den -40'C'ye kadar kullanılabilen, düşük ses seviyesine ve vibrasyona sahip Boyard kompresörler, ağırlıklarının düşük olması ve yatık olmaları sebebiyle, yatay düzlemdeki birçok soğutma kabini için uygundur. 187-240V voltaj aralığındaki Boyard kompresörler, likit enjeksiyon soğutma

teknolojisi sayesinde, yüksek sıcaklık şartlarında çalışabilmektedirler. Ticari şok soğuk oda kabinlerinde, mutfak ekipmanlarında, buz makinelerinde, dondurma makinelerinde, araç soğutma da dahil tüm diğer soğutma ekipmanlarında güvenle kullanılabilen Boyard kompresörler, Türkiye'de Espa Soğutma Elemanları San. ve Tic. Ltd. Şti. tarafından temsil edilmektedir.

Seçkin projelerin alüminyum radyatör tercihi

İnşaat sektörünün son yıllardaki yükselişi ve lokomotif sektör haline gelmesi beraberinde bu sektörün nitelikli ürün ihtiyacını da gözle görülür şekilde artırmıştır. Her alanda olduğu gibi radyatör konusunda da farklı ve nitelikli ürünler sektörde yerini almıştır.

Önceleri döküm demir olan radyatörler daha sonraları saç radyatör olarak değişime uğramıştır. Alüminyum radyatörün malzeme ve üretim tekniği olarak farklılıklara sahip olması, özellikleriyle bulunduğu ortama farklılık kazandırması, alüminyum radyatörü son kullanıcılar tarafından talep edilen bir ürün haline gelmiştir.

Alüminyum Radyatörlerin tercih edilmesindeki en önemli özelliği ise zarif ve ince duruşunun estetik ile birleşmesi ve bulunduğu ortama nitelik katmasıdır. Birçok renkte üretilebiliyor olması, ahşap desenler ile kaplanabilmesi ve resim uygulamalarının yapılabilmesi

olması, bulunduğu ortamda tamamlayıcı bir unsur olarak değerlendirilmesini sağlamaktadır. Radyal'in ürün gamındaki çeşitlilik ve ayrıcalıklar da sektörde bu bilincin oluşmasındaki en önemli faktörlerden biridir.

Tasarruf ise tercih edilmesindeki en önemli özelliklerden biridir. Sistemde daha az su kullanılarak ısıtma işleminin gerçekleşmesi, kombinin daha az enerji kullanarak sistem suyunu ısıtmasını sağlamakta ve toplam enerji maliyetlerini düşürmektedir.

Alüminyum Radyatörlerin diğer bir pozitif yönü ise alüminyumun hafifliğidir. Özellikle bina yükü için kayda değer bir avantaj oluşturmakta, projelerde tercih edilmesinde de önemli bir faktör olarak değerlendirilmesini sağlamaktadır.

2016 yılı planları çerçevesinde ürün portföyüne katacağı yenilikçi, farklı tasarım ve konseptlerdeki ürünler ile



sektöre yeni bir soluk getirme çabası içinde olan Radyal sektörün inovasyon beklenti ve isteklerine de cevap vermektedir. Radyal portföyüne katacağı yeni ve nitelikli ürünler ile, 2016 yılında da kendisini tercih edenlerin hizmet beklentisine en iyi şekilde cevap vereceğine inanmaktadır.

"Sıcak tut hayatı" sloganıyla evlere ve işyerlerine giren Radyal, hayatın her alanında birlikte çalıştığımız paydaşlarımızla sıcaklığın ve başarının sürdürülebilirliğini sağlama konusunda azim ve kararlılığını korumaktadır.

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



Frigoduman®

www.frigoduman.com

İZMİR

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

İSTANBUL

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

42.
Yılı

info@frigoduman.com

Akıllı TROX Kontrol Sistemleri: tek bir kaynaktan entegre iklimlendirme sistemleri



TROX, klima santrali ünitelerinden akıllı ölçüm ve kontrol sistemlerine, yangından korunma sistemlerinden mimari ile kusursuz şekilde uyumlu olan estetik hava terminal cihazlarına kadar tüm konforlu iklimlendirme sistemlerini tek bir kaynaktan sağlamaktadır.

TROX ürünleri, küçük ve ortak boyuttaki sistemlerde tüm havalandırma ve iklimlendirme fonksiyonlarını kontrol edip denetler. Klima santrali üniteleri için akıllı kontrol sistemi olan X-Cube Control, odalar ve mahaller için yeni kontrol sistemi olan X-Aircontrol ve yangından korunma kontrol sistemi olan Troxnetcom birbirlerini mükemmel şekilde tamamlar. Bu üç TROX kontrol sistemi birbiriyle entegredir ve enerji verimliliği ile eşsiz konfor sağlar. Merkezi fonksiyon testleri, dokunmatik ekranları ve mobil cihazları kullanarak kolay çalıştırma konforu ve yüksek güvenlik sağlar.

Odalara ve Mahallere Yönelik Akıllı Kontrol Sistemi X-Aircontrol

X-AIRCONTROL ile oda sıcaklığı, oda havasının kalitesi ve neme bağlı olarak iklimlendirme sistemlerinin kontrolü sağlanır ve kullanımı oldukça kolaydır.

- Sıcaklık ölçümü de yapan 2" dokunmatik ekranlı panel veya akıllı telefon uygulaması ile çalıştırma imkânı sunar.
- Hava ısıtıcısı, soğutma ünitesi veya hava-su sistemine yönelik üfleme ve emiş havası debilerinin ve valflerin kontrolünü sağlar.
- 125 mahale/oda kapasitesine kadar bağımsız kontrol sağlar.
- X-CUBE CONTROL ile birlikte kullanıldığında ana (master) kontrolör olmadan 25 mahale kadar kontrol sağlar.
- 4 mahale kadar X-CUBE Compact için akıllı "mini" çözümdür.



Beko kombi ile sıcak bir kış

Beko, kış ayları yaklaşırken çok özel imkanlarla tüketicilere sunduğu Premix Tam Yoğuşmalı Kombi ile sıcak bir kış mevsimi vaat ediyor.

Geniş modülasyon aralığı ile yüksek verim ve yakıt tasarrufu sağlayan Beko BK 22 EY PRMX – Premix Tam Yoğuşmalı Kombi, 108,9 değer ile 4 yıldız enerji verimliliği sınıfında bulunuyor. Arıza durumunda survivor özelliği sayesinde yetkili servis müdahalesine kadar kullanım suyunu ısıtmaya devam eden ürün kontrol paneline taşınmış olan su

basınç göstergesi ile kullanım kolaylığı sağlıyor. Kompakt tasarımı sayesinde oldukça az yer kaplayan Beko kombi, Patentli Otomatik Sıcaklık Kontrolü özelliği sayesinde oda termostatu ile birlikte kullanıldığında istenen konfor sıcaklığına doğal gaz tasarrufu sağlayarak daha kısa sürede ulaşıyor.

3 yıl garanti süresi bulunan Beko kombi alanlara kombi keşif hizmeti, ürün nakliye hizmeti, kombi montaj, demontaj hizmeti ve kombi montaj seti ücretsiz olarak sunuluyor.



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

Honeywell akıllı termostat ile evinizdeki kombinin kontrolü artık sizin elinizde

Honeywell Akıllı Termostat, kullanıcılara enerji tasarrufu sağlıyor. Kullanıcılar evlerinin sıcaklığını mobil cihazlarıyla istedikleri yerden istedikleri zaman kontrol etmenin konforunu yaşıyor.



Kış aylarına girdiğimiz ve soğuk havaların kapımızda olduğu bugünlerde Honeywell'in, kullanıcıların içini ısıtacak bir haberi var. Honeywell'in pazara sunduğu Honeywell Akıllı Termostat ürünüyle enerji kullanımı ve doğal gaz giderlerinden önemli oranda tasarruf sağlanıyor.

NEREDE OLURSANIZ OLUN, EVİNİZİN İSİSİNİ KONTROL EDİN

Honeywell Akıllı Termostat, kullanıcılara evlerinin sıcaklığını istedikleri zaman, istedikleri yerden yaşam biçimlerine göre ayarlayabilme konforunu sunuyor. Sıcaklığın uygun şekilde kontrol edilmesiyle kullanıcıların korkulu rüyası haline gelen doğal gaz faturalarında da belirgin bir azalma söz konusu oluyor. Honeywell sertifikalı uzman tesisatçılar tarafından ücretsiz ve kolayca montajı yapılan Akıllı Termostat, kombi modellerinin hemen hemen hepsi ile uyumlu çalışıyor.

Honeywell Total Connect Comfort uygulaması ile kullanıcılar evlerinin sıcaklığını dünyanın neresinde olurlarsa olsunlar kontrol edebiliyorlar. Cep telefonu veya

tablet gibi akıllı cihazlarla kullanılabilen uygulama ile kullanıcılar ısıtma sistemlerini istedikleri yerden kontrol edebilirken, birden fazla termostat ve lokasyonu da kontrol etme imkanına sahip oluyorlar.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ISITMA PROGRAMLARI

Evde, işte ya da yolda; fark etmez, kullanıcılar evlerinin sıcaklığını Total Connect Comfort uygulaması ile uzaktan kolayca kontrol edebiliyor. Honeywell Akıllı Termostat; hayat tarzına ve evi kullanma biçiminize özel ısıtma programı yaratmaya imkan veriyor. "Bugün eve geç mi gideceksiniz ya da planladığınız zamandan daha mı erken varacaksınız." Detayları dert etmenize gerek yok. Total Connect Comfort uygulamasını kullanarak, cep telefonunuz ile evinizin kombisini açıp kapatabilir, sıcaklık ayarını düşürebilir ya da artırabilirsiniz.

Honeywell Akıllı Termostat evin ne kadar sürede ısındığını hesaplayarak tam zamanında devreye giriyor. Oda sıcaklığının istenilen an ideal seviyeye gelmesini sağlıyor.

Honeywell Akıllı Termostat geceleri de hep bir adım önde. Termostat uyku düzenine göre ev sıcaklığını ayarlayabiliyor.

Honeywell Akıllı Termostat, kullanıcılara evlerini yaşamları ile eş zamanlı kontrol etme olanağı sunan nesnelerin interneti, IFTTT (If This Than That) platformu ile ajandalar ya da sosyal medya platformları gibi diğer uygulamalar ve ürünlerle entegre çalışıyor. IF uygulaması ile ısıtma sistemi kullanıcı evden çıktığında kapanabiliyor veya hava sıcaklığı belirlediğiniz seviyenin altına düştüğü zaman otomatik olarak çalışabiliyor. İnternete bağlanabilen farklı cihazlar, kişinin konum ve sosyal medya hesaplarıyla sonsuz seçenekte programlar oluşturabiliyor.





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

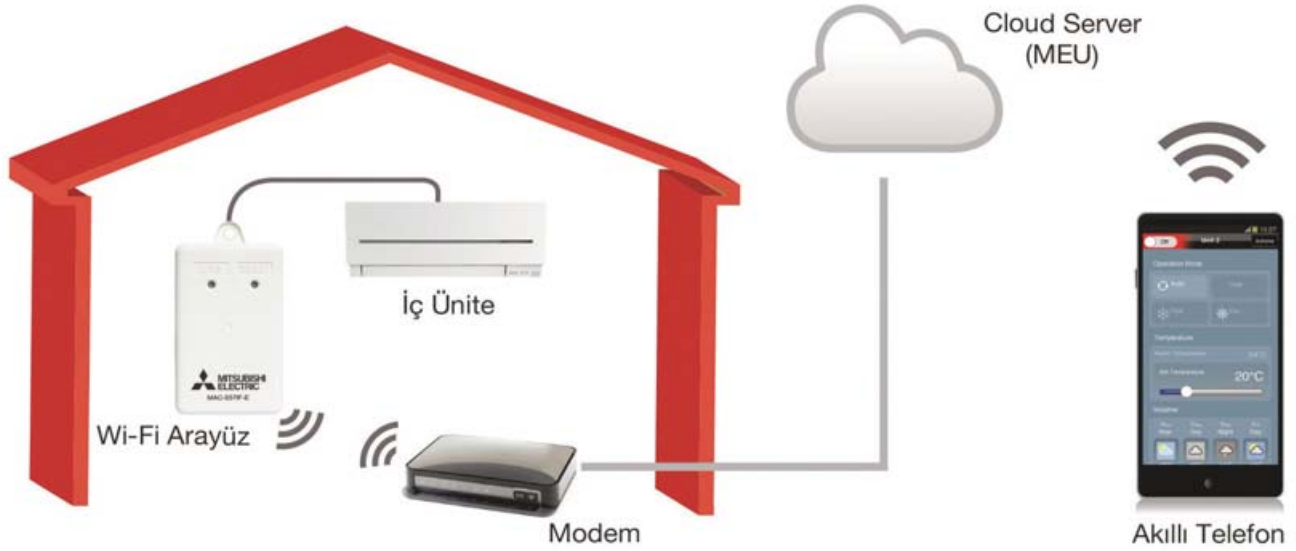


www.acsklima.com



Klima kontrolü mobilleşti: Mitsubishi Electric MELCloud teknolojisi ile klimanız siz gelmeden evi ısıtabilir

Dünya devi Mitsubishi Electric, hem ısıtmada hem de soğutmada A, A+, A++ veya A+++ enerji sınıfında yer alan yeni nesil klimaları ve uzaktan bir bilgisayar, tablet veya akıllı telefon kullanarak klimanın internet üzerinden kontrolünü sağlayan yeni bulut tabanlı çözümü MELCloud ile hayatı kolaylaştırıyor ve ortamları daha konforlu hale getiriyor.



Mekanları hızlıca soğutabildikleri gibi hızlıca ısıtabilen klimalar, sağladıkları enerji tasarrufu ve konfor sayesinde ısınmak için de dikkat çeken bir alternatif haline geldi. Evinize ya da ofisinize girdiğiniz anda sizi sıcak bir ortamın karşılamasını istiyorsanız tek yapmanız gereken Mitsubishi Electric klimanızı uzaktan kumanda etmek. Mitsubishi Electric'in klimada kontrol özgürlüğü sunan yeni MELCloud teknolojisi ile uzaktan bir bilgisayar, tablet veya akıllı telefon kullanarak internet üzerinden klimanıza istediğiniz komutları vermeniz mümkün.

Mitsubishi Electric'in yeni bulut tabanlı çözümü MELCloud, kablosuz internet bağlantısı olan her yerde Mitsubishi Electric Klimaların mobil olarak kontrol edilmesine ve izlenmesine olanak sağlıyor. MELCloud ile klimayı açmak, kapatmak, çalışma modunu ve fan devrini değiştirmek, kanatçıkları ayarlamak, odanın sıcaklığını görmek ve sıcaklık ayarını değiştirmek gibi işlemler hızlı ve pratik bir şekilde yapılabilir. MELCloud sayesinde klimanın çalışma durumunu mobil olarak kontrol etmek mümkün olduğu için evden çıktıktan sonra akıllara takılan "Klimayı kapattım mı?" sorusu tarihe karışıyor. MELCloud, kumanda kullanımında zorluk yaşayabilecek çocuklar, yaşlılar ya da hastalar evde tek başına olduklarında da klimaları kolaylıkla yönetmenize imkan tanıyor.

ENERJİ TASARRUFU ARTIYOR

Klimaların geçmişe dönük oda ve ayar sıcaklığındaki değişimler, çalışma modu oranları, enerji tüketimi dağılım oranları gibi verilerine ulaşılmasına olanak tanıyan MELCloud, bu sayede

klimayı nasıl kullandığınızı görmenizi sağlıyor. Set (ayar) sıcaklığı, ortam sıcaklığı ve dış hava sıcaklığı ile ilgili geçmiş dönem raporları karşılaştırılıp klima kullanımını doğru yönetmek ve enerji tasarrufunu artırmak için gereken ipuçlarını görmek mümkün oluyor.

Mitsubishi Electric Klimalar hava durumu bilgileri, donma koruması, 7 günlük çoklu-programlanabilir zaman ayarı ve tatil modu gibi geleceğe yönelik planlanmış birçok özelliği içeren ek fonksiyona sahip MELCloud ile önceden programlanabiliyor. Böylece örneğin zorlu hava koşullarına karşı hazırlıklı olunuyor. Çetin dış hava koşullarında, ortamın aşırı soğumasını engellemek üzere geliştirilmiş olan donma koruma fonksiyonu, oda sıcaklığı kullanıcı tarafından belirlenen minimum sıcaklığa düştüğünde, yine kullanıcı tarafından belirlenen maksimum sıcaklığa ulaşana kadar Mitsubishi Electric Klimaları ısıtma modunda çalıştırıyor. Böylece eve geldiğinizde, ortamın çok daha kolay, hızlı ve ekonomik şekilde istenilen sıcaklık değerine ulaşması sağlanmış oluyor.

MOBİL CİHAZLARA ÜCRETSİZ İNDİRİLEBİLİYOR

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri'nin bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlarla uyumlu MELCloud uygulaması ücretsiz olarak mobil cihazlara indirilebiliyor. Uygulamayı kullanmaya başlamak için kontrol edilmesi istenilen klima sistemini seçip bu sisteme bir Wi-Fi arayüzü adapte etmek yeterli. İnternet tarayıcılarının en son sürümleri ile çalışabilen uygulama, melcloud.com web sitesi üzerinden de kullanılabilir.

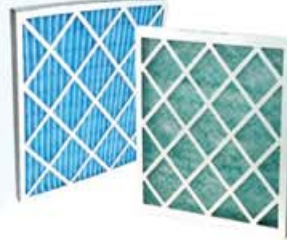
Temiz hava için



RULO FİLTRELER



KASET FİLTRELER



KARTON KASET FİLTRELER



METALİK KASET FİLTRELER



TORBA FİLTRELER



RİJİT TORBA FİLTRELER



YÜKSEK VERİMLİLİKTE HEPA FİLTRE



HEPA FİLTRELER



YÜKSEK DEBİLİ HEPA FİLTRELER



LAMİNAR AKIŞ FİLTRELERİ



TEK KULLANIMLIK FİLTRE TERMİNALİ



FİLTRE TERMİNALİ



AKTİF KARBONLU RİJİT FİLTRELER



AKTİF KARBON KARTUŞLARI



ROTARY FİLTRE



FİLTRE KUTULARI



GENERAL FILTER
Havak | Air quality experts



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

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

3. İklimlendirme Konferansı “Liderler Buluşması” teması ile gerçekleşti

Eventuum tarafından, Asal İklimlendirme, Bahçıvan Mühendislik, Duyar Vana, Karyer Isı Transfer, Ventek Mühendislik sponsorluğunda gerçekleşen 3. İklimlendirme Konferansı 26 Kasım 2015 tarihinde Marriott Hotel Asia’da , “Liderler Buluşması” teması ile gerçekleşti.



Açılış konuşması İSEDA Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Otaran tarafından yapılan İklimlendirme Konferansı, 200’e yakın firmanın katılımıyla gerçekleşti.

İklimlendirme Konferansı, Bölgesel verimlilik, küresel fayda ve topyekün işbirliği seferberliği ile ortak çıkarlar doğrultusunda seçkin konuşmacıları ağırladı, stratejik hamleleri paylaşma fırsatı sundu.

“İklimlendirmede Eğitim Liderleri, Üniversite Sanayi İşbirliği, Farkındalığı ve Önemi” konulu oturumu ile Prof. Dr. Nilüfer Eğrican, “Bina Tesisatlarında Yenilikçi Çözümler” konulu oturumda Tanrıöver Mühendislik Firma Sahibi Cevat Tanrıöver, “Mekanik Tesisatta İnovatif Yaklaşımlar ve Enerji Analizleri” konulu oturumda Mekanik Proje Yönetim Kurulu Başkanı Hamit Mutlu, “Avrupa’da Soğutucu Akışkan ve Klima Teknolojileri” konulu oturumda Asal İklimlendirme Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Karakaya, “Gri Su Dönüşüm Sistemleri ve Yağmur Suyu Toplama Sistemleri” konulu oturumda Aktif Group Yönetim Kurulu Başkanı Halim Özdemir, “Isı Geri Kazanım Eşanjörleri” konulu oturumda Karyer Isı Transfer Satış Bölüm Müdürü Sarven Agopoğlu, “Hijyenik ve Enerji Verimli Bir Şekilde Evaporatif Soğutma” konulu oturumda Ventek Mühendislik Genel Müdürü Gökhan Yalınay, “Sektörel Satın Almalar ve Etkileri” konulu oturumda Samsung Türkiye Sistem Klimaları Ülke Müdürü Okan Tutcu, “Enerji Verimli Binalar için Bütünleşik Bina Tasarımı” konulu oturumda Agon Mekanik Genel Müdürü Mehmet Rodop, “Otopark Duman Tahliye Sistemleri” konulu oturumda Armovent Kurucu Orta-

ğı Sn. Erdal Özüntürk, “WELL Sertifikası ve İç Hava Kalitesi” konulu oturumda ise WELL Faculty, LEED Faculty, TURKECO, USGBC, ÇEDBİK Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Duygu Erten konuşmacı olarak yer aldı.

Konferansın destek sponsorları arasında İmbat Soğutma, Pa-Flex Paralel İnşaat Kauçuk, Rothenberger Türkiye, Reform Klima, YanmaX Mühendislik, Tezel Isıtma Soğutma Havanıdırma yer alarak konferansın müşteri profilleri ile buluşma avantajından maksimum anlamda faydalanarak ürünlerini ve hizmetlerini hedef kitlelerine aktarma fırsatı elde etti.

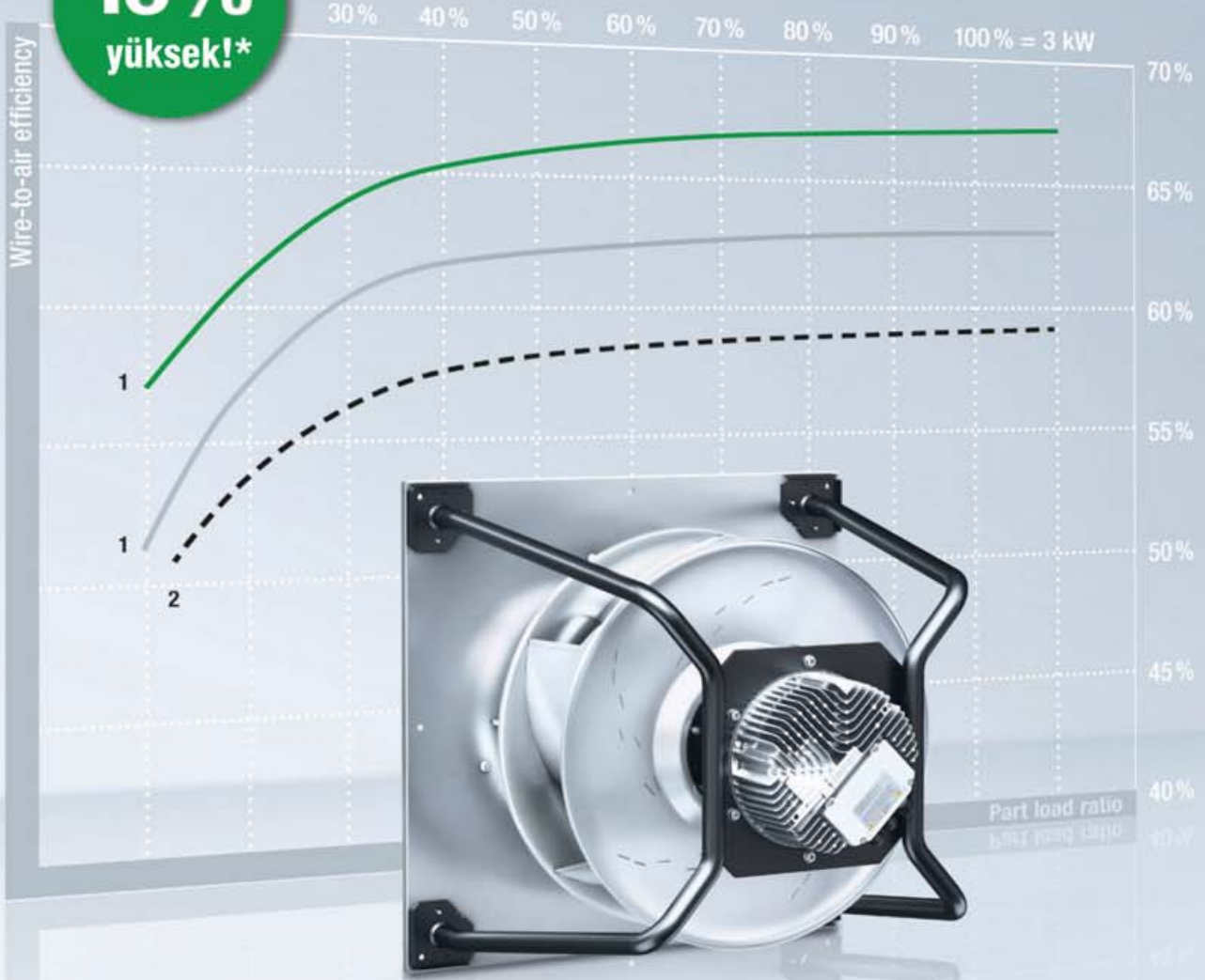
İSEDA-İklimlendirme, Soğutma Eğitim Danışma ve Araştırma Derneği, ÇEDBİK Çevre Dostu Yeşil Binalar Derneği, XPS Isı Yalıtımcıları Derneği, Uluslararası Tesis Teknik Müdürleri Derneği, İstanbul Buzdolabı Soğutma ve İklimlendirme Teknisyenleri Odası, Kazan ve Basıncılı Kap Sanayicileri Birliği, Enerji Tüketicileri Derneği konferansı destekleyen dernekler arasında yer alarak ve üyeleriyle etkileşim alanlarını konferansa kanallandırmak suretiyle sektörlerinde yapıcı ve birleştirici güç olduklarını sektöre ve katılımcılara ifade etmiş oldu.

2016 yılında 4. İklimlendirme Konferansı’nı gerçekleştirecek olan Eventuum Genel Müdürü Pınar Kopuz, daha kapsamlı ve kuvvetli katılım ile etkileşim alanının giderek çoğaldığını ve katılımcıların VIP konseptte gerçekleşen İklimlendirme Konferansı’ndan memnun kaldıklarını belirtti. Gelecek yıl da, sektörün hakettiği kaliteli duruşuna layık bir konferans organize edeceklerini vurguladı.



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

TTMD 2015 Çalıştayı'nda Duman Kontrolü ve Yangın Senaryoları konuşuldu

Türk Tesisat Mühendisleri Derneği 2015 Yılı Çalıştayı 15-18 Ekim tarihleri arasında Kapadokya Lodge Otel'de yapıldı. Bu yılki konusu “Duman Kontrolü ve Yangın Senaryoları” olan çalıştaya, TTMD Yönetim Kurulu Üyeleri, akademisyenler ve çok sayıda TTMD üyesi katıldı.



Çalıştayın açılış konuşmasını yapan TTMD Yönetim Kurulu Başkanı Sarven Çilingiroğlu; “Bu yıl çalıştayı farklı bir formatta düzenleyerek, tasarımcı, uygulamacı ve yangın konusunda satış yapan firmaları bir araya getirip duman kontrolü ve yangın

senaryoları hakkında ortak sorunları tartışmayı hedefledik. Çalıştayı sonlandırdıktan sonra, sektörümüzü konuyla ilgili bilgilendirmek amacıyla sunumlar, paylaşımlar ve tartışmalar kitap haline getirilecek. Eminim bu kitabımız sektör için çok faydalı olacaktır. Çalıştayımızın bir diğer amacı da genç meslektaşlarımızı deneyimli ağabeyleriyle buluşturmak ve Kapadokya'nın güzelliklerini birlikte görmektir” dedi.



Çalıştayda ilk olarak, Duman Kontrol Sistemlerine Giriş konulu bir sunum yapan Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç, dumanın yangından ölümlerde en büyük etkenlerin başında geldiğine dikkat çekerek çeşitli yangınlardan örneklerle dumanın etkilerini anlattı. Duman kontrolünün daha ziyade yangın söndürme ekiplerinin işini kolaylaştırmayı amaçladığını belirten Abdurrahman Kılıç, duman kontrol kriterleri, duman hareketinin kontrolü, bölgelere ayırma, basınçlandırma ve duman tahliye sistemleri hakkında detaylı bilgiler vererek ilgili yönetmelikleri paylaştı. Günün ikinci sunumunu Basınçlandırma Sistemleri hakkında gerçekleştiren Gökhan Balık, merdiven yuvası ve asansör basınçlandırma sistemlerinin tasarım esaslarını açıkladı. Sistemlerin yönetmeliğe göre zorunlu olduğu yerlerin yanı sıra bazı uluslararası otel zincirlerinin gerekli gördüğü konulara



değinen Balık, basınçlandırma fan kapasitesi için basitleştirilmiş hesapları göstererek bir doktora tezi kapsamında yapılan deneylerden örnekler verdi. Çalıştayın ilk günü, katılımcılardan gelen soruların yanıtlaması ve yeni görüşlerin tartışılmasıyla son buldu.

İkinci gün yapılan ilk oturumda Büyük Hacımlarda ve Atriumlarda Duman Kontrolü masaya yatırılırken Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç ve Doğan Üstündağ birer sunum gerçekleştirdi. Atriumlara duman kontrol sistemleri hakkında bilgiler veren Abdurrahman Kılıç daha sonra yönetmeliklerdeki değişiklikleri ve farklı yönetmeliklerin karşılaştırmalarından örnekler sunarak her atrium için optimum çözümün farklı olabileceğine dikkat çekti. Yangınlarda gerçekleşen ölümlerin %80 oranda duman kaynaklandığını söyleyen Doğan Üstündağ, alınacak önlemlerle ilgili ve de ürünlerin test edilmesine yönelik başvurulacak kaynak olarak TS EN 12101-2 standardını oluşturan başlıkları anlattı.

Otopark Duman Kontrolü konusunun işlendiği günün ikinci oturumunda, Taner Yönet ve Hakan Odabaşı birer sunum gerçekleştirdiler. Kapalı otoparklarda havalandırmanın günlük kullanım ve yangında duman tahliyesi için iki amaçla bulunduğunu belirten Taner Yönet, yangın dumanı hesap yöntemi,

ısı duman kontrol sistemi, 10 hava değişimli sistem ve sistem seçim kriterleri hakkında teknik bilgiler sunarak farklı tipte fan sistemlerini anlattı. İkinci sunumu gerçekleştiren Hakan Odabaşı ise BS 7346 standardından önemli noktaların altını çizdi. Duman kontrol sisteminin adım adım dizayn edilmesi hakkında bilgiler veren Odabaşı, jet fanların doğru aralıklarla yerleşiminin önemini belirterek çeşitli projelerden örnekler verdi.

Günün üçüncü oturumunda Duman Egzoz ve Basınçlandırma Fanları, konuşmacılar Artur Altunkeser ve Arkun Andıç tarafından masaya yatırıldı. Altunkeser, belki de hiç kullanılmayacak ama her an hazır olması gereken sistemler olarak tanımladığı duman egzoz fanlarının önemine dikkat çektikten sonra NFPA ve EN normlarını karşılaştırarak NFPA normlarına göre tipik uygulamaları ve fan tiplerini örnekledi. Fan tanımı ve tiplerini anlatarak sunumuna başlayan Arkun Andıç ise, basınçlandırmada farklı kontrol sistemleri, kontrol panosu fonksiyonları hakkında teknik bilgiler sunduktan sonra örnek uygulamaları ve yapılan yanlışları anlattı.

Yangın-Duman Damperleri ve Duman Kapakları konulu dördüncü oturumda Mehmet Levent Kılınc ve Numan Şahin birer sunum yaptılar. Damper tiplerini ayrı ayrı anlatan Levent Kılınc Amerikan ve Avrupa normlarını karşılaştırdıktan sonra ülkemizdeki şartnameler hakkında bilgi verdi. Yurtdışında yaşanmış bazı yangınlardan örnek görseller ve videolar sunan Numan Şahin ise, duman kapaklarının yangına etkisinin önemine değindi.

Çalıştayın son oturumunda bir sunum gerçekleştiren Kazım Beceren; duman kontrol sistemleri tasarım ilkeleri, basınçlandırma sistemleri yangın otomasyonu esasları, iklimlendirme ve havalandırma tesisatının duman kontrolünde kullanımı, yangın-duman damperleri yerleşimi ve duman tahliyesi senaryo esasları hakkında detaylı bilgiler aktardı. İkinci günün sonunda yapılan değerlendirme ve soru cevap bölümünün ardından TTMD Çalıştayının toplantı bölümü sona erdi. Katılımcılar, hafta sonu gerçekleştirilen organizasyonlarda Kapadokya Bölgesi'nde yer alan tarihi ve turistik mekanları ziyaret etme fırsatı buldular.



Doğal gaz sektörü ‘mükemmele yolculuk’ için toplandı

Türkiye’de doğal gaz sektörünün okulu olarak kabul edilen İGDAŞ, bu yıl altıncısını düzenlediği Uluslararası Doğal Gaz Sempozyumu’nu (INGAS) 11-12 Kasım 2015 tarihlerinde, İstanbul’da gerçekleştiriyor. Ana teması ‘Doğal Gaz Sektöründe Mükemmele Yolculuk’ olarak belirlenen INGAS için yurtiçinden ve yurtdışından birçok uzman, akademisyen ve yönetici bir araya geldi.



Türkiye’nin en büyük ve Avrupa’nın önde gelen doğal gaz dağıtım şirketlerinden biri olan İGDAŞ, Uluslararası Doğal Gaz Sempozyumu’nu (INGAS) bu yıl 11-12 Kasım tarihlerinde, İstanbul’da gerçekleştirdi. İGDAŞ Genel Müdürü Mehmet Çevik’in hoşgeldiniz konuşmasının ardından başlayan açılış töreninde, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Dr. Hayri Baraçlı, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Başkanı Mustafa Yılmaz, Türkiye Doğal gaz Dağıtıcıları Birliği GAZ-BİR Başkanı Yaşar Arslan, Doğal gaz Sanayicileri ve İşadamları Derneği (DOSİDER) Başkan Vekili Dr. Celalettin Çelik konuşmalarıyla yer aldı.

Dünya genelinde doğal gaz sektörünün en geniş katılımlı organizasyonlarından biri olan sempozyumda bu yıl yurtiçi ve yurtdışından katılan uzmanlar iki gün boyunca 24 bildiri sunacaklar.

‘Doğal Gaz Sektöründe Mükemmele Yolculuk’ ana temasıyla toplanan sempozyumda ilk gün ‘Doğal gaz Arz Güvenliği ve Jeopolitiği’ ve ‘Doğal gaz İşletmeciliği, Bugünü, ve Sürdürülebilir Gelecek’ başlıkları altında iki oturum düzenlendi. Sempozyumun ikinci gününde ise ‘Mükemmel Müşteri Deneyimi, Müşteri Ne İster?’, ‘Doğal gaz Sektöründe İnovasyon, Teknoloji ve Değişim’ ve ‘Doğal gaz Sektöründe Kalite ile Yönetim’ başlıkları altında 3 oturum gerçekleştirildi. INGAS 2015 ‘Sürdürülebilir Bir Doğal gaz Piyasası Nasıl Oluşturabiliriz?’ sorusuna yanıtların arandığı paneller yarın sona erecek.

MEHMET ÇEVİK: “İGDAŞ TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK 28’İNCİ ŞİRKETİ”

MEHMET ÇEVİK: “İGDAŞ TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK 28’İNCİ ŞİRKETİ”

INGAS 2015’in açılış töreninde yaptığı konuşmasında sempozyumların, ortak aklın buluşma yeri olduğunu vurgulayan İGDAŞ Genel Müdürü Mehmet Çevik: “INGAS, sektörümüz için ortak akli başarıyla buluşturuyor. Sektörümüzün geleceğine ışık tutuyor. Bu yıl, ana temamız; ‘doğal gaz sektöründe mükemmele yolculuk’. Burada birçok değerli uzman, akademisyen, sektör temsilcileri ve yöneticiler, bilgi ve birikimlerini paylaşacak. Yeni yaklaşımlar, yeni fikirler ortaya atılacak.” dedi.

Mehmet Çevik konuşmasına, İGDAŞ’ın ‘sektörün okulu’ ünvanını kolay kazanmadığını belirterek devam etti. Çevik; “Bugün İGDAŞ, 17 bin kilometreyi bulan doğal gaz boru hattına sahip.



HAYRİ BARAÇLI: "İGDAŞ, DEĞER YARATMAYA DEVAM EDECEK"



İstanbul'un değil, Türkiye'nin en büyük doğal gaz dağıtım şirketi. Yenilikçi ve öncü çalışmalarıyla bir dünya markası olma yolunda hızla ilerliyor. Halka arz edilecek olması da ülkemiz adına büyük bir katma değer oluşturacak. Böylelikle İGDAŞ, sektörün okulu olma ve aboneleriyle birlikte değer yaratmaya devam edecek" dedi.

MUSTAFA YILMAZ: "KALİTE VE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNDE İGDAŞ ÖRNEK ALINMALI"



söz konusu. Şimdi ülkemiz için yeni bir dönemin arifesindeyiz. Bugüne kadar enerji piyasasının sağladığı büyük başarıda siyasi ve ekonomik istikrarın katkısı büyüktü. Yeni dönemde de siyasi iradenin bize verdiği desteği sürdüreceğine ve 2023 hedeflerimize el birliğiyle ulaşacağımıza eminim" dedi. İGDAŞ'ın kalite ve müşteri memnuniyeti çalışmalarını takdirle izlediklerinin altını çizen Yılmaz, özellikle elektrik dağıtım şirketlerinin bu konularda İGDAŞ'ı örnek alması gerektiğini söyledi.

6 milyona yaklaşan abonemiz var. Türkiye'nin en büyük 500 kuruluşu arasında 28'inci sıradayız. Müşteri memnuniyetimiz yüzde 96. Türkiye'nin en değerli markaları arasında 32'nci sıradayız. İGDAŞ'ın tüm bu başarılarının altında imzası olan İGDAŞ çalışanlarına ve yaptığımız her işin, elde edilen her başarının arkasında duran, bizi destekleyen İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Dr. Kadir Topbaş'a teşekkürü bir borç biliyorum. Başkanımızın cesaret verici, yol gösterici liderliği her zaman kılavuzumuz oldu" dedi.

YAŞAR ARSLAN: "SOSYAL PROJELERE EĞİLME ZAMANI"

Doğal gaz piyasasının son yıllarda üç kat büyüdüğünü ifade eden GAZBİR Başkanı Yaşar Arslan, bu büyümede doğal gaz işletmeciliğinde hızla yaygınlaşan akıllı sistemlerin payının büyük olduğunu söyledi. Arslan, "Akıllı sistemlerle gittikçe teknolojik bir altyapıya sahip olan doğal gaz dağıtım şirketlerinin artık sosyal projelere de eğilmesi gerekiyor. Yapılan çalışmalarla verimliliğin çok arttığını ve doğal gaz tüketiminin her yıl daha da azaldığını görüyoruz" dedi.



INGAS'ın, İGDAŞ'ın okul kimliğinin bir sonucu olarak ortaya çıktığını vurgulayan Yaşar Arslan, "Bugün INGAS'da geniş bir yelpazede sektörümüzle ilgili her konu ele alınıyor. Doğal gaz sektöründe başarılı işletmecilikten ar-ge çalışmalarına, doğal gazın kaynağından itibaren güvenli arzından müşteri memnuniyetine ve kurumsal sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok konu ele alınıyor" dedi.

İGDAŞ'ın uluslararası arenada da Türkiye'yi temsil ettiği INGAS'ın ilki 2005 yılında, ikincisi 2007 yılında, üçüncüsü ise 2009 yılında İstanbul'da düzenlendi. 2010 yılında organizasyonu yurtdışına taşıyan İGDAŞ, Uluslararası Doğal gaz Sempozyumu'nu INGAS THE BALKANS adıyla Makedonya'nın başkenti Üsküp'te gerçekleştirdi. 2013 yılında yeniden İstanbul'a dönen INGAS, bu yıl altıncı kez yine İstanbul'da toplandı.

Kalekalıp ve SAP firmalarının sponsorluğunda gerçekleşen sempozyumu destekleyen kuruluşlar ise Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, BOTAŞ, TPAO, İstanbul Ticaret Odası, Yıldız Teknik Üniversitesi, Uluslararası Gaz Birliği (IGU), Türkiye Doğal gaz Dağıtıcıları Birliği (GAZBİR), DOSİDER, Enerji Ekonomisi Derneği, UGETAM ve Uluslararası Uygunluk Değerlendirme Servisi A.Ş (ICAS)



Elginkan Vakfı, Boğaziçi Üniversitesi tarafından “Üstün Toplumsal Katkı Ödülü”ne layık görüldü

Elginkan Vakfı, Boğaziçi Üniversitesi Mühendislik Kulübü’nün her sene düzenlemiş olduğu “Boğaziçi İş Dünyası Ödülleri”nde “Üstün Toplumsal Katkı Ödülü”nü kazandı.



Boğaziçi Üniversitesi önderliğinde iş dünyası ve öğrencileri bir araya getirmek amacıyla Mühendislik Kulübü tarafından verilen ödüller MSE (Management Study with Executives), 21 Kasım Cumartesi akşamı görkemli bir törenle sahiplerini buldu.

Ödül töreni öncesinde EMAS Makina A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Bender Özokumuşoğlu, öğrencilere verdiği panelde, Elginkan Topluluğu’nun geçmişten günümüze uzanan başarı hikayesini anlatarak şunları söyledi: “Topluluk başkamızın merhum Hüseyin Ekrem Elginkan, hayatını Türk Sanayinin geliştirilmesine adanmış bir idealistti. Nitekim ‘Allah’dan bütün dileğim, kurduğum bütün müesseselerin devamlılığının sağlanması, memlekete faydalı birer kuruluş olarak insanlara iş imkanı yaratması, devlete vergi vermesi ve bizden sonraki gelecek nesillere de örnek olmasıdır’ diyerek hedefimizi belirtmişlerdi. En büyük arzuları, şirketlerimizin ebedi ömürlü müesseseler, dünya şirketleri olmalarıydı. Biz de Elginkan Topluluğu çatısı altında faaliyet gösteren şirketimizle bu vizyonu devam ettirmeye çalışıyoruz.”



Panel sonrasında Boğaziçi Üniversitesi Garanti Kültür Merkezi’nde gerçekleştirilen ödül töreninde Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı ve Elginkan Topluluğu İcra Meclisi Başkanı Sayın Gaye Akçen “Üstün Toplumsal Katkı Ödülü”nü aldı. Bu ödül, MSE iş dünyası, yöneticilik ve liderlik konferansı dahilindeki üyeler ve mezunlar arasında yapılan anketler sonucunda belirlendi. Akçen, ödülü alırken yaptığı konuşmada; “Elginkan Vakfı olarak 1985 yılından itibaren çocuklarımızın eğitimine büyük önem veriyoruz. Vakıf olarak attığımız her adımda gençlerin geleceğine yatırım yapmaya özen gösteriyoruz. Bu bağlamda aldığımız “Üstün Toplumsal Katkı Ödülü” bizim için büyük değer taşıyor. Bu önemli ödül için Boğaziçi Üniversitesi “Management Study in Engineering” kapsamındaki Mühendislik Kulübü’ne, üniversitenin tüm değerli akademisyenlerine ve öğrencilerine teşekkür ederim.” dedi.



SND SERİSİ DALGIÇ POMPALARI



**%100
YERLİ
ÜRETİM**

**3S NORM POMPA ARGE YATIRIM
ÇALIŞMALARINA ARALIKSIZ DEVAM ETMEKTEDİR.**

“Etkin Çözümler için Dünyanı Genişlet”

TTMD, “Uluslararası Yapıda Tesisat Teknolojisi Sempozyumu”nun On İkincisini “Etkin Çözümler için Dünyanı Genişlet” temasıyla 31 Mart - 2 Nisan 2016 tarihleri arasında Wyndham Grand Otel, Levent-İstanbul’da Gerçekleştirecek.

ÖNEMLİ TARİHLER

- ✓ Özet Gönderilmesi
16 Ekim 2015
- ✓ Özet Kabul Duyurusu
6 Kasım 2015
- ✓ Bildirilerin Gönderilmesi
6 Ocak 2016
- ✓ Bildirilerin Kabul Duyurusu
16 Şubat 2016

Dünya ISK (Isıtma-Soğutma-Klima) sektörünün önde gelen uzman ve bilim adamları, TTMD’nin düzenlediği XII. Uluslararası Yapıda Tesisat Teknolojisi Sempozyumu’nda “Etkin Çözümler için Dünyanı Genişlet” temasını tartışacak...

“Etkin Çözümler için Dünyanı Genişlet” konu başlığında yurtiçi ve yurtdışından katılan uzman konuşmacılarla yapılarda ısıtma, iklimlendirme ve havalandırma tesisatı uygulamaları, enerji verimli binalar, yapı fiziği, hasta bina sendromu gibi pek çok konunun bilimsel ve teknik oturumlarda tartışılacağı XII. Uluslararası Yapıda Tesisat Teknolojisi Sempozyum’u, ısıtma, soğutma, havalandırma, iklimlendirme ve sıhhi tesisat alanlarında bilimsel ve teknolojik gelişmeleri paylaşmak ve tartışabilmek, ayrıca tasarımcı, uygulayıcı, araştırma ve işletmecilerin deneyimlerinden faydalanabilmek adına düzenlenen bir platformdur.

XII. ULUSLARARASI YAPIDA TESİSAT TEKNOLOJİSİ SEMPOZYUM’U KAPSAMINDA İŞLENECEK KONULAR:

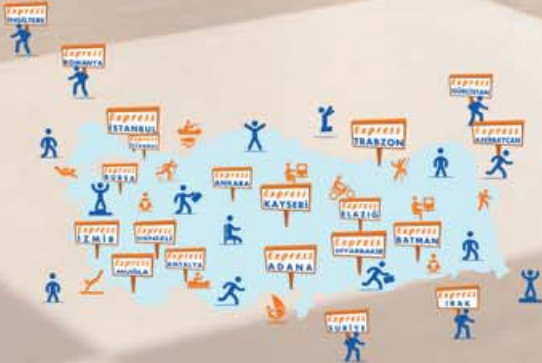
- 1- Yapılarda Isıtma, İklimlendirme ve Havalandırma Tesisatı Uygulamaları
- 2- İç Hava Kalitesi ve Konfor Şartları
- 3- Sıhhi Tesisat
- 4- Enerji Ekonomisi ve Çevre
- 5- Kontrol ve Bina Yönetim Sistemleri
- 6- Soğutma
- 7- Yapı Fiziği
- 8- Yapılarda Güvenlik, Koruma ve Duman Tahliyesi Yönetimi
- 9- Modelleme ve Yazılımlar
- 10- Yapı Tasarımı ve Uygulamalarında Proje Yönetimi
- 11- Enerji Verimli Binalar
- 12- Sağlık Binalarında Enerji Verimliliği
- 13- Hasta Bina Sendromu
- 14- Yenilebilir Enerji ve Uygulamaları
- 15- Hijyenik Tesisat Uygulamaları
- 16- Bina Sertifikasyonu
- 17- Kentsel Dönüşüm
- 18- Mevcut Binaların (Tarihi ve diğer) Renovasyonu
- 19- Bütünleşik Tasarım
- 20- Test, Ayar, Dengeleme (TAD) ve Kontrol, İşletmeye Alma ve Kabul (KİK)
- 21- Ekserji
- 22- Yalıtım

Sempozyum hakkında daha detaylı bilgi için: www.ttmd.org.tr/sempozyum2016/



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

MTMD olarak şu anki ivme ile 2023'te mekanik taahhütte 5 milyar doları yakalayabiliriz

Mekanik Tesisat Mütahhitleri ve sektör firmalarının temsilcileri MTMD Sektörle Buluşma Yemeği'nde bir araya geldi.



MTMD üye firmalarının, sektör sivil toplum kuruluşlarının ve sektör firmalarının temsilcilerinin bir araya geldiği, MTMD'nin Türk Mekanik Taahhüt sektörünün yurtiçinde ve yurt dışında tanıtılması için hazırlanan tanıtım filminin ilk kez gösterildiği gecede MTMD Başkanı Mustafa Bilge, MTMD üyesi firmaların mekanik taahhüt alanında dünya çapında sergiledikleri başarılarını anlattı.

MTMD Başkanı Mustafa Bilge gecede yaptığı konuşmasında, 2014 yılında TÜİK verilerine göre, 2 milyar 866 milyon liralık sözleşme mekanik taahhüt projesi imzalandığını, bu meblağ içerisinde MTMD üyesi firmaların 348 milyon TL'lik kısmını gerçekleştirdiğini belirtti. Özellikle yurt içi projelerde MTMD üyesi firmaların daha aktif olmaları gerektiğine dikkat çeken Bilge;

"Bu rakamlar üye firmalarımızın yeteri kadar çalışmadığını veya dernek olarak üye kapsamımızı daha da genişletmemiz gerektiğini gösteriyor." açıklamasında bulundu. MTMD üyesi mekanik taahhüt firmalarının yurtdışında daha aktif olduğuna dikkat çeken Bilge; "2014 yılında yurt dışında üye firmalarımız 875 milyon dolarlık projeye imza atmışız. Üyelerimiz yurtdışındaki faaliyetleri çok olumlu bir şekilde gelişiyor." bilgisini verdi.

"5 MİLYAR DOLARI YAKALAYABİLİRİZ AMA BİR TAKIM SIKINTILARIMIZ VAR"

MTMD Başkanı Mustafa Bilge konuşmasının devamında: "2023 yılı hedefleri kapsamında şu anda yakalanan ivme ile 5 milyar doları yakalayabilir düşüncesindeyiz. Bu rakama ulaşabiliriz ama bir takım sıkıntılarımız var. Bunların başında "Komple taahhüt" kavramı geliyor. İşverenler projelerinde ısıtma ve soğutma ile ilgili tüm ürünleri kendileri almaya başladılar. Bu yöntemle mekanik taahhüt sektörünün büyümesi mümkün değil. Bir başka konu mekanik taahhüt yapan firmaların Akredite olmaları konusu... Bunun bir standarda oturtulması gerekiyor. TAD (Test Ayar Dengeleme) konusunda MTMD ve diğer sektör oluşumları ciddi çalışmalar yapıyor. TAD'ın sektöre kazandırılması gerektiğini düşünüyoruz." açıklamasında bulundu.

Gecede MTMD yönetim kurulunca belirlenen, iklimlendirme sektörüne ve özellikle mekanik taahhüt sektörüne önemli katkı sağlayan isimlere onur ödülü verildi. İlk kez verilen ödüllere dergimizin de danışmanı ve yazarı olan Prof. Dr. Hasan Heperkan, Çiğdem Akbulut ve Dr. Kazım Beceren layık görüldüler. Ödülleri önceki dönem MTMD Başkanları Mürşit Çelikkol, Recep Yıldız ve MTMD Başkan Yardımcısı İrfan Çelimli takdim etti.



- 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!



Baymak, BES projesiyle bu yıl koyduğu “bin bayiye ulaşma hedefi”ni şimdiden aştı, 2 bine çıkardı

Nisan ayında başlattığı, bayi ve tesisatçıları Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil eden projesiyle sektörde büyük ses getiren Baymak, yılsonu için koyduğu 1.000 kişiye ulaşma hedefini şimdiden aştı.



Isıtma ve soğutma sektörünün öncü şirketlerinden Baymak, nisan ayı başında başlattığı, Türkiye’de ve dünyada bir ilk olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) projesinde yılsonu hedefini şimdiden aşarak büyük bir başarıya imza attı. Nisan 2015’te Garanti Emeklilik ile birlikte başlattığı “yeni nesil enerji verimli kombi satışı yapan bayi ve tesisatçılara BES hesabı açarak kombi başına katkı payı ödeme” projesinde koyduğu 1.000 bayi ve tesisatçıya ulaşma hedefini şimdiden yakalayan Baymak, çıtaı daha da yükselterek yılsonu hedef rakamını 2 bin olarak revize etti.

HEDEF 2017’DE 10 BİN BAYİ VE TESİSATÇIYI ‘BES’LEMEK
Bugüne kadar binin üzerinde bayi ve tesisatçının aileleriyle birlikte katıldığı bu projede Garanti Emeklilik ile çalışan Baymak, böylece hem büyük ailesinin geleceğini güvence altına alıyor hem de bayilerinin iş potansiyellerinin artmasına katkı sağlıyor. Özellikle Anadolu’da büyük ilgi gören kampanya ile ilgili hedef ise 2017 sonunda 10 bin bayi ve tesisatçıya ulaşmak.

“HEM ENERJİ TASARRUFUNA HEM DE SERMAYE PİYASALARINA KATKI SAĞLIYORUZ”

Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, BES projesinin pazarda hızlı büyümelerini sağlayan en büyük itici güçlerden birisi olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: “BES uygulamamızın topluma ve ülkemize çok fazla katkısı var. Öncelikle halkımızı sadece enerji verimli ürünleri kullanmaya teşvik ederek, onların ve toplamda da ülkemizin enerji tasarrufuna katkıda bulunuyoruz. Ayrıca sermaye piyasası araçlarına en uzak kesimleri bireysel emekliliğe teşvik ederek, sermaye piyasalarının gelişimini destekliyoruz. Yani halkımıza hem tasarruf alışkanlığı kazandırıyor hem de onların emekliliklerini garanti altına alarak, ülkemizin sosyal sorunlarından birinin çözümüne destek oluyoruz. Bütün bu yönleriyle aslında bir sosyal sorumluluk projesi yürüttüğümüzü söyleyebiliriz.”

we love humidity

 **condair**



**CP3 Elektrot
Boyerli
Nemlendirici**



**MK5 Elektrik
rezistanslı
nemlendirici**



**HE2 Evaporatif
nemlendirici**



**DL Dual
Evaporatif
nemlendirici**



**JS Atomizer
nemlendirici**



**HP Yüksek basınçlı
Atomizer
nemlendirici**



**ESCO Hazır
buharı kullanan
nemlendirici**



**SE Buhardan
Buhara (eşanjörlü)
nemlendirici**

VENTEK

Ağaoğlu My Office 212 Mahmutbey Mah. Tasocagi Yolu Cd. No: 3 D: 30 Güneşli -Bağcılar - İSTANBUL
Tel: 0.212.441 55 96-97 Fax: 0.212.441 55 60 www.ventek.com.tr info@ventek.com.tr

Bosch Termoteknik Ar-Ge Merkezi'nin büyük başarısı

Manisa'da bulunan Bosch Termoteknik Ar-Ge Merkezi, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından bu yıl 4.'sü gerçekleştirilen "Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirve-si"nde üst üste 3. kez sektörün en başarılı Ar-Ge Merkezi seçildi.



Isıtma-soğutma sektörünün lider markası Bosch Termoteknik, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından bu yıl 4.'sü gerçekleştirilen Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'nde büyük gurur yaşadı. Bosch Grubu'nun Manisa'daki fabrikası bünyesinde faaliyet gösteren Bosch Termoteknik Ar-Ge Merkezi, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın "Ar-Ge Merkezleri Performans Endeksi 2014" sonuçlarına göre 3. kez üst üste "En başarılı Ar-Ge Merkezi" ödülüne layık görüldü. Bosch Termoteknik Manisa Fabrikası Ar-Ge Merkezi Direktörü Saim Kırgız, düzenlenilen törende ödülünü, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın elinden aldı.

MANİSA'DA 10 MİLYON EUROLUK YATIRIM HEDEFİ

Gelişen dinamik piyasa koşullarını göz önünde bulundurarak 80'den fazla mühendis ve teknisyenle dünyaya teknoloji ihraç ettiklerini belirten Bosch Termoteknik Manisa Fabrikası Ar-Ge Merkezi Direktörü Saim Kırgız şöyle konuştu: "Tüm tüketici ihtiyaçlarına ve gelir seviyelerine çözüm getiren daha konforlu, verimli ve ekonomik ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Ar-Ge Merkezimiz için son üç yılda 14,3 milyon euroluk Ar-Ge

harcaması gerçekleştirildi. Bosch Global tarafından Manisa'ya ve Türkiye'ye yapılan bu yatırımların önümüzdeki iki yılda 10 milyon euroyu aşması hedefleniyor. Önümüzdeki yıllarda bu başarımızı daha da artırarak, Manisa'nın adını dünyaya duyurmaya devam edeceğiz."

5 YILDA ÜRETİM ADEDİNDE %70 ARTIŞ

Termoteknoloji sektöründe patent sayısında Avrupa'da lider konumda bulunan Bosch Grubu'nun başarılı performansına, toplam 21 patent başvurusu ve 2 faydalı modelle katkıda bulunan Manisa'daki Bosch Termoteknik Ar-Ge Merkezi, belge aldığı 2010 yılından itibaren ortaya konulan projelerle üretim adedini %70 artırdı. 2014 yılı içerisinde 15 Ar-Ge projesini başarıyla tamamlayan Merkez, halen 16 Ar-Ge projesi üzerindeki çalışmalarına devam ederken, 2015 yılı sonuna kadar 11 yeni Ar-Ge projesini daha devreye sokacak.

Bosch Termoteknik Manisa Fabrikası, ayrıca İSİB (İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği) bünyesinde faaliyet gösteren firmalar arasında "En Büyük İhracatçı" unvanına sahiptir.

yüksek performans | yüksek kalite | yüksek konfor | yüksek verim

www.ventas.com.tr



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

Form'dan sektöre 50. Yıl Armağanı: 'Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü' kitabı



Form Şirketler Grubu, 50. yılını Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlediği davetle kutladı. Sektörün önde gelen isimlerinin katılımıyla gerçekleşen organizasyonda, FORM Şirketler Grubu'nun 50. yılları anısına sektöre armağan ettiği 'Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü' kitabının da lansmanı yapıldı.

Gecede konuşma yapan FORM Şirketler Grubu Yönetim Kurulu ve Onursal Başkanı Bedi Korun, "1965'te Ankara'da 2 kişi olarak 20 m2'lik ofis ve 100 m2'lik atölyemizde mekanik proje çizimi ile başlayıp mekanik taahhüt, imalat ve temsilcilik faaliyetlerine dönüşen çalışmamızda 50 yıl boyunca birçok değişim yaşadık. Türkiye'nin gelişim süreçlerinden faydalandığımız gibi, yaşanan birçok ekonomik ve siyasal krizin içinden de sağlam



bir şekilde çıkmayı başardık. Bu süre içinde Türkiye'de birçok konuda ilkleri başarmış olmanın gururunu yaşıyoruz." dedi.

Bedi Korun, "Bu sene 50. yılımız vesilesiyle çok özel bir projeyi daha hayata geçirdik. Türkiye İklimlendirme Sektörü'nün başlangıcı ve gelişmesinin görsel ve sözel kayıt altına alınması için bir çalışma yaptık. "Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü" isimli kitabımız bu çalışmanın sonucudur. Bunu yaparken amacımız geçmişe ait bilgi ve deneyimlerin kaybolmadan bir araya getirilebilmesiydi" şeklinde konuştu.

Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun ise, "Gerek iklimlendirme, gerek temiz enerji sektörlerinde bugüne kadar pek çok ilke





imza attık, bundan sonra da aynı kararlılıkla yolumuza devam edeceklerini belirtti.

Her alanda "verimlilik" prensibiyle hareket ettiklerini ifade eden Tunç Korun, "Yaptığımız işlerde, şirket içinde, müşterilerimiz ve topluma sağladığımız faydalarda, her zaman verimliliği ön planda tutuyoruz. Tam da buradan hareketle 50. yıl kutlamalarımız kapsamında amacımız toplumsal fayda sağlayacak faaliyetlerimize yenilerini eklemektir. Bunun için Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ile birlikte çalışarak, 4 yıllık lise eğitimleri boyunca Türkiye'de farklı şehirlerde yaşayan 50 kız öğrencimize eğitim bursu sağlıyoruz. "Türkiye'nin Güneşleri" olarak adlandırdığımız projenin kapsamını, önümüzdeki senelerde daha çok kız öğrenciye destek vererek arttırmak hedefindeyiz. Öte yandan uzun süredir devam ettirdiğimiz gibi her yıl farklı üniversitelerden iklimlendirme ve makine mühendisliği öğrencilerine destek bursu sağlamaya da devam ediyoruz.

Ayrıca bu sene doğayı korumaya yönelik yaklaşımımız çerçevesinde Şile'de 2,000 ağaçlık bir orman oluşturduk.

Bizim için bu seneki önemli faaliyetlerimizden biri de, bugün sizlerle paylaşmaktan büyük heyecan duyduğumuz kitap çalışmamız, "Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü" kitabı.

Bu kitabın sektörden gelecek yeni bilgilerle farklı bir versiyonunu yapmayı, hatta 1990'ları da içerecek ikinci cildini oluşturmayı da hedeflediklerini ifade eden Tunç Korun, "Bundan sonra da çalışanlarımızın desteği ve her zaman bizimle olan yenilikçi ruhumuzla çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Gecede FORM Şirketler Grubu'nun 50. yılına özel olarak hazırlanan kurumsal film gösterimi de yapıldı. Davetliler için FORM Şirketler Grubu'nun 50 yıllık arşivinden alınan fotoğrafların da sergilendiği etkinlikte ünlü elektro keman sanatçısı Ceren Akşan da sahne aldı.

FORM'un eski yeni tüm çalışanlarının da davetli olduğu gecede, "**Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü**" kitabı davetlilere armağan edildi.



Vaillant Group Türkiye, Eylül ayının “En İyi İşveren Markası” seçildi

Her sektörden iş ilanlarının yayınlandığı insan kaynakları ve kariyer sitesi Secretcv, Vaillant Group Türkiye İK ekibini, başarılı sosyal medya çalışmaları nedeniyle ödüllendirdi.



Kariyer sayfasıyla sektöründe işveren markası algısını yönetmeye başlayan ilk firmalardan biri olan Vaillant Group Türkiye'nin sosyal medya çalışmaları, Secretcv tarafından 5. kez düzenlenen ve 9 kategoride verilen “İK'nın Yıldızları” ödülleri, Eylül ayının “En iyi İşveren Markası” ödülüne layık bulundu.

Vaillant Group Türkiye İK ekibine ödül; özellikle Facebook ve LinkedIn sayfalarında, çalışan ve potansiyel çalışan olabilecek hedef kitleyle kurduğu interaktif iletişim ve markasını bu platformlarda temsil etme başarısı nedeniyle verildi.

Facebook sayfasında 11.072 takipçisi, LinkedIn'de 599 takipçisi olan, düzenli ve hedef kitleye uygun içerikler paylaşan, açık pozisyonları iş ilanı olarak yayınlayan, paylaştığı özgün ve yaratıcı infografiklerle sosyal medyada markasını temsil eden Vaillant; renkli ve zengin iletişiminin yanı sıra paylaştığı içeriklerin etki-leşim oranının yüksek olmasıyla da sektöründe dikkat çekiyor. Vaillant Group Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Nilüfer Birdal aldıkları bu ödülle ilgili olarak ‘Sosyal medyada yerimizi alarak

işveren markamız üzerine çalışma kararını 2015 senesi başında aldık. Tüm İK ekibi olarak önem verdiğimiz bu platformda izlenebilirliği artıracak fotoğraf, video ve haberler üzerinde yoğun bir şekilde çalışmaya başladık. Şirket içerisinde yürütülen tüm faaliyetler, kazandığımız başarılar, yapılan organizasyonlar şirketimizi dışarıdan izleyen sosyal medya kullanıcılarının dikkatine özenle sunuldu.

Geçen 10 ay zarfında bu çalışmaların geri dönüşünü, yayınladığımız iş başvurularına gösterilen ilgi ve alakadaki ciddi artıştan, başvuru sayısı ve kalitesindeki yükselmeden görüyoruz. İş görüşmesine gelen adayların sosyal medya haberlerimizi yakından takip ettiğini görmek, bizim bu mecrayı önceliklendirme kararımızın çok yerinde olduğunu gösteriyor.

Yeni sene içinde de, bu iletişim kanalında şirket haberlerimizi daha da interaktif, renkli ve merak uyandıran formatlarda sunmaya devam edeceğiz.’ açıklamasında bulundu.



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

Danfoss, küresel ısınmayla mücadele hedeflerini açıkladı

Danfoss, Aralık ayında Paris'te yapılacak 21. İklim Zirvesi (COP21) öncesinde küresel ısınmanın durdurulmasına destek olmak amacıyla yeni ve iddialı hedeflerini açıkladı.



Isıtma, soğutma ve güç elektroniği alanında dünya devi Danfoss, küresel ısınma ile mücadele konusunda önemli bir adım attı. Yenilikçi enerji tasarrufu çözümlerine imza atan Danfoss, 2030 yılına kadar kullandığı enerji ve havaya saldığı karbondioksit (CO₂) miktarını yüzde 50 oranında azaltacağını açıkladı ve bu yöndeki çalışmalarına hız kazandırdı.

Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre enerji verimliliği, sera gazı salınımında tek başına yüzde 38'lik bir azaltma sağlıyor. Büyük bir kısmı sanayide ve binalarda gerçekleşen enerji tüketimini azaltma potansiyeli oldukça yüksek. Danfoss, 2030 hedeflerine ulaşma konusunda şimdiden büyük bir aşama kat etti. 2007 ile 2014 yılları arasında şirketin enerji tüketimi satışlara oranla %29 düşerken net satışları %55 oranında arttı. Danfoss, dünya çapında enerji tasarrufu projeleri de yürütüyor. Bu projeler genellikle, binaların işletmesinde kullanılan enerjiyi %25-30 civarında azaltıyor. Söz konusu tasarruflar temel olarak Danfoss ürünleri kullanılarak havalandırma, ısıtma ve soğutmayı kontrol eden sistemlerin optimize edilmesi ile sağlanıyor.

Yaşadığı olumlu tecrübelerden yola çıkan Danfoss, dünya çapında şirkete ait tüm binalarında enerji optimizasyonuna yönelik çabalarını arttırıyor. Ayrıca üretim hattı süreçleri de daha fazla tasarruf için sistematik olarak test edilecek.

Danfoss Genel Müdürü & CEO Niels B. Christiansen: "Enerji tasarrufu alanında en yenilikçi ve verimli teknolojileri dünya çapında hizmete sunarak şehirlerin ve şirketlerin hedeflerine ulaşmasına yardımcı oluyoruz. Şimdilerde bugüne dek yaptık-

larımızı biraz daha ileri götürecek yeni ve iddialı bir iklim stratejisi üzerine yoğunlaşmaktayız. Bunu, iklim sektöründe lider olmanın doğal bir sonucu olarak görüyoruz" diyor.

DANFOSS, GÜNEŞ PARKLARI KURUYOR

Danfoss, oluşturduğu yeşil enerji kaynakları ile de dikkat çekiyor. 2013 yılında Nordborg, Danimarka'da bulunan genel merkezinin yanına türünün İskandinav'daki en büyük örneği olan güneş pili parkı kurdu. İçerisinde birer aile yaşayacak şekilde toplam 400 evin yıllık tüketimini karşılayacak miktarda elektrik üreten bu parkın toplam kapasitesi 2,2 MW.

Danfoss'un Hindistan'da bulunan yeni yerleşkesinde ise geçen yıl 1MW kapasiteli başka bir güneş pili sistemi açıldı. Bu yeni yerleşke uluslararası LEED Platin sertifikası ile yeşil ve sürdürülebilir bir bina kompleksi olduğunu belgelemiş oldu. Bu tesislerde enerji tasarruflu Danfoss ürünleri kullanıldı.

DANFOSS'UN 2030 HEDEFLERİ:

- Hedef, 2007 yılında satılan 1m DKK başına 24 MWh olan enerji yoğunluğunu 2030 yılına kadar %50 düşürerek 12 MWh değerine indirmek.
- Danfoss'un kullandığı enerji miktarının neden olduğu CO₂ düzeyi de yarıya inmeli. 2007 yılında Danfoss, 1 MWh enerji için 320 kg CO₂ salınımına neden oldu. 2030 yılında bu değerin 160'ı aşmaması hedefleniyor.
- Danfoss enerji yoğunluğunun 2017 yılından itibaren her yıl %3; 1 MWh enerji başına CO₂ salınımının ise %5 oranında düşmesi hedefleniyor.



*"Hava kaliteniz
emin ellerde"*

Paket Hijyenik
Klima Cihazları

Havuz Nem
Alma Santralleri

Su Soğutma
Kuleleri

Su Soğutma
Grupları



Isı Geri
Kazanım Cihazları

Hijyenik
Klima Santralleri

Fan-Coil
Cihazları

Sıcak Hava
Apareyleri



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

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

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

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

Daikin Türkiye, Orta Asya'daki büyümesini yeni showroom'larıyla sürdürüyor

Türkiye'nin yanı sıra Doğu Avrupa, CIS Ülkeleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'nın Ar-Ge, üretim ve lojistik üssü olarak konumlanan Daikin Türkiye, yeni showroom açılışları ile bölgedeki büyümesini sürdürüyor. Gürcistan'daki yeni showroom'unun açılışını yapan Daikin Türkiye'nin bölgedeki showroom sayısı 7'ye ulaştı.



Daikin Türkiye, bölgedeki büyüme planları doğrultusunda Gürcistan'da yeni showroom'unu açtı.

Gürcistan'ın başkenti Tiflis'in Sanapiro Caddesi'nde açılan showroom'u ile Daikin, konut tipi cihazlardaki geniş ürün gamını bireysel kullanıcılar ile buluşturuyor. Büyük bir alt ve üst yapı yatırımları hamlesinin yürütüldüğü ülkede, bireysel kullanıcıya da doğrudan hizmet götürmeyi amaçlayan Daikin, split klima konusundaki uzmanlığını yansıtan showroom'larını geniş satış sonrası hizmetleri ile de destekliyor.

Tiflis'te açılan bu showroom ile Gürcistan'da bireysel kullanıcılarına hizmet sunan Daikin'in, bölgenin önemli başkentleri Bakü (Azerbaycan), Taşkent (Özbekistan) ve Bişkek'te (Kırgızistan) showroom'ları bulunuyor.

CIS ülkelerine yönelik çalışmaları ile bölgenin lider iklimlendirme markası olmayı hedefleyen Daikin; Türkmenistan, Kazakistan, Özbekistan, Kırgızistan ve Azerbaycan'da distribütörleri aracılığıyla etkin bir faaliyet gösteriyor. Daikin bu ülkelerde en son teknoloji split klima modellerinin yanı sıra; değişken akışkan debili klima sistemleri (VRV), merkezi sistem ürünleri, Altherma ısı pompası ve tüm endüstriyel çözümleri içeren geniş ürün gamı ile hizmet veriyor.

Daikin, Türkiye'yi bölgenin üretim ve Ar-Ge üssü yapma hedefi doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor. Azerbaycan, Özbekistan, Gürcistan, Türkmenistan, Kazakistan, Kırgızistan ve Ermenistan gibi CIS (Commonwealth Of Independent States) ülkelerinin yer aldığı geniş bir coğrafyada çalışmalarını yürüten



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.

Buderus'tan klasik kombi imajını tamamen değiştirecek yeni bir ürün Buderus Logamax plus GB172i; üstün konfor, yaratıcı tasarım ve tasarrufu buluşturdu

Lider termoteknoloji markası Buderus'un yeni seri Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanları, fark yaratan tasarımının yanı sıra sağladığı yakıt tasarrufuyla da dikkat çekiyor.



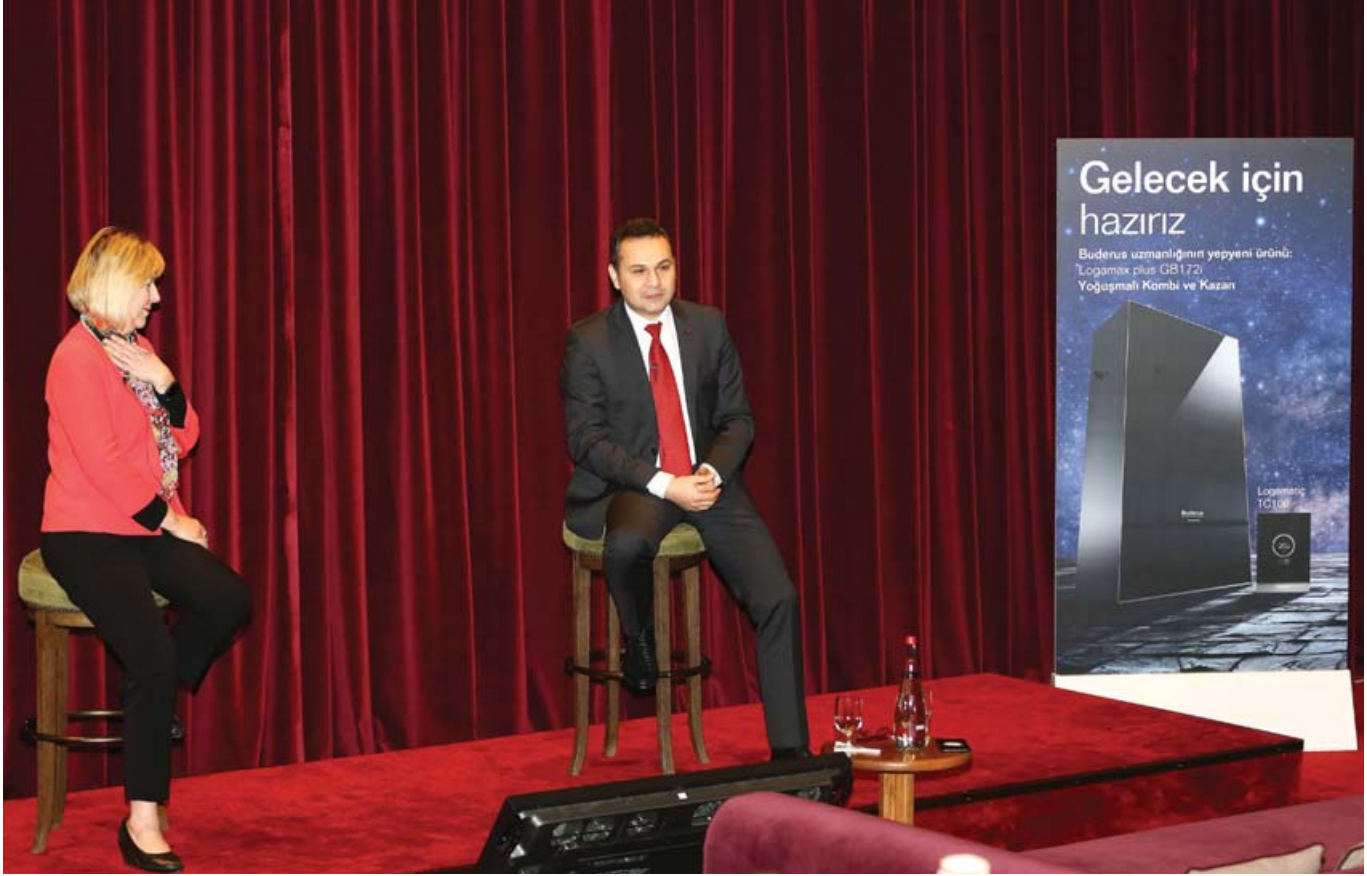
Geniş ürün gamı ile her türlü ihtiyaca çözümler sunan, Avrupa'nın önde gelen termoteknoloji markası Buderus, yeni seri Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanları Türkiye'de de tüketicilerin beğenisine sundu.

İlk kez geçtiğimiz aylarda Almanya'da düzenlenen ISH Fuarı'nda tanıtılan Logamax plus GB172i yoğuşmalı kombi ve kazanlar, bugüne kadar Türkiye'ye ilkleri getiren Buderus'un yenilikçi ürün gamına eklendi. Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar, fark yaratan tasarımıyla tüketicilerin estetik beklentilerini fazlasıyla karşılarken, maliyet yönetimi açısından da birçok avantaj sağlıyor.

Logamax plus GB172i, ısıtma sektörüne yeni bir soluk katacak Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar'ın tanıtıldığı basın toplantısında konuşan Bosch Termoteknik Tür-

kiye Ortadoğu ve Kafkasya Satış Genel Müdürü Zafer Polat, Buderus'un geniş ürün gamı ve her türlü ısıtma ihtiyacı için özelleştirilmiş sistem çözümleriyle sektörün inovatif ve öncü markalarından biri olduğunu söyledi. Polat, "Tasarımından teknik özelliklerine, maliyet avantajından yoğuşma teknolojisine kadar benzersiz bir ürün olan Logamax plus GB172i, hafızalara kazınmış klasik kombi imajını yeniden şekillendirecek" dedi.

Türkiye'de pek yakında doğalgaz olmayan şehir kalmayacağını, uzun zamandır kullanılan kombilerinse değişim zamanının geldiğini vurgulayan Polat, bunun da ısıtma sektöründe önemli hareketlilik yarattığını kaydetti. Polat, "Her geçen yıl gelişen teknoloji, kullanıcıların tercihlerinin uzun ömürlü ve güvenilir cihazlardan yana olmasını sağlıyor. Bu doğrultuda konvansiyonel kombiler pazar payı kaybederken, yerlerini daha ekonomik ve çevre dostu yoğuşmalı kombiler alıyor" diye konuştu.



Polat, yeni teknoloji ürünü Logamax plus GB172i ile ilgili, “Bizim için daha yapacak çok iş, keşfedecek çok yenilik var. Bugüne kadar olduğu gibi gelecekte de insanlık için, yaşam için teknoloji üretmeye devam edeceğiz” dedi.

TARHAN: “GELECEK ÖNÜMÜZDE DEĞİL, PEŞİMİZDE...”

Basın toplantısına katılan, Türkiye’de fütürist akımın öncülerinden M-GEN Gelecek Planlama Merkezi’nin Başkanı Ufuk Tarhan ise gelecek için gerekenleri tasarlamamanın ve anlamlandırma yetkinliği kazanmanın her zamankinden daha kritik bir hal aldığına altını çizdi. “Yenilenebilir Enerji alanında müthiş atılım ve dönüşümler arifesindeyiz. Diğer yandan yeni nesil uzay çalışmaları ışık hızında ilerliyor. Bunların tamamını Nano ve Genetik teknolojilerdeki gelişmeler tetiklemeye devam ediyor. Gelecek önümüzde değil, peşimizde...” şeklinde konuştu. Logamax plus GB172i: Hem tasarımı hem teknolojisi hem de sağladığı tasarrufla dikkat çekiyor

Buderus mühendislerinin titiz çalışmalarıyla tasarlanan Logamax plus GB172i, öncelikle tasarımıyla dikkat çekiyor. Titanyum cam ön paneli, modern çizgiler barındıran özel tasarımı, siyah ve beyaz olmak üzere iki renk seçeneğiyle şık ve kaliteli mekanlara hitap ediyor.

Açılır alt kapağın altında gizli kumanda ünitesi bulunan kombi, baca gazı içinde bulunan su buharını yoğuşturarak konvansiyonel kombilere oranla aynı miktarda yakıttan daha fazla ısıtma enerjisi üreterek ekonomik bir kullanım sağlıyor. Ayrıca Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar, Buderus mühendisleri tarafından geliştirilmiş olan eşanjör sayesinde kolay kirlenmediği gibi kolayca da temizleniyor. Böylelikle bakım aralıkları uzarken maliyetler de minimuma iniyor.

Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar, hem oda sıcaklığı hem de dış hava sıcaklığına göre ayarlanabilen Logamatic TC100 oda kumandası ile kullanılabiliyor. Bu kumandanın en çarpıcı özelliği, mobil telefona ya da tablete yüklenen bir uygulama ile kombiyi, istenilen yerden istenilen anda açıp kapatabilmesi.

Bu uygulama sayesinde evler ya da işyerlerindeki Buderus Logamax plus GB172i Yoğuşmalı Kombi ve Kazanlar, kilometrelerce uzaktan bile istenilen ortam sıcaklığına ayarlanabiliyor. Böylece, ısıtma sezonu boyunca gerekli olan ısıtma ihtiyacı kadar ısı üretilirken, hem yakıt tasarrufu hem de ısınma konforu bir arada sağlanıyor.



Ticaretin merkezi ista'yı tercih etti

Alman enerji verimliliği lideri ista, ticaret hayatının kalbinin attığı Perpa Ticaret Merkezi ile sözleşme imzaladı. ista, bu projede 2500 bağımsız bölüme hizmet verecek.



Perpa Ticaret Merkezi, ısı sayaçları seçiminde, enerji verimliliğinde dünya devi Alman markası ista ürünlerini ve kalitesini tercih etti. Türkiye'nin en prestijli firmaları tarafından aranılan marka haline gelen ista, Perpa Ticaret Merkezin de yürüteceği projede 2500 bağımsız bölüme hizmet verecek.

İşbirliği ile ilgili konuşan ista Türkiye Satış Direktörü Mustafa Bekir Akdoğan, "1986 yılında kurulan, 69 bin metrekare'lik monoblok yapısıyla ihtiyaç duyduğunuz her türlü ürünü bulabi-

leceğiniz, ticaretin merkezi olan Perpa Ticaret Merkezi ile yaptığımız anlaşma bizim için çok önemli. Bu prestijli anlaşmada, ürünlerin satışının yanında hem ısıtma hem de soğutma enerjisinin ölçülmesi ve her ay raporlanması görevlerini de üstlendik. Tarafların bu anlaşmamız ve diğer anlaşmalarımızdan en verimli şekilde faydalanması için ista Türkiye ekibi olarak tüm gücümüzle hizmet vermeye devam edeceğiz. Bu sözleşme ile ista'nın Türkiye'deki ürün ve hizmet kalitesini ayrıca yüksek müşteri memnuniyetini, ticaretin merkezi de onaylamış oluyor" dedi.

ista'nın ölçüm teknolojisi olarak en gelişmiş cihazlara, bilgiye ve tecrübeye sahip olduğunu belirten Akdoğan, "Ürünlerimiz çift yönlü iletişimli, manipülasyonlara izin vermeyen güvenlik teknolojisine, uzun ömürlü ve teknolojik gelişmelere uyarlanabilen modüler bir yapıya sahip. Bu teknoloji ile ista olarak ülke çapındaki yaygın portföyümüze kolaylıkla ve benzersiz bir şekilde hizmet verebiliyoruz" dedi.

Isı sayacı ürün tercihlerinde, sadece ürün satın alma olarak değerlendirmenin yanlış olabileceğini aktaran Akdoğan, karar vericilerin sistemi bütün olarak görmeleri gerektiğini söyledi. Ürün kalitesi ile birlikte, sevkiyat problemleri, sistem çözümleri, süpervizörlük hizmetleri, cihazların programlanması için ve gerektiğinde servis için yeterli sayıda deneyimli teknik personelin bulundurulması, işletmeye alma problemleri, Bakanlıktan okuma-paylaşım yetkisi (YÖŞ Belgesi) olmayan firmaların sadece satış kaynaklı uygulama hataları, sistem hataları, okuma hataları, ölçüm hataları, kısa pil ömürleri ve ilave sayaç ihtiyacında teslim sıkıntısı ve diğer sıkıntıların yaşanmaması için, "İskala-mayın, ista'layın" diyerek hatırlatmada bulundu.





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

Mitsubishi Electric'den iklimlendirme çözümleri

İklimlendirme - Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) tarafından JW Ankara Marriott Hotel'de bu yıl dördüncüsü düzenlenen 'Mimarî Tasarımda İklimlendirme Konferansı'nın ana sponsoru Mitsubishi Electric oldu.



Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri olarak iklimlendirme sektörüne destek olmaya büyük önem verdiklerini ve bu nedenle İSKİD etkinliğinin ana sponsoru olduklarını belirten Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri Genel Mü-

dürü Yenal Altaç, sektöre katkı sağlayacak bu tarz önemli etkinlikleri desteklemeye devam edeceklerini söyledi. Altaç ayrıca, müstakil konutlardan rezidanslara, ticari alanlardan her türlü kamu alanlarına iklimlendirme çözümü sunan Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri'nin ürünleri ve hizmetleri hakkında da bilgi verdi.

SEZONSAL VERİMLİLİK KLİMA SEÇİMİNDE ÖNEMİNİ ARTIRIYOR

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri olarak, enerji tasarrufundan ödün vermeden yaşam alanlarını daha konforlu bir hale getirmeyi amaçladıklarını belirten Yenal Altaç, Sezon- sal Verimlilik Kriterleri doğrultusunda enerji sınıfları ölçeğinin, A, A+, A++, A+++ gibi yeni ölçüm kriterlerine göre yeniden düzenlendiğini, bu nedenle eski kriterlere göre en üst enerji sınıfında yer alan mevcut bir ürün ile yeni sistemin en üst sınıfı A+++ kategorisine giren bir ürün arasında enerji tüketimi ve dolayısıyla kullanıcının masrafları açısından büyük farklar oluştuğunu anlattı. Altaç, yeni nesil tüm Mitsubishi Electric klimaların Sezon- sal Verimlilik Kriterleri'ne göre A, A+, A++ ve A+++ enerji sınıflarında yer aldığını sözlerine ekledi.

TEKNOLOJİDEN GELEN ÇEVRE BİLİNCİ

Mitsubishi Electric markasının çevreye verdiği öneme dikkat çeken Yenal Altaç, "Her zaman "Daha İyisi İçin Değişim"





(Changes for the Better) felsefesini önde tutan Mitsubishi Electric bugün bu özelliği sayesinde sadece ürünlerinin teknolojisi, güvenilirliği ve kalitesiyle değil, çevre duyarlılığı konusunda da fark yaratıyor. Mitsubishi Electric'in 100. yıldönümü olan 2021 yılına denk gelen uzun dönemli çevresel yönetim vizyonumuz "Çevre Vizyonu 2021" çerçevesinde; çevresel duyarlılığı teşvik etmek, düşük karbon salınımı ve geri dönüşüm konularında bilinç artışına katkı yaratmak temel hedeflerimiz arasında yer alıyor" dedi.

TEKNOLOJİK KEŞİF HİZMETİ: KEŞFETTEAM

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri'nin sadece ürünleri ile değil sunduğu hizmetlerle de dikkat çektiğini belirten Yenal Altaç, keşif hizmeti Keşfetteam'ı şöyle anlattı: "Geleneksel olarak göz kararı yapılan keşiflerin yerine, iç ve dış ortam koşullarını da göz önünde tutuyor ve daha detaylı hesaplama yapan özel yazılımımız sayesinde müşterimiz için en uygun klimayı belirliyoruz. Uzman Keşfetteam ekiplerimiz, en son teknoloji ekipmanlarla termal görüntüleme yaparak ortamdaki yalıtım sorunlarını ve ısı kaçak noktalarını tespit ediyor ve yaşanabilecek konforsuz koşullar hakkında müşterilerimizi bilgilendiriyor. Böylece daha az enerji tüketirken, klimalarımızdan tam verim alınmasını sağlıyoruz. Ayrıca yeni yazılım teknolojisi Artırılmış Gerçeklik ile ihtiyaca en uygun klimanın odada nasıl duracağını keşif esnasında müşterilerimize deneyimletiyoruz."

ENERJİ TASARRUFU VE KONFOR BİR ARADA

Altaç, Mitsubishi Electric'in sunduğu bir başka hizmet olan MELCloud uygulaması hakkında da şu bilgileri verdi: "Klimada kontrol özgürlüğü sunan yeni MELCloud teknolojimiz ile uzaktan bir bilgisayar, tablet veya akıllı telefon kullanarak internet üzerinden klimanıza istediğiniz komutları vermeniz mümkün. MELCloud, kablosuz internet bağlantısı olan her yerde Mitsubishi Electric Klimaların mobil olarak kontrol edilmesine ve izlenmesine olanak sağlıyor. MELCloud ile klimayı açmak, kapatmak, çalışma modunu ve fan devrini değiştirmek, kanatçıkları ayarlamak, odanın sıcaklığını görmek ve sıcaklık ayarını değiştirmek gibi işlemler hızlı ve pratik bir şekilde yapılabilir. Klimaların geçmişe dönük oda ve ayar sıcaklığındaki değişimler, çalışma modu oranları, enerji tüketimi dağılım oranları gibi verilerine ulaşılmasına olanak tanıyan MELCloud, bu sayede klimayı nasıl kullandığınızı görmenizi sağlıyor. Set (ayar) sıcaklığı, ortam sıcaklığı ve dış hava sıcaklığı ile ilgili geçmiş dönem raporları karşılaştırılıp klima kullanımını doğru yönetmek ve enerji tasarrufunu artırmak için gereken ipuçlarını görmek mümkün oluyor. Mitsubishi Electric Klima Sistemleri'nin bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlarla uyumlu MELCloud uygulaması ücretsiz olarak mobil cihazlara indirilebiliyor. Uygulamayı kullanmaya başlamak için kontrol edilmesi istenilen klima sisteminin seçip bu sisteme bir Wi-Fi arayüzü adapte etmek yeterli. İnternet tarayıcılarının en son sürümleri ile çalışabilen uygulama, melcloud.com web sitesi üzerinden de kullanılabilir."

“Samsung Air Condition Forum 2015”

Teknoklima Genel Müdürü Uğur Darcan: 15 Yıllık Distrübütör olarak katıldığımız en yenilikçi forumdu.



Teknoklima Genel Müdürü Uğur DARCAN: “Samsung Electronics’in 15 yıllık Distribütörü olarak katıldığımız en yenilikçi ve çok iyi organize edilmiş bir forumdu. Aynı zamanda sadece Air Conditioning içerik esaslı ilk çalışmaydı. Teknoklima olarak, Samsung sistem klimalarını 2015 yılı itibarı ile temsil ettiğimiz Kuzey Afrikadan, Ortadoğu ve Orta Asya’ya kadar geniş bir coğrafi bölgede ki müşteri ihtiyaç ve beklentileri ile birlikte temsil etme şansı bulduk.

Birlikte olduğumuz misafirlerimiz değerli katkıları, teknik ve uygulama detay önerileri ve pazarlama destekleri ile bize güç verdiler. Samsung tüm dünya üzerinden, 750 ülke katılımcılarını geniş bir zaman planında çok iyi ağırladı. Sistem klima oturumları dışında düzenledikleri teknik sunum ve tanıtımlarında gelecek yakın 20 yıl içerisinde sektörlere sunacakları yeni teknolojileri tanıttılar. Bunların hepsininde sır niteliğinde olduğunu belirttiler. Sunumlara katılan bizler, bu teknolojiler en geç 5 yılı içerisinde günlük hayatımıza girmeye başladığında biz bunları Samsung’un o tanıtımında görmüşük deme fırsatı bulabileceğiz.”

Forumun ana teması Air Conditioning olduğu için ağırlık ve tanıtımlar, yeni 2015 ürün serilerinde idi.

Bunlar;

- Tek modülde 30 Hp VRF dış ünite (artık Samsung’ta seri olarak 24,26,28 ve nihayet 30 Hp)
- 360 üfleme açısı ile yeni Dairesel Kaset iç Ünite
- Yatay hava atışlı VRF dış ünitesi
- Ve son olarakta Vrf Sektör imalatçıları arasında bir ilk olan modüler Heat Pump Chiller idi.

30 HP VRF Dış Ünite; sektördeki ilk en yüksek kapasiteli ürün olarak tanıtıldı. 4 Modül birleştirilerek totalda tek bir cihazda, 120 Hp kapsite ulaşımı artık mümkün olabilecektir ki; bu da özellikle büyük yapıların klimatizasyonunda daha düşük montaj maliyetleri ile uygulama yapma imkanını bizlere verecektir. 360 Derece Kaset İç Ünite; tümüyle devrim niteliğinde.VRF sektöründeki son; belki de 15 yılda ortaya çıkmış en yenilikçi üründür. Bu iç ünitenin en önemli yenilikçi özelliği, bildiğimiz 4 yön kaset cihazlar ile karşılaştırıldığında, havaya 4 yön yerine, 360 derece dairesel hava dağılımı yapması değildir. Ana teknoloji dairesel gövdeye 120 derece açı ile yerleştirilmiş, 3 ad booster fan ile desteklenmiş dairesel havayı aşağıya düşürmeden, üfleme açısının üzerinde, tavan kotunda negatif basınç yaratarak, soğuk havayı tavan seviyesinde laminar olarak üflemesidir. Benzer şekilde, ısıtma modunda da booster fanları durdurarak, sıcak havayı tam istenilen şekilde aşağıya yönlendirmekte mümkündür. Artık yakından bildiğimiz 4 yön kaset cihazlarının altındaki rahatsız edici üzerimize vuran soğuk hava hareketliliği bu cihazlar ile söz konusu olmayacaktır. Bu ünite ayrıca, dairesel ve eğrisel mekan tasarlayan inovatif mimarlarında en iyi çözüm araçlarından bir tanesi olacaktır.

Yatay Hava atışlı 14 hp modül VRF dış ünitesi; özellikle residans uygulamalarında daire bazlı çözümlerde büyük kolaylıklar sağlayacaktır.

Tanıtımın yıldız ürünlerinden bir tanesi de Modüler Heat Pump CHILLER dir. Bu ürün ile Samsung Chiller pazarına merhaba demiş; artık bende buradayım mesajı vermiştir. Bu ürün yaşam mekanlarında, soğutucu akışkan istemeyen tasarımcıların ihtiyaçları gözeticilerle üretilmiştir.



SENTE MAKİNA

BU ÜLKE İÇİN ÇALIŞIYOR,
DÜNYAYA İHRAÇ EDİYORUZ...

Havalandırma Makina ve Ekipmanlarında Bir Dünya Markası...

FULL OTOMATİK KARE KANAL MAKİNASI

Bu makina size tam otomatik olarak
Kare kanal imalat imkânı
sunmaktadır.



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



Termo Teknik'ten ekonomik ısınmanın yolları

Kış aylarına girilirken, ısınma maliyetleri en önemli konulardan birisi haline geliyor. Yüksek doğal gaz faturaları ödemelerine rağmen yeterli seviyede ısınamayanların şikayetleri artıyor.



Ekonomik ısınmanın yollarını Termo Teknik yetkilileri anlattı. İşte daha az harcıyıp daha çok ısınmayı sağlayacak önlemler ve yöntemler:

Doğru Yalıtım

Yalıtım, ısınma için harcadığınız yakıtın/enerjinin tamamını kullanabilmek ve evlerden dışarıya kaçan enerjinin en aza indirilmesini sağlayan bir koşuldur. Yalıtımı doğru yapılmamış evler ve binalarda kullanılan yakıtın önemli bir kısmı dışarıya gittiğinden, istenilen sıcaklık değerlerine ulaşılması için daha fazla enerji harcaması yapmak gerekir. Doğru bir yalıtımla çok önemli oranlarda tasarruf sağlanabileceği bilinmektedir. Binaların dış ve iç yüzeylerinin doğru ve malzeme ve işçilik ile yalıtımı, kapı ve pencerelerin kalitesi, ısınmada verimliliği doğrudan etkilemektedir.

Doğru Ürün Seçimi

Verimlilik, bir kombinin veya kazanın yaktığı birim doğal gaz başına verdiği ısı miktarını ifade eder. Bu anlamda doğru kombi veya kazan kullanmak verimlilik ile eşdeğerdir. Premix

yoğuşmalı kombiler, en yüksek verim değerlerine sahiptir. Ortalama bir premix yoğuşmalı kombi ile yoğuşmasız kombi arasındaki verim farkı yaklaşık yüzde 20'dir. Avrupa'da birçok ülkede yüksek verim değerlerinden dolayı yıllardır premix yoğuşmalı kombiler tercih edilmektedir ve son regülasyonlar ile birlikte konvansiyonel kombi kullanımı durdurulmuştur. Premix yoğuşmalı kombiler aynı zamanda yanma sonucunda ürettikleri atık gazın emisyon değerlerinin düşük olması sayesinde çok daha çevreci ürünler olarak bilinir.

Merkezi ısıtma ile ısınan binalarda ise yoğuşmalı kazanların kullanımı yer tipi çelik kazanlara göre minimum yüzde 20'ye varan verimlilik avantajı sağlar. Yaklaşık bir kombi büyüklüğünde olan duvar tipi yoğuşmalı kazanlar, talep edildiğinde gelişmiş tek kontrol paneli ile 15 adet kazan birlikte kaskad (sıralı) çalışarak 2400 kW'a varan ısıtma kapasitesine ulaşabilir. Merkezi ısıtmalarda sağladığı verim, kurulum ve bakım kolaylığı, uzun kullanım ömrü gibi birçok kriter göz önüne alındığında duvar tipi yoğuşmalı kazanlar merkezi ısıtma sistemlerinin geleceğidir.



Kombi / Kazan Bakımı

Kombiler, farklı bölümlerden oluşan, birden fazla sisteme sahip, evdeki ısıtma tesisatı ile bağlantısı bulunan cihazlardır. Bu nedenle, tesisattaki ısı üretimini sağlayan kombilerin verimliliğinin sürekli kılınması yıllık bakımları ile sağlanır. Yıllık bakımlar esnasında yetkili serviler tarafından yapılan kontroller ve ayarlamalar kombinizin tükettiği gaz miktarını da azaltarak panel radyatörlerinizin daha verimli ısıtmasını sağlayacaktır.

Yoğuşmalı kazanların da uzun yıllar daha verimli ve sorunsuz kullanılabilmeleri amacıyla, kazan bakım sözleşmelerinden yararlanılarak sistemin periyodik kontrolleri ve bakımı yapılmalıdır.

İhtiyaçlarına uygun doğru ürün seçenler, yalıtımlarını en iyi şekilde yaptıranlar ve yıllık bakımlarını yapanlar kış aylarını daha az enerji harcaması yapıp, daha iyi ısınarak geçirecektir.

Yeterli Panel Radyatör Uzunluğu

Panel radyatörler, kombi ve kazanların ürettiği ısıyı evinize yaparak ısıtma sisteminizi tamamlarlar. Bu anlamda kombinizin yeterli ve verimli ısıtmasının yanında, evinizin metrekaresine doğru oranlanmış bir toplam panel radyatör uzunluğuna sahip olmak şarttır. Aksi halde kombiniz ne kadar verimli çalışsa da, kombinizin ürettiği ısı evinize eksik hesaplanmış radyatörler nedeniyle yeterince yayılamaz; yeterli sıcaklığa ulaşamadığından kombinizi daha fazla çalıştırmanıza ve daha fazla enerji sarf etmenize neden olur.

Ayrıca panel radyatörlerinizin önüne ve üzerine konulan eşyalarda radyatördeki ısıyı yayılmasını engelleyecektir.

VERİMLİ ISINMA İÇİN LOGIC KOMBİ VE EVOMAX YOĞUŞMALI KAZAN



LOGIC Premix Yoğuşmalı Kombi

Termo Teknik, 2011 yılından bu yana Türk tüketicisine Avrupa standartlarında bir ısıtma deneyimi yaşatma hedefiyle İngiltere’de 110 yıllık tecrübe ve 6 Sigma ile üretilen; yüzde 109’a varan enerji verimliliğine sahip olan LOGIC Premix Yoğuşmalı Kombi’yi sunmaktadır.

LOGIC 26/35 Yoğuşmalı Kombiler (****) yıldız enerji verimine göre sınıfının en yüksek enerji verimliliğine sahiptir. Aynı zamanda en düşük atık gaz seviyesi olan Sınıf 5 NOx sınıfı ile

çevrecidir. LOGIC Kombiler termostatik vana veya oda termostatu ile kullanıldıklarında istenilen oda sıcaklığı (önerilen 20-22°C) üzerinde ihtiyaç dışı sıcaklıklara çıkmazlar. Hatayı sıfıra yakın bir düzeye indiren 6 Sigma Yönetim Sistemi ile üretilen LOGIC, tüketiciye en az sarfiyat ile evinin tüm noktalarına ulaşan ısınma konforu ve yüksek sıcak su kapasitesi sunar.

Duvar tipi yoğuşmalı kazan EVOMAX

Termo Teknik, İngiltere iş dünyasının en prestijli ödülü “The Queen’s Award” sahibi duvar tipi yoğuşmalı kazan EVOMAX’ı ise merkezi ısıtma sistemlerinde gerek yeni, gerekse dönüşüm yoluyla konut, okul ve sanayi projeleri ve son kullanıcılar ile buluşturuyor.

EVOMAX; ileri teknoloji teknik tasarımı ve gelişmiş kontrol aksesuarları sayesinde, sabit verimlilikte çalışarak istenen sıcaklığı yakalayabiliyor ve bu sayede minimum enerji tüketimi ile maksimum konfor sağlıyor. EVOMAX, 42, 65, 90, 105, 125, 160 kW ısıtma kapasiteleri ile farklı büyüklükteki ısıtma ihtiyaçları için de kullanılabiliyor. Talep edildiğinde gelişmiş tek kontrol paneli ile 15 adet kazan birlikte kaskad (sıralı) çalışarak 2400 kW’a varan ısıtma kapasitesine ulaşabiliyor.

Alüminyum silisyum alaşımlı döküm eşanjörü ile kazanın termal şoklara, ısıl gerilmelere ve korozyona dayanıklılığı artırılıyor. EVOMAX kazanlar, işletme maliyetlerini düşük tutmak için yüzde 110 verim oranına kadar kısmi yükte çalışabiliyor. EVOMAX, yüksek kapasiteye ihtiyaç duyulan konutlar otel, tesis gibi ticari alanlar için en uygun sonuçları yaratıyor.



Isıtma sisteminiz kışa hazır mı?

Isıtma-soğutma sektörünün lider markası Bosch Termoteknik, kombi, ka-zan ve tesisatlarda kış öncesi kötü sürprizlerle karşılaşmamak ve sistemden daha fazla verim alabilmek için, bakım yapılması konusunda kullanıcıları uyarıyor.



Soğukların etkisini hissettirdiği şu günlerde kullanıcılar, özellikle periyodik bakımı yaptırılmayan, verimi düşen ve yakıt tüketimi artan ısıtma sistemlerinden şikayetçi oluyorlar. Bakım yaptırılmamasının neden olduğu sonuçlar sadece bununla da kalmıyor. Aynı zamanda gaz ve elektrik kaçakları gibi hayati tehlikesi olan durumlara da davetiye çıkartıyor.

Uzun süre çalıştırılmayan ısıtma sisteminin çalıştırılmadan önce mutlaka bakımının yapılması konusunda kullanıcıları uyan Bosch Termoteknik, sistemdeki tüm parçaların görevlerini yerine getirdiğinden emin olunması gerektiğini vurguluyor.

VERİMİ DÜŞEN SİSTEM DAHA FAZLA YAKIT TÜKETİYOR

Kombi, kazan ve tesisatınızın güvenli bir şekilde, uzun ömürlü bir performansla çalışması için sistemin düzenli bakımı büyük önem taşıyor. Bakımı yaptırılmayan ısıtma sistemlerinin verimi ve ömrü azalıyor. Bakımsızlıktan dolayı verimi düşen ısıtma sistemleri ise daha fazla yakıt tüketmesine rağmen ve mekanları daha az ısıtıyor. Ayrıca, uzun süre çalıştırılmayan ısıtma sisteminin çalıştırılmadan önce mutlaka bakımlarının yapılması da gerekiyor.

CAN VE MAL GÜVENLİĞİNİZ İÇİN BAKIMINIZI AKSATMAYIN!

Uzun süre bakımı yapılmayan sistemler, her türlü istenmeyen duruma sebep olabiliyor. Periyodik bakımlar aynı zamanda gaz

ve elektrik gibi kaçak kontrollerin yapılması nedeniyle de can ve mal güvenliğinizin kontrol altına alınmasını sağlıyor. Cihazınızın ve sistemin kullanım ömrünü uzatıyor. Bakım sürecinde cihazını yoğun olarak kullandığınız kış sezonunda sorun yaratabilecek yedek parçalar tespit edilerek kötü sürprizler yaşanması engelleniyor. Bakım esnasında analiz cihazı ile ölçümlenen atık gaz emisyon değerleri sayesinde doğaya ve çevreye verilen zararların önüne geçilmesi de sağlanıyor.

CİHAZINIZ FAZLA GÜRÜLTÜLÜ ÇALIŞIYORSA DİKKAT

Birçok kullanıcı kombisinin eskisine göre rahatsız eden boyutlarda sesli çalıştığından şikayetçi olabiliyor. Periyodik bakımlarda mekanik aksamlar üzerinde yapılan temizlik ve yağlama işlemi sonucu kombinizin gürültülü çalışması engelleniyor. Ayrıca, sıcak su kullanım esnasında kombi cihazı kaynaklı yaşanan sıcaklık değişimleri engellenerek daha konforlu sıcak su kullanımı da sağlanıyor. Isıtma tesisatınızda bulunan kirli suyun ve filtrenin temizliği sayesinde tesisatınızın ve radyatörlerinizin tıkanma riski de en aza indirgeniyor. Isıtma cihazlarında çok sayıda bulunan algılayıcı sensör ve komponent gibi parçaların temizlikleri ve ayarları da cihazınızın daha verimli çalışmasına imkan sağlıyor. Bosch Termoteknik ayrıca, periyodik bakımlarda gaz yakıcı cihazlar yönetmeliğine aykırı olarak yapılmış tadilat ve onarımları da gözlemleyerek, kullanıcıları detaylı olarak bilgilendiriyor.

3. Plastik Boru ve Altyapı Sistemlerinde Kalite Semineri geniş bir katılımcı listesiyle gerçekleştirildi

UGETAM tarafından üçüncüsü düzenlenen ve iki gün süren “3. Plastik Boru ve Altyapı Sistemlerinde Kalite Semineri”, Crowne Plaza İstanbul Asia’da yapıldı.



Plastik boru ve altyapı sektörünün tüm paydaşlarının buluşmasına sahne olan bu seminerde, sektörü yakından ilgilendiren plastik boru ve altyapı sistemleri alanındaki teknolojik gelişmeler, bilgi ve deneyimler paylaşıldı.

Seminerin açılışına UGETAM Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Ümit Doğay Arıncı, Genel Müdür Serkan Keleşer, İller Bankası Genel Müdür Yardımcısı M.Ferit Yüksel, Türkiye Doğal Gaz Dağıtıcıları Birliği Derneği (GAZBİR) Genel Sekreteri Yaşar Çıkış, Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Genel Sekreteri Mehmet Bozdemir, TSE, Devlet Su İşleri (DSİ) Genel Müdürlüğü, Üniversiteler, Kamu İdareleri, Belediyeler, Büyükşehir Belediyeleri ve Üreticiler katıldı.

Programın açılışında konuşan UGETAM Genel Müdürü Serkan Keleşer’in konuşmasında UGETAM’ın ulusal ve uluslararası alanda yaptığı faaliyetler hakkında verdiği bilgilerin ardından “plastik boru ve altyapı sistemleri alanındaki teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek sizlere daha güvenilir bir hizmet sunma gayretindeyiz. Aynı doğrultuda edindiğimiz bu tecrübeyide sizler ile paylaşmaktan dolayı çok mutluyuz. Sektörün ihtiyaçları doğrultusunda tesislerimizde aynı paralelde yön vermekteyiz.” diyen Sn. Keleşer, tüm katılımcılara hoş geldiniz diyerek destek veren kuruluşlara ve emeği geçen herkese teşekkür etti.

TSE Genel Sekreteri Mehmet Bozdemir, TSE’nin faaliyetleri hakkında verdiği bilgilerin ardından UGETAM ile TSE’nin stratejik ortak olduğunu belirterek “TANAP’ta olduğu gibi bir çok alanda birlikte hareket ediyoruz. Bu doğrultuda UGETAM’ın çalışmalarını yakından izliyoruz.” dedi.

GAZBİR Genel Sekreteri Yaşar Çıkış, plastik malzemelerin Doğal Gaz sektöründe ana malzemelerinden olduğunu belirterek “Plastik boru ve ek parçaları, içinde bulunduğumuz gaz dağıtım sektörünün de gazın güvenli taşınması için olmazsa olmazı, şehir şebekesinde gaz dağıtımının ana malzemesi durumundadır. Doğal olarak bu malzemelerin kalitelerinin Göstergesi ise bu malzemelerin standartlara göre üretilmesi, standartların istemiş olduğu testlerden başarıyla geçmiş olmasıdır. Söz buraya gelmişken değerli kuruluşumuz UGETAM’ın diğer hizmetlerinde olduğu gibi plastik malzemelere yönelik sunmuş olduğu test ve muayene hizmetlerinin bu alandaki kalite seviyesine sağladığı katkıdan söz etmemek eksiklik olur.” diyen Sn.Çıkış, bu organizasyona öncülük eden UGETAM ailesine teşekkürlerini iletti.

İller Bankası Genel Müdür Yardımcısı M.Ferit Yüksel’de İller Bankası olarak bu tür çalışmalara her zaman destek verdiklerini belirterek bu organizasyonda olmaktan mutluluk duyduğunu bildirdi.

Açılış töreninde UGETAM Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Ümit Doğay Arıncı yaptığı konuşmada yapılan her türlü çalışmalarda kalite standartları çerçevesinde yapılan test ve muayenenin önemini vurguladı. Sn.Arıncı, “Günümüzde plastik borular ve bu boruların birleştirilmesinde kullanılan ekleme parçaları; doğalgaz, su ve atık suyun iletim ve dağıtımında yaygın olarak kullanılmaktadır. Toprak altına döşenen bu borulardan en az 50 yıl ömür beklenmektedir. Bir bakıma bu malzemeler toprağa gömülen milli servettir. Bu malzemelerin döşenmeden önce standartlara uygun olması son derece önemlidir. Bu malzemelerin döşenmeden önce standartlara uygun olması son derece önemlidir. Standartlara uygunluğun sağlanması ise bunların test ve muayene sürecinden geçirilmesi ile mümkündür.” dedi. Açılış konuşmalarının ardından oturumlara geçildi.



FORM'un, Uluslararası Toprak Kaynaklı Isı Pompası Derneği (IGSHPA) üyeliği yenilendi



Form Şirketler Grubu'nun, Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunan Uluslararası Toprak Kaynaklı Isı Pompası Derneği (IGSHPA) üyeliği yenilendi.

Amerika'da Toprak Kaynaklı Isı Pompası uygulaması yapmak isteyen firmalardan istenen sertifika, projelere girebilmek için yeterlilik belgesi işlevi görüyor.

Sertifikanın geçerliliğini koruyabilmesi için üyeliğin her üç sene bir yenilenmesi gerekiyor. Üyeliğin yenilenebilmesi için ise firmaların yaptıkları uygulamalara ait iş bitirme belgeleri, bu konuyla ilgili katıldıkları eğitim seminerleri, atölye çalışmaları gibi aktiviteler puanlama yapılarak değerlendiriliyor.

"Accredited Installer" sertifikasını alabilmek için, Form Endüstri Ürünleri Tic. A.Ş. adına Amerika'da IGSHPA'nın öngördüğü

kurslara katılan Dr. Osman Pezüköğlu, merkezi Oklahoma Devlet Üniversitesi Kampüsü'nde bulunan IGSHPA'nın düzenlediği sınavları başarıyla verdi.

Bu sertifika, 2015 yılı itibarıyla, Türkiye'de yalnızca FORM'un grup şirketlerinden Form Endüstri Ürünleri Tic. A.Ş. 'de bulunuyor. Form, toprak kaynaklı ısı pompası uygulaması alanında Türkiye ve yurt dışındaki gelişmeleri takip ederek bilgi ve tecrübesini sürekli güncel tutuyor.

Form Şirketler Grubu, Türkiye'de toprak kaynaklı ısı pompaları açısından en zengin ve güçlü referanslara sahip olup, 20 yılı aşkın süredir yatay ve dikey borulama uygulamasıyla çok sayıda toprak kaynaklı ısı pompası projesini hayata geçirdi. Bu projelerden bazıları; Meydan AVM, İller Bankası Ataşehir, HABOM, Çanakkale Gallipoli Otel, Düzce Villa, Çelebi Villa Bebek İstanbul, Ömer Dinçkök Villa Tarabya, Nazire Dedeman Villa Çanakkale vb.

Bu uygulamalar içerisinde Düzce-Villa projesi 150kW'lık kapasitesi ile tüm Türkiye'de yatay "slinky" uygulama alanında bir ilktir. Yine Meydan AVM toprak kaynaklı ısı pompası uygulaması da toplamda 18.300 metre dikey sondaj uygulaması ile Türkiye'de bu konuda yapılmış en büyük ve uygulandığı tarih itibarı ile de Avrupa'nın 5. Büyük projesidir.

ULUSLARARASI TOPRAK KAYNAKLI ISI POMPASI DERNEĞİ (IGSHPA) HAKKINDA

Uluslararası Toprak Kaynaklı Isı Pompası Derneği (IGSHPA), Amerika Birleşik Devletleri'nde eyalet, ulusal ve uluslararası düzeyde toprak kaynaklı ısı pompası (GSHP) teknolojisini ilerletmek için 1987 yılında kurulmuş kar amacı gütmeyen üye odaklı bir kuruluş olarak biliniyor.

IGSHPA, gerek Amerika'da ve gerekse Amerika dışındaki ülkelerde ısıtma ve soğutma sistemlerinde jeotermal (toprak kaynağını) kullanan ve bu konuda teknoloji geliştiren şirketler, profesyoneller ve kullanıcıların bir derneğidir.





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](#)

Vaillant Antalya'da yenilenebilir enerji ürünleri ile tasarrufu hedefliyor

Dünyanın önde gelen ısıtma ve soğutma sektörü markalarından Vaillant, Antalya'da doğal gazın yayılması ile birlikte, konutların ihtiyaç ve tüketim yapılarına göre ısıtma ve sıcak su çözümleri üretiyor.



Dünyada 60'dan fazla ülkede 30 milyon müşterisine ısıtma ve soğutma konusunda çözümler üreten Vaillant, müşterilerine yeni alternatifler sunmaya devam ediyor. Özellikle hizmet verdiği ülkelerde, bölgelerin yapılarına göre özel çözümler üreterek tüketicilere ulaşan Vaillant, yenilenebilir enerjiye yönelik ürünleri ile Antalya'da hizmet verecek. Bu anlamda önce sektör profesyonellerine yönelik eğitim planları yapan Vaillant, aynı zamanda mevcut yetkili satıcı sayısını da artırarak daha yaygın bir şekilde tüketicilere ulaşabilecek.

Antalya'da yeni ürünleri ve tüketicilere sundukları yeni çözümleri anlatmak üzere basın mensuplarıyla bir araya gelen Vaillant Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu ve Vaillant Türkiye Satış Direktörü Vedat Yazar, bölgesel çözümler ile, tüketicilere yönelik enerji tasarrufunu sağlayarak, enerji verimliliğinin artmasına yönelik, hedeflediklerini paylaşacaklar.

YENİ ÜRÜNLERLE HANE EKONOMİSİNE KATKIDA BULUNACAĞIZ

Vaillant Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu, yenilenebilir enerji odaklı ürünlerle hem tüketicilerin maliyetlerini azaltmak hem de Türkiye'nin enerji ihtiyacına kat-

kıda bulunmak istediklerini söyledi. Kayaoğlu "Isı pompası ve güneş enerjisi ürünleri ile fosil yakıta ihtiyaç duymadan hem ısıtma hem de sıcak su ihtiyaçlarının verimli bir şekilde karşılanabilir, yenilenebilir enerji ürünleri ile hem tüketiciye hem de enerji verimliliğine katkıda bulunuyoruz, fosil yakıtların azalması ve buna bağlı olarak enerji maliyetlerindeki artış ile küresel ısınma sonucu oluşan iklim değişikliği sorunlarının çözümünde, enerji verimliliğinin önemini artırıyor. Bizde Antalya gibi sıcak iklimin yüksek olduğu bölgelere göre ürünler geliştiriyoruz. Bu yüzden, burada yeni ürünlerimizin, tüketicilerin ihtiyacını karşılayacağını düşünüyoruz. Yenilenebilir enerji alanındaki ürünlerimizin kalitesi ve getirdiği çözümleri, bölge halkımıza sunuyoruz. Antalya'da, tüketicilerin hane ekonomisine katkıda bulunarak enerji tasarrufunu arttırmak istiyoruz" dedi.

Kayaoğlu açıklamasını şöyle sürdürdü: "Enerji verimliliğine ilişkin çıkan kanun ve mevzuatlar beraberinde bazı zorunlulukları getirdi. Sektörü ve tüketici beklentilerini de değiştirdi. Bizde Vaillant olarak sektörümüze öncülük yapacağız. Antalya'da tüketicilerimize enerji danışmanlığı yaparak, hem aile bütçesine hem Türkiye ekonomisine katkıda bulunacağız. Vaillant yetkili satıcılarımız ile tüketicilerimize sadece cihaz satışı değil aynı zamanda konutlarının ihtiyaç ve tüketim yapılarına göre enerji modellemesi yaparak, anahtar teslim komple sistem çözümü sağlayacağız."

ANTALYALILARIN YÜZDE 60'I 5 YIL İÇERİSİNDE DOĞAL GAZA GEÇECEK

Antalya'da sektörün liderliğini hedeflediklerini belirten Vaillant Türkiye Satış Direktörü Vedat Yazar "Antalya gibi turizmin merkezi olan ve güçlü bir ekonomiye sahip bir şehirde, pazar lideri olmak ve sektörümüzde ilklerin markası olmaya devam etmek istiyoruz. Biz tüketicilere sadece ürün satarak değil, enerjinin bilinçli kullanılmasını yaygınlaştırarak enerji tasarrufunda da tüketicilere yardımcı olmak istiyoruz" şeklinde konuştu.

Yazar konuşmasında şu bilgileri de verdi. "Antalya ilinde yaklaşık 50.000 doğal gaz aboneli bulunmaktadır. Şehir merkezinin nüfusu 1.100.000, il merkezinde ki konut sayısı 420.000 olduğu düşünülürse, şehrin yalnızca %12'lik kısmı doğal gaz kullanmaktadır. Önümüzdeki 5 yıl içinde bu oranın %60'lara ulaşacağını öngörüyoruz. Asıl hedefimiz ise tüketicilere doğal gazlı ürünler ile birlikte yenilenebilir enerji ürünlerini sunarak sistem verimliliklerini artırmaktır."

Kullanım Alanları

Mutfak egzost
Yangın tahliye
Duman tahliye
Diğer gerekli hatlar

Üretim ve Özellikleri

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

Avantajları

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



BG

MÜHENDİSLİK

www.bgmuhendislik.com

Klima ve Havalandırma Sistemleri



Kendinden Flanşlı

**KAYNAKLI DKP - SİYAH SAC
HAVALANDIRMA KANALLAR**

Mutlaka Fiyat İsteyiniz !

0216 466 60 00

www.bgmuhendislik.com

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

Merkez- Fabrika :

Tepeören Mah.Medeniyet Bulvarı

No:38/A 34959 Tuzla / İSTANBUL

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

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

2016 Yılı Pazarlama Trendleri



Dr. Zeki Yüksek Bilgili

Pazarlama Danışmanı ve Eğitmen

yuksekbilgili@gmail.com

http://www.yuksekbilgili.com

Koca bir yılı yeniden geride bıraktık. 2015 yılı birçok açıdan hem Dünya hem de Türkiye için farklı bir yıl oldu. Gelenek olduğu üzere, bu sene de her sene yaptığım gibi yılın son ayında bir sonraki yıla damgasını vuracak olan pazarlama trendlerini bir araya getirdim. 2016 yılı ile ilgili pazarlama planlarınızı yaparken, yeni yılda gerçekleştireceğiniz pazarlama stratejilerinizi belirlerken bu trendleri göz önüne almanızda büyük fayda olacaktır.

1- İLİŞKİ PAZARLAMASI DAHA DA DEĞERLENECEK

Tüm pazarlamacılar artık müşterileri hakkında çok geniş bir bilgi setine sahip, dolayısıyla tarihte hiç olmadıkları kadar çok müşterilerini tanıyorlar. Müşterilerin bu kadar iyi tanınması ile kişiselleştirilmiş pazarlama uygulamaları daha da artacak, müşterileri daha uzun süre markaya bağlı tutacak ama gerçekten müşteri gözünde değerli uygulamaların sayısı 2016 yılında artacak. Kitlese pazarlamanın belki de en hızlı düşüşünü 2016 yılında beraberce deneyimleyeceğiz.

2- GEÇİCİ PAZARLAMA (EPHEMERAL MARKETING) YAYGINLAŞACAK

Geçici pazarlama (ephemeral marketing) saniyeler içerisinde oluşturulan ve yine saniyeler içerisinde yok olan pazarlama aktiviteleri anlamına geliyor. Yeni dünya düzeninde, her şeyin çok hızlı değiştiği bir dünyada son kullanma tarihi olmayan bir pazarlama aktivitesi olamaz. İşte geçici pazarlamanın mantığı da tam olarak bu mantık üzerine kurulmuş durumda. Artık uzun vadeli, izler bırakan pazarlama aktiviteleri değil, çok kısa süreli, anlık ve iz bırakmayan pazarlama aktiviteleri daha da yaygınlaşacak (Bu konuda en yaygın uygulama hala Snapchat).

3- VIDEO REKLAMLARIN KULLANIMI VE ETKİNLİĞİ EN ÜST SEVİYEYE TIRMANACAK

Video reklamları kesinlikle yeni bir şey değil, özellikle internetin hızlanmasından bu yana video ile internette reklam

yapmak zaten kullanılan bir özellik. 2016 yılında video reklamların kullanımında ciddi bir artış olacak. YouTube, Bing ve Facebook zaten video reklamların kullanıldığı alanlardı. Hatta Facebook üzerinde otomatik olarak oynamaya başlayan videolara alıştık bile. 2016 yılında video reklamların Google tarafından da kullanımıyla hem yaygınlığı hem de etkinliği ciddi olarak artacak.

4- MOBİL PLATFORMLAR MASAÜSTÜ PLATFORMLARI AÇIK ARA İLE GEÇECEK

Mobil platformların kullanımı sürekli artıyor, bunu tüm pazarlamacılar biliyor ve uzun zamandır bu değişime ayak uydurabilmek için değişiklikler yapıyorlar; özellikle mobil uyumlu siteler en temel değişimin başlangıç ayakları oldular. 2016 yılında mobil platformlar üzerinden internete bağlanma, masaüstü platformları açık ara geçecek. Bu yüzden mobil uyumlu içerikler daha da değerli hale gelecek.

5- GİYİLEBİLEN TEKNOLOJİLERİN KULLANIMI ARTACAK

2016 yılında birçok yeni giyilebilir teknoloji ürünü ile karşılaşacağız. Bu ürünlerin yaygınlaşması ile bu ürünlere uyumlu pazarlama araçlarının geliştirilmesine sebep olacak. Özellikle bu ürünlerin yaygınlaşması ile çevrimdışı (offline) ve çevrimiçi (online) pazarlama arasındaki çizgi daha da inceleyecek.

6- NESNELERİN İNTERNETİ (INTERNET OF THINGS) PAZARLAMAYI YENİDEN YAPILANDIRACAK

Nesnelerin interneti (internet of things) insanlar dışında başka nesnelerin de - buzdolabı, fırın, klima, saat - internete bağlanması olarak tanımlanıyor. Bu sayede internet çok gelişmiş bir veri duyma, toplama, aktarma, analiz etme ve dağıtma becerisine ulaşacak. Zira nesneler, kullanıcıları hakkında inanılmaz detaylı bilgilerin internette olmasını sağlayacak. Pazarlamacıların elinde incelenmesi ve sonuç çıkartılması gereken bilgi miktarı artacak.

7- ÇEVİRİMİÇİ (ONLINE) REKLAM MALİYETLERİ ARTACAK

Yıllardır çevrimiçi (online) pazarlama araçlarının daha da yaygın kullanımına şahit oluyoruz, 2016 yılında bu kullanım daha da artacak. Doğal olarak, talebin arttığı her alanda olduğu gibi fiyatlar artacak.



DOĞUŞ TEKNİK YER KONVEKTÖRLERİ



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



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

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

İklimlendirme sektörü; Türkiye’de iletişimin gücünü en iyi anlayan şirketlere sahip

Domedia İletişim Ajans Başkanı Nilgün Karataş: “Daikin’in bir yandan marka bilinirliğini artırırken diğer yandan iklimlendirme sektörünün gelişimine katkıda bulunma, tüketicisine pazarın en geniş ürün gamını sunarken, aynı zamanda onu bilgilendirmeye çalışması, bunun yanı sıra teknoloji, inovasyon, verimlilik, tasarruf gibi konulara verdiği önem bizim için çok değerliydi.”

İklimlendirme sektöründen firma tercih ederken nelere dikkat ediyorsunuz?

DoMedya olarak kurulduğumuz 2012 yılından bu yana Daikin Türkiye ile çalışıyoruz. Daikin Türkiye’nin DoMedya, DoMedya’nın Daikin Türkiye ile çalışmasının en büyük nedeni; ortak değerlere ve ortak iş yapış şekillerine ve de aynı heyecana sahip olmamızdır. Bir iletişim ekibi için, nerede olduğunu bilen, hedeflerini ve bu hedeflere nasıl ulaşabileceğini planlayan, hedef kitesini iyi tanıyan ve pazarın dinamiklerine göre hızlı karar alıp, hızla aksiyona geçebilen saygın ve işinin uzmanı olan bir marka ile çalışmak çok önemlidir. Bu hem birlikte yola çıkarken büyük bir motivasyon kaynağıdır, hem de birlikte çalışırken heyecanınızı hep ilk günkü gibi tutmanızı sağlar. Böyle ki; Daikin, Temmuz

arttırırken diğer yandan iklimlendirme sektörünün gelişimine katkıda bulunma, tüketicisine pazarın en geniş ürün gamını sunarken, aynı zamanda onu bilgilendirmeye çalışması, bunun yanı sıra teknoloji, inovasyon, verimlilik, tasarruf gibi konulara verdiği önem bizim için çok değerliydi. Ve belki de en önemlisi; iletişimin gücüne inanan ve bizimle aynı dili konuşan bir ekiple birlikte olma fırsatı bulduk. Daikin Türkiye CEO’su Hasan Önder ile yaptığımız ilk toplantının hemen ardından, konuyu akılcı bir yaklaşımla ele alırken bizlere aktardığı heyecanla; ayakları yere basan ama bir o kadar da büyük hedefleri olan bir iletişim planı ile yola çıktık. O günden bu yana aynı ekibin bir parçası olarak pek çok iletişim ve iletişim stratejilerimizi destekleyen etkinlik projesini birlikte hayata geçirme fırsatı bulduk. Bugün Daikin hem satışları hem de marka bilinirliği ile sektörünün ilk 3 markasından biri. Bunda kurum içindeki halkla ilişkiler ve pazarlama ekiplerinin, Daikin markasının gücünü ve ürünlerinin kalitesini yansıtan, reklam, tanıtım ve iletişim stratejisini üçlü bir sacayağı olarak görmesinin payı çok büyük.

PR faaliyetlerinde kullanılan mecralara nasıl karar veriyorsunuz?

İnovatif ve kreatif bir ajans olma hedefiyle yola çıkan DoMedya ekibi olarak, iletişim planlarımızı hazırlarken hem geleneksel hem de yenilikçi mecralara yer veriyoruz. Çünkü geleneksel ve yenilikçi uygulamalar arasında mükemmel bir uyum yakalanabileceğine inanıyoruz ve aslolanın içerik olduğuna ilişkin prensibimiz ile doğru mesajları, doğru mecralarda, doğru yöntemlerle hayata geçiriyoruz. DoMedya olarak dodiji.co ekibimizle, Daikin’in dijital iletişim çalışmalarını yürütüyor olmamız da konuyu bir bütün olarak ele almamızı sağlıyor. Aylık ve yıllık iletişim stratejimizi oluştururken, markanın temel iletişimi kadar markanın geliştirdiği, bizim marka için geliştirdiğimiz her

2011 yılında Airfel’i satın alarak giriş yaptığı Türkiye pazarı için yeni bir markaydı. İklimlendirme sektörü ile doğrudan ilişkili olan profesyoneller Daikin markasını yakından tanıyor, ancak bireysel kullanıcılar nezdinde Daikin’in marka bilinirliği henüz yüzde 2’lerdeydi. Oysa Daikin, 1924 yılından bu yana sadece ve sadece iklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren ve tüm dünyada bu pazarı domine eden, yenilikçi ve mucit bir markaydı. Bu köklü geçmişine rağmen, Türkiye pazarı Daikin için yeni bir başlangıç anlamına geliyordu. Medya sektöründe gazeteci olarak edinilen 25 yıllık bir tecrübenin ardından kurulan DoMedya ile Daikin’in iletişim hedefleri bu noktada tam anlamıyla örtüştü. Daikin’in bir yandan marka bilinirliğini

DOMEDIA’NIN OLMAZSA OLMAZLARI ETİK İLKELERİMİZ

- İnandığımız işi üstlenmek,
- Üstlendiğimiz işi başarmak,
- Akılcı planlama yapmak,
- Saygın projeler üretmek,
- Gelenekseli yadsımamak,
- İnovatif ve kreatif olmak.



bir proje için de özel bir planlama yapıyoruz. DoMedya olarak bizim buradaki şansımız, gazetecilik geçmişine sahip olmamız. Bu nedenle bir içeriğin haber değeri taşıyıp taşımadığına büyük önem veriyoruz. Bunun yanı sıra ekipçe; sıkı bir medya takipçisiyiz; sözel, görsel, işitsel, yazılı, basılı medyanın hem geleneksel temsilcilerini hem de yeni nesil iletişim dünyasını yakından izliyoruz. Çünkü her birinin ayrı bir dinamiği, her birinin ayrı bir hedef kitlesi var. Bize göre kaliteli içerik, bizim mesajlarımızı yansıtmada ötesinde, okuyucusuna izleyicisine bir katkı da bulunan içeriktir. TV’de bir ekonomi programının izleyicisi ile bir uzmanlık dergisinin okurunun beklentisi birbirinden farklı olabiliyor. Eğer Termo Klima Dergisi’nin okurları; ısıtma, soğutma, havalandırma, klima, ısı ve enerji alanlarındaki gelişmelerden haberdar olmak istiyorsa, onların bu beklentisini karşılayacak içeriklerimiz ile bu dergide yer bulabilmek bizim için çok önemli. Bu nedenle iletişim çalışmalarımızı yürütürken, doğru mesajlarda doğru mecralarda yer alma konusu en özen gösterdiğimiz konuların başında geliyor.

Sizce sektör firmaları PR kavramını yeterince kavramış durumdadır mı?

Evet, iklimlendirme sektöründe yer alan markaların iletişim ve PR kavramına büyük önem verdiğini gözlemliyoruz. Türkiye’de iklimlendirme sektörünü domine eden firmaların, köklü ve kurumsal bir yapıya sahip olmalarının yanı sıra Daikin gibi yabancı sermayeli şirketlerin de bu konuda önemli bir itici güç olduğunu söyleyebiliriz. Teknolojik ve inovatif çözümlerle kullanıcılarına ulaşmayı hedefleyen, verimlilik, enerji, tasarruf, tasarım gibi tüketiciyi birebir ilgilendiren konularda rekabet eden iklimlendirme sektörü; Türkiye’de iletişimin gücünü en iyi anlayan şirketlere sahip. Daikin’in Temmuz 2011 tarihinde Türkiye pazarına girmiş olmasının rekabete böyle bir boyut kazandırdığını da gözlemliyoruz. Son 3-4 yılda iklimlendirme sektörü büyüme atağına geçti. Türkiye gibi henüz klima penetrasyonunun yüzde 30-35’lerde olduğu, kaliteli gayrimenkul üretiminde büyük bir artışın yaşandığı bir ülkede bunun zaten böyle olması gerekiyor. Bu durumu bizim açıımızdan değerlendirecek olursak, agresif ve yıkıcı bir rekabet politikaları yerine şirketlerin pazarın büyümesine, tüketici bilincinin gelişimine önem veren çalışmaları tercih etmeleri çok önemli. Çünkü bu da şirketleri iletişim

ÇALIŞMA PRENSİPLERİMİZ

- İletişimin gücüne inan,
- Büyük düşün, hayal gücünü kullan,
- Bildiğini paylaş, bilmediğini öğren,
- Hedefsiz yola çıkma, sonuca odaklan,
- İşbirliği yap, ekibine güven,
- Fark yarat, saygın ve değerli işler yap.

stratejilerine ağırlık vermeye yöneliyor. Medyada son yıllarda çok daha fazla iklimlendirme haberi yer alması, TV’lerde çok daha fazla klima reklamı yayınlanması, yine son yıllarda sektör yetkililerinin paydaşlarına yönelik proje ve etkinliklere ağırlık vermeleri iklimlendirme sektöründeki şirketlerin iletişime verdikleri önemin göstergesi...

İklimlendirme sektör firmalarına hizmet verirken hangi konularda zorluklar yaşıyorsunuz?

İklimlendirme ürün ve hizmetlerinin nihai hedefi; kullanıcı olsa da iklimlendirme temelde teknik bir iş, haliyle teknik bir dili var. Takdir edersiniz ki, cihazları geliştirip, üretenler iletişimciler değil, mühendisler. Uzmanlık dergilerinin okurları iklimlendirme sektörü temsilcilerinin teknik ifadelerini rahatlıkla anlayabilir, ancak bir gazete okuru ya da bir sosyal medya takipçisi için bu böyle değildir. Bizim için sanırım en özen göstermemiz gereken noktalardan biri de burası; iklimlendirmenin teknik dilini, daha geniş kitleler tarafından anlaşılır bir dile çevirmek. Bu anlamda ‘mütercimlik’ gibi bir rolümüz var diyebiliriz; anlatılmak istenilenin özünü bozmadan en doğru şekliyle ifade edebilmemiz çok önemli.

İklimlendirme sektör firmalarına hizmet verirken hedef kitleye yönelik ne tür araştırmalar yapıyorsunuz?

DoMedya olarak, takip, analiz ve raporlama konusunda oldukça iddialıyız. Düzenli olarak aylık, 3 aylık ve yıllık raporlar hazırlıyor ve sonuçlarını analiz ederek, yeni dönem stratejilerine katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Bu konuda bizzat bizim tarafımızdan yürütülen takip ve ölçümleme çalışmalarını, veri sağlayıcılardan profesyonel destek alarak tamamlıyoruz. Ölçümleme ve analizlerimizi yaparken sadece Daikin adına yürüttüğümüz çalışmaları değil, pazardaki tüm firmaların çalışmalarını da izliyor ve değerlendirmeye alıyoruz. Verileri değerlendirirken de, sadece rakamlara ve yüzdesel artışlara bakmıyor, her bir harekete tek tek inceleyerek raporluyoruz. Bunun yanı sıra Daikin’in pazara ve tüketiciye ilişkin yaptırdığı araştırmalar da iletişim stratejilerimize yön veriyor. Daikin, tüketici beklentilerine, hatta onun bugün farkında olmadığı ancak daha ilerde ihtiyaç duyacağı hizmet ve çözümlere çok önem veren bir marka. Öyle ki bu konu Daikin’in global felsefesinde yazıyor. Böyle bir uluslararası şirketle çalışmak, bize uluslararası trendleri de yakından takip etme şansı veriyor.

DOMEDYA - DAIKIN İLETİŞİM EKİBİ

Ajans Başkanı: Nilgün Karataş
İletişim Koordinatörü: Eda Özmen
Etkinlik Koordinatörü: İbrahim Daş
İçerik Direktörü: Murat Karasoy
Dijital PR Direktörü: Şafak Arat

Hedef kitleye ulaşmak için farklı projelerin geliştirilmesi gerekiyor

Intersis Ajans Başkanı Demet Aydın: “İklimlendirme sektöründe halkla ilişkiler faaliyetlerinin yeniden tanımlanması, hedef kitleye ulaşmak için farklı projelerin geliştirilmesi gerekiyor. Bizim bu sektör için yapmaya çalıştığımız ve heyecan duyduğumuz da bu. Farklı mecralar, yeni projeler ile hedef kitle ile bağ kurmak ve bunu sürdürülebilir kılmak bizce çok önemli.”



tül Mardin ve meslektaşlarının yıllar önce yaptığı çalışmaların ve çabaların sonunda belli bir segment tarafından algılanmış; bir diğer kısım için ise hala anlamlandırılmayan bir olgu olmayı sürdürüyor. İletişimcinin temel işi, görüş ve davranışları etkileyerek, kurum kimliği üzerine bir anlayış yaratmak ve sürdürülebilir bir algıya sahip çıkmak olarak tanımlanabilir. Buradaki temel konu ise, firmayı iyi tanımak, hedef ve vizyonu doğru kurgulamaktır. İklimlendirme sektörü de bizce halkla ilişkiler faaliyetlerinin yeniden tanımlanması, hedef kitleye ulaşmak için farklı projelerin geliştirilmesi gereken bir alan. Bizim bu sektör için yapmaya çalıştığımız ve heyecan duyduğumuz bir alan bu. Farklı mecralar, yeni projeler ile hedef kitle ile bağ kurmak ve bunu sürdürülebilir kılmak bizce çok önemli.

İklimlendirme sektörü için yaptığınız yeni projeler neler?

Biz Intersis Ajans olarak, sadece iklimlendirme sektöründe değil, Kültür-Sanat, Etkinlik Yönetimi ve Ekonomi ile ilgili pek çok farklı kanalda, birbirinden farklı profilde hizmet vermenin zenginliğini taşıyoruz. Bu aslında değişik açılardan olaylara bakmayı ve zaman zaman marka ortaklıkları ile farklı projeler üretmeyi de beraberinde getiriyor. İklimlendirme sektöründe, iletişimin kısıtlı kanallarını değişik açılardan gördüğümüz farklı projeler yaratmak bizi heyecanlandırıyor. Samsung'un İklimlendirme Partneri Teknoklima ile uzun yıllardır süren bir partnerliğimiz söz konusu. Bu marka üzerinden örnekendirme yaparsak; onlar için geliştirdiğimiz “Yelken Günleri” aslında yoğun teknik iletişimi, günlük hayata taşıyan, farklı bir deneyimleme ile sektör buluşmalarına yol açan bir proje. Sektörün duayenleri ve medyadaki arkadaşlarımızı, tam günlük bir yelken eğitimi ve renkli, eğlenceli bir ortamla buluşturuyoruz. 4 yıldır sürdürdüğümüz bu projeden aldığımız verim çok yüksek. “Samsung-Teknoklima Yelken Günleri” bir event olarak marka olmayı başarmış bir organizasyon. Bu bizler için gurur verici. Bu projenin bir diğer adımı olan offshore sailing gibi yeni projeler geliştirmeye devam ediyoruz.

İklimlendirme sektöründe farklı halkla ilişkiler algısı yaratmak ve yeni iletişim kanalları açmak amaçlı yaptığımız bir diğer proje “VRF Akademi”. Ürün ve marka kimliğinin, iklimlendirme sektörü yeniliklerinin paylaşıldığı bu buluşmalar, aslında bir şekilde sektör içi networkü sağlarken, markanın kendini anlatması ve paydaşlarıyla güçlü bağlar kurmasını da sağlıyor.

Daha önce birlikte projeler yürüttüğümüz ve pek çok sanat projesinde danışmanlık yaptığımız Haldun Dormen, Behzat Uy-

İklimlendirme sektörü ve Halkla İlişkilere bakışınız nedir?

Öncelikle PR için ayırdığınız bu dosya konusu için ve vizyoner yaklaşımınız için sizi kutluyorum. Pek çok iletişimci gibi, halkla ilişkiler sektörünün Türkiye’de hala yeterince kavranmadığını düşünüyorum. İletişim sürekli gelişim ve dönüşüm gerektiren inovatif bir süreç. Bu sektörün duayenlerinden ve önemli bir dönemin trendsetleri olarak tanımlayabileceğimiz biri olan Be-

gur gibi tiyatrocular, pek çok ünlü sanatçı ve basın mensubu ile bu sektöre yönelik farklı projeler gerçekleştirmek 2016 planlarımız arasında yer alıyor.

İntersis Ajans'ın İklimlendirme sektöründe "Sosyal Sorumluluk" yaklaşımın nedir?

Sektörün sosyal fayda yaratması ve yeni nesil ile bağ kurarak dijital teknolojileri beraberinde taşıması bizce çok önemli. Bu anlamda üniversitelerle "Yeni Nesi İletişim" fırsatları yaratıyoruz. Marmara Üniversitesi ile bir dönem özel sunumlar, genç buluşmalar düzenledik. Sektörün yeni nesil temsilcileri ile bir araya gelerek, fikir alışverişleri, sektör ihtiyaçları ve kariyer planlamaları yapmasını çok önemsiyoruz. Temsil ettiğimiz markaların gelecek vizyonu için bu paylaşımlar farklı ve nitelikli görüşlerle buluşarak yeni fırsatlar doğuracaktır. Belli zaman aralıklarında, fokus gruplarla yapılacak nitelikli proje üretimleri ve proje yarışmaları markalarca ne kadar çok desteklenirse, sürdürülebilir marka iletişimi sağlanır. Bir diğer yandan, doğanın korunmasına ve küresel ısınmanın etkilerine dikkat çekmeyi amaçlayan

etkinlikler ve markaların çevre dostu yaklaşımları sektörün geleceği için çok önemli. Bu konuda temsil ettiğimiz markalara farklı projeler ile iletişimini geliştirmeye devam ediyoruz.

İklimlendirme sektörü iletişimde yaşanan zorluklar nelerdir?

Ulusal mecralarda yer bulmak ve nihai kullanıcıya ulaşmayan ürünler için ara süreç planlamalarını şekillendirmek belli zaman gerektiriyor. İntersis Ajans olarak bu sektöre yönelik başlattığımız yeni bir çalışma modeli ile sadece PR değil, tasarımsal süreçleri yönetmek ve pazarlama planları ile ilgili markaların üzerinden yüklerini almak üzerine çalışıyoruz. Bu süreç orta ölçekli firmalar için maliyet yükünü azaltacak ve marka adına süreçleri kolaylaştıracak bir durum. Bu çalışma modeli ile Teknoklima firmasının Klima sektörüne kazandırdığı Klima Santrali Boreas ile ilgili tüm kreatif süreçleri yönettiğimiz gibi bir diğer markamız Oventrop için tasarımsal çalışmaları PR ile birlikte sürdürdük. Bütünsel iletişim yaptığınızda konular arasında bağ kurmak ve entegre çalışmak çok daha kolay.

Öncelikle sektörü ve sektördeki diğer firmaları çok iyi anlamak gerekiyor

prfit İletişim Danışmanlığı Kurucu ortakları Beyza Çağlar & İpek Buyurgan: "PR'ın, iletişim çalışmalarının parçalarından biri olduğunu, aslında daha geniş bir alana yayılabileceği anlaşıldığında kurum da marka da çok daha faydalanabilecek."

İklimlendirme sektöründen firma tercih ederken nelere dikkat ediyorsunuz?

Biz prfit olarak çok geniş yelpazede birbirinden farklı sektörlerde hizmet sunabiliyoruz. Bu da bizim pek çok farklı alanda elde ettiğimiz tecrübelerimizden kaynaklanıyor. Bu anlamda yalnızca iklimlendirme sektörü değil farklı sektörlerden müşterilere de iletişim danışmanlığı hizmeti sunuyoruz. İklimlendirme konusunda ise her zaman sektörün önde gelen firmalarıyla çalışmaktan da mutluluk duyduk.

PR faaliyetlerinde kullanılan mecralara nasıl karar veriyorsunuz?

İletişim hizmeti sunduğumuz müşterilerimize, iş alanlarını, hedef kitlelerini, markalarının konumlandırılması için marka workshopları (atölye) düzenliyoruz. Öncelikle firmanın kimliğini ve DNA'sını ortaya çıkarıyoruz. Ardından hangi mecralardan bu hedef kitleye sesleneceğimizi belirliyoruz. Bu basılı, görsel ya da dijital bir mecra da olabiliyor. Hatta markanın işbirliği yapmasını önerdiğimiz projeleri de bu çalışmada oluşturuyoruz. Markanın iletişim faaliyetlerini basın ilişkilerinin ötesinde çalışıyoruz. Böylelikle müşterilerimizin iletişim yaklaşımını bütünsel ve çok yönlü planlıyoruz ve uyguluyoruz.



Sizce sektör firmaları PR Kavramını yeterince kavramış durum- dalar mı?

Sadece sektör değil genel olarak kurumlar PR kavramını çok kısıtlı algılıyor olabiliyor. PR kavramını sadece gazetede veya dergilerde yayınlanan haberler olarak sınırlandırabiliyorlar. PR'ın, iletişim çalışmalarının parçalarından biri olduğunu, aslında daha geniş bir alana yayılabileceği anlaşıldığında kurum da marka da çok daha faydalanabilecek.

İklimlendirme sektör firmalarına hizmet verirken hangi konu- larda zorlular yaşıyorsunuz?

Biz şanslı bir ajansız. Bizim iklimlendirme sektöründeki müşte-

rilerimiz her zaman bize güvendiler ve bize her türlü konuda destek oldular.

İklimlendirme sektör firmalarına hizmet verirken hedef kitleye yönelik ne tür araştırmalar yapıyorsunuz?

Öncelikle sektörü ve sektördeki diğer firmaları çok iyi anlamak gerekiyor. Bahsettiğimiz gibi hizmet verdiğiniz firmanın ulaşmak istediği kitleyi belirlemek üzere çok ince düşünülmüş atölye çalışmalarımız oluyor. Bu çalışmalar sonucunda hangi hedef kitleye, hangi mesajlar ile ulaşacağımızı da belirlemiş oluyoruz. Elbette iletişim işi çok uzun bir yol. Bu yolda yürürken planlamalarınızda değişiklikler olabilir. Bu da işimizin ve iletişimin doğal bir parçası.

Farkındalık yaratmanın öneminin farkındayız

Vaillant Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu: “Günümüzde markalar sadece ürün kalitesiyle değil aynı zamanda hedef kitleyle kurduğu güçlü bağ ile “marka” olarak kalıcı değer yaratabiliyorlar. Bu anlamda hakla ilişkiler faaliyetleri markaların olmazsa olmazdır.”



Firmanız için PR faaliyetleri ne kadar önemli? Bu faaliyetlerde nelere dikkat ediyorsunuz?

Halka ilişkiler faaliyetlerini, pazarlama faaliyetleri de dâhil olmak üzere bir bütün olarak görüyoruz. Kurumların dünü, bugünü ve geleceği hakkında kamuoyuna bilgi sağlamak ve farkındalık yaratmanın öneminin farkındayız. Bu kapsamda halkla ilişkiler faaliyetlerini sadece medya ilişkileri olarak değil aynı zamanda kamuoyuna yönelik faaliyetleri de içeren bir iletişim aracı olarak görüyoruz. Faaliyetlerimizi yürütürken en önemli

kuralımız, doğru bilgiyi doğru kişilere doğru zamanda anlaşılır bir dille iletme. Aynı zamanda iletişim faaliyetlerinin sürekliliği de dikkat ettiğimiz konulardandır.

Kaç yıldan beri PR faaliyetlerini profesyonelce yürütüyorsunuz?

Bu faaliyetlerin firmanıza kattığı değerlerden bahsedebilir misiniz?

Vaillant Türkiye'nin kurulduğu günden itibaren tüm PR faaliyetleri firmamızın Kurumsal İletişim Bölümünde görev yapan PR konusunda uzman arkadaşlarımız tarafından yürütülmektedir. Firmaların hedef kitleleriyle etkili ilişkiler kurması, ancak uzun soluklu ve güvenilir halkla ilişkiler faaliyetleriyle mümkün olabiliyor. Günümüzde markalar sadece ürün kalitesiyle değil aynı zamanda hedef kitleyle kurduğu güçlü bağ ile “marka” olarak kalıcı değer yaratabiliyorlar. Bu anlamda hakla ilişkiler faaliyetleri markaların olmazsa olmazdır.

PR firmalarını seçerken hangi kriterleri dikkate alıyorsunuz?

Dikkat ettiğimiz en önemli unsurlar “samimiyet” ve “uzmanlık”tır. Halkla ilişkiler faaliyetlerinin bir ekip çalışması olduğunu düşünüyoruz ve bu anlamda ekiplerin uyumu çok önem taşıyor. Elbette yaratıcı fikirlerle alternatif içerikler geliştirebilen, bizimle birlikte karar verebilecek, bizimle aynı hedefte yürüyen bir ekiple çalışmak da çok önemlidir. Bununla birlikte yenilikçi yaklaşımlara ışık tutabilecek alternatif iletişim kanallarına da hâkim olan ajansları tercih ediyoruz.

PR faaliyetlerinde kullanılan mecralara nasıl karar veriyorsunuz?

Hizmet, ürün, ilgi alanı doğrultusunda karar veriliyor. Değerlendirme yapılırken sadece ana akım ve sektör ayrıştırması yerine ürün hizmet detayları doğrultusunda mecralara özel haber içerikleri hazırlanıyor.

Hedef kitlemizle dürüst ve şeffaf bir iletişim kurmaya büyük önem veriyoruz

DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna: “PR faaliyetlerini düzenli ve stratejik bir çerçeve içerisinde sürdüren kurumlar, bunun karşılığını “itibar” olarak alıyorlar. Sürdürülebilir bir PR yapısı, kurum itibarını da sürdürülebilir şekilde yönetmeye olanak sağlıyor.”

Firmanız için PR faaliyetleri ne kadar önemli? Bu faaliyetlerde nelere dikkat ediyorsunuz?

PR, hedef kitlenizde kurumunuzla ilgili bir algı yaratmak, bu algıyı sürdürülebilir şekilde yönetmek, marka mesajlarınızı kamuoyunda yaygınlaştırmak ve imajınıza zarar verebilecek riskleri ön görerek tedbir almak adına yürütülen iletişim faaliyetlerinin bütünüdür. PR faaliyetleri kamuoyunun ilgisini çekebilir olmalıdır, böylece çıktılar/mesajlar kamuoyunda kendiliğinden yaygınlaşır. Biz DemirDöküm olarak, hedef kitlemizle dürüst ve şeffaf bir iletişim kurmaya büyük önem veriyoruz. Markaların tüketicilerine ürünleri aracılığıyla yaşattığı deneyim kadar, iletişim tonu ve mesajlarını ilettiği kanalların da toplam deneyimi belirleyen en önemli etkenler arasında olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle kurumumuzun imajını ve dönemsel kampanya stratejilerimizi baz alarak, aralık vermeden PR faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Kaç yıldan beri PR faaliyetlerini profesyonelce yürütüyorsunuz? Bu faaliyetlerin firmanıza kattığı değerlerden bahsedebilir misiniz?

2007 yılında DemirDöküm’ün Vaillant Group bünyesine katıldığı günden itibaren tüm PR faaliyetleri firmamızın Kurumsal İletişim Bölümünde görev yapan PR konusunda uzman arkadaşlarımız tarafından yürütülmektedir. Bildiğiniz gibi artık tüketiciler, markaların, ürün ve hizmetlerin arkasında nasıl bir kurum olduğunu daha fazla önemsiyor. Sadece ürün ve hizmetlerin performansı değil, kurumda işlerin nasıl yürütüldüğü de tüketici kararlarını etkiliyor. Şirketlerin çalışanlarına nasıl davrandığı, ham maddelerini nerelerden temin ettiği, üretim süreçlerinde çevreye olan etkisi, ekonomiye ve topluma olan katkısı tüm sosyal paydaşları ilgilendiriyor. PR faaliyetleri, kurumunuzun itibarını paydaşlarınız gözünde sürdürülebilir şekilde yönetmeniz için ihtiyacınız olan araçlardan en önemlisi. PR faaliyetlerini düzenli ve stratejik bir çerçeve içerisinde sürdüren kurumlar, bunun karşılığını “itibar” olarak alıyorlar. Sürdürülebilir bir PR yapısı, kurum itibarını da sürdürülebilir şekilde yönetmeye olanak sağlıyor.

PR firmalarını seçerken hangi kriterleri dikkate alıyorsunuz?

DemirDöküm olarak, tüm iş ortaklarımızı belirlerken güvenilir, köklü kurum imajımızı temsil edebilen, değerlerimizle örtüşen, finansal olarak güvenilir ve ilgili departmanlarımızla gerçek bir partner olarak çalışabilecek firmaları tercih ediyoruz. Tüm bunlara ek olarak PR danışmanımızı belirlerken uzun süreli sürdürülebilir bir ilişkiyi hedefliyor, birkaç aday firmayla derinlemesine görüşmeler gerçekleştirdikten sonra bakış açısı, yetkinlikler,



stratejik yaklaşım ve insan kaynağı açısından en uygun adayla yolumuza devam ediyoruz.

PR faaliyetlerinde kullanılan mecralara nasıl karar veriyorsunuz?

DemirDöküm olarak PR faaliyetlerimizde, hedef kitlemizle aramızdaki bağımızı sağlamlaştıran pek çok farklı mecraı kullanıyoruz. Medya (Gazete, Dergi, Radyo, TV) ve Sosyal medya (internet medyası ve sosyal ağlar) ise en öncelik verdiğimiz iki alan. Bunlar dışında fuarlar, paydaşlarımızla yüz yüze iletişim kurduğumuz mecralar ve bayilerimiz kanalıyla hedef kitlemize ulaşıyoruz. Mesajlarımızı en hızlı şekilde en doğru hedef kitleye ulaştıran mecralara öncelik veriyoruz.

İletişim uzun soluklu bir süreç

Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun: “Sektörde faaliyet gösteren birçok firma bu konuda yeterince bir çalışma yürütmüş değil. Bunun en büyük göstergesi firmaların kurumsal iletişim departmanlarının olmaması ya da bu departmanı farklı bir departmanın altında konumlandırmayı seçmeleri.”



Kaç yıldan beri PR faaliyetlerini profesyonelce yürütüyorsunuz? Bu faaliyetlerin firmanıza kattığı değerlerden bahsedebilir misiniz?

Özellikle 10 yıldır bu konuda daha profesyonel bir çalışma yürütüyoruz. Birçok sektör firmasında hala mevcut olmayan kurumsal iletişim departmanımızın bulunuyor olması, iletişime verdiğimiz önemin bir sonucu. İletişim uzun soluklu bir süreç. Bir konuda algı oturtmak çok kolay olmuyor ama PR faaliyetlerimiz sonucunda sektörde daha bilinir ve daha net bir firma olarak duruş sergilemeye başladığımızı düşünüyorum. Bunun dışında yine firma olarak bu yıl kutladığımız 50 yılımızda bir iletişim planı çerçevesinde PR konusunda ciddi çalışmalarımız oldu. Bu konuda bir ajanstan da profesyonel destek aldık.

İklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren firmaların PR kavramına bakışlarını nasıl buluyorsunuz? Sizce sektör firmaları PR Kavramını yeterince kavramış durumdadır mı?

Genel olarak sektörün köklü firmaları bu konuda çeşitli çalışmalar yürütmekle birlikte sektörde faaliyet gösteren birçok firma bu konuda yeterince bir çalışma yürütmüş değil. Bunun en büyük göstergesi firmaların kurumsal iletişim departmanlarının olmaması ya da bu departmanı farklı bir departmanın altında konumlandırmayı seçmeleri. Kurumsal İletişim Departmanları, firmanın iç ve dış müşterileri ile firmayı sağlıklı kanallar üzerinden buluşturan önemli ve stratejik bir departman. Firmanın sürdürülebilir iletişim süreçleri açısından da hayati bir önemi var.

PR firmalarını seçerken hangi kriterleri dikkate alıyorsunuz?

Sektör deneyimiyle birlikte genel olarak etkin bir PR deneyimi, kurum kültürümüze uyum sağlayabilme, karşılıklı olarak kimyalarımızın uyuşması önemli oluyor.

PR faaliyetlerinde kullanılan mecralara nasıl karar veriyorsunuz?

Yıllık pazarlama ve iletişim stratejimiz doğrultusunda karar vermekle birlikte, iletişim sektörü içerisinde meydana gelen gelişim ve dönüşümler de bu konuda etkili oluyor. Özellikle giderek kuvvetlenen ve etkinliği artan dijital ortamlar ve bu bağlamda sosyal medya, dijital PR’a biraz daha önem vermemizi sağladı. Her geçen gün insanların internet başında geçirdikleri zaman artıyor ve mobil teknolojilerdeki hızlı gelişmeler de bu durumu besliyor. Artık firmaların seslerini sosyal medya üzerinden de duyurması çok önemli.

Firmanız için PR faaliyetleri ne kadar önemli? Bu faaliyetlerde nelere dikkat ediyorsunuz?

Her firma için genel olarak “iletişim faaliyetleri” önemli olduğu gibi, Form Şirketler Grubu içinde çok önemli. Firma olarak belli dönemlerde bu konuda PR ajanslarından destek alıyor, kendi içimizde de Kurumsal İletişim Departmanımızla iletişim faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Tüm iletişim faaliyetlerini firmanın sesi olarak algılıyor ve çok önemsiyoruz. Hedef kitlemiz ile sağlıklı ve sürdürülebilir bir iletişim kurabilmek için bu enstrümanları etkin bir şekilde kullanmaya çalışıyoruz.

Güçlü, güvenilir...



33 yıl



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.

İnşaat Malzemeleri Sanayicileri “sürdürülebilirlik” sözü verdi

Türkiye İMSAD tarafından 2009 yılından bugüne gerçekleştirilen 7. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi bu yıl “Sürdürülebilirlik Sözü” ile açılış yaptı.



Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi, Değişen Dünya Gelişen Malzeme temasıyla sektör liderlerinin katıldığı ve gün boyu süren dört oturumda geleceğin dünyasında inşaat ve inşaat malzemeleri sektörlerinin nasıl bir konum belirlemesi gerektiği masaya yatırıldı.

Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı F. Fethi Hinginar, TürkMMMB Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Süreyya Ural, İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Rıdvan Mertöz, TürkSMD Yönetim Kurulu Başkanı Aytek İtez, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökhan Murat Kalsın, TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekçi konuşmalarıyla açılan zirvede önemli mesajlar yer aldı.

HİNGİNAR: “YILSONU İHRACATI 19 MİLYAR DOLAR OLACAK”

Zirvenin açılış konuşmasını gerçekleştiren, aynı zamanda zirveye ev sahipliği yapan Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı F. Fethi Hinginar, inşaat sektörünün, çatısı altında topladığı yüzlerce alt dalla birlikte Türkiye ekonomisinin en değerli kaynaklarından biri olduğunu söyledi. Hinginar, Türkiye inşaat malzemeleri sektörünün 2014 yılı rakamları konsolide edildi-

ğinde 21.2 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğine değinerek, şu rakamsal değerlendirmelerde bulundu: “Bu rakam 2013 yılında 23 milyar dolardı. Bu yıl, özellikle de yakın çevremizde cereyan eden siyasi karışıklıklar nedeniyle yılsonu ihracatımızın 19 milyar dolar seviyelerinde tamamlanacağını tahmin ediyoruz. Kısa vadeli dönemde bu tür ufak dalgalanmalar normal karşılanabilir. Ancak 2023 vizyonu 500 milyar dolar ihracatın gerçekleştirilmeyi hedefleyen ülkemizde, bizlerin inşaat malzemesi sanayicileri olarak, 20 milyar dolar seviyelerinde olan ihracatımızı 5-10 yıl gibi kısa bir sürede 50 milyar dolara, hatta 100 milyar dolara çıkarmamız için hiçbir neden yoktur. Biz, sektör olarak bu gücü ve vizyonu kendimizde görüyoruz.”

Türkiye inşaat malzemeleri sektörünün dünyada 5. sırada ol-



duğuna değinen Hinginar, gerekli siyasal ve ekonomik koşullar sağlandığında mevcut pazarın 2-3 katına çıkmasının hayal olmadığını söyledi. Hinginar, Güney Kore örneğinden yola çıkarak, "Günümüzdeki gelişmiş ülkeler, bu gelişmişlik seviyesine yarattıkları güçlü sanayi, eğitim, nitelikli iş gücüne, Ar-Ge'ye yatırım yaparak; inovatif üretimi destekleyerek, global pazarda rekabet edebilecek şirketler yaratarak ulaştılar" dedi.

URAL: "SORUMLULUKLARIMIZIN BİLİNCİNDEYİZ"



TürkMMMB Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Süreyya Ural, "Teknolojide elde edilen ve hızlanarak devam eden gelişmeler, dünyamızın ekolojik düzeninin korunması ile ilgili artan kaygılar, verimlilik, sürdürülebilirlik, ekonomiklik gibi öne çıkan gelişmeler ve yaklaşım farklılıkları şüphesiz ki inşaat sektörünün her alanında kullanılan en temel malzemelerden çimento-agrega gibi, en son detay ürünlere kadar tüm ürünlerde yenileşme, değişim ve gelişimi zorunlu kılmaktadır" diyerek, dünyada süren gelişmelerden ülkemizin sadece malzeme ithalatçısı, veya lisanslı üretici firmaları olarak değil, Ar-Ge departmanları ile bu süreçte önde ve önder olan üreticileri ve tasarlayıcı/uygulayıcıları olarak herkese önemli görevler düştüğünü belirtti.

MERTÖZ: "2016 VE SONRASI İÇİN UMUTLUYUZ"



İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Rıdvan Mertöz, yapı sektörü olarak Afrika'yı çok önemsediklerini belirterek, son dönemde bu bölgede gerçekleştirdikleri faaliyetleri ve dünya genelinde katıldıkları fuarları anlattı. Türkiye'de yapı sektöründe yabancı ürünlere çok fazla eğilim olduğunu dile getiren Mertöz, "Bunun sınırlandırılması gerekiyor. Kamu ihalelerinde ve yapı malzemeleri konusunda Türkiye'nin kalitesinin bilinmediğini düşünüyoruz. Yapı ihalelerinde, Avrupa ülkeleri dahil dünyanın her yerine ihracatını yaptığımız ürünlerinin

yerine yabancı ürünlerin isimleri görüyoruz. Bunlar çıkartılmalı" diye konuştu.

Mertöz, bu yıl inşaat malzemelerinde ihracatın az da olsa düştüğünü kaydederek, "2015'i kaybettik ama bu dönem Ar-Ge ve inovasyon yılı olarak geçti. 2016 ve sonrasında umutluyuz" diye konuştu.

İTEZ: "ÜNİVERSİTE VE SANAYİ ORTAKLIKLARI GEREK"

"Tasarımı en üst düzeylere çıkararak, nitelikli yapılar üretmeye devam edeceğiz" diyen TürkSMD Yönetim Kurulu Başkanı Aytek İtez ise, "Biz mimarlar olarak, değişen dünyanın gerektirdiklerini benimseyerek ve avantajlarından faydalanarak tasarımlarımızı uygulayacağız. Üniversite ve sanayi kuruluşlarının Ar-Ge odaklı iş birlikleri ile bilgi alışverişi yaparak yeniliklerin öncülere olacağız" dedi.



KALSIN: "DÜNYANIN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİREN DEĞİŞİM VE DÖNÜŞÜMÜ HİSSEDİYORUZ"

İçinde bulunduğumuz zaman diliminde dünyanın yeniden inşa edildiğine ve geleceğinin şekilleneceğine dikkat çeken İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökhan Murat Kalsın, "Etkinliği ve güvenilirliği yüksek, fiziksel, kimyasal ve mekanik özellikleri daha üstün olan inşaat malzemeleri, dünyanın geleceğini şekillendiriyor. İşte bu değişim ve dönüşümü İnşaat sektöründe ve kullandığımız malzemelerde çok yakından hissediyoruz. Bu zirvede ortaya çıkacak fikir ve öneriler, sektörün geleceğine ışık tutacaktır" dedi.



BÜYÜKEKŞİ: "KALİTELİ, İNOVATİF VE REKABETÇİ MALZEME ÜRETİMİYLE TÜRKİYE'NİN GELECEK HEDEFLERİNE DAHA FAZLA KATKI SAĞLAYACAĞIZ."

İnşaat sektörü ve sektörün girdisini arz eden inşaat malzemeleri sektörünün istikrarlı bir gelişim göstermesinin ekonomi için büyük bir kazanç olduğunu belirten TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekşi, "Türkiye'de inşaat sektörünün büyüklüğü ve birçok sektörle bağlantısı bu sektörü ülkemiz için stratejik ve oldukça önemli kılıyor. Özellikle inşaat malzemesi sektörünün, içinde bulunduğumuz çağın gerektirdiği niteliklere fazlasıyla sahip, kalite ve tasarımıyla fark yaratan ürünleriyle dış pazarda sürdürülebilir ve yüksek rekabet gücüne sahip olması sektör için olduğu kadar tüm ekonomimiz için önem arz ediyor. Bu sebeple, ihracatçı ailesi olarak her zaman vurguladığımız yenilikçilik ve Ar-Ge faaliyetleriyle, stratejik önem taşıyan bu sektörde gelişimin her zaman daha iyi seviyelerde gerçekleşmesini hedefliyoruz." açıklamasında bulundu.





I. OTURUM – DEĞİŞEN DÜNYA: YENİ SANAYİ DEVRİMİ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, DEĞİŞİM

Yeni sanayi devrimi, sürdürülebilirlik ve değişim konularının işlendiği ve Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu, SKD Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Canan Ercan Çelik ile Hürriyet/Radikal Ekonomi Yazarı Uğur Gürses'in katıldığı birinci oturum inovasyon ve sürdürülebilir yaklaşımlar üzerinde yükseldi.

KANSU: “İNŞAAT SEKTÖRÜ, İNOVASYONLA KABUK DEĞİŞTİRİYOR, GELİŞİYOR”

İnşaat sektörünün inovasyonla ortaya çıkan yeni malzemelerle sürekli kabuk değiştirdiğini ve geliştiğini söyleyen Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu, “Sektöre baktığımızda, yapı malzemeleri üretimi ve dağıtımı ile başlayan ve hem mühendislik & mimarlık hem de inşaat alanlarındaki becerimizle Türk firmalarının uluslararası alanda ciddi oyuncular olmaya başladıklarını gözlemliyoruz. Toplam kalite vazgeçilmez. Firmalar en az fire ile en mükemmel ürünü, en hızlı şekilde müşterilerine, tam zamanında sunacak mükemmel bir tedarik zinciri kurmalı; değişken ekonomik şartlarda şirketin rotasını ve kaynaklarını optimumda dengelemeliler. Teknolojinin rekabette en önemli araçlardan biri olduğu günümüzde ERP/CRM çözümleri firmanızın en önemli kaynağı insan gücünüz ile süreçlerinizi ve teknolojiyi bir araya getiren sistemlerdir. Bu çözümleri başarı ile uygulayan firmalar pazarda fark yaratıp, rekabette öne çıkacaklardır” dedi.

ÇELİK: “KURUMSAL VE ULUSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK STRATEJİSİ HAYATA GEÇİRİLMELİ”

İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği Başkanı (SKD Türkiye) Canan Ercan Çelik ise, 2050’de 9 milyara ulaşması beklenen dünya nüfusunun çoğunun gelişmekte olan ülkelerde yaşayacağına, kente göçün artarak devam edeceğine ve en önemlisi iklim değişikliğinin yarattığı sorunların hepimizin yaşamını daha çok etkileyeceğine dikkat çekti. Çelik, “Sosyal politikaları gözden geçirmediklerimiz ve küresel çevresel bileşenler olan iklimi, ozon tabakasını, ekolojik yaşam çeşitliliğini gözlemlediğimiz takdirde ulusal ve bölgesel kalkınmanın sürdürülebilirliği de bir soru işareti olarak kalacak. Ülkemizin küresel ekonomide yerini sağlamlaştırabilmesi için kurumsal ve ulusal sürdürülebilirlik stratejisinin hayata geçirilmesi gerektiğine inanıyoruz. 7. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi gibi, kalkınma açısından kritik bir sektör olan inşaat sektörünün liderlerini bir araya getiren bir platformun sürdürülebilirliği gündemine taşınması son derece önemli ve sevindirici bir adım” dedi.

İNŞAATA SANAT ÇERÇEVESİNDEN BAKIŞ

İlk oturumun ardından Avrupalı tasarımcılar Pinar&Viola tarafından yapılan Future Human Habitat konulu özel sunumda inşaat sanat çerçevesinden bakış açısı yorumlandı. Tasarımcılar Pinar Demirdağ ve Viola Renate, inşaat sektöründeki ve onun ötesindeki günümüz zorlukların üstesinden gelinmesi için ihtiyaç duyulan yeni tasarım sistemlerini masaya yatırdı. İkili sosyal ve gezegensel angajmanları arttırmak ve sürdürülebilir, yaşama dönük geleceğin çözümlerine yönelik vizyonel bakış açılarını katılımcılarla paylaştı.

II. OTURUM – DEĞİŞEN İHTİYAÇLAR: DÜNYADAKİ DEĞİŞİMİN YAPILAŞMAYA VE YAPILARA ETKİLERİ

Zirve’nin “Değişen İhtiyaçlar: Dünyadaki Değişimin Yapılaşmaya/Yapılara Etkileri” konulu ikinci oturumunda Nevzat Sayın Mimarlık Hizmetleri NSMH Kurucusu Nevzat Sayın, Özyeğin Üniversitesi, Makina Bölüm Başkanı / Enerji, Çevre Ve Ekonomi Merkezi Direktörü Prof. Dr. Pinar Mengüç ve Kentsel Strateji Proje Geliştirme ve Danışmanlık Kurucu Ortağı, Şehir Plancı A. Faruk Göksu konuşmacı olarak yer aldı.



KENTLERİ YENİDEN DÜŞÜNMEİYİZ

Kentsel Strateji Kurucu Ortağı A. Faruk Göksu, yaptığı konuşmada kentlerin geleceğe hazırlanması gerektiğine dikkat çekerek, şunları söyledi: “Kentlerimizin pek çoğunun kompakt gelişimi ile kontrolsüz büyümenin ortaya çıkardığı sorunların bugün başta ulaşım, standartları düşük çevreler, açık alan yetersizliği gibi önemli sorunların yanı sıra kentlerin yönetim sorununu da ortaya çıkardığını belirten Göksu, ‘Kentlerimizin kontrolsüz büyümesi akıllı büyüme ve akıllı kent kavramının önemini son yıllarda gündeme taşımıştır. Akıllı kent kavramının en temel ilkesinin iyi yönetim ve kaynakların etkin kullanımıdır. Maalesef, yerel yönetimler akıllı kent kavramını teknoloji odaklı projeler olarak algılamakta ve akıllı bina ölçeği olarak ele almaktadır. Aksine bölge ve kent sistematığı içinde vizyon, tasarım ve sosyal etki temalarının öncelikli ele alındığı yeni kent yönetim modelleri tartışmaya açılmalıdır.”

NANOTEKNOLOJİK İLERLEMELER ÇİĞİR AÇACAK

Eldeki malzemeye dayanan geleneksel mühendislik tasarımlarının değiştirilerek, malzeme tasarımından yola çıkan bir anlayışa dönüşmesi gerektiğine değinen Enerji, Çevre ve Ekonomi Merkezi Direktörü Prof. Dr. M. Pinar Mengüç, “Özellikle nanoteknolojideki ilerlemeler yeni malzemelerin istediğimiz özelliklerde üretilmesine imkan verebiliyor. Bence bilimsel olarak üst düzeyde yapılacak olan çalışmaların kullanıcıya taşınması

ile enerji kullanımında, harmanlanmasında ve verimliğinde oldukça köklü değişiklikler bekliyor olacağız. Bu değişiklikler tüm dünyada binalarda ve endüstriyel uygulamalarda bir çığır açma yolunda. Aynı gelişmeleri ülkemizde de yaygınlaştırmamız bu konulardaki bilgi birikimini ve üniversite-sanayi işbirliklerini artırarak gerçekleşecektir” diye konuştu.

III. OTURUM - DEĞİŞEN BEKLENTİLER: MALZEME SEKTÖRÜNDEN BEKLENTİLER

7. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi’nin üçüncü oturumunda ise malzeme sektöründen beklentiler gündeme taşındı. GYODER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Sur, Ural Mühendislik İstanbul Grup Direktörü Süha Öneş ve Öncüoğlu Mimarlık Yönetim Kurulu Üyesi Önder Kaya oturum konukları oldu.



SUR: “MALZEME ÜRETİCİLERİ YEŞİL VE DOĞAYI DESTEKLEYEN MALZEMELERE YÖNELMELİLER”

Her konuda olduğu gibi inşaat da zaman içinde tüketici alışkanlıklarının değiştiğini söyleyen GYODER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Sur, konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: “Dünyada nüfus hızlı bir şekilde artıyor. Var olan nüfusun %50’sinde kentsleşme, diğer yarısında kırsallaşma hakim. 2020 yılında kentsleşme oranı %70’leri bulacak bu da kaynakların git gide azalacağını göstergesi. Kaynakların azalması ise yeşil bina ihtiyacını artıracak bu da yeşil binaların değerini artıracak. Yabancı yatırımcılar bunun farkında olacaklar ki, yeşil binaya çok daha fazla yatırım yapıyorlar. Bu algıyı Türkiye’de oluşturmak için inşaat sektörüne çok iş düşüyor. Yeşil Bina’nın özellikleri, ne gibi yararları olduğu halka anlatılarak bu bilinç aşılmalı. Malzeme üreticileri ise yeşil ve doğayı destekleyen malzemelere yönelmeli.”

IV. OTURUM - DEĞİŞİMİ VE GELECEĞİ YÖNETMEK

Kırşehir Belediye Başkanı Yaşar Bahçeci, Lüleburgaz Belediye Başkanı Emin Halebak ve Tuzla Belediye Başkanı Dr. Şadi Yazıcı’nın katılımıyla gerçekleştirilen son oturumda değişim ve gelecek yönetimi yerel yönetimler açısından ele alındı.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İÇİN İMZALAR ATILDI

Sürdürülebilirliğe verdiği önemi paylaşmak ve toplumu sürdürülebilir bir geleceğe taşımak için, inşaat malzemesi sektörünün bu hedefi sahiplenmesini ve iyi uygulamaları yaygınlaştırarak sektörün katkısını artırmayı anahtar olarak gören Türkiye İMSAD, zirve konuşmalarının ardından “Sürdürülebilirlik Sözü”ne imza attı. Bu bildirge ile Türkiye İMSAD üyeleri “Türkiye İMSAD Sürdürülebilirlik İlkeleri”ni benimseme sözü verirken Su Yöne-

timi, Enerji Yönetimi Verimliliği ve İklim Değişikliği, Sorumlu Üretim, İşgücü ve İstihdam ile Ürünler ve Sistemler parametrelerine uyumluluk vaadi vermiş oldu.

TASARIMIN EN İYİLERİ SEÇİLDİ



Kentsel mekan kalitesinin ve yaşanılabilirlik düzeyinin artırılmasını yarışmalar aracılığı ile desteklemek ve özendirmek amacıyla düzenlenen bu yıl ilk kez Türkiye İMSAD Kentsel Tasarımda Kalite Ödülleri de Zirve kapsamında sahiplerini buldu. Seçici Kurul tarafından yapılan değerlendirme sonucu, Gaziemir Aktepe ve Emrez Mahalleleri Kentsel Dönüşüm Alanı Kentsel Tasarım ve Mimari Fikir Projesi ile Mimarlar Büşra Al, İlker İlçdeli ve Berrin Özdemir ile projeyi yarışmaya açan İzmir Büyükşehir Belediyesi’ne ödül verildi. Kentin önemli bir bölümünde mevcut olan imar planının yürürlüğünü durdurarak, yarışma yöntemi ile kentsel tasarımla yeni bir planlamanın oluşmasına fırsat tanıyan ve kısıtlı olanaklarla bu süreci gerçekleştirerek “Söke Belediyesi İmar Planlamasına Esas Kentsel Yenileme Eksenli Fikir Projesi Yarışması”nı düzenleyen Söke Belediyesi’ne ise Jüri Özel Ödülü verildi.

SBE16 İSTANBUL EKİM 2016’DA

Zirvede Türkiye ilk kez Türkiye İMSAD’ın organizatörlüğünde gerçekleştirilecek SBE16 İSTANBUL Konferansı’nın da lansmanı yapıldı. 2000 yılından bu yana dünyada 50’den fazla ülkede yapılmakta olan The Sustainable Built Environment Conference Series çerçevesinde SBE16 İSTANBUL Konferansı, 13-15 Ekim 2016 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Ana teması “Akıllı Metropoller – Sürdürülebilir ve Akıllı Binalar ile Akıllı Şehirler için Entegre Çözümler” olarak belirlenen konferansa ilişkin bilgiyi konferanslar serisinin uluslararası direktörü Nils Larsson verdi.

Konferans çerçevesinde; hükümetler arası iklim değişikliği raporunda 2050 yılına kadar Akdeniz bölgesinde ortalama sıcaklıkların 1°C ila 2°C, Türkiye’de ise 2,5°C ila 4°C artacağı öngörüsüne karşılık olarak Türkiye’nin iklim değişikliği kapsamındaki ulusal vizyonu sunulacak. Türkiye bu kapsamda iklim değişikliği politikalarını kalkınma politikalarıyla entegre etmiş, enerji verimliliğini yaygınlaştırmış, temiz ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını artırmış ve iklim değişikliğiyle mücadelede özel şartları çerçevesinde aktif katılım sağlayan ve yüksek yaşam kalitesiyle refahı tüm vatandaşlarına düşük karbon yoğunluğu ile sunabilen bir ülke olma vaadinde bulunacak.

MÜSİAD hükümetten “barış” istedi

Müstakil Sanayici İş Adamları Derneği (MÜSİAD) 64'üncü hükümetten “barış” talebinde bulunarak “Ekonomik Barış”, “Çalışma Barışı”, “Sosyal Barış” ve “Siyasal Barış” alanında 4 ana başlıkta beklentisini açıkladı.



11 bini aşan üyesi ve 46 bin üye işletmesiyle, yurtiçinde 86, yurtdışında 65 farklı ülkede 168 irtibat noktasıyla, 25'inci yılını kutlayan MÜSİAD, 64'üncü hükümetten beklentilerini düzenlediği bir basın toplantısıyla açıkladı. MÜSİAD Başkanı Nail Olpak, Feriye Lokantası'nda düzenlenen basın toplantısında “MÜSİAD olarak hazırladığımız; ekonomi, dış politika ve bürokrasi raporları milletimizin en çok ihtiyacı olanın uzlaş ve barış olduğunu ortaya koydu. Biz de buradan hareketle 64'üncü hükümetten beklentilerimizi “barış” temasıyla 4 ana başlık altında topladık” diye konuştu.

“YENİ BİR EKONOMİK HİKÂYEYE İHTİYACIMIZ VAR”

1 Kasım seçimlerinin ardından iş dünyasının önünün açıldığını, sosyal hayatta ve demokratik açılımlarda reformların devamlılığını sağlandığı, daha hızlı ve daha adil işleyen bir hukuk devleti yolunda önemli bir adım olduğu belirten Olpak, kuvvetler ayrılığı adı altında kuvvetler kargaşası olarak tasarlanmış mevcut yapıya son veren bir sistem ve yönetim anlayışıyla birlikte tekrar sinerji yaratılacağına inançlarının tam olduğunu söyledi. Olpak, 4 ana başlıkta yer alan “Ekonomik Barış” konusunda hükümetten beklentilerine ilişkin sunları söyledi;

- “Ekonomi alanında bugüne kadar elde edilen kazanımları korurken, yeni bir hikâyelere ihtiyaç bulunuyor.
- Yatırımların ve büyümenin önündeki en büyük engel, mevcut finansal sistem ve yüksek faiz oranları olarak öne çıkıyor. Tapu-teminat bankacılığından çıkılarak, proje finansmanına geçilmeli, kaliteli ve ucuz finansmana hızlı erişim sağlanması önem taşıyor. Finansman sorunu çözülmeden, yatırım, istihdam, büyüme ve kalkınma sağlanması mümkün görünmüyor.
- Varlığa dayalı finansman modeli ve benzeri faizsiz finansman modelleri, etkin ve yaygın olarak teşvik edilmeli ve piyasada belirli bir büyüklüğe gelmesi sağlanmalı.
- Tasarruf açığı önemli bir sorun. Tasarrufların artmasını teşvik etmek için, BES'in, çocuk güvencesi fonu gibi yapılarla desteklenmesi, yeni enstrümanların devreye alınması gerekiyor.
- Sağlam mali ve finansal altyapımızı korumak çok önemli ama sanayi üretiminin GSMH içindeki azalan payı göz önüne alındığında, mali ve finansal sağlamlığın ötesine geçerek, üretim-yüksek katma değer-yüksek teknoloji odaklı, yeni bir kalkınma stratejisi oluşturulması gerekiyor.
- Cari açık sorununun çözümünde, yüksek katma değerli ürünler yanında, KOBİ'ler ve gıda-tarım-hayvancılık alanları, daha fazla önceliğe alınmalı.
- Maliye, mükellefe bakışını değiştirmeli ve köklü bir vergi ve zihniyet reformu yapılması önem taşıyor.
- TTIP, serbest dolaşım, güncellenmiş gümrük birliğini de kapsayacak şekilde, AB yol haritasındaki çalışmalar hızlandırılmalıdır. TPP ve benzeri oluşumlar da göz ardı edilmemeli.”

“ASGARI ÜCRETİN YÜKÜ PAYLAŞILMALI”

Çalışma hayatında yapılacak düzenlemelerin hem iş hayatı, hem de sosyal hayat açısından önemli olduğuna dikkat çeken ve asgari ücret artışıyla ilgili olarak işverenin yılbaşında yapacağı zammı çıkardığında kalan kısmın işveren ve hükümet arasında paylaşılması gerektiğini söyleyen Olpak, “Çalışma Barışı” başlığı altındaki beklentileri de şöyle sıraladı;

- “Seçim vaatlerinin, toplumun tüm kesimlerince kabul görececek bir şekilde uygulamaya geçirilmesi, iç ve iş barışımız açısından çok önemli bir konu. Yaşanılabilir ve sürdürülebilir asgari ücret, bütün yönleriyle, önemli bir başlık. Bölgesel asgari ücret ve esnek çalışma modelleri gündeme alınmalı, kıdem tazminatı sistemi yürürlüğe girmeli
- Mevcut yapıdaki, adeta, istihdamı önleyici uygulamalar değiştirilerek, istihdam dostu hale getirilmeli. Çalışan ve işvereni, her adımda mahkemeye taşıyan bir sistemden dostluk çıkmaz
- İş hukuku ve yargılaması, iş sağlığı-güvenliği ve çalışma hayatı ile ilgili uygulama ve düzenlemeler, bir bütün olarak ele alınarak değerlendirilmeli
- Daha verimli çalışanın daha fazla ödüllendirilmesini sağlayan bir sistem, geleceğimiz açısından önemli bir dönüm noktası. İş hayatında, ayrımları ortadan kaldırıp, ortak bir “çalışan” tanımıyla, “Kamuda da Performans Sistemine” geçilmeli.”

“HALKA ŞEFKATLE YAKLAŞIP, TERÖRE ETKİN MÜCADELEYE DEVAM”

Altyapı, sağlık, ulaşım, iletişim, dış politika, ekonomi alanında çok önemli gelişmeler sağlanmıştır. Sosyal hayatımızı ilgilendiren konularda, daha etkin çalışmaya ihtiyaç olduğunu belirten Olpak, “Sosyal Barış” başlığı ile ilgili olarak da şu bilgileri aktardı;

- “İyi niyet, uzlaşma, huzur, güven ve istikrar, milletimiz nezdinde kabul gördü. Bu uzlaş, hem devlet içinde ve yönetim kademelerinde hem de tüm toplum kesimleri arasında kesintisiz sürdürülmeli
- Çözüm süreci, vatandaşa karşı şefkatli bir şekilde, terörle mücadeleyle ise etkinlikle devam ederek sürdürülmeli
- Demokratikleşme, şeffaflık alanlarında yapılan düzenlemelere devam edilmeli
- Sosyal yardımların bir bölümü, meslek edindirme ve istihdama da katkı sağlayacak şekilde yeniden yapılandırılmalı
- Eğitim, sağlanan ilerlemelere rağmen, en fazla politika değişimine uğrayan alan oldu. Milli Eğitim Bakanlığı, kadro yönetimi ve öğretim odaklı yapılanmadan ziyade eğitim merkezli ve kalıcı politikalara odaklanmalı
- Kültür, toplumun medeniyet ufkunu gösterir. Kültür politikamız, kültür turizmi veya sanatın belli alanlarına yoğunlaşan kâlıplardan ziyade bir medeniyet tasavvuruna dönüşmeli
- Gençlik politikalarımız, gençlerin geleceğini ve genç istihdamını da kapsayacak şekilde yenilenmesi gerekiyor.”

“KUVVETLER KARGAŞASINI ORTADAN KALDIRALIM VE BAŞKANLIK SİSTEMİNİ TARTIŞALIM”

Siyasal sistemimizin köklü bir sorgulama ve değişime ihtiyacı olduğunu söyleyen Olpak, “Siyasal Barış” başlığı altındaki beklentileri de şöyle sıraladı;

- “Daha hızlı ve daha adil işleyen hukuk devleti, ortak ve acil ihtiyacımızdır. Bunu sağlamanın yolu köklü bir zihniyet değişimi ve reformdan geçer.
- Kuvvetler kargaşası şeklinde tasarlanıp, kuvvetler ayrılığı şeklinde ifade edilen mevcut yapıyı da ortadan kaldıran, yeni bir anayasa yapılmalı
- Merhum Cumhurbaşkanlarımız Turgut Özal ve Süleyman Demirel döneminden beri gündemde olan Başkanlık Sistemi, tüm yönleriyle tartışılması gereken önemli bir başlıktır. Sorunları çözmenin yolu onları tartışabilmekten geçer.
- Siyasi Partiler Kanunu, Seçim Kanunu ve Seçim Barajının değiştirilmesi ile Parlamento seçimlerinin tekrar 5 yıla çıkarılması öncelikle gündeme alınmalı.
- Devletin hukukunu vatandaşın korumak üzerine kurulu anlayıştan, bireyin hukukunu devlete ve diğer bireylere karşı koruyan anlayışa geçilmelidir. Bunun kamuoyundaki ifadesi, “Bürokrasi’den kurtulmaktır.”

VİZYONER 15 GELECEKTE İŞ VİZYONUNU ÇİZDİ: EĞİTİM ŞART!

MÜSİAD’ın “Gelecekle iş yapmak” mottosuyla bu yıl ilk kez hayata geçirdiği VİZYONER’15 Sektörler Zirvesi, yoğun ilgi ile izlendi. Gelecekte Yeni Pazarlar, Gelecekte Yeni Sektörler, Gelecekte Teknoloji, Gelecekte İnsan Kıymetleri ve Gelecekte Markalaşma oturumlarıyla ekonominin gelecek vizyonu ele alınırken, teknoloji, eğitim ve insan kıymetlerine yatırım, üretimde markalaşma ve bilgi ihracatını artırma stratejileri oldu.

İki gün boyunca iş ve ekonomi dünyasının liderlerini ağırlayan Vizyoner 15 Zirvesi, yoğun katılımı son dönemde en çok ilgi gören iş dünyası buluşmalarından biri oldu. Yoğun ilgi gören zirve, internet üzerinden de yoğun bir şekilde takip edildi.

YENİ PAZARLAR VE SEKTÖRLER NELER OLACAK?

Zirvenin ilk gününde ele alınan yeni pazarlar ve sektörler iki oturumda masaya yatırıldı. TAV Hava Limanları Holding CEO’su Dr. M. Sami Şener, THY Genel Müdürü Do. Dr. Temel Kotil, CarrefourSA Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane ve Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar katılımıyla gerçekleşen Gelecekte Yeni Pazarlar Oturumu ile Twitter Küresel Kamu Politikalar Başkan Yardımcısı Colin Crowell, Tosalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosalı, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Ziraat Katılım Bankası Genel Müdürü Osman Arslan’ın katılımıyla Gelecekte Yeni Sektörler oturumunda yeni Pazar ve sektörlerle dair ilgi çekici sonuçlar ortaya çıktı. Değişen yaşam koşullarına ve teknolojik yeniliklere bağlı olarak değişen ihtiyaçlar ve davranış eğilimleri ile önümüzdeki 50 yılın yeni pazarları arasında alt kollarıyla birlikte hava yolu taşımacılığından demir çeliğe, katılım bankacılığından enerji ve otomasyon sistemlerine kadar pek çok pazar ön plana çıkarken; yassı çelik üretimi, ortak otomobil kullanma sistemi, navigasyon, raylı sistemler, yeşil enerji üretimi ile çocuk bakımı ve dadılık gibi iş kolları yeni sektörler arasında yer aldı.

Zirvenin ikinci gününde ise Gelecekte Teknoloji, Gelecekte İnsan Kıymetleri ve Gelecekte Markalaşma konuları işlendi.

TEKNOLOJİ OLMAZSA OLMAZ

Turkcell CEO’su Kaan Terzioğlu, TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. A. Arif Ergin ve T.C. Sağlık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Şuayip Birinci tarafından masaya yatırılan teknoloji, hayatın bir parçası olarak kabul edildi. Fikri Mülkiyetin oluşturularak, know how ihracatına başlanması gerektiği belirtilirken, teknoloji üretim üslerinde önemli bir altyapının geliştirildiğine ve üretimlerin başlandığına değinilirken, tek başına üretimin yeterli olmadığı markalaşma ve bilgi ihracatı düzeyine gelmesi gerektiğinin altı çizildi. 5G teknolojisinin geleceğin anahtarı olduğuna dikkat çekilirken, Sağlık Bakanlığı tarafından geliştirilen E-nabız Sistemine dair bilgiler paylaşıldı.

MARKALAŞMA İNSAN KIYMETLERİNİ KAPSADI

Zirvenin son günü öğleden sonra gerçekleştirilen Gelecekte İnsan Kıymetleri oturumu Sabiha Gökçen Havalimanı İnsan Kaynakları Direktörü Ahmet Hakan Arslan, Van Milletvekili Prof. Dr. Beşir Atalay ve Türk Telekom Grubu İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Bahattin Aydın katılımıyla gerçekleşirken, Gelecekte Markalaşma oturumunun konukları ise LC Waikiki Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Küçük, Panko Birlik Başkanı Recep Konuk ve T.C. Ekonomi Bakanlığı Markalaşma ve Ar-GE Destekleri Daire Başkanı Mehmet Ali Kılıçkaya oldu.

İnsan Kıymetlerine yatırım olmadan gelecek vizyonunun mümkün olmadığına değinilen toplantıda Türk insanının kültürel yapısının değerine ve gelişime açıklığına dikkat çekilirken, kamu personel politikalarındaki eksiklikler de masaya yatırıldı. Bakan Atalay kamudaki istihdam sistemini “rezalet” olarak değerlendiren çağın dışında kalmış dokunulmazlık uygulamasının yapıyı körelttiğini vurguladı.

Markalaşma oturumunda ise Türkiye’nin her konuda marka yaratma imkanı olduğu belirtilirken, markalaşma sürecine inancın en büyük başlangıç olduğuna dikkat çekildi. Uzun bir süreci kapsayan markalaşmada sabır gerektiği belirtilirken, markalaşma sürecine başlayan pek çok işletmenin bu süreci aşamamasından kaybedtiğinin altı çizildi. Markalaşma konusunun bir diğer gündemi ise İnsan Kıymetleri oldu. İnsana, bilgiye ve eğitime yatırımın teknolojiye yatırım kadar önemli olduğu vurgulandı.

Yeni bir reform sürecine ve dört yıllık kesintisiz uygulama dönemine Türkiye hazır

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı: “Hükümet programında enerji sektörüne özel önem verilmesini çok olumlu buluyoruz.”



Enerjisa CEO'su Yetik K. Mert, Sabancı Holding Yön. Krl. Başkanı Güler Sabancı, Sabancı Holding Enerji Grup Başkanı Mehmet Göçmen

“Enerjisa, Türkiye’nin Enerjisi” sloganıyla yeni marka kimliğini tanıtmak için düzenlenen basın toplantısında konuşan Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı: “Hükümet programında enerji sektörüne özel önem verilmesini çok olumlu buluyoruz. Yeni bir reform sürecine ve dört yıllık kesintisiz uygulama dönemine Türkiye hazırdır” dedi.

Güler Sabancı, elektrik sektörüne son 10 yılda yaklaşık 60 milyar \$ yatırım gerçekleştirildi. Bunun 11 milyar dolarlık kısmını, Sabancı Holding olarak, ortağımız EON ile birlikte Enerjisa’da yaptık. Bu sektöre yapılan yatırımlarda, enerji politikalarına, uygulamalarına ve bu sektörü yönetenlere olan güvenin çok büyük bir rolü olmuştur. Enerjisa Türkiye’nin enerjisi olacaktır açıklamalarında bulundu.

Enerjisa CEO’su Yetik K. Mert ise, “Gerek yeni marka yüzümüzle, gerekse her ihtiyaca özel hizmetlerimizle amacımız Türk halkının elektrikle ilişkisini yeniden şekillendirmek” dedi.

2.500 MW kurulu gücüyle elektrik üreten, 14 ilde yaklaşık 20 milyon nüfusu elektrik enerjisi ile buluşturan ve 9 milyon müşterisine yenilikçi çözümler sunan Türkiye’nin lider ve öncü enerji şirketi Enerjisa, yeni marka kimliğini tüketicileriyle tanıştırdı.

Sabancı Center’da düzenlenen basın toplantısında konuşan Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, “Biz de Enerjisa olarak bu sektörün lider ve öncü oyuncusuyuz. Bunun getirdiği sorumlulukla, Enerjisa olarak liberalleşen elektrik piyasasında müşteriye işin odağına alan yeni bir dönem açıyoruz.

Bugünün dünyasında, en önlenemez trendlerden biri şehirleşme ve bununla birlikte ortaya çıkan, elektrifikasyon ve dijitalleşme. Toplumların yaşam kalitesi ve ekonomilerin sağlıklı işleyişi bakımından stratejik önemde olan enerji, dünya genelinde başlıca gündem maddelerinden birisi olma özelliğini

koruyor. Bu ay sonunda Paris'te başlayacak ve dünyamızın geleceği bakımından çok önemli olan iklim toplantılarının gündeminde de enerji sektörünün oldukça ağırlıklı bir yeri olacak. Elektriğin artan önemi, bizleri daha iyi bir enerji geleceğine ulaşmak yönünde, yeni teknolojiler, uygulamalar ve iş modelleri üzerinde daha fazla yoğunlaşmaya yöneltiyor.

Enerjide tüketicinin rolü ve önemi artıyor, tüketiciciyi "işin merkezine alan" yeni yaklaşımlar ve uygulamalar yaygınlık kazanıyor. Türkiye'ye baktığımızda ise, son 10 yılda çok büyük bölümü özel sektör tarafından olmak üzere, kurulu gücümüz yaklaşık iki kat arttı! Çeşitli üretim ve tüm dağıtım özelleştirmeleri gerçekleştirildi. Enerji Bakanlığımız ve EPDK'nın liderliğinde elektrik piyasasının liberalleşmesinde çok önemli adımlar atıldı. Elektrik sektörüne son 10 yılda yaklaşık 60 milyar \$ yatırım gerçekleştirildi. Bunun 11 milyar dolarlık kısmını, Sabancı Holding olarak, ortağımız EON ile birlikte Enerjisa'da yaptık. Bu yatırımlarla, büyük bir dönüşüm yaşandı ve yepyeni bir sektör doğdu. Bu sektöre yapılan yatırımlarda, enerji politikalarına, uygulamalarına ve bu sektörü yönetenlere olan güvenin çok büyük bir rolü olmuştur.

Şimdi; bu sektörde "liberalleşme" adımlarını hızlandırmalı, daha ileriye taşınmalı ve daha tüketici lehine olan bir piyasaya kavuşmalıyız! Bunu sağlamak üzere, enerji piyasalarındaki düzenlemelerin; piyasanın rekabetçiliğini, şeffaflığını ve öngörülebilirliğini artıracak şekilde güçlendirilmesini bekliyoruz. Dün Sayın Başbakanımızın açıkladığı programda enerji konusuna özel önem verildiğini gördük.

Enerji verimliliği, rekabetçi piyasanın oluşması, yerli ve yenilenebilir kaynaklara önem verilmesi, dolayısıyla vatandaşın sürekli kaliteli, güvenli ve asgari maliyette enerjiye kavuşması hedeflerini memnuniyetle karşılıyoruz. Bu programın detay uygulama planlarını ve özellikle ilk yüz gün kapsamında atılacak adımları bekliyoruz. Bu vesileyle de, başta Sayın Başbakanımız olmak üzere, yeni kurulan hükümetimizi, bakanlarımızı kutluyor; hayırlı uğurlu olsun diyoruz.

Sabancı olarak, Enerjisa olarak, bizim işimizin özü "insan" ve insana hizmet etmek. Halkımız her şeyin en iyisine layık olduğuna inanarak çalışıyoruz. Hedefimiz, insanımıza yüksek dünya standartlarını sağlamak ve buna uygun olarak, hayat kalitesini yükseltmektir. Bu perspektifte enerjinin çok önemli bir yeri olduğuna inanıyoruz. Daha "iyi bir enerji geleceği" için çalışıyoruz. Bu yüzden de Enerjisa'ya "Türkiye'nin Enerjisi" diyoruz. Enerjisa, üretimden dağıtıma, ticaretten perakendeye tüm iş alanlarında yenilikçi uygulamaları ile, tüm paydaşlarına Türkiye'nin Enerjisi olarak değer yaratmaya devam edecek. Türkiye'nin enerjisinin hiç eksilmemesini diliyorum".

DEĞİŞİME ÖNCÜLÜK ETMEYİ ANA SORUMLULUĞUMUZ OLARAK GÖRÜYÖRÜZ

Enerji sektörünün hızla gelişip değiştiğini vurgulayan Enerjisa CEO'su Yetik K.Mert, değişimin sektörde yeni dinamikleri, yeni ihtiyaçları da beraberinde getirdiğini belirterek, şöyle konuştu: "Türkiye'nin Enerjisi olarak biz, bu değişime öncülük etmeyi ana sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Enerjisa olarak bugün sektörümüzde yeni bir dönem açıyoruz. Türkiye

elektrik enerjisi sektöründe müşteri odaklı bir dönemi başlatıyoruz. Bu yeni dönemde tüm faaliyetlerimizin odağında, her zaman olduğu gibi yine insan var. Enerjimiz ile Türk halkının günlük hayatının çok önemli bir parçası olduğumuzu biliyoruz. Bu bilinçle, hane halkından, küçük veya büyük ölçekteki işletmelere kadar 9 milyon müşterimize özel ürün ve hizmetler üretiyoruz."

Enerjisa'nın yeni marka kimliğini yaratırken, en büyük enerji kaynağından ilham aldıklarını söyledi. Yetik K. Mert, "Müşterilerimiz için ışığın, mutluluğun ve dinamizmin rengini yeni yüzümüze taşıdık. Gerek yeni marka kimliğimizle, gerekse her ihtiyaca özel şekillendirdiğimiz hizmetlerimizle, Türk halkının elektrikle ilişkisini yeniden şekillendiriyoruz. Müşterilerimize daha iyi hizmet vermek için en ileri teknolojilerle yenilikçi ürün ve servisler geliştiriyoruz" dedi.

ENERJİSA'NIN 20 YILLIK YOLCULUĞU

1996 yılında bir otoprodüktör şirketi olarak yola çıkan Enerjisa'nın bugün Türkiye elektrik piyasasının lider enerji şirketi olduğunu hatırlatan Yetik Kadri Mert, sözlerini şöyle sürdürdü: "Liberalleşme yolunda emin adımlarla ilerleyen sektörümüzün geleceğine duyduğumuz güven ile yatırımlarımızı hayata geçirdik. 120 MW'lık bir üretim portföyü ile yola çıktık, bugün 2500 MW ile Türkiye'nin en büyük özel sektör üreticisi haline geldik. 2008'de Türkiye enerji piyasasında açılan ilk dağıtım bölgesi ihalesini aldık. Başkent EDAŞ ile yolumuza başladık. 2013 yılında Ayedaş ve Toroslar'ı da aldık, 14 ilde 20 milyon nüfusa ulaştık. Liderlik yolculuğumuza 125 kişi ile başladık, şimdi ise 9.000'i aşkın çalışanımızla öncü faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu kadar çeşitli faaliyet alanlarında, bu ölçüde büyük hacimleri yöneten tek enerji şirketiyiz. En verimli ve ileri teknolojileri kullanıyoruz. İşte tüm bunlar Enerjisa'yı Türkiye'nin Enerjisi yapıyor."





Hasan Besim KORUR

İskonto - Satış - Miktar - Güven

Satışçı hep amirinden istediği iskontoğu alamamaktan şikayet eder. Aslında amiri ona iskontoğu vermemelik yapmaz ama sadece ne kadar satacağını öğrenip, ona göre hareket etmek ister. Satışçıda bunu çok adede çok, az adede ise az iskonto verilir mantığı olarak yorumlamaktadır. Aslında satıcının yorumu doğrudur ama sistemin neden böyle işlediğini de bir türlü düşünmez,

düşünemez ya da düşünmek istemez. Çünkü onun için önemli olan şey satmak, satmak ve daha çok satmaktır. Sattıkça, daha çok sattıkça şirketteki yerinin sağlamlaşacağını, hatta terfi ederek daha üst kademelerde, yönetim kademesinde görev alabileceğini düşünmektedir.

Aslında bu düşüncesinde de haksız değildir ama, çok miktarlarda satış yapmak yönetim kademesinde görev yapmak için de tek başına yeterli bir kriter değildir. (Diğer başarı parametrelerine daha önceki yazımızda değinmiştim.)

Yapılan satışın gelir olarak geriye dönüşü ve bütçe satış fiyatlarına da uygunluğu çok önemlidir. Bir başka ifade ile satışçının görevi satışın yapılması ile sona ermemekte, satış karşılığı alınan evrakların vadesinde tahsil edilerek şirket kasasına ya da banka hesabına sorunsuz olarak girmesi ile bitmektedir. Aksi takdirde yapılan işlem yani satış bedelinin karşılığının kasaya girememesi hukuki tabir ile şüpheli alacak, piyasa jargonu ile de bataklık olarak adlandırılmaktadır.

Şimdi bu durumda yapılan bu işlem satış mıdır? Tabi ki değildir. Pekiyi bu durumda satışçı çok satış yapıp başarılı mı olmuştur? Tabi ki hayır.

Bir başka bakış açısında da satışçı, satışlarını belirlenen satış fiyatlarının altında gerçekleştirmiş olsun. Bu durumda satışçı başarılı mıdır?

İşte bu noktada bütçe gündeme gelmektedir. Satışçı, satış fiyatının düşürülmesine karşın satış miktarını arttırıp, buna paralel olarak da bütçedeki karlılık hedefi yakalanmışsa, bu durumda satışçı başarılıdır.

Bunun tam tersi bir durumda ise, yani satış fiyatının düşürülmesine rağmen satış miktarı artmış ama bütçedeki karlılık hedefi yakalanamamışsa ya da satış fiyatının düşmesine paralel olarak satış miktarı da artamamışsa bu durumda satışçı maalesef başarısızdır.

İşte satışçıların satışını arttırmak için akıllarına ilk olarak gelen argüman olan iskonto yani fiyat indirimi aslında hassas bir terazi, bir denge unsurudur.

Bu denge unsuru sadece gelir gider dengesi ve buna bağlı olarak karlılık hedefi ile ilgili olduğu kadar, pazarda ürünün fiyat dengesinin, fiyat birliğinin oluşumu açısından da önem arz etmektedir.

Farklı paydaşlara yani bayilere farklı fiyatlardan yapılan satışlar sonucunda her paydaşın ayrı bir satış fiyatının olması, pazarda bir fiyat kaosunun oluşmasına ve bu oluşan fiyat kaosunun paydaşlar ve nihayetinde de son kullanıcılar arasında bir güvensizlik yaratacağı hususu da göz ardı edilmemelidir.

Özetle, düşünülmeden, bir plan haricinde geliş güzel yapılan satış fiyatı indiriminin sonuçları, belki kısa vadede başarılı sonuçlar vermiş olsa da yani satış miktarları artmış olsa da, orta vadede hele hele uzun vadede çok vahim sonuçlar doğurmaktadır.



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

Kimleri İşten Atmalı?



Erol KOÇ
www.northstar-bgs.com

Geçen ay yazdığım “Kurumsallaşmak ve Strateji” başlıklı makaleyi bitirirken, bir soru sormuştum. Normalde bu ay o sorunun cevabını verecektim. Ancak, o sorunun cevabını şimdilik erteliyorum ve geçen ay bir eğitim çalışması sırasında sorulan bir soruya verdiğim cevabı sizlerle paylaşmak istiyorum.

Eğitim konusu “Liderlik” üzerine idi. Liderlik, management alanındaki en popüler eğitim konularından biridir ve bu konuda eğitim verenler, genel doğruları

evirip çevirip, sıralarını değiştirerek anlatırlar. Aslında söylenenler üç aşağı beş yukarı aynıdır. Eğitimcilerin genelde bilgisi zayıf olduğundan, siz onların yaptığı laf kalabalığına bakmayın genelde bilgi derinlikleri zannedildiği kadar iyi değildir, pratik ve somut konulara pek girmezler. Bunun böyle olup olmadığını, pratikle ilgili birkaç soru sorarak anlayabilirsiniz.

Katılımcılardan Ayşenur hanım liderlerin ekibe güven vermesi konusu işlenirken söz aldı ve bir soru sordu. Soru şuydu:

“Erol bey, belli bir göreve gelen insanların en zorlandıkları konulardan biri, kimi işten atacaklarını, kimi iş’te tutacaklarını bilememeleri. Bu konuda yapılan yanlış da en baştan lidere bir güvensizlik duyulmasına yol açmıyor mu? Sizce bu sorunu nasıl çözebiliriz? Ne yapmamızı önerirsiniz?”

Soru çok iyi, çok güzel bir soruydu ve bu sorunun bir literatüre ait; bir de literatüre ait olmayan iki cevabı vardı. Bir de, belli konumdaki insanların içine düştüğü bir hata olarak üçüncü cevabı...

Şöyle dedim:

“Soru gerçekten çok güzel. Herşeyden önce bu sorunun herkesçe bilinen bir cevabı olduğunu belirtiyim. Ancak o cevabı da biraz analiz etmemiz gerektiğini düşünüyorum. Ancak başlangıç noktamız yine de o olsun: Herşeyden önce buna verilen ve herkesçe de kabul edilmiş cevap performansları düşük olanları işten atabilirsiniz şeklindedir. Ben performansları düşük olanları değil, tembel insanları işten atmanız gerektiğini düşünüyorum. Çünkü performansı

düşük insanların böyle olmasının nedeni bizzat başındaki yöneticilerden kaynaklanan bir sorun olabilir. Diğer bir ifadeyle kötü bir yönetici, parlak ve çalışkan bir adamı verimsiz ve performansı düşük hale getirebilir. Bu nedenle orada bakılması gereken birçok nokta var.

Performansı düşük insan meselesi, üzerinde düşünülmesi gereken bir konu. Ancak tembel insan meselesi, performansı düşük insan konusundan farklı, başka bir konudur ve tembel insan ne kadar bilgili olursa olsun, ne tür diplomaya sahip olursa olsun işe yaramaz insandır. Tereddüt edilmeksizin tembel insanlar işten atılmalıdır.

Ne kadar parlak ya da iyi olurlarsa olsunlar, ki genellikle öyle değildirler, tereddütsüz işten atılmaları gereken ikinci tipler, işyerinde dedikodu yapanlardır. Bu insanlar insanların enerjilerini ve dikkatlerini başka noktalara yönlendiren, verimli ve çalışkan insanların farklı şekilde algılanmasına yol açan, kısaca işyerindeki performansın düşmesine ve kaos ortamının doğmasına sebep olan kişilerdir. Bu kişileri de tereddütsüz işten atmalısınız.

Üçüncü olarak genellikle işten atılan, ancak kesinlikle de işten atılmaması gereken bir başka insan tipi vardır: İtiraz eden, soru soran ve siz birşey söylediğinizde onu tartışan ve kendi fikrini söylemek isteyen ve bundan kaçınmayan kişiler...

Maalesef bu tür insanlar uyumsuz, çıban başı, dik başlı vb. ifadelerle tanımlanıyor ve yöneticiler bu insanlara tahammül edemiyor. Aslında en çok ihtiyaç duyulan insanlar, o insanlardır. Çünkü herşeyden önce o insanlar yaratıcıdır... Herkes boynunu bükerken o insanlar çözüm peşinde koşar. Zor zamanlarda yanınızda olan insanlar onlardır. Hele o insanlara rahat edebilecekleri, fikirlerini çekinmeden söyleyecekleri bir ortam yaratırsanız, kuruluşunuzun en sadık adamlarının o insanlar olduğunu görürsünüz.

Ancak yapılan, tam tersidir. Çünkü lider olması gereken kişi lider değildir.

Lider çaplı ve nitelikli adamlarla çalışır; çapsızlar ise kendine benzeyenlerle...

Sorularınız için:

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

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 illemleri çocuklarını
hayata kazandı.

Buğün itibarıyla en donanımlı Onkoloji Hastanesi'ni kurarken de
hız yalınz bırakılmayacağına inanıyoruz.

Satış ekibinin sürdürülebilir başarı haritası



Aytuğ ALTINKAYNAK
Armacell Yalıtım A.Ş.
Türkiye Satış Müdürü

Futbol gibi, iş yaşamında da amacımız sürdürülebilir başarıdır. Bizim için başarı satış hedeflerinin doğru tespiti, strateji, taktik ve nihai sonuçtur.

Her yıl yükselttiğiniz hedefin zorlayıcı olması, her sezonun zorlu geçeceği anlamındadır.

Son 5 yıldır, her yıl koyduğumuz hedefleri yakalama konusunda başarılı olduk. Bunları gerçekleştirirken bir futbol takımının çalışma mantığı ile hazırlandık.

1.HEDEF BELİRLEME

Şirketin gerçekleri ile pazarın gerçekleri, iyi tespit edilmeli. Gerçekten o yıl neyi istediğiniz ve nereye odaklanmanız gerektiği iyi belirlenmeli.

Hedef iyice anlaşılmalı. Sindirilmeli. Tekrar edilmeli. Ezberlenmeli. Takip edilmeli.

Gerçekçi olmayan hedefler, inanç yoksunu olurlar ve sonucu bellidir. Mağlubiyet.

2.HAZIRLANMA (KAZANAN BİR ORTAM YARATMAK)

Hedefler belirlendiğine göre, artık takımı bu hedeflere yönelik çalıştırma zamanı.

Hazırlık dönemi çok önemlidir. Hangi bölgede, kiminle, ne kadar hedefe gideceğinizi iyi belirlemelisiniz. Üretim, pazarlama, satış ...

Tüm birimleriniz bu hedefe yönelik hazırlıklarını yapmalıdır. Takım eksik ve iyi hazırlanmamış ise attığınızdan çok, kale-nizde gol görürsünüz.

Satış bütçesi tutar, gider bütçesi tutmaz ise maçın sonucu bellidir.

Tersi durum da söz konusudur. Gider bütçeniz tutar, ama satış bütçeniz tutmaz ise bu da anlamlı değildir.

Bu yüzden hazırlık dönemi, iyi bir kamp dönemi gibidir. Şirketler çoğu zaman bu dönemi iyi değerlendiremezler.

3.SAHA

Koşmadan maç kazanamayacağınız gibi, sahada olmayan satış&pazarlama ekibi de kazanamaz. Bir işin proje aşama-

sından, bayi satış kanallarına gelinceye kadar tüm süreçler iyi takip edilmeli, efor ve performans ilişkisi her zaman gözetilmeli. Koşmayan ayaklar, genelde mazeretlere ve klişe sözlerle dönüşür.

- Takım içi yardımlaşma (kademe anlayışı)
- Liderlik

Takımda liderlik oyunu; okuyan, sınırlarına hakim olan, disiplinden uzaklaşmayan kaptan ve manager'ın işidir.

Takım her zaman bu lider etrafında toplanmalıdır.

4.SONUÇ ALMAK

Geçenlerde haftaya şu anketle başladık. Tüm ekibe sorduk;

- iyi futbol, mağlubiyet mi?
- kötü futbol, galibiyet mi?

Ekip ikiye bölündü, çoğunluk kötü futbol galibiyet demişti.

Bu takımın sonuç odaklı olduğunu ve ne olursa olsun kazanma isteğini gösterir nitelikteydi. Fakat sürdürülebilir değildi. Bu felsefe kısa vadeli bir bakış açısını yansıtıyordu aynı zamanda.

Ekibin diğer kısmı, diğer bir seçenek olan iyi futbol, mağlubiyeti seçmişti. Bu bakış açısı da yapısal sorunu çözmüş, sonuç almaya doğru giden sürdürülebilir başarıyı hedefleyen bir bakış açısını ifade ediyordu.

Ne olursa olsun, sonuç almak, iyi ya da kötü mutlaka değerlendirilmeli. Hep kaybettiğimizde neden sorusunu sormalıyız, "nasıl kazandık" da tartışılmalı.

5.BAŞARI

'Başarıyı kutlamaktan zarar gelmez, görmezden gelmek ise takımda küskünlük yaratabilir'. (Mc Carthy-İrlanda Manager 2002/ The Manager Mike Carson Kitabı'ndan THY Yayınları) Bu hassas bir denge. Çoğu zaman başarı, başka başarılarla mukayese edilmeye çalışılır. Başarı, koyduğunuz hedefe, koyduğunuz sürede varmanızdır ve zordur. Varılması kolay değildir. Sürdürmek için de müthiş bir disiplin içinde olmanız gerekir.

İş hayatı ile futbol arasında benzerlikler kuran Aytuğ Altınkaynak, Armacell Yalıtım A.Ş.'de kurulduğu günden beri satış ekibinde yer alıyor. Das Kauçuk, Das Yalıtım ve son olarak Armacell Yalıtım A.Ş.'de Türkiye Satış Müdürü pozisyonuyla görevine devam ediyor.



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

Fer Yapı “Premier Kampüs Ofis” projesinde Mitsubishi Heavy ürünlerini tercih etti

Fer Yapı Mekanik Grup Şefi Özgür Hantaş: “Sistemleri belirlerken “Değer Mühendisliği” yaptık. Marka algısı, fiyat, satış sonrası hizmetler, distribütör firmanın teknik desteği gibi kriterlerimiz var, bunların neticesinde Mitsubishi Heavy markasını seçtik. Mitsubishi markasının yanı sıra Form Grup’un da bu seçimde ciddi etkisi oldu.”



Fer Yapı Kağıthane’de geliştirdiği “Premier Kampüs Ofis” ile iş hayatına yeni bir adres sunuyor. Akıllı ve çevreci konsepti ile dikkat çeken projenin konsept mimarisi Belçikalı Julien De Smedt’e ait. İklimlendirme sistemleri Form Grup tarafından Mitsubishi Heavy ürünleriyle desteklenen projeyi Fer Yapı Mekanik Grup Şefi Özgür Hantaş ve Form Grup Toplu İşler Satış Şefi Murat Zenbil ile konuştuk.

Proje hakkında bilgi verebilir misiniz?

Özgür Hantaş: Projeye 2013 yılında başlandı. Projenin konsept mimarı Belçikalı Julien De Smedt’tir. Bu arazi 2012 yılında Çelikler Metal firmasına aitti. Bölgedeki ofis ihtiyacına istina-

den böyle bir proje tasarlandı ve 2013 yılının Mayıs ayında temeli atılmaya başlandı.

Siz görev olarak mekanik grubun başındasınız. Projeye hangi safhada dâhil oldunuz?

Özgür Hantaş: Projenin henüz konsept aşamasında mekanik sistemlerin konuşuluyor olması, projenin daha rahat şekillenmesini sağlıyor. Binayı nasıl ısıtacağız, nasıl soğutacağız vs. bu soruların ana prensiplerini proje üzerinden öngörüyoruz. Ayrıca çalıştığımız proje grupları var, onlardan destek alıyoruz. Dolayısıyla imalata geçmeden önce bizim elimizde mekanik avan projeler hazır oluyor. Uygulamaya geçtikten sonra proje daha



da detaylanıyor. Projenin Türk ve yabancı mimarıyla bizim mekanik ve elektrik proje müellifleri defalarca toplantılar yaptılar. Bizim buralarda ne tip sistemler kullanacağımızı, o günlerde konuşmaya başladık.

Başlangıçta buraya ne gibi bir sistem öngörüydünüz? Öngördüğünüz gibi mi uyguladınız, yoksa değiştirmek zorunda kaldığınız yerler var mıydı?

Özgür Hantaş: Ofis binalarında artık, kış aylarının bazı bölümleri hariç çok fazla ısıtma ihtiyacı olmayacağını düşünerek buraya sıcak sulu, merkezi sistemli bir ısıtma yapmayalım, VRF ile özellikle Heat Pump serisi değil, Heat Recovery serisi dediğimiz ısı geri kazanımlı, yüksek verimli cihazlar kullanarak ısıtma soğutmayı sağlayalım dedik. Bu konuda kafanızda en ufak bir soru işareti var mıydı diye soracak olursanız; evet vardı. Fakat tercih ettiğimiz cihaz markaları bu kararımızda önemli oldu. Biz bu projeye A+ Ofis diyoruz, burada seçeceğimiz markaların da

A+ olması lazım. Dolayısıyla projenin başında aldığımız karar değişmedi.

O zaman kafanızda markalar da belli miydi?

Özgür Hantaş: Evet, Japon kökenli firmalardı.

Peki, o markaları kafanızda şekillendirirken nasıl bir süreç yaşadınız? Markaların hangi özelliklerine baktınız?

Özgür Hantaş: Bu konuda bir "değer mühendisliği" yaptık. Marka algısı, fiyat, satış sonrası hizmetler, distribütör firmanın teknik desteği vb. gibi kriterlerimiz var, bunları tablolar vasıtasıyla kağıda döktük ve bunun neticesinde Mitsubishi Heavy markasını seçtik. Mitsubishi markasının yanı sıra Form Grup'un da bu seçimde ciddi etkisi oldu.

Murat Zenbil: Fer Yapı klimalarda Leed sertifikasını da arıyordu, özellikle dış ünitelerin o standartlara uyması gerekiyordu.

Özgür Hantaş: Murat Bey'in dediği gibi projemiz Leed Sertifikası Gold adayı. Dolayısıyla düşük elektrik tüketimli, yüksek verimli cihazlar seçmek zorundayız. Bundan dolayı da Mitsubishi Heavy'nin bir artısı olmuştur.

Mitsubishi Heavy içerisinde tek bir ürün yok, Mitsubishi Heavy'nin bu sistemin sorununu çözecek başka sistemleri yok mu?

Murat Zenbil: Aslında var tabi yani COP değerleri çok daha yüksek Hi-COP modelleri de var ama bu projede istenilen kriterlere göre zaten Mitsubishi Heavy'nin standart modeli ihtiyaçları karşılıyordu. Biz o kriterleri sağlayan ürünü teklif ettik.

Özgür Bey'ler size bir taleple geldiklerinde sizin önerileriniz ne oldu? Hangisine yönelttiniz?

Murat Zenbil: Proje aşamasındayken değişiklikler çok fazla olmadı. Fer Yapı projesinde neler istediğini gayet iyi bilen bir firma olduğu için projesini de uzman ekipleriyle birlikte eksiksiz bir şekilde oluşturmuştu.

Mitsubishi Heavy'nin sistemine uygun olarak ofis girişlerine koyduğumuz vanalı sistem ile yatırımcı ve ofis sahipleri ofislerindeki klima sistemi tamamlanıp ana hatta bakır borulamaları bağlayınca ilave devreye alım ve gaz şarjı ücreti ödemeyecekler. Böylelikle tüm sistem durmamış ve gazı boşaltılmamış olacaktır. Bu avantajı ofis sahiplerine sağlıyor olmamız zaten Fer Yapı tarafından işi almamızda en büyük etken olmuştur.

Özgür Hantaş: Vanalı sistemde, komşu ofislerden bağımsız hale geliyorsunuz. Biz bu şekilde bir vanalı proje daha önce uygulamamıştık. Mitsubishi'nin böyle bir önerisi oldu, fazla bir maliyeti olmadığını görünce, bizim için uygundur dedik. Bu noktada Form Grup'un VRF Klima Sistemleri'nin bize katkısı oldu. Tabi ki şu anda sahada, projelendirme aşamasında şu ka-

Form Grup Toplu İşler Satış Şefi Murat Zenbil: "Fer Yapı projede neler istediğini gayet iyi bilen bir firma olduğu için projeyi uzman ekipleriyle birlikte eksiksiz bir şekilde oluşturmuştu."





pasiteyi kullanmayın, bunu kullanalım gibi birtakım revizyonlar oluyordur ki olmalı da.

Cihazın katalog değerleri var, borulamayla ilgili bazı yan etkileri var, tam devreye alma aşamasında bunları nasıl kontrol edeceksiniz? Nasıl bir yöntem izleyeceksiniz? Siz mi devreye alacaksınız, Form Grup mu alacak?

Özgür Hantaş: Tabi yan etkiler var, bunlardan birisi de dediğiniz gibi borulama mesafesi. İstedığınız kadar yatay veya düşey borulama yapamıyorsunuz. Cihazın kapasitesi dış hava sıcaklığına bağlı olarak, cihazın çatıda veya bodrumda olması durumuna göre değişiyor. Form Şirketler Grubu'nun merkez ofisinde bir arkadaş bunun projelendirmesiyle birebir ilgileniyor.

Murat Zenbil: Biz teknik olarak uygunluğunu kontrol ediyoruz. Uygun olmayan yerler varsa onları Fer Yapı'ya bildiriyoruz.

Özgür Hantaş: Uygulama esnasında fikir alışverişleri sürekli oluyor, orada FORM bizi yönlendiriyor. Biz de ilerde bir sorun ile karşılaşmamak adına onların yönlendirmelerine uymaya çalışıyoruz.

Murat Zenbil: Tabi burada sadece dış üniteler Fer Yapı'nın kapsamında. İç üniteler ve kutular müşterilere ait. Müşteri geldiğinde ofisini nasıl şekillendirip hangi tip cihazı kullanacaksa iç üniteleri ona göre belirleyeceğiz.

Özgür Hantaş: Aslında projenin genel konsepti bu şekilde; binanın çekirdeğini yapıp içeriye kadar ana hatları getiriyorsunuz, içini kendisi yapıyor. Müşterinin nasıl bir dekorasyon yapacağını bilmiyoruz. Bu yüzden ofis projelerinde dekorasyonu müşteriye bırakıyoruz. Klima da bunlardan biri... Bu tabi maliyet açısından da bizim için bir avantaj oluyor.

Özellikle iç ünite klimalarının fiyatları konusunda Form Şirketler Grubu ile bir anlaşma var mı yoksa bağımsız mı?

Murat Zenbil: Fer Yapı ile şöyle anlaştık; Fer Yapı kendisinin alacağı cihazlar konusunda anlaşırken müşterilerini düşünerek şunu da istedi; 2016 yılının sonuna kadar müşterilerin alacağı cihazların da fiyatları sabit olacak. Müşteri gelip de bizle oturup tekrar pazarlığa girmeyecek. Çok özel fiyatlar verdik, Fer Yapı da özellikle inceledi, şu anda kendi aldığı iskonto oranlarıyla müşteriye birim fiyatlar verildi. Sadece cihaz değil işçilik fiyatlarında da iskontolu fiyatlar üzerinden 2016 sonuna kadar anlaşma yapıldı.

Sizce müşterileriniz FORM'u neden tercih ediyorlar? Hangi özelliğinizle ön plana çıkıyorsunuz?

Murat Zenbil: Form Şirketler Grubu olarak Mitsubishi Heavy VRF Klima sistemleri ile distribütörlüğümüz yaklaşık 5. yılına girdi. Dünya'daki en büyük distribütörü durumundayız şu an. İş ortaklarımızın Form Grup'u tercih etmelerindeki en büyük sebeplerden biri de uzun yıllardır distribütörlüğünü yaptığımız Lennox paket klima, Climate Master ve Clivet ısı pompası, Dunham Bush Soğutma grubu, Decsa soğutma kuleleri gibi markalarımızla yüksek ürün kalitesi ve hizmette yarattığımız farklılıklardır.

Sadece cihaz kalitesinin iyi olması tercih edilir olmanızı sağlamaz. Saha daki montaj ekiplerinizde sizinle aynı kalitede ve müşteri memnuniyet odaklı olmalıdır. Supervizörlerimiz sahaki ekipleri ve uygulamalarını sürekli takip ederek kusursuz bir iş çıkarmak için uğraşıyorlar. Bu hakikaten satış yaparken kullandığınız bir satış argümanı artık. Fer Yapı'nın da referanslarımızı araştırırken bu farkımızı gördüğünü tahmin ediyorum.

İsterseniz Heat Recovery sisteminden de bahsedelim.

Murat Zenbil: Bazı ofis projelerinde yatırımcılar heat pump yani sadece ısıtma ya da soğutma yapan sistemleri tercih edebiliyorlar ama Fer Yapı Premier Kampüs projesinde heat recovery sistemini tercih etti. Maliyet açısından bakıldığında heat pump ile aralarında %20-30'luk bir fark var, Fer Yapı böyle bir sistem kurarak müşterilerine bir avantaj sundu. Bu sistemin buradaki ofis sahiplerine şöyle bir avantajı olacak; birçok ofis tekli dış ünite sistemiyle çalışacak ama aynı anda ısıtma ve soğutma yapma imkanı olacak yani ısı geri kazanımla bir tarafta ısıtma yaparken o ısıtmadan aldığı enerjiyle soğutmadaki ihtiyacı da karşılayabilecek. Bir iç ünite arızaya geçtiği zaman, bakımı geldiği zaman veya elektrikle ilgili bir sıkıntısı olduğu zaman iç ünite durursa, ona bağlı birçok iç ünite grubu çalışmaya devam edecek.

Burada hayat ne zaman başlayacak?

Özgür Hantaş: %50 civarında satışlar yapıldı. Büyük müşterilerimiz olursa diye büyük metrekareli birkaç ofis grubunu tutuyoruz. Müşterilerimize Şubat ayında teslim etmeyi düşünüyoruz ama tabi müşterilerin ortalama 2-3 ay dekorasyon işleriyle uğraşacaklarını düşünürsek binanın yaşamaya başlaması 2016 Mayıs-Haziran gibi olacağını düşünebiliriz.

Şunu eklemek istiyorum; proje satışından sonraki teknik destek konusunda şu ana kadar hiçbir problem yaşamadık, firmanın bu projeye katkısı beklediğimizin daha da üzerinde. Bu yüzden çok memnunuz.

Teşekkür ediyorum.

Rica ederiz.

ISK-SODEX ISTANBUL 2016

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

4-7 Mayıs 2016
İstanbul Fuar Merkezi
İstanbul ■ Türkiye

sodex.com.tr



Deutsche Messe



Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.
Tel. +90 212 334 69 00
Faks +90 212 347 10 96
info@hmsf.com

Destekleyenler



Eş Organizatörler



Destekleyen Dernekler



Resmi Seyahat
Acentası



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

Türkmenistan'ın en büyük havalimanını AFS havalandırıyor

Türkmenistan'ın en büyük havalimanı olan Aşkabat Uluslararası Havalimanı'nın iç ortam hava kalitesi koşullarının oluşturulması AFS fanları tarafından sağlandı.



Proje kapsamında; İspanya'nın havalandırma firmalarından Solar & Palau'nun çatı tipi, kanal tipi ve mini aksiyal fanları ile hücreli aspiratörleri Türkiye



distribütörü AFS tarafından temin edilerek devreye alındı. Türkmenistan'ın milli sembol ve değerlerinden esinlenerek tasarlanan yeni havalimanının

inşasına 2013 Ocak ayında başlandı. Projenin 2016 yılında tamamlanması hedefleniyor. Aşkabat Uluslararası Havalimanı projesinin tamamlandığında sadece Türkmenistan'ın değil dünyanın önemli havalimanları arasında yer alacağı öngörülüyor. 2 milyar 253 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirilen Aşkabat Havalimanı, yaklaşık 350 bin metrekare kapalı alanıyla yılda 14 bin yolcuyu ağırlayacak.

Balıkesir ve Elbistan Devlet Hastaneleri'nde Armacell Yalıtım ürünleri tercih edildi



Armacell Yalıtım'ın Oneflex elastomerik kauçuk ürünleri, hastanelerin tercihi oluyor. Konfor ve sağlık için hijyen şartlarının maksimum düzeyde tutulduğu hastanelerde, Oneflex elastomerik kauçuk köpüğü ürünleri tercih ediliyor. Isıtma, soğutma tesisatı ve havalandırma sistemlerinde ideal çözüm olan elastomerik kauçuk köpüğünün işçiliği kolaydır, hızlı uygulama imkanı vermektedir. İş gücün-

den ve süresinden tasarruf edilebilen, yangın dayanımı yüksek, uluslararası standartlara sahip özelliklere sahiptir. En son Balıkesir Devlet Hastanesi, Elbistan Devlet Hastanesi'nin yanı sıra Denizli Özel Sağlık, Alanya 300 yataklı Devlet Hastanesi, Şanlıurfa Devlet Hastanesi, Sarıyer Devlet Hastanesi projelerinde de Oneflex elastomerik kauçuk köpüğü ürünleri kullanıldı.

Konfor, sağlık ve hijyen şartlarına uygun ürünler, Armacell Yalıtım A.Ş. tarafından Bursa fabrikasında üretilmektedir. Üstün teknolojiye sahip teknik ürünleri ve mühendislik köpükleriyle Armacell Yalıtım A.Ş. ülkemiz ve yakın coğrafyalardaki ülkeler için ürün çeşitliliğine sahip olup iklimlendirme, inşaat, enerji, ulaşım, marin, beyaz eşya gibi çok çeşitli sektörlerde hizmet vermektedir.

Teknopark Isıtma sisteminde Danfoss imzası



Isıtma, soğutma ve güç elektroniği alanında dünya lideri Danfoss, yeni bir anlaşmaya imza attı. Danfoss, Teknopark İstanbul'un birinci etabının bölgesel ısıtma projesinde, 'DSE bina altı enerji istasyonu'nu yapacak. Teknopark İstanbul; üniversitelerin, araştırma kurumlarının ve sanayi kuruluşlarının

aynı ortam içerisinde araştırma, geliştirme ve inovasyon çalışmalarını sürdürdükleri, katma değerli ürünler ortaya çıkardıkları, birbirleri arasında bilgi ve teknoloji transferi gerçekleştirdikleri; akademik, ekonomik ve sosyal yapının bütünleştiği bir iş merkezi olarak hizmet verecek.

27 bin euro yatırımla gerçekleştirilecek üç eşanjörlü sistemde Danfoss, bölgesel ısıtma adına büyük bir projeyi hayata geçirecek. Danfoss proje kapsamında ağırlıklı olarak kojenerasyon ile çalışacak bir ısı merkezi kuracak. Teknopark'ta bina istasyonu koyulması düşünülen toplam yapı grubu sayısı 45, kojenerasyon ve destek kazanları ile ulaşılabilecek toplam kapasite ise 52.000 kW olarak planlanıyor. Isı merkezinden su çıkış sıcaklığı 110°C iken dönüş suyu sıcaklığı 70°C olacak. Isı-sıcak su temini sağlayacak ve ısıtma-sıcak suya ek olarak Absorbsiyonlu Chiller'leri besleyecek istasyonlar olmak üzere her bina için talebe göre iki tip istasyon kurulacak. Binalar için hesaplanan ısı kapasiteleri 750 kW ile 2.300 kW arasında değişiyor. İstasyon üzerindeki; debi, sıcaklık, basınç gibi bilgiler hem Teknopark Merkez'den, hem de binaların kendi yönetimleri tarafından izlenebilecek.

Mersin Şehir Hastanesi Systemair HSK ile nefes alacak!

Mersin Entegre Sağlık Hizmetleri Yatırım ve İşletme A.Ş. tarafından inşa edilen ve Toroslar Korukent Mahallesi'nde yer alan Mersin Entegre Sağlık Kampüsü projesi 328.000 m² alan üzerine inşa ediliyor. 1259 yatak kapasiteli Mersin Entegre Sağlık Kampüsü'nde 3000 personelin çalışması planlanıyor.

Mayıs 2016 tarihinde teslim edilmesi planlanan Mersin Entegre Sağlık Kampüsü projesinde; idari bina, tanı ve teşhis merkezi, yanık ünitesi, Genel ve Onkoloji Hastanesi, Kadın Doğum ve Çocuk Hastanesi, Genel Kardiyovasküler ve Psikiyatri Hastanesi, 3759 araçlık kapalı ve açık otopark, heliport alanı ve güç santrali bulunuyor.



Mersin Entegre Sağlık Kampüsü'nün havalandırmasında Systemair HSK markalı cihazlar tercih edildi. Projede; kapasiteleri 3.400 m³/h – 41.000 m³/h arasında değişen ve 74 adet hijyenik klima santrali olmak üzere toplam 174 adet klima santrali kullanıldı. Klima Santralleri, runaround ısı geri kazanımlı, karışım ve %100 taze havalı olarak imal edildi. Projede kapasiteleri 100 m³/h – 100.000 m³/h debi aralığında 85 adet aksiyal fan, 170 adet çatı tipi fan, 129 adet Jet fan, 20 adet aksiyal şaft fanı, 80 adet kat damperi ve 6 adet otomasyon panosu kullanıldı. Ayrıca CFD analizi ve duman testini içeren komple sistem çözümü de sunuldu.



İstanbul Atatürk Havalimanı iç ve dış hatlar terminali genişletilmesi projesinde Mas Pompa sistem çözümü

TAV İstanbul Terminal İşletmeciliği A.Ş. ile Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü'nün (DHMI) imzaladığı ek sözleşme uyarınca İstanbul Atatürk Havalimanı iç ve dış hatlar terminali genişletilmesi projesini devreye aldı. Projede Mas Pompa EUP kapsamında MEI > 0,4 verimlilik sınırı için çalışmaları devam eden inline kuru rotorlu sirkülasyon pompaları, frekans kontrollü AISI 304 paslanmaz hidroforlar, kapalı genişleme tankları ve NFPA 20'ye uygun yangın grubu ile projede çözüm

ortağı olmuştur. Proje kapsamında 1250 araçlık açık otopark, iç ve dış hatlar'ın altın da yolcu köprüsü, yiyecek ve içecek alanlarının yer aldığı yolcu bekleme salonları ve dış hatlar'da dört "bus gate" devreye alınmış bulunuyor. Gelişim projesi çerçevesinde, duty free ve ofislerin yer aldığı 18.770 m² ek terminal alanının yanı sıra Airport Otel'de ise 85 olan oda sayısı 130'a çıkarılarak, hizmet vermeye başlayacaktır. Mevcut 2.500 m² VIP Salonu'na ilave, 1.280 m² bir alanın eklendiği projeye



göre yeni yapılan ek terminal binasında hizmete girecek VIP Salonu'nda, giriş ve çıkışları da ayrı olan ve sadece Cumhurbaşkanlığı ve Başbakan'ın kullanacağı iki ayrı salon bulunacaktır.

Ataşehir "Bulvar 216" projesinde Teknoklima imzası



İstanbul'da mimari yapısı ile çok özel bir konseptte sahip olan, şehrin merkezinde kamullerden, traventerlerden ve çöl rüzgârlarının yarattığı etki hissi ile Özak GYO'nun 2015 yatırımı Bulvar 216'da, Teknoklima tarafından satışı ve projelendirilmesi gerçekleştirilen, yenilikçi 5. Nesil VRF Sistemi Samsung DVM S serisi cihazları kullanıldı. Proje ile ilgili Teknoklima Satış Müdürü Eda Gürses bilgi verdi.

"AVM anlayışında farklı bir konseptin denendiği, dünya mutfaklarından ilk defa Anadolu yakasına merhaba diyen markaların bulunduğu, 16 seçkin restoran, 5

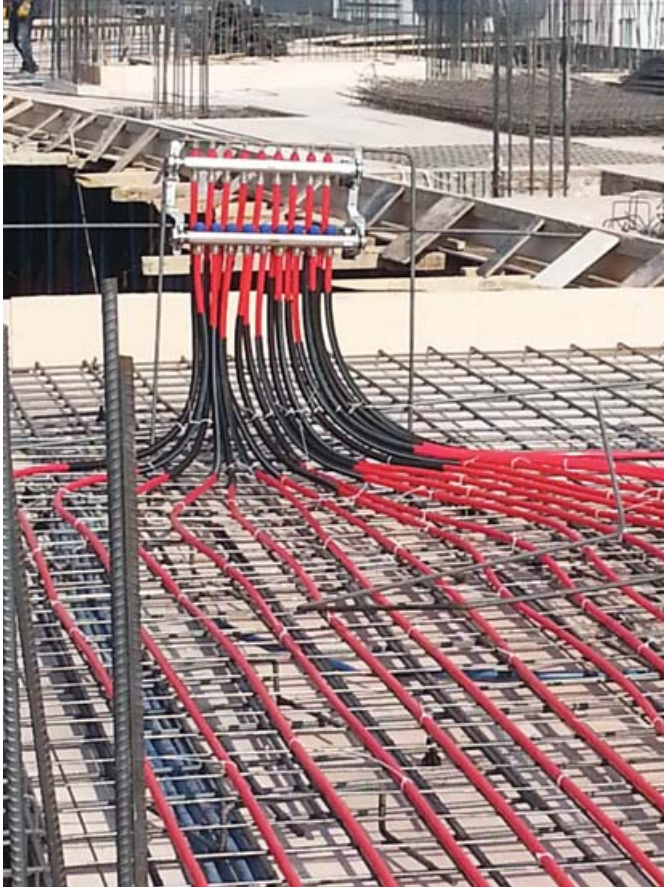
cafe ve 16 mağazadan oluşan bu butik AVM'nin tüm mağazalarında ve ana restoran bölümünde marka olarak tercih edilmemiz mutluluk verici. ÖZAK GYO ile gerçekleştirdiğimiz bu 2 projemiz bizim için oldukça önemliydi. Çünkü daha önce tanışma ve çalışma fırsatı bulamadığımız 35 yeni markayla ve yeni insanlar ile ortak bir dil oluşturma fırsatı yakaladık." bilgisini veren Gürses, "Günümüz dünyasında kapalı alanları iklimlendirmenin yanı sıra, bu alanların ne kadar düşük işletme maliyeti ile iklimlendirilebildiği çok önemli bir nokta. Ar-Ge mühendisleri cihazları

daha kompakt hale getirmenin yanında, özellikle enerji tüketimlerini düşürmek için çalışıyor. VRF sektöründe lider ürün geliştiricileri, ilk hedef olarak 3,6 COP ve EER düzeylerini yakalamayı hedeflediler ve bu hedef sektörün genelinde tüm kapasitelerde sağlanmış durumda. Ancak lider ürün geliştiricilerinden Samsung, sektörün ilerisinde bazı geliştirmelerde bulunmaya devam ediyor. Öncelikle ana hedefi 4.00 COP'nin üzerinde olmak isteyen Samsung, Dvm S ile 8hp'lik kapasite ile sektörde lider 4,94 COP oranına ulaşmıştır. Aynı zamanda 4,48 EER oranı ile soğutma yapmaktadır. Bu yüksek verimlilik oranı 8HP dışındaki kapasitelerde de devam etmektedir. Bu oran sektördeki en yüksek COP oranı % 15 üzerindedir. Bunu yaparken geliştiricilerimiz patentli olarak DVM IV de kullanılmakta olan ve artık uzmanı olduğumuz Buhar Enjeksiyonu teknolojimizi çift buhar enjeksiyonu noktasına kadar geliştirmişlerdir. Yeni nesil bir geliştirme olan "Çift Buhar Enjeksiyonu" ve diğer lider özellikleri ile Samsung DVM S; Dünyanın en yüksek verimliliğine sahip VRF sistemi olmaya devam etmektedir." açıklamasında bulundu.

Gürses açıklamasının sonunda "Samsung Teknoklima ailesi olarak, doğru ve prestijli bir projede, doğru cihaz tercihlerinin yapılmasının sonuçlarını bu gün memnuniyetle hep birlikte izlemekteyiz." dedi.

Türkiye’de ilk beton ısı kontrolü sistemi uygulaması

Ankara Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü Binası’nın BKT (Beton Isısı Kontrolü) Sistemi Türkiye’de ilk defa ve yalnızca Rehau tarafından uygulanıyor.



UNDP’nin (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı) “Binalarda Enerji Verimliliğinin Artırılması Projesi” kapsamında Ankara Sincan İlçesinde yapımına devam edilen Sincan – Etimesgut Ankara Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü binası, ihaleyi alan Tunçay İnşaat Sanayi Turizm İşletmeleri A.Ş. tarafından yapımına devam edilmektedir.

Binada Türkiye’de ilk defa uygulanan BKT sistemi (Beton Isısı Kontrolü, Beton Kern Temperierung) ile beraber, toprak kaynaklı ısı pompası destekli çalışacak olan sistem hem soğutma hem de ısıtma sistemine destek verecek şekilde tasarlanmıştır.

Kat betonu içine yerleştirilen Rehau 20x2,0 mm Rautherm S borular sayesinde bina kütlelerinin ısı olarak aktivasyonu sağlanarak, ana ısıtma ve soğutma sistemlerinin çok daha düşük maliyet ile çalışmasına olanak tanıyor.

Yerden ısıtma sisteminden farklı olarak, BKT (beton ısı kontrolü), sadece, yapı inşaat hâlindeyken yerleştirilebiliyor. Yani, BKT sistemi inşaatı bitmiş binaya uygulanamıyor. En önemli özelliği ise ilk yatırım maliyetinin görece düşük olması ile işletme maliyetinde büyük tasarruf sağlamasıdır.



Ayrıca geleceğe yönelik olan, toprak kaynaklı ısı pompası ya da güneş enerjisi gibi alternatif enerjilerle kombine edilebilen bir çözüm sunmaktadır.

Günümüz inşaat tekniği ile inşa edilen yapılarda, BKT (Beton Isısı Kontrolü) ile kalın duvarlı eski tip binalardaki ısı etkisi yakalamak mümkün oluyor. Bunun için beton yapı bileşenleri içerisine inşaat esnasında uygulanan borulardan, kış aylarında normal bir ısıtma sistemine nazaran daha düşük sıcaklıkta, yaz aylarında ise normal soğutma sistemlerine nazaran daha yüksek sıcaklıkta akışkan geçirerek bu etki sağlanabilmektedir.

Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü Binası’nda 2.300 m2 lik alanda uygulanan BKT sisteminde Oksijen bariyerli, peroksit çapraz bağlı, polietilen, RAU-PE-Xa’dan mamul Rautherm S borusu 20x2,0 mm çapta kullanılmıştır.

Sistemin ana dağıtım kolektörleri için 1” çapında paslanmaz çelikten mamul gidiş barında reglaj ayarlı debi göstergeli ısıtma/soğutma kolektörleri kullanılmıştır.

Beton içerisinde kalacak bağlantıların kullanılmasının gerektiği durumlarda ise ek bir takım çantasına gerek kalmadan Rehau patentli %100 sızdırmazlık garantili geçme manşon bağlantısı tekniği uygulanmıştır.

Mimari Proje: Atelier Ten, Willen Associates Architekten WAA,

Mekanik Proje: Bahri Türkmen Mühendislik,

Danışmanlık: Ekodenge tarafından projelendirilmiştir.

Uygulayıcı: Ahmet Emin Yüksel Mühendislik (REHAU)

Yazılım ihracat seviyemizi artıracacağımıza inanıyorum

İklimsoft Kurucusu ve Genel Müdürü Hasan Acül: “İthal yazılımlar istenildiği düzeyde mühendislik alt yapısına sahip olmasalar bile, iyi bir yerli alternatif olmadığı için ülkemizde pazar bulmuşlar. Bizim ısı transferi, termodinamik, iklimlendirme ve soğutma mühendisliğindeki uzmanlık seviyemiz yurtdışındaki firmaların seviyelerinden aşağıda değil. Hatta birçok alanda çok daha yüksek...”



Bilgisayar yazılımı konusunda ülkemizde her alanda önemli gelişmeler olduğunu biliyoruz. İklimlendirme sektörüne yönelik sektörel yazılımlar konusun da teknoloji seviyesi daha yüksek ve mühendislik alt yapısı daha kuvvetli yazılımlara ihtiyaç duyuluyor. İşte bu açığı kapatmak için önemli ve ödüllü çalışmalara imza atan İklimsoft Kurucusu ve Genel Müdürü Hasan Acül’le iklimlendirme sektörüne yönelik çalışmalarını konuştuk.

Uzun zaman sektörün içerisindeki önemli bir firmanın Ar-Ge yöneticisi olarak çalıştınız. Şu anda yazılım konusunda önemli çalışmalar yapıyorsunuzuz. Sektörün hangi ihtiyacını gördünüz ki böyle bir işe girdiniz?

Ülkemizde sektörel yazılım geliştiren mühendislik firması sayısının çok az olması ve geliştirilen yazılımların ihtiyacı karşılaya-

cak düzeyin altında kalması beni bu alanda çalışma yapmaya iten en temel durum oldu. Bu alandaki açığın yurt dışı firmaları tarafından doldurulduğunu gördüm ve Ağustos 2011’de kurduğum firmanın yönünü 2013 yılı başında tamamen sektörel mühendislik yazılımları geliştirmeye doğru çevirdim.

Şu an ülkemizde bu alanda çalışan en kurumsal ve kadrosu en güçlü sektörel mühendislik yazılım firması biziz diyebilirim. İklimlendirme ve soğutma ürünleri için tasarım, performans hesaplama, seçim ve simülasyon yazılımları geliştiren, ısı mühendisliğinde uzman, ödüllü bir mühendislik firmasıyız. Bizim dışımızda mekanik tesisat yazılımları üzerinde çalışan mühendislik kökenli yerli bir iki firma var. Sektördeki birkaç firmaya yazılım geliştirdikten sonra bu ürünleri kendi

yazılımları gibi pazarlayan ısı kökenli olmayıp sadece programcılık kökenli bir iki firmanın da pazarda olmak için çabalarını görüyorum ki ben bu grupta yer alan firmalara hiç şans vermiyorum.

Konuya sadece ulusal ölçekte de bakmıyorum. Başta Avrupa ve Amerika ve Uzakdoğu olmak üzere uluslararası pazarda da teknoloji seviyesi daha yüksek ve mühendislik alt yapısı daha kuvvetli yazılımlara ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Günümüzde yazılım teknolojilerinin geldiği nokta ile karşılaştırdığımda sektörümüzdeki yazılımları olmaları gereken seviyenin altında görüyorum. Ben bu eksikleri giderecek ciddi çalışmalar yapabileceğimi düşünüyorum.

Siz iyi niyetle böyle bir işe giriştiniz ama bu noktada zannediyorum ki temel zorluk, belki toplumumuzun da bir özelliği olarak marka bağımlılığı ve yabancı odaklılığı. Bu sizi etkiliyor mu?

İthal yazılımlar istenildiği düzeyde mühendislik alt yapısına sahip olmasalar bile, iyi bir yerli alternatif olmadığı için ülkemizde pazar bulmuşlar. Bizim ısı transferi, termodinamik, iklimlendirme ve soğutma mühendisliğindeki uzmanlık seviyemiz yurtdışındaki firmaların seviyelerinden aşağıda değil. Hatta bir çok alanda çok daha yüksek, bu konuda alçakgönüllü olamayacağım.

Sanayi devrimlerini çok önce gerçekleştirmiş, endüstriyelleşme ve modernleşmeye bizden erken girmiş ülkelerden çıkan rakip firmaların ürünleri ile yazılımlarımızı karşılaştırdığımda teknolojik farkın hiç de öyle düşünüldüğü gibi büyük olmadığını görüyorum. Bu anlamda, belirttiğiniz husus bizler için bir sorun teşkil etmiyor. Yazılım seviyelerimiz ithal ürünler ile yarışır duruma gelince tercih edilen biz oluyoruz.

Ürün sunmak üzere gittiğiniz yerli firmaların tepkileri nasıl?
Tepkiler çok iyi. Çok memnunuz. Bu durum bize cesaret veriyor. Mesela, İSİB yarışmasında Chiller seçim yazılımımız CHILL-SİM, ödül aldı. Benzer bir yurtdışı yazılım, bizim yazılımın yaptığı analizleri yapamadığı için sektörde bizim yazılımımız kullanılmaya başlandı.

Bu arada belirtmek isterim ki sadece ülkemizde değil, yurtdışı için de çalışma yapmaya başladık. Geçtiğimiz yıl bir İsveç firmasının yazılımının yeni versiyonu geliştirdik. Bu yıl başı yeniden çalışacağız. Orada da oldukça iyi tepkiler aldık çünkü. Önümüzdeki yıllarda yazılım ihracat seviyemizi artıracığımıza inanıyorum.

Sizin yazdığınız yazılımlar yurtdışından gelen yazılımlarla karşılaştırıldığında temel olarak hangi artıları sağlıyor? Firmalar neden sizi tercih etmeli?

Yerli pazarda en önemli tercih nedeni elbette bir Türk firması oluşumuz. Güçlü mühendislik alt yapısına sahip yerel bir firmayız. Firmalarımızın ihtiyaçlarını, gereksinimlerini çok daha iyi biliyoruz. Bizimle iletişim de, bize ulaşım da kolay. Gereksinim durumunda çok hızlı teknik destek veriyoruz.

Kullandığımız yazılım teknolojisinin de tercih edilmemizde önemli bir konu olduğunu düşünüyorum. Biz yazılımlarımızı

son dönem teknoloji trendlerine uygun biçimde web tabanlı olarak geliştiriyoruz. Buluttayız. Yazılımlarımızı, bilgisayarı- nızdan olduğu gibi, akıllı telefonlardan ve tabletlerden de kullanabiliyorsunuz. Gerekli olan tek şey internet bağlantısı ve bir mobil cihaz. Bu durum güncellemede ve maliyetlerde avantaj sağlıyor. Rakip firmalar mevcut ürünlerini bu teknolojiye hemen adapte edemediler ve bu onlar için bir dezavantaj oluşturdu.

Bir diğer konu da şu, biz yazılımlarımızı mühendislik bilgi ve tecrübemizi müşterilerimizin hizmetine sunma aracı olarak görüyoruz. Müşterilerimizden gelen verileri neredeyse onların mühendislik ekibi gibi tek tek kontrol ederek yazılımlarımıza aktarıyoruz. Müşterilerimiz ile birebir, onların ar-ge bölümlerinin bir parçasıyız gibi çalışıyoruz.

Atlamadan geçilemeyecek bir nokta da sertifikasyon çalışmalarına desteğimiz. Müşterilerimizin Eurovent, CTI, AHRI ve benzeri sektörel sertifikasyonları almalarına destek oluyoruz, yönlendiriyoruz.

Yani genel tabirle; terzi usulü çalışıyorsunuz diyebilir miyiz?

Hem evet hem değil. Hazır yazılımlarımız var ama onları bir endüstri firmasına şablon gibi uygulamak mümkün değil. Mutlaka o firmaya özel bazı çalışmaları yazılıma entegre ediyoruz. Proje içerisinde, öncesinde ve sonrasında mutlaka mühendislik desteği veriyoruz.

Peki, böyle terzi usulü çalışmalara ihtiyaç duyuluyorsa, mevcut paket programların endüstriyel firmalar için yetersiz olduğu sonucu ortaya çıkıyor, öyle değil mi?

Bu kısmen doğru. Bizim ürünlerimiz tam da bu noktada kendisini gösteriyor. Biz yazılımlarımızın teknolojik altyapısını oluşturuyoruz sonrasında müşterilerimizin verileri ile birleştiriyoruz. Arayüzlerde, işlevlerde, özelliklerde birtakım terzi usulü uyarlamalar yapmamız gerekebiliyor. Biz her ne kadar paket yazılım satmak istesek de -yani bu ticari açıdan bize daha uygun olsa da- uygulamada zor. Bizim önemli avantajlarımızdan biri bu. Rakipler müşterileri kendi sistemlerinde hareket etmeye zorluyorlar. Biz çok daha esneğiz. Müşterilerimizi anlamaya ve onların sistemleri dahilinde çözüm üretmeye çalışıyoruz.

Söz burada gelmişken, yazılımlarınız hakkında biraz daha detaylı bilgi verir misiniz?

Yazılımlarımız, hazır ve firmaya özel yazılımlar olmak üzere iki grupta. Temel olarak web tabanlı bir platform üzerinde çoklu modüler programlama yapısı ile geliştirime yapıyoruz. Bu yapı müşterilerimize portföylerindeki tüm ürün grupları için tek bir yazılım platformu kullanım kolaylığı sunuyor.

Şu ana kadar dört temel ürün ailesi için yazılım geliştirdik. COL-SİM yazılımımız endüstriyel ve ticari amaçlı kullanılan soğuk odaların toplam ısı yükünü hesaplayan ve buna uygun soğutma ekipmanları seçimini sağlayan yazılımımız. FAN-SİM, farklı uygulama alanlarında çalışan fanların performans hesaplaması ve seçimini sağlayan yazılım. TOWER-SİM, iklimlendirme ve soğutma sistemleri ile endüstriyel



tesislerde kullanılan açık ve kapalı devre su soğutma kulelerinin tasarımı ve seçimini sağlayan yazılım. İSİB Ödüllü CHILL-SİM, endüstriyel proseslerde ve iklimlendirme sistemlerinde kullanılan soğuk su/su-salamura üreticisi chiller grupların performans hesaplaması ve seçimini sağlayan yazılımımız.

Hazır yazılımlarımıza ek olarak firmaya özel yazılımlar da geliştirdik. Örneğin, Cantaş için geliştirdiğimiz Smart Select yazılımı, Cantaş'ın ve onun sektörde tedarikçisi olduğu bir çok firmanın satış ve mühendislik bölüm çalışanlarına kompresörlerin performans hesaplama ve seçimlerinde ciddi bir kolaylık sağlıyor. Çok yaygın biçimde kullanılıyor. Diğer örnek, İsveçli Veab için geliştirdiğimiz firmanın standart ürünlerinin bilgisayar yardımı ile kolaylıkla ve doğrulukla seçilmesi amacıyla tasarlanan VeabSelect yazılımı, o da yaygın kullanılan firmaya özel yazılımlarımızdan. Bir başka çalışma, Termodizayn için geliştirdiğimiz, yakında yayına girecek olan buz makinaları ve beton chillerleri performans hesaplama ve seçim yazılımlarımız çok içimize sinerek oluşturduğumuz işlerimizden bazıları.

Müşterilerimizin tüm ürün grupları için tek bir yazılım platformu kullanarak çalışma yapmaları ve böylelikle işlerini kolaylaştırmalarına çalışıyoruz. Mesela; bir soğuk oda imalatçısı COLD-SİM yazılımımız ile soğuk oda ısı kazanç hesabını yapabilir, daha sonra soğuk odayı panelleriyle, kapısıyla, kullanılan diğer aksesuarlarıyla fiyatlandırabilir. Bu soğuk

odaya soğutucular, evaporatörler seçebilir, bu evaporatörlerle kompresör grupları seçebilir ve bu kompresörlere de kondenserler seçebilir. Aslında her şeyi bir arada bulacağı bir yazılım üretmiş durumdayız.

Aynı şekilde su soğutma kulesi imalatçısı firmalar hem kapalı hem açık devre kuleleri için bizim yazılımımız ile hem seçim ve hem de tasarımlar yapabilirler. Bir tane ürünümüz yok, çok fazla alternatif var. Bir firma geldiğinde bu modüller yapı içerisinde kendisine gerekli olan modülleri alıp aynı platform üzerinde kullanıyor. Bir diğer firma başka modülleri alıyor. Bu modüller birbirleriyle de birlikte çalışabiliyorlar. Müşteri firmalarımız birbirleri ile ilişkili ise bunların ürünleri birbirlerinin içlerinde kullanılabilir. Yani teknolojik seviyesi çok ilerde bir yapı.

Biraz da yeni ürün geliştirme çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

Bugüne kadar soğutma ağırlıklı bir ürün grubumuz oldu diyebilirim. Bundan sonra iklimlendirme tarafına daha yoğun biçimde eğilmeye başlayacağız. Önümüzdeki dönemde aşama aşama klima santralleri, fancoiller, ısı değiştirgeçleri ve soğutma çevrim ekipmanları üzerine yazılımlarımız yayınlanacak.

Klima santralleri tasarım, performans hesaplama ve seçim yazılımımız, endüstriyel ve konfor tip santraller, çatı tipi (roof-top) tip santraller, hijyen tip santraller, havuz tip santraller olmak üzere dört alt modülden oluşacak. Fancoiller

performans hesaplama ve seçim yazılımımız fancoiller ve ısı apareyleri alt modüllerinden oluşacak.

Kanatlı borulu ısı değiştirgeçleri tasarım, performans hesaplama ve seçim yazılımımız su ve su-salamuralı ısıtma ve soğutma bataryaları, dx soğutma bataryaları ve hava soğutmalı kondenser bataryaları alt modüllerinden oluşacak. Kompresörlü soğutma çevrimi tasarım, performans hesaplama ve ekipman seçim yazılımımız ise bir çok alt ürün grubunun seçimi içerecek.

Peki, İklimsoft sektörde nereye doğru gidiyor? Neler yapılacak?
İlk yapmamız gereken eksik ürün ailelerin tamamlanması. Şu ana kadar dört temel ürün ailesi için yazılım geliştirdiğimizi belirtmiştim. Hedefimiz sektörde kullanılan ana ürün grupları için yazılımlarımızın sayısını artırmak. Bunu gerçekleştirecek sektör firmalarının tümüyle çalışabilir hale geleceğiz. Dolayısıyla önümüzdeki en önemli iş bu.

İkincisi; biz teknolojik olarak iki tane disiplin üzerinde çalışıyoruz: ısı mühendisliği ve yazılım mühendisliği. Hem ısı mühendisliği altyapısının teknolojik gelişimini sağlayacağız hem de yazılımlarımızda son teknolojiye, bulut teknolojisine çok daha uyumlu hale geleceğiz. Mesela şu anda mobil uyumluluk istediğim düzeyde değil, çalışmalarımız ile bunları ileri götüreceğiz. Bunları gerçekleştirdikçe biz sadece Türkiye firması olmayacağız. Avrupa, Amerika, Uzak Doğu gibi büyük pazarlarda boy gösteren firma olacağız.

Bu hedefler için çalışanlarınız da önemli, İklimsoft'ta nasıl bir insan kaynağı yapısı var?

Az önce söylediğim gibi iki temel disiplinde yapımız var; makine mühendisliği grubu ve yazılım grubu. Aslında temel olarak ikisi de birbirine karışmazlar, ayrı disiplinler. Makine mühendisliği grubu üniversitelerin makine mühendisliği bölümlerinden, özellikle de ısı projeleriyle ilgilenmiş olanlardan seçiliyor. Yazılım grubu ise özellikle web tabanlı yazılım konusunda kendisini geliştirmiş veya geliştirmek isteyen yani son teknolojiye gitmek isteyen gruptan seçiliyor. Genelde genç arkadaşlarla çalışıyoruz. Bu iki disiplin birbirine entegre bir biçimde çalışıyor. Makine mühendisleri bütün yazılımların ara yüzlerini, formüllerini, kullanılacak olan veri tabanlarını vs. her şeyi hazırlayan grup. Bu grup hazırladığı analizi yazılım tarafına veriyor. Yazılım tarafı da kendi analizini hazırlıyor ve diğer gruptan gelenleri programlayıp yazılımı üretiyor. Bu iki disiplinindeki insan kaynağını bizimle ilgili konularda çalışma yapan üniversitelerle artırma niyetimiz var. Benim ülkemizin kaynaklarına olan güvenim tam. Yeter ki nasıl etkin biçimde kullanacağımızı bilelim.

Sektörümüzün durumunu özetle nasıl görüyorsunuz ?

Ulusal olarak çok iyi bir yere gidiildiğini görüyorum. Türk firmaları gelişmekte. Mesela; 2009, 2011 ve 2013 yıllarındaki Teskon'larda çeşitli vesilelerle sektöre ilgili hem teknik hem de ürün geliştirme ve sektörel durumu inceleyen makaleler sundum. Eurovent'in 33 ülke gibi bir katılım oranı var, biz son 6 yılda dördüncülükten geri düşmedik, yukarıya da çıkmadık. Enteresandır; Almanlar da üçüncülükte kaldılar. Birincilik Fransa ve İtalya arasında değişti, şu anda İtalyanlar çok kuvvetli. Klima



santrallerine baktığımızda çok önemli bir Türk firma katılımcı durumu görüyoruz. Sektör bu anlamda Türkiye'deki durumdan çok daha ileride olabilir ama gidişat bence iyi.

Ekleme istediğiniz bir şey var mı?

Sektörde, Türkiye'de önemli bir eksiği kapatmak üzere geldik, geliyoruz, bunu hissediyorum. Firma dört buçuk yıldır var ama üç yıldır yazılım geliştiren bir firma. Bu üç yıl içerisinde çok önemli projeler yapmış, ödül almış bir yapı. Bu kadar kısa zaman içerisinde bu kadar güzel projelere imza atmak ve bu kadar kuvvetli yazılım ailelerini ortaya çıkartmak hakikaten çok önemli, hiç küçümsenmeyecek bir iş. Firmanın misyonunu, bulunduğu yeri, görevini, sorumluluklarını çok iyi biliyorum, gitmesi gereken yeri de çok iyi görüyorum dolayısıyla biz bu konuda adımlarımızı doğru atarsak, doğru ürünleri doğru bir biçimde geliştirsek sadece Türkiye'de değil Avrupa'da da, Amerika'da da çok önemli işler yapacağımıza hiç şüphem yok çünkü yaptığımız mühendislik her yerdeki mühendislik. Eğer bu süreci iyi yönetirsek, firmaların tüm ürünlerini tek bir platformda kullanabilecekleri bir yapıyı oluşturursak firmaların iş yapma biçimini de değiştirmiş olacağız.

Teşekkür ediyorum, çok sağ olun.

Ben teşekkür ederim, çok sağ olun.

Mükemmeliyetçi misiniz?



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

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



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



TAD Nedir?

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

teknik

BACADER: Doğru yapılan bacalarla karbonmonoksit zehirlenmeleri önlenabilir

Yeni bir ısıtma sezonu ile birlikte her yıl üzerinde sıkça konuştuğumuz karbonmonoksit zehirlenmeleri yine gündeme gelecek ve çözüm arayışlarını yine konuşacağız. Zehirlenmelerin kaynağında standartlara ve tekniğine uygun olmayan bacalar yatmaktadır.



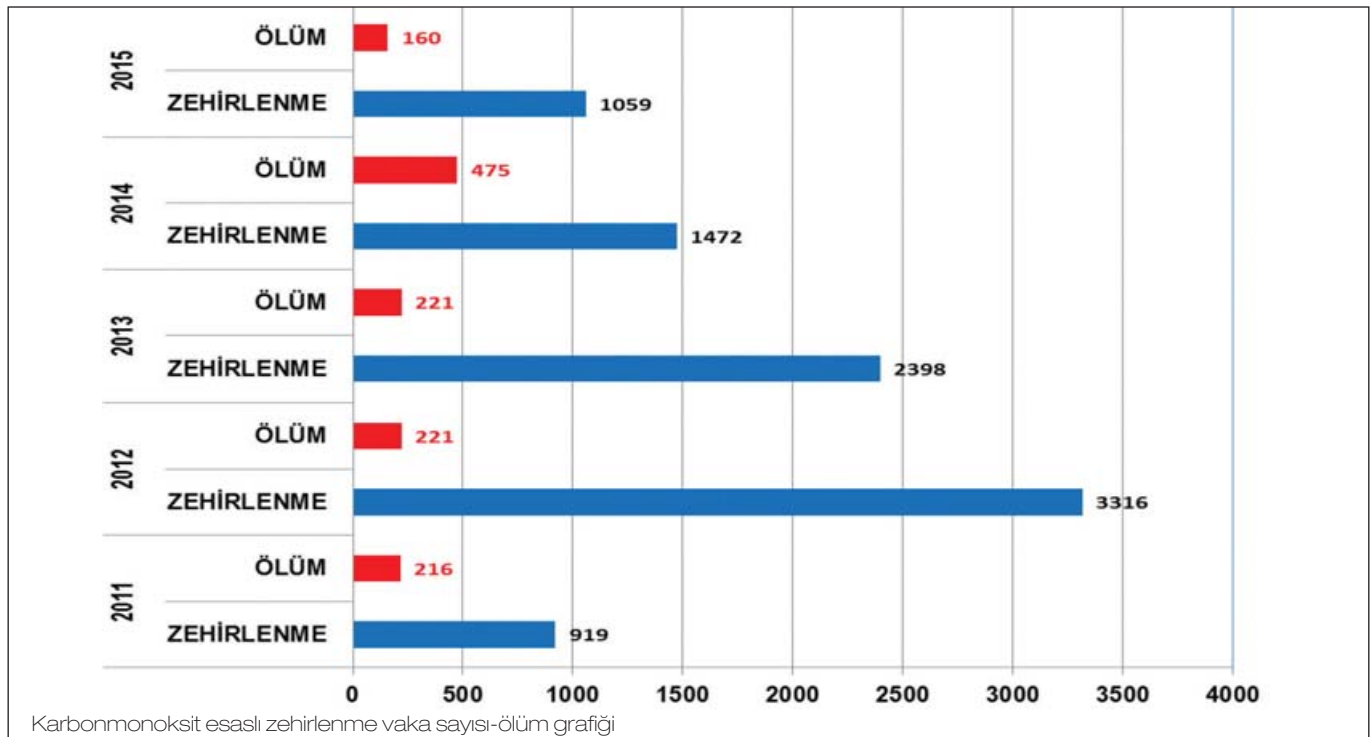
Bu zehirlenme vakaları ve ölümler özellikle soba, kombi ve şöben gibi cihazlardan kaynaklanmaktadır.

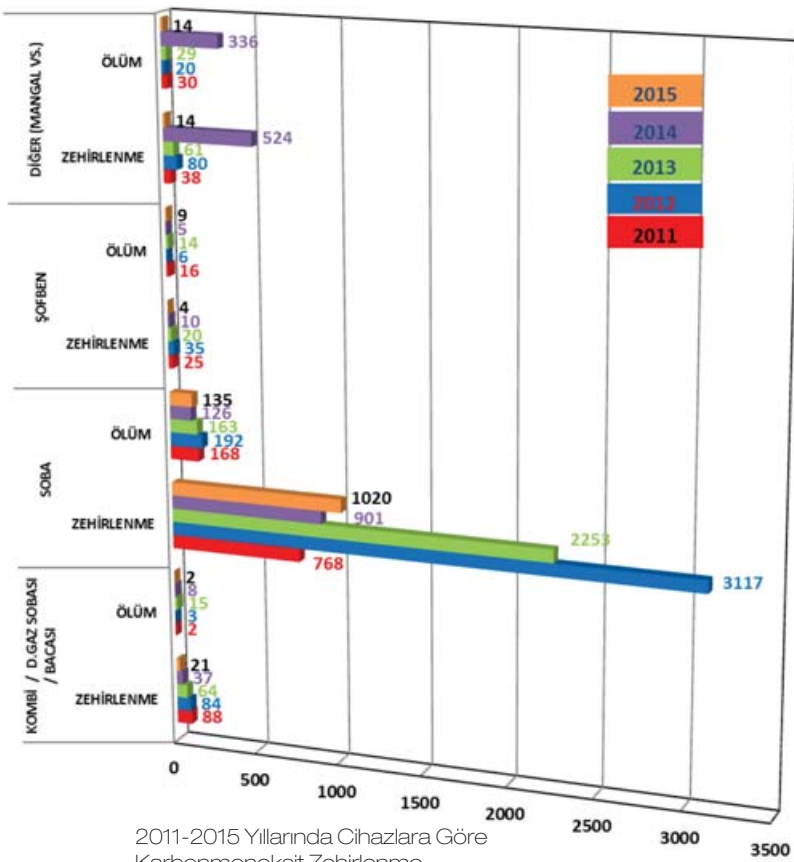
BU ÖLÜMLER ALINACAK BAZI KÜÇÜK TEDBİRLE ÖNLENEBİLİR. BU TEDBİRLER KISACA ŞÖYLE ÖZETLENEBİLİR;

- Soba, şöben ve kombilerin bulunduğu odalar mutlaka havalandırılmalı. Öyle ki 1m³ doğal gaz saatte 10 m³ havaya ihtiyaç duyar. 2 kg ağırlığındaki bir odunun yanabilmesi için ise 30 m³ e kadar havaya ihtiyaç duyar. Bu da yaklaşık 12 m² oda içindeki oksijeni sadece bir adet odun parçasının yanmasıyla tükettiğimiz anlamına gelir ki sonucunda insanlara soluyacak oksijen kalmaz. Yanma için gerekli havayı sağlayamaz iseniz yanma sonucu zehirlenmelere, ölümlere sebep olan karbonmonoksit gazı açığa çıkar. Bu sebeple havalandırma çok önemlidir. Sobaların olduğu odalarda uyunmamalı ve yatarken sobalar mutlaka söndürülmelidir. Ev içindeki kapılar ise ek önlem olarak açık bırakılmalıdır.

- Karbonmonoksit dedektörü ile hayata tutunabilirsiniz. İçindeki elektrokimyasal sensör ile ortamdaki karbonmonoksit gazını algılayarak sinyal veren dedektörler kullanmak yapılabilecek en hızlı ve hayat kurtarabilecek bir önlemdir.

Türkiye’de her yıl binlerce insan bacalardan kaynaklanan karbonmonoksit gazı zehirlenmesine maruz kalmakta ve yüzlerce insan da hayatını kaybetmektedir. Yıllardır kayıtlarını tutmuş olduğumuz karbonmonoksit esaslı zehirlenme vaka sayısı ve ölüm değerlendirmesi (Ekim 2015 sonu itibarı ile) aşağıdaki gibidir.





2011-2015 Yıllarında Cihazlara Göre Karbonmonoksit Zehirlenme-Ölüm Miktarları

- Bacalar kışa girerken mutlaka temizletilmeli ve bakımı yapılmalıdır. Katı yakıtlı sobalar yılda en az 2 sefer, doğal gazlı yakıtlar ise yılda en az 1 sefer yetkili firmalara yaptırılmalıdır.

- Bacalar çatı mahyasını en az 40 cm geçecek şekilde yüksek olmalıdır. Bulunduğu binanın çevresinde bacaya çok yakın bina veya yükselti var ise bu yükseltileri de geçecek seviyede yüksek olmalıdır.

- Karbonmonoksit zehirlenmelerinin özellikle kış aylarında artmasının sebebi bacanın içine soğuk vurgunu olmasıdır. Bacalar kesinlikle soğumamalıdır. Bacalarda zehirli atık gazların güvenli bir şekilde atılması için kuvvetli baca çekişi istenen bir durumdur. Baca gazı ne kadar sıcak ise baca çekişi de o kadar kuvvetli olur. Bu nedenle bacaların soğumaması gerekir. Bir tuğla bacada sıcaklık kaybı metrede 12-18 °C iken yalıtımlı çelik ve seramik bacalarda bu kayıp metrede 2-4 °C civarındadır. Bu nedenle bacalar yalıtım yapılabilen ve standartlara uygun olan çelik veya seramik malzemeden yapılmalıdır. Eskiyen tuğla bacalar standartlara uygun CE işaretli bacalar ile yenilenmelidir.

Yukarıda bahsettiğimiz tedbirler elbette çok önemli ve gereklidir. Ama işin aslında daha sağlam çözümlemelerle yapılabileceği kuşkusuzdur.

Karbonmonoksit zehirlenmelerini önlemenin yolu, bacaların yürürlükteki standartlara uygun olmasından geçmektedir. Eğer baca standartlara uygun değilse, baca yeterli çekişi yapmıyorsa alacağınız tedbirler tali tedbirler olarak kalacaktır.

tır. Eğer bacanız standartlara uygunsa yanma sonucu karbonmonoksit oluşu dahi baca bu zehirli atık gazı güvenli bir şekilde binadan uzaklaştıracaktır.

Bunun içinde binaların yapımı esnasında bacaların standartlara uygun yapılması gereklidir. Bunu sağlayan mevzuat ise İmar Yönetmelikleridir. 10 Temmuz 2013 tarihinde yayınlanan Yapı Malzemeleri Yönetmeliği uyarınca Tuğla Baca baca malzemesi olarak tanımlanmamış olmasına rağmen birçok şehirde belediyelerin imar yönetmeliklerinde hala tuğla baca yer almaktadır. Devletin kurumlarının yaptığı toplu konutlarda dahi halen mevzuatlara aykırı olarak tuğla baca kullanılmıştır.

TÜM BU HUSUSLAR ÇERÇEVESİNDE ÖLÜMLERİN AZALMASI AMACIYLA YETKİLİLERE ÖNERİLERİMİZ İSE ŞÖYLEDİR;

1. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayınlanan İmar Yönetmeliğinin Baca Bölümü mevcut yürürlükteki baca mevzuat, standartlar ve uygulamalara uygun hale getirilmelidir. Bu konudaki Piyasa Denetim ve Gözetim faaliyetleri, üretici firmaları, uygulayıcı firmaları ve nihai uygulamaları kapsamalıdır ve periyodik olarak yapılmalıdır.
2. Yeni binalarda Yapı Denetim firmalarının yapılan kontroller daha sıkı tutulmalı, standartlara uygun olmayan bacalara izin verilmemelidir. Bu konuda Yapı Denetim firmalarının ilgili kontrol mühendisleri baca konusunda eğitilmelidir.
3. Binalarda inşaat statığı, beton kalitesi vb. özelliklere azami dikkat edilirken özellikle bacalara da azami dikkat gösterilmesi gerekmektedir. Deprem güvenliği ile binaları ve insanları korumaya çalışırken bacalardan kaynaklanan zehirlenmelerle insan hayatını hiçe saymak doğru değildir.
4. Bacalar, Fabrika üretim kontrol belgesine sahip ve ürettiği ürünlerin performans beyanını yapan firmalarca üretilmelidir. Bacaların montajı ise Mesleki Yeterlilik Kurumundan Bacacı Seviye 3 belgeli personel tarafından yapılmalıdır. Bacaların uygunluğu ise Mesleki Yeterlilik Kurumundan Bacacı Seviye 4 belgeli personel tarafından yapılmalıdır. Bu belgelere sahip olmayan personelin baca montajı yapması söz konusu değildir.
5. Özellikle doğal gazlı cihazlardan kaynaklanan olayların büyük bir çoğunluğu proje dışı, gaz dağıtım şirketinin bilgisi ve kontrolü olmadan yapılan tesisat, cihaz ve bağlanan bacalardan kaynaklanmaktadır. Doğal gaz tesisatlarının, cihazların ve bacaların periyodik olarak bakım ve kontrolünün yapılması için ilgili kurumlar tarafından acil olarak PERİYODİK KONTROL düzenlemesi yapılmalıdır. Kontrollerde yanlış, hatalı ve standartlara uygun olmayan uygulamalar giderilerek yakma sistemleri güvenli hale getirilmelidir.

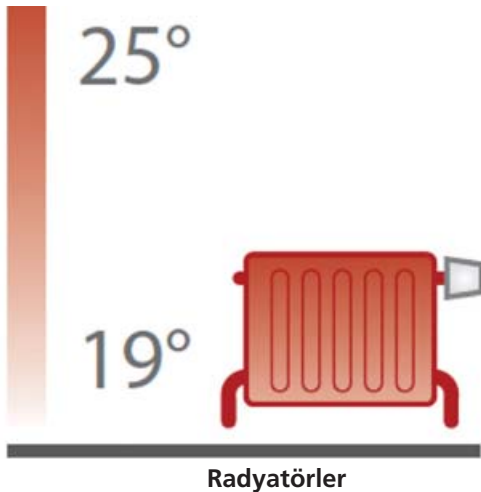
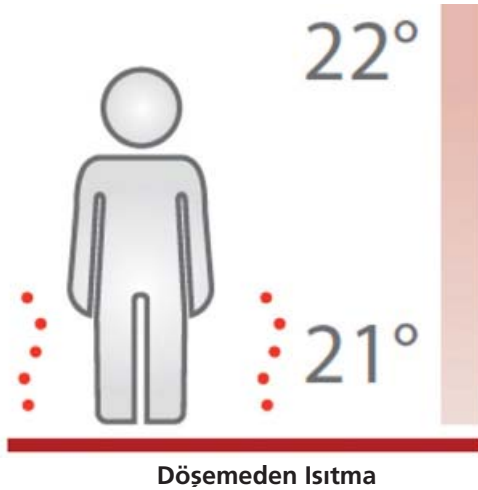
Alınacak bu tedbirler ışığında ülkemizde binaların önümüzdeki yıllarda büyük çoğunluğunun kentsel dönüşüm ile yenileneceği düşünülürse ilerleyen yıllarda bu sorunu çözmüş oluruz. Atılacak her geç adım her yıl binlerce insanın zehirlenmesi ve hayatını kaybetmesi manasını taşımaktadır. Atılacak olumlu adımlar sayesinde insanların can güvenliği sağlandığı gibi aynı zamanda doğru yapılan bacalar sayesinde sağlanan enerji tasarrufu da ekonomimize olumlu katkı yapacaktır.

Neden Sulu Döşemeden Isıtma?

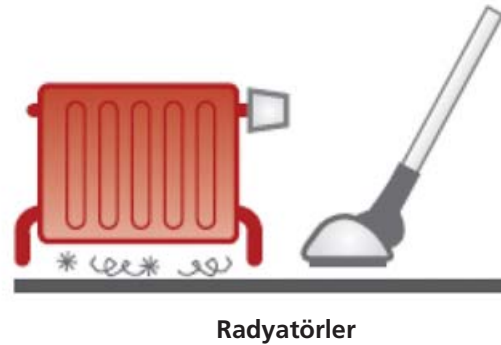
Serkan Yavuz
Danfoss Isıtma Çözümleri
Satış Mühendisi

Günümüzde gelişen teknoloji ile beraber, konfor ihtiyacı ve enerji tasarrufu, ısıtma sistemlerinin ana kriterlerini oluşturmaktadır. Bunun sonucu olarak Döşemeden Isıtma Sistemleri, ülkemizde yoğunlaşmalı kazanların ve ısı pompalarının yaygınlaşması ve enerji verimliliğine yönelik yönetmelikler sonucu daha fazla tercih edilmeye başlanmıştır. Özellikle düşük sıcaklık temelli ısıtma sistem çözümlerine uygun olan döşemeden ısıtma ürünleri, ısı üreten cihazların verimliliğini artırarak ve ısı kayıplarını azaltarak enerji verimliliğine önemli oranda katkı sağlamaktadır. Konutların toplam enerji ihtiyacının %70-75'nin ısıtmaya ayrıldığı düşünülürse, ısıtma sisteminde sağlanacak tasarrufun ülkemiz ekonomisine büyük yarar sağlayacağı ve çevreye CO2 salınımını azaltacağı aşikârdır.

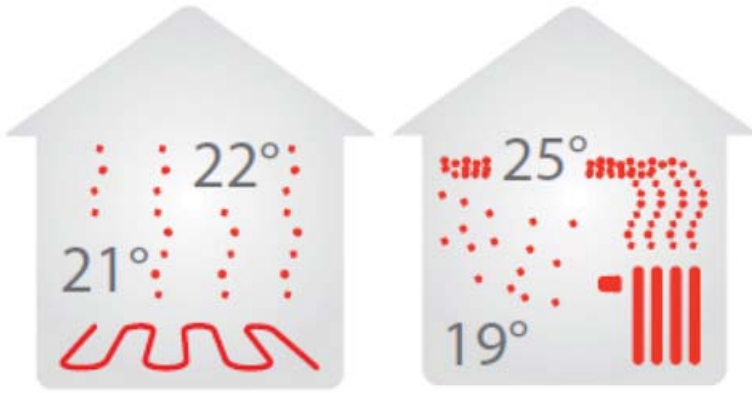
Enerji tasarrufu ile beraber döşemeden ısıtmanın sağladığı önemli faydalardan biri de konfordur. Klasik radyatörlü ısıtma sisteminin aksine döşemeden ısıtma ayaklarınızı sıcak, başınızı ise daha serin tuttuğu için konforlu bir ısınma sağlar. Çoğu insan ayaklar ve baş arasındaki bu sıcaklık farkını daha konforlu bulmaktadır.



Isıtma yaptığınız salonunuzda, oturma odanızda ya da yatak odanızda herhangi bir radyatör bulunmadığı için eviniz daha az tozlanır. Bunun nedeni radyatörlerin toz toplamasıdır ve radyatörlerin temizliği oldukça zordur. Döşemeden ısıtma ise zemin altında saklıdır ve bu da temizliği çok kolay hale getirir.



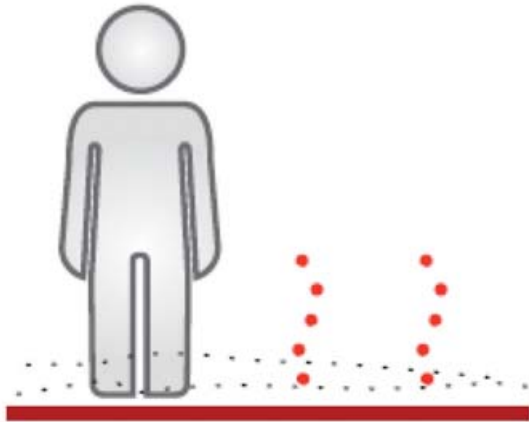
Döşemeden ısıtma, zeminde eşit bir sıcaklık sağlandığından ötürü oda sıcaklığınızı düşürdüğünüzde bile ortamı sıcak hissetmenizi sağlar. Düşürülen her bir oda sıcaklığı derecesinde, %5 enerji tasarrufu sağlanır.



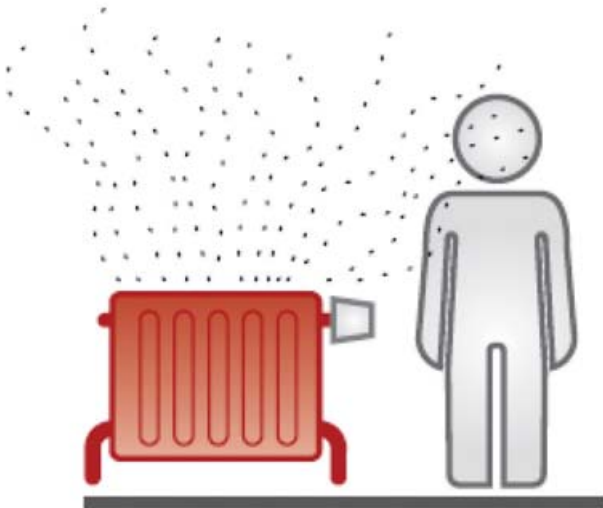
Döşemeden Isıtma

Radyatörler

Diğer bir avantaj ise döşemeden ısıtmada, ısıtma yüzeyinin genişliği sayesinde daha az toz havada uçuşur. Klasik radyatör sisteminde ise sıcak radyatör, ızgaralarından oldukça fazla sıcak havayı yukarı üfler ve bu da tozların havada uçuşmasına neden olur.

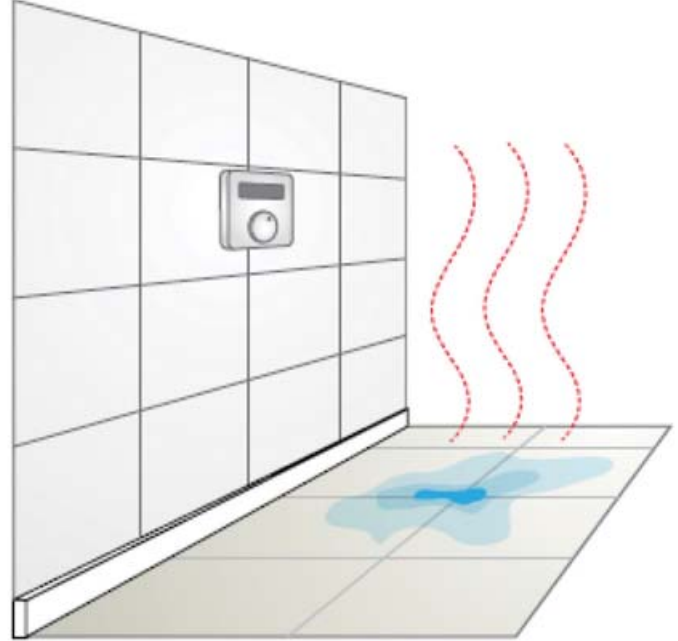


Döşemeden Isıtma

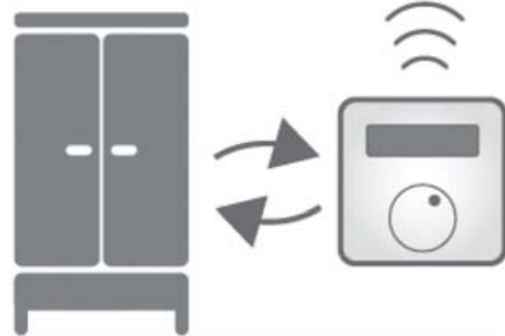


Radyatörler

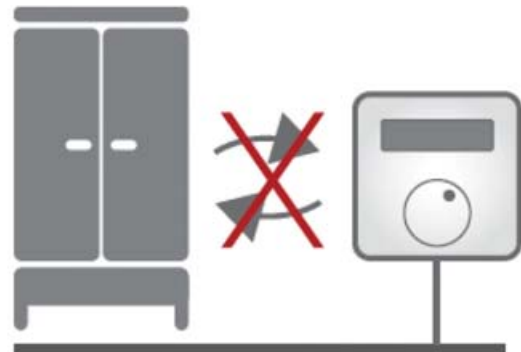
Evlerde en çok şikâyet edilen veya rahatsız olunan konu, banyo zemininde oluşan küçük su birikintileridir. Döşemeden ısıtma sistemlerinde, su hızlıca buharlaşır ve zemin kısa sürede kuruyup yeniden ısınır.



Konfor ve enerji tasarrufunun yanı sıra, döşemeden ısıtma sistemleri mekânlara dekorasyon özgürlüğü de sunmaktadır. Mekân içerisinde radyatör, konvektör gibi ısıtma cihazlarının yer almaması, mobilyalarınızı istediğiniz yere koymanıza imkân sağlar. Ayrıca oda sıcaklığını kontrol eden kablosuz oda termostatları ile mobilyalarınızı yeniden kablo döşemeye ihtiyaç duymadan istediğiniz gibi yerleştirebilirsiniz.



Kablosuz Termostatlar



Kablo Bağlantılı Termostatlar

Yeni Alfa Laval T8 contalı plakalı ısı eşanjörü Mükemmel Enerji Verimliliği için tasarlandı

Alfa Laval Ürün Müdürü Johan Snarbeg: “Yeni Alfa Laval T8 benzersiz tasarımı ve sadeliği sayesinde size Alfa Laval’ın contalı plakalı eşanjörlerdeki 80 yıllık tecrübesiyle birlikte geliyor.”



Yeni Alfa Laval T8 contalı plakalı eşanjör ile enerji verimliliği, kompakt boyut ve güvenilir performans söz konusu olduğunda en yüksek beklentileri karşılamak için tasarlanmıştır. Yeni patentli tasarım Alfa Laval CurveFlow™, yeni conta tasarımı Alfa Laval ClipGrip™ ve dik köşe hizalama dizaynı sayesinde Alfa Laval T8 ile ısıtma ve soğutma sistemlerindeki maliyetlerinizi en aza indirmek mümkün.

Kompakt boyutu – yüksekliği 1 metreden kısa – ve 80mm lik bağlantısı sayesinde Yeni Alfa Laval T8, HVAC konfor uygulamalarının yanı sıra, endüstri, denizcilik, enerji, soğutma uygulamaları için en iyi çözümü sunan contalı plakalı eşanjördür.

ÜSTÜN VERİMLİLİK VE KÜÇÜK BOYUT

Alfa Laval T8’in benzersiz Alfa Laval CurveFlow™ yeni dağılım alanı, mükemmel akış dağılımı ve ısı transfer alanında daha fazla basınç düşümüne izin vererek plaka ihtiyacını azaltır ve daha fazla enerji verimliliği sağlar.



KOLAY VE GÜVENLİ BAKIM

Alfa Laval ClipGrip™ yapışkansız contaları sayesinde daha hızlı ve tamamen yapıştırılmaya ihtiyaç duymayan montaj kolaylığı sağlar. Yeni bağlantı tasarımı sayesinde contalar bakım sırasında yerinden çıkmaz ve önemli ölçüde yedek parça ihtiyacını ve yeniden contalama için gerekli zamanı azaltır.

HER ZAMAN GÜVENİLİR PERFORMANS

Dik açılı köşe hizalama dizaynı sayesinde T8 plaka paketi plaka sayısı ne olursa olsun mükemmel şekilde hizalanarak güvenilir performans ve servis sonrası eşanjörün daha hızlı kapatılmasını sağlar.

DÜNYA ÇAPINDA SERVİS İMKANI

Alfa Laval müşterilerinizin ekipmanlarını her zaman en iyi çalışma koşullarında tutmak için sorunsuz ve güvenli devreye alma, izleme ve bakım hizmetlerinden oluşan geniş bir servis portföyü sunmaktadır. Global satış kanallarımız ve servis mühendislerimiz müşterilerimizin nerede ve ne zaman olursa olsun güvenilir ve zamanında destek almasını sağlar.

Alfa Laval INSIGHTS kampanyası

INSIGHT kampanyası ile Alfa Laval contalı plakalı eşanjörlerin farklarını, faydalarını ve avantajlarını gösteren online bilgi kaynağıdır. Aşağıdaki link üzerinden bu kampanyaya ulaşabilirsiniz.

<http://www.alfalaval.com/campaigns/insights/Documents/tr/index.html>

Alfa Laval Arctigo: Optimum tasarım gerçek oldu



ALFA LAVAL ENDÜSTRİYEL HAVA SOĞUTUCULARI SERİSİ

Alfa Laval Arctigo serisi endüstriyel soğutucular, yenilikçi tasarımı, geniş bir uygulama çeşitliliği için optimum çözümlere çevirdi. Her Arctigo hava soğutucusu, benzersiz modüler konsepti esas alarak, optimum enerji verimliliği, güvenilirlik ve kolaylık sağlamak için uygulamaya özel ihtiyaca göre özel olarak oluşturulurlar.

UYGULAMA UZMANLIĞI

Isı transferinde on yıllara dayanan geniş tecrübe ve uygulama uzmanlığı ile Alfa Laval bugün ısıdeğiştiricilerinin dünya lideri tedarikçisidir. Tecrübemizi Helpman ve Fincoil'in tecrübesi ile birleştirerek, Alfa Laval yeni endüstriyel oda soğutucuları ürün yelpazemizi sunmak üzere benzersiz bir bilgi ve teknoloji birleşimi yaratılmıştır.

Arctigo oda soğutucuları; endüstriyel tesislerde şoklama ve soğuk depolama, mezbahalar, balık ve et işleme alanlarını soğutmadan, taze gıda için depolar da iklim kontrolüne kadar her ürün için optimal iklim şartları sağlamaktadır.

GENİŞ VE ÇOK YÖNLÜ SERİ

Alfa Laval Arctigo orta ve büyük soğuk odalarda soğutma ve dondurma uygulamaları için oda soğutucularından oluşan geniş ve esnek bir seridir.

Arctigo Serisi, taze ve dondurulmuş ürünleri -40°C'ye kadar düşük sıcaklıklarda, düşük ya da yüksek nem içeriği ile optimum koşullarda muhafaza eder.

Geniş ve çok yönlü Arctigo serisi yedi farklı batarya modülü ile modüler konsepti esas alır. Modüller farklı yapım seçenekleri, fan türleri ve çeşitli seçeneklerle kombine edilebilirler.

BİR BAKIŞTA ALFA LAVAL ARCTIGO

- Tüm HFC, amonyak, CO2 ve salamura soğutucuları için uygundur.
- DX ve pompalı sisteme göre dizayn edilebilir.
- Dizayn basınçları HFC DX 33 bar, NH3 pompalı sistem 27 bar, CO2 33-60 bar, salamura uygulamaları için 10 bar dır.
- Batarya, üçgen ya da kare dizilimli olarak üretilebilir.
- Hatve ölçüleri, 4 mm'den 12 mm'ye kadar farklı aralıklarda kullanılabilir.
- 1 ile 8 adet fan sayısında ve fan çapları 450 mm – 1000 mm aralığındadır.
- Kolay bakım için opsiyonel menteşeli fanlar sayesinde, zaman ve maliyetlerden tasarruf edilebilmektedir.
- Emiş veya basma yönüne çalışan soğutucu tasarımları mevcuttur.
- Oda dizayn sıcaklıkları +10°C ile -40°C aralığındadır.
- Soğutuculara ait kapasite aralığı 3 kW – 250 kW dır.
- Hava debisi 3,000 m³/h ile 120,000 m³/h aralığındadır.

ÜRÜN SEÇİM YAZILIMI VE MÜŞTERİ DESTEĞİ

Arctigo ürün konfigürasyonunuzda size yardımcı olmak için, son teknoloji online seçim yazılımı AlfaSelect'e erişim sağladık. Bilgisayar seçim yazılımımız AlfaSelect Air, mekanik ve ısı konfigürasyon için ayrı ayrı modüllerin yanı sıra opsiyonel ekstraların seçimi ve fiyatlandırması için de anında erişim sunmaktadır. Ayrıca birçok dil opsiyonu sunan bir arayüz sayesinde tam sınıflandırılabilir bir seçim sonucu da elde edilebilir.

Alfa Laval müşterileri dünyanın her yerinde 53 ülkedeki 103 satış ofisindeki ürün ve uygulama uzmanlarından yerel destek almaktadır. Orjinal yedek parçalar da Alfa Laval partnerleri aracılığı ile hazır tutulmaktadır.

Bosch'tan enerji ve bina teknolojileri için akıllı bağlanabilirlik

Bosch Grubu Enerji ve Bina Teknolojileri'nden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Stefan Hartung: "Teknik sistemler uzmanlığımız ve bölgesel pazarlara yönelik anlayışımız bizi başarıya götürüyor. Portföyümüzü ve pazardaki varlığımızı büyütüyoruz."



Dünyanın önde gelen teknoloji ve hizmet sağlayıcısı Bosch, bir yandan enerji ve maliyet tasarrufu beklerken diğer yandan da konfor ve güvenliğin artmasını talep eden müşterilerine, 'Akıllı Bağlanabilirlik'e sahip enerji ve bina teknolojilerinden oluşan entegre çözümlerle cevap veriyor. Bu çözümler; ısıtma, sıcak su, havalandırma, klima, izinsiz giriş ve yangınlara karşı koruma, tesis yönetimi, elektrik üretimi ve enerji depolama gibi alanları kapsıyor.

Bosch Grubu Enerji ve Bina Teknolojilerinden Sorumlu Yönetim Kurulu üyesi Dr. Stefan Hartung, "Teknik sistemlerdeki uzmanlığımız ve bölgesel pazarlara yönelik anlayışımız, bize başarının kapılarını açmaya devam ediyor. Bosch, teknolojik uzmanlığı, sahip olduğu geniş bayi ağıyla enerji ve bina teknolojileri pazarında iyi bir konuma sahip... Portföyümüzü ve pazardaki mevcudiyetimizi stratejik bir şekilde büyütüyoruz" dedi.

Bosch olarak, bina ve enerji sistemleri otomasyonunun ön şartı olarak, nesnelerin interneti üzerinden bilgilerin cihazlara aktarılmasını, yani bağlanabilirliği gördüklerini vurgulayan Dr. Hartung, "Bu faktörler bize sürdürülebilir bir büyümenin yolunu açıyor" diye konuştu. Bosch çözümleri müşterilere, verilerinin ne şekilde kullanılacağına kendilerinin karar vermesini sağlayarak yardımcı oluyor. Ağa bağlı ürünlerin güvenliği için belirli standartlar tanımlayan bir yetkinlik merkezini de kullanıcıların hizmetine sunuyor.

TEKNİSYENE İHTİYAÇ OLMAKSIZIN EN HIZLI ÇÖZÜMLER

Bosch, Güvenlik Sistemleri ve yangından koruma ekipmanlarının kontrolü konusunda BIS (Bina Entegrasyon Sistemi) gibi

binalara yönelik kapsamlı ağa bağlı çözümler geliştirmeye ve sunmaya devam ediyor.

Şirket ayrıca, bina tesisatlarının uzaktan takibi ve bakımını içeren bir EffiLink platformuyla teknisyene ihtiyaç olmadan arızaları yüzde 60 oranında hızlı bir şekilde çözmeyi mümkün kılıyor.

ENERJİ SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ AĞA BAĞLI ÇÖZÜMLERDE SAKLI

Bosch, şehirler için büyük önem arz eden elektrik üretimi, dönüştürme ve depolama gibi konularda çeşitli ağa bağlı çözümler sunuyor. Bosch'un ayrıca enerji nakil hatları şebekelerinin akıllı kontrolüne yönelik yazılım çözümleri mevcut. Geçtiğimiz aylarda, konut için yeni nesil ağa bağlı sıcak su kazanlarını piyasaya sunan şirket, 100.000'den fazla ağa bağlı ürün satışı gerçekleştirdi.

Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için sürdürülebilir çözümler üreten Bosch, evlerde güneş enerjisi kullanımını artırmak üzere ısı pompası ve kontrol biriminden oluşan akıllı, ağa bağlı bir enerji sistemini de müşterilerine sundu. Isıyı ortam havasından, sudan veya topraktan alan sistem, ısıtma veya sıcak su için enerji üretiyor. Kullanıcılar, ayrıca sistem performansını online olarak istedikleri gibi takip edebiliyorlar.

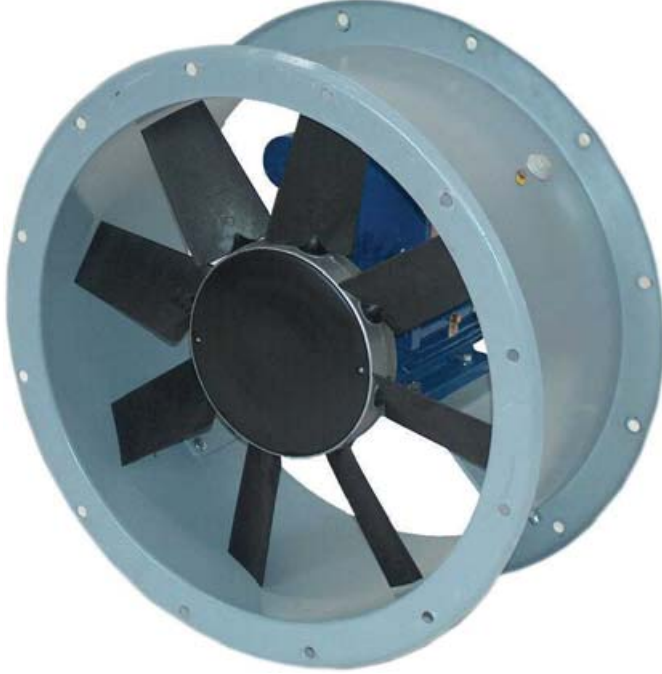
AĞA BAĞLI ÇÖZÜMLER İÇİN YENİ İŞ KOLLARI KURULDU

Pek çok yeni iş ve pozisyon fırsatının önünü açan ağa bağlı çözümler için yeni bir iş kolunu devreye sokan Bosch, binaların, enerji sistemlerinin ve sanayi tesislerinin uzaktan takibi ve bakımı için gerekli yazılım tecrübesine bir iletişim merkezini de devreye soktu. Bosch tarafından yönetilen bu merkez, 1,5 milyondan fazla araç için 30'dan fazla ülkede 16 dilde kullanılan 'eCall' otomatik acil durum çağrı hizmeti gibi telematik hizmetleri de sunuyor. Bosch tüm bu gelişmelerin dışında hizmetlerini çok daha genişletmek üzere Ocak 2016 itibarıyla 'Bosch Global Hizmet Çözümleri' isimli yeni bir departman kurmayı planlıyor.

3 BİN BOSCH MÜHENDİSİ, NESNELERİN İNTERNETİ ÜZERİNDE ÇALIŞIYOR

Bosch'un farklı sektörlerdeki faaliyetleri, bağlanabilirlik konusunda öncelik sağlıyor. Yaptığı yatırımlarla birkaç yıl içinde yazılım yetkinliğini artırmayı hedefleyen Bosch, önemli oranda yazılım mühendisine sahip bulunuyor. Şirketin araştırma ve geliştirme alanında çalışan 45.700 çalışanın üçte biri yazılım mühendislerinden oluşuyor. Bağlanabilirlik ve nesnelerin interneti alanlarında ise yaklaşık üç bin mühendis çalışıyor.

Bosch Termoteknik, enerji verimliliğine odaklanan ürünlerle büyüyor



Avrupa Birliği'ne (AB) üye ülkeler, elektrikle çalışan cihazların kullandıkları enerji miktarıyla ilgili ciddi sınırlamalar getirmeye devam ediyor. AB, 2009 yılında uygulamaya koyduğu ErP (Energy Related Product) Yönetmeliği ile enerji etkinliğini iyileştirmeyi ve çevreyi korumayı hedefliyor. Avrupa standartları ve düzenlemelerinin bir parçası olan yönetmelik, yüksek oranda enerji tüketen tüm ürünlerin kademeli olarak piyasadan kaldırılmasını amaçlıyor.

Ülkemizde de bu yönetmeliğe paralel olarak, ilk önce Beyaz Eşya sektöründe başlayan sınırlamalar, 2014 yılında Klima grubundaki ürünlerle devam etti. 2015'te de Isıtma cihazlarındaki ürünleri kapsayarak genişledi. Ocak 2013 tarihinden beri Avrupa'da yürürlükte olan ve üye ülkelerde dolaşımı (ithalat – ihracat-satış) devam eden 125 W – 500 kW güç aralığındaki cihazların kullandıkları enerji miktarını belirleyen yönetmeliğe (N.327/2011) göre; enerji verimlilik değerlerinin belirlenen minimum seviyeye eşit ya da bu seviyeden yukarıda olması gerekiyor. Yönetmelikteki bu değerler, fanların konfigürasyonları özelinde hava akımı, basınç ve motor tarafından kullanılan elektrik gücü değerleri dikkate alınarak hesaplanıyor.

ErP Yönetmeliği uyarınca; belirtilen ürünler dışındaki farklı tip fanlar, tiplerine göre belirlenen minimum verimlilik beklentilerini karşılamalı ve belirlenen yöntemlerle test edilmelidirler. Tabloda yer alan 'Verimlilik Değeri (N)' olan fanların tipleri ise uygulama alanları dikkate alınarak belirlenmiştir. Yönetmelikte, fanın tipine ve mekanik güç özelliklerine istinaden, 'N' değerinin hesaplama kuralları da detaylı bir şekilde açıklanmaktadır.

Bu yönetmeliğin kapsamına girmeyen cihazlar ise aşağıdaki şekilde belirtilmiştir;

- Avrupa Parlamentosu ve Konseyi'nin 94/9/EC (ATEX) Direktifinde belirtilen, özellikle patlayıcı ortamlarda çalışmak üzere tasarlanmış ürünler.
- Konseyin yangın güvenliği ile ilişkili olan 89/106/EC Direktifinde belirtilen, acil durumlarda kısa süreli çalışmak üzere tasarlanmış ürünler.

Bunun dışında aşağıdaki özelliklerde çalışması için tasarlanan ürünler de yönetmelik kapsamı dışında tutulmuştur:

- Sistemde dolaşan gazın çalışma sıcaklığının 100°C'nin üzerinde olduğu,
- Gidiş hattı dışında çalışması durumunda, motor çevresindeki ortam sıcaklığının 65°C'yi aştığı,
- Sistemde dolaşan gazın yıllık ortalama sıcaklığının ve gidiş hattı dışında çalışması durumunda motor çevresindeki sıcaklığın -40°C'den az olduğu,
- Besleme geriliminin > 1000 V AC veya >1500 V DC olduğu,
- Toksit, yüksek korozif, yanıcı gaz ya da aşındırıcı maddelerin olduğu,

- 1 Ocak 2013'ten önce pazara sunulmuş olan ürünlerin entegrasyonu için aynı ürünün ikamesi (yenilemesi yapılmış hali) olarak 1 Ocak 2015'ten önce pazara sunulmuş olan ürünler...

ErP Yönetmeliği gereğince, $\leq 7,5$ kW mekanik güce sahip olan bir motor ile çalışan tüm fanların, ilgili motor verimlilik yönetmeliğine istinaden (IEC 60034-30-1), 'IE3' motor ya da 'IE2' motor ve inverter ile kullanılması gerektiği belirtilmiştir. Tüm bu değişiklikler ve yönetmeliğin yayınlanmasıyla birlikte 'IE0' – 'IE1' motor kullanılan fanlar yerini daha verimli motorlara bıraktığını söyleyebiliriz. Bosch Termoteknik olarak, distribütörü olduğumuz Dynair markalı ticari havalandırma sistemleri ürün grubunu ilgili yönetmeliğe göre yeniledik. Böylece ErP Yönetmeliği'ne uygun olan daha verimli duvar tipi (QCM) ve kanal tipi (CC) aksiyal aspiratörler ile kompakt yüksek verimli (QCL) aksiyal aspiratörleri ürün gamımıza ekledik.



**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



4, 3, 2, 1, Zero. Geleceğe Geri Sayım Başladı!

Z E R O O O
O O O O O
O O R E Z

S.Ü. Sakıp Sabancı Müzesi (SSM), Akbank Sanat işbirliğiyle 20. yüzyılın en büyük uluslararası sanat ağı ZERO'nun yenilikçi ve dinamik ruhunu galerilerinde ağırlıyor.

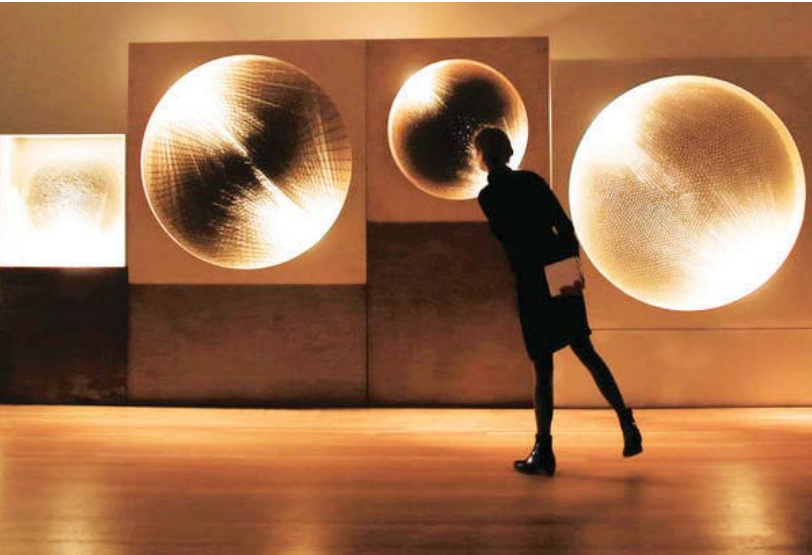
2 Eylül 2015 itibarıyla S.Ü. Sakıp Sabancı Müzesi'nde ziyarete açılan ZERO. Geleceğe Geri Sayım sergisi, II. Dünya Savaşı sonrası dünyaya hakim olan durağan ve olumsuz atmosfere bir cevap olarak doğan ve adını bir roketin kalkmasından önceki geri sayımdan alan ZERO akımına odaklanıyor. Sergi, 1957 yılında Almanya'da doğan ZERO'nun kurucuları Heinz Mack, Otto Piene, Günther Uecker'in eserleri ile akımın tinsel öncülüğünü üstlenmiş önemli sanatçılar Yves Klein, Piero Manzoni ve Lucio Fontana'nın farklı tekniklerde ürettiği 100'ün üzerinde eseri bir araya getiriyor. Küratörlüğünü ZERO Vakfı Kurucu Yöneticisi ve küratör Mattijs Visser'in üstlendiği sergi, ZERO'nun omurgasını oluşturan Işık, Zaman, Boşluk, Renk ve Hareket temaları etrafında şekilleniyor.

Sergiyle ilgili yapılan basın toplantısında konuşan SSM Müdürü Dr. Nazan Ölçer, "Bir üniversite müzesi olma misyonumuzla birlikte gerçekleştirdiğimiz tüm sergilerde bir "aydınlatma" görevi üstleniyoruz. Bienal zamanı için tasarladığımız sergilerin de çağdaş sanat gündemiyle paralel olmasına dikkat ediyoruz. ZERO sergisini gerçekleştirmemizin öyküsü, bu önemli sanat ve düşünce hareketinin kurucularından Heinz Mack'la 2014 yılı Mimarlık Bienali ile eşzamanlı açılışı yapılan sergisi sırasında Venedik'te buluşmamızla başladı. Dostluğumuz bugün Türkiye'deki sanatseverleri 20. yüzyıl ortasının en önemli avangart akımı, ZERO ile tanıştırıyor. ZERO bizi geçmiş yıllara, savaş sonrası dönemin Almanya'sına götürdü. Orada bir avuç genç sanatçının hayalleri ile ütopya gibi görünen bir düşünce kıvılcımının 10 yıl boyunca Avrupa sanat ortamını nasıl da farklılaştırabildiğini hatırladık. ZERO, tüm Avrupa'yı büyük bir yıkıma sürükleyen II. Dünya Savaşı sonrasında savaşın en derin izlerini bıraktığı Almanya'da doğdu. Sanatçılar Otto Piene ve Heinz Mack'ın "karamsarlıktan silkinip, her şeye sıfırdan başlama" önerisine sanatçı Günther Uecker'in de katılmasıyla ZERO hareketi başladı.

Akıma ilham veren Yves Klein, Lucio Fontana ve Piero Manzoni gibi isimlerle birlikte kısa sürede Avrupa'nın hemen her köşesinden pek çok sanatçı ZERO düşüncesi etrafında kendisine bir yer buldu; Japonya'ya kadar uzanan bir katılım gerçekleşti. Heinz Mack 1967 yılındaki son sergide ZERO'nun sona erdiğini ilan ettiği zaman, ZERO düşüncesi sadece 10 yıllık ömrüne rağmen Avrupa 20. yüzyıl çağdaş sanatının bir dönemine damgasını çoktan vurmuştu.

ZERO hareketi, içinde bulunduğu çağın bir ürünüydü. Yepyeni teknolojilerin ortaya çıktığı, uzay yarışının bütün hızı ile sürdüğü, Ay'a hatta yıldızlara ulaşmanın bir hayal olmaktan çıktığı bir dönemde, sanat da bu baş döndürücü gelişmelere ayak uyduracaktı. ZERO geleneksel sanatın tuval ve çerçeveye hapsolmuş durağan anlayışına karşı çıkarken, sürekli devinim içinde, izleyenleri de iletişime davet eden yepyeni bir yol izledi, çağdaş teknolojiler çağdaş sanat anlayışlarında fazlasıyla yer buldu. Ancak odak noktası daima ışık oldu. Dünyaya umut vermek, aydınlık bir gelecek sunmak felsefesi, ZERO'nun güncelliğini hala koruyor olmasının da sebebi aslında. Daha fazla özgürlük, daha fazla şeffaflık, daha insancıl bir gelecek, huzur ve umut arayışı... ZERO akımının kısa ömrünü 50 yıl sonra değerlendirirken, taşıdıkları olanca umut, yaydıkları iyimserlik ve coşkuya saygı duyuyoruz.

Sergimizin küratörlüğünü ZERO Vakfı Kurucu Yöneticisi Mattijs Visser üstlendi. Büyük bilgi ve deneyimi ile bizi farklı koleksi-



yonlarla buluşturdu. Kendisine bilgi ve yönlendirmeleri için ne kadar teşekkür etsem az olur. Sergimizi büyük bir sanat dostu kurumun, Akbank Sanat'ın koruyucu kanatları altında gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Uzun yıllar boyunca Müzemiz projelerine verdikleri değerli destek için başta Akbank Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Üyesi Suzan Sabancı Dinçer'e; Akbank Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Murahhas Üyesi Hayri Çulhacı'ya; Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil'e, Kurumsal İletişim Bölüm Başkanı Murat Göllü ve tüm ekibine bütün destek ve yardımları için teşekkür ediyorum. Serginin tüm aşamalarını büyük bir titizlikle hazırlayan müzemiz uzmanı Hüma Arslaner'i ve genç ekibini huzurlarınızda kutluyorum. Tüm sanatseverleri bu çok yönlü akımı keşfetmek üzere müzemize davet ediyorum. ZERO'nun hepimize iyi gelmesini diliyorum." dedi.

Sergide bir konuşma yapan Akbank Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Üye Suzan Sabancı Dinçer; "Akbank olarak kuruluşumuzdan bu yana kültür sanatın Türkiye'de gelişmesine aracı olduk; kültür-sanat projelerini en temel sorumluluklarımızdan biri olarak kabul ettik. Ülkemizin kültür hayatına yön vermek için çalıştık; çok değerli projeleri destekledik; öncülük ettik. Bu misyon çerçevesinde, Türkiye'nin en değerli markası ve en değerli kurumlarından biri olarak Kültür-Sanat, Girişimcilik ve Eğitim konularını sahipleniyoruz. Çünkü geleceğin Türkiye'sini yaratmanın bankacılığın çok daha ötesinde bir görev olduğunu biliyoruz. Akbank Sanat ve Sakıp Sabancı Müzesi işte bu sene de yine çok değerli, başarılı, kaliteli bir projede bir arada. Yirminci yüzyıla damga vuran en önemli uluslararası avangart sanat anlayışlarından biri olan ZERO'nun Türkiye'deki geniş kapsamlı ilk sergisini düzenliyoruz. İstanbul, gitgide dünyanın sanat denince akla gelen sayılı kentlerinden biri oluyor. Bu sayede Akbank olarak ülkemizin tüm dünyada tanıtımını yapmaktan gurur duyuyoruz.

Yenilenme, dinamizm, yaratıcılık, cesaret ve pozitif bakış açısını destekleyen ZERO, Akbank'ın temel değerleriyle de birebir uyuyor. ZERO sergisinin, daha özgür düşünen, daha üretken, daha cesur, daha yaratıcı, varolanın ötesini gören, sınırları yıkan yeni nesillere ilham kaynağı olacağına inanıyoruz. ZERO'nun ana rengi, beyaz yani ak. İşte bu da hem isim hem de anlam olarak Akbank'la birebir örtüşüyor." dedi.

Zero akımının Türkiye'deki ilk geniş kapsamlı sergisini desteklemekten büyük mutluluk duyduklarını belirten Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil ise, "Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerimiz içinde sanat etkinlikleri önemli bir yer tutuyor. Dünya çapındaki sanatçıları ve sanat akımlarını Türkiye'deki sanatseverlerle buluşturmak, Türkiye'nin en değerli markası Akbank için önemli bir gelenek. 20. yüzyılın önde gelen sanat akımlarından Zero'yu Sakıp Sabancı Müzesi ve tam 22 yıldır hayatımızda olan Akbank Sanat'la beraber Türkiye'de sanatseverlerin ilgisine sunuyoruz.

Denenmemişi deneme cesaretini gösteren ve bu şekilde sanat dünyasında kendisine farklı bir yer edinen Zero akımı, umuyoruz ki gençlerimize yaratıcı olma, sorgulama ve farklı bakış açıları geliştirebilmeleri için ilham kaynağı olacaktır. Unutmamalıyız ki, kültür ve sanat, gelecek nesillere bırakacağımız en önemli mirastır. Akbank olarak, ülkemizin daha da zengileşmesine katkı sağlayan kültür ve sanat alanındaki çalışmalarımızı, sürdürülebilir değer yaratma misyonumuzla sürdüreceğiz." dedi.



Serginin küratörlüğü üstlenen ZERO Vakfı Kurucu Yöneticisi Mattijs Visser ise şunları söyledi; "Sanat öyle bir araçtır ki, sanatçıları ve fikirlerini sanatı izleyenlerle sınırları ve çağları aşan bir bağla bir araya getirir. Sanat eserleri sürekli zamanda dolayan yolculardır; her kuşakta bu eserlere yeni bir bakış açısı geliştirilir. Avrupa'da savaş sonrasında insanlar ve elbette ki onlarla birlikte sanatçılar, II. Dünya Savaşı'nın beraberinde getirdiği var oluş deneyimlerini yaşamak zorunda kaldılar. Özellikle de o dönemin genç sanatçı kuşağı, karşılıklı düşünce ve görüş alışverişi için olanaklar yaratmaya girişti. ZERO işte böyle bir ortamda doğdu. "ZERO. Geleceğe Geri Sayım" sergisiyle, bu hareketin temelinde yatan sanatsal ve coğrafi sınırların aşılması ve ortadan kaldırılması ilkesini sürdürmüş ve kültürlerarası diyalogu desteklemiş olmaktan gurur duyuyoruz. Bu sayede genç kuşak, ZERO grubunun durduğu yer, sunduğu olanakları keşfetme ve duysal düşüncelerinden esinlenme imkânına kavuşacak."

ZERO enerjisini S.Ü. Sakıp Sabancı Müzesi galerilerine taşıyan serginin etkinlik programında 3 Eylül Perşembe günü gerçekleşecek küratör Mattijs Visser eşliğinde sergi turu da yer alıyor. Sempozyum, konferans, film gösterimleri, sanatçı konuşmaları, workshop'lar, çocuk atölyeleri, rehberli turlar ve sesli rehber ile zengin bir içerik sunacak ZERO sergisi, kapsamlı kataloğuyla da önemli bir hafıza oluşturacak. Akıma odaklanan 2014 yapımı "ZERO Saati - ZERO Sanat Akımı" isimli belgesel ise, sergi boyunca hazırlanan Türkçe altyazılar eşliğinde SSM konferans salonunda ziyaretçiler ile buluşacak. ZERO sergisi, 10 Ocak 2016 tarihine kadar SSM'de ziyaret edilebilecek.

Yer: Sakıp Sabancı Müzesi

Adres: Sakıp Sabancı Cad. No:42 Emirgan Sarıyer İstanbul

Telefon: 012 277 22 00

Faks: 0212 229 49 14

YOLDAN ÇIKAN OYUN

Drama Sahnesi / Tiyatro



Bu oyunda bir terslik var!

Hayatta her şeyin ters gittiği anlar vardır. “Devamı çorap sökücü gibi geldi...” tahnımının en bahtsız hali diyebileceğimiz bu durum, biri bitmeden diğerinin başladığı talihsizliklerin her zaman can sıkıcı bir şekilde hayatımızda yer edeceğini kanıtlamaz. Dört bir yanınızın kaosla çevrili oluşu, karnınız ağrıyana kadar güleceğiniz anları da beraberinde getirebilir. 23 Kasım’dan itibaren Zorlu Performans Sanatları Merkezi’nde sahnelenecek Yoldan Çıkan Oyun’da, her şeyin ters gitmesinden dolayı çok memnun olacaksınız.

Lerzan Pamir’in yönettiği, Mehmet Ergen’in ise yapımcılığını üstlendiği Yoldan Çıkan Oyun’un çok ilginç bir hikayesi var. İngiltere’nin meşhur mu meşhur West End sahnesinin son dönemlerdeki en başarılı oyunlarından biri olan Yoldan Çıkan Oyun, galasını 2014 yılında West End Duchess Theater’da yaptı. Fakat oyunun geçmişi biraz daha eskiye dayanıyor...

Cornley Polytechnic Drama Society isimli tiyatro grubunun, 1920’lerde yaşanmış bir cinayet hikayesini sahnelemek istemesiyle başlayan olay örgüsü, oyunun karakterlerinin başına zor gelecek sonsuz terslikleri getiriyor. Bu terslikler, oyunun karakterlerini zorluklarla dolu bir serüvene doğru iterken, Yoldan Çıkan Oyun izleyicileri ise bu birbirinden komik tersliklere kahkahayla karşılık vermek durumunda kalıyorlar.

Bu yıl Laurunce Olivier Ödülleri’nden En İyi Komedi ödülüyle dönen, whatsonstage.com’un 2014 yılında En İyi Yeni Komedi seçtiği Yoldan Çıkan Oyun, Tom Hardy ve J.J. Abrams’ın da aralarında bulunduğu birbirinden ünlü isimleri tiyatro salonuna çekmeyi başardı.

Yoldan Çıkan Oyun’u yakın çekime alarak bu hikayenin adımlarını anlatalım.

- Henry Lewis, Jonathan Sayer ve Henry Shields üçlüsünün yaratıcısı olduğu oyunun kökleri bir pub’ın üst katında sergilenen oyuna dayanıyor.

- Bir gecede iki seans sergilenen oyunun başarısı, o günlerde çağrı merkezi, bar ve Gourmet Burger Kitchen’da çalışan üçlüyü ilgi odağı haline getiriyor.

- Bu başarı, Yoldan Çıkan Oyun’u bir pub’ın üst katındaki odadan prestijli West End sahnesine taşıyor.

- Michael Green’in 1964 tarihli kitabı The Art of Coarse Acting’den ilham alınarak hayata geçen oyunun etkilendiği karakterler ise; Buster Keaton, Charlie Chaplin ve Mr. Bean.

Nisan 2016’ya kadar her pazartesi izleyebileceğiniz oyun, Zorlu Performans Sanatları Merkezi’ndeki Drama Sahnesi’nde olacak!

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 Asistanı: Zari Azimi

Yapım Asistanı: Çağla Özavcı

Oynayanlar: Bartu Küçükçağlayan, Defne Koldaş, Gökçen Gökçebağ, Güliz Gençoğlu, Kemal Kayaoğlu, Kubilay Çamlıdağ, Öner Erkan, Sarp Apak

*Bu etkinlik 8 yaş ve üzeri izleyiciler için uygundur.

**BORUSAN
CON·TEM·
PO·RAR·Y**



Görünenin Ardındaki

Sanat dünyasını, Borusan Contemporary "Görünenin Ardındaki" ve "Tutku" isimli iki yeni sergi ile zenginleştiriyor.

Dünya çağdaş sanat sahnesinden önemli isimleri ağırlayan "Görünenin Ardındaki", göçmenler ve sorunlarına odaklanırken "Tutku" ise Borusan Çağdaş Sanat Koleksiyonu'ndan özel bir seçki sunuyor.

21 Şubat 2016'ya kadar devam edecek olan sergiler, sanat-severleri çağdaş sanatın seçkin örneklerini keşfetmeye davet ediyor.

Görünenin Ardındaki
Küratör: Christiane Paul

Çağdaş sanatçılar Krzysztof Wodiczko, Michal Rovner ve Zimoun'un dört özel eserinin görülebileceği "Görünenin Ardındaki", her geçen gün daha da artan yabancılaşma ve güven eksikliği üzerinden göçmenlerin sorunlarına odaklanıyor. "Öteki olma" korkusunu büyük bir oda boyutunda dört özel eserle anlatan serginin en dikkat çekici parçasıysa Michal Rovner'in 1 ton ağırlığındaki "Parçalanmış Zaman" isimli eseri. Borusan Contemporary'ye farklı teknikler ve uzun uğraşlar sonucu yerleştirilen ve doğal taştan yapılan bu eser, özel bir teknikle aydınlatılarak izleyenleri yüzyıllar öncesinden başlayan bir göç hikayesine sürükleyecek.

Güçler, insanlar ve bağlantılar için birer alan yaratan "Görünenin Ardındaki"nde ayrıca Wodiczko'nun, görünmez olan göçmenlerin zorlu hayatlarını yansıtan Misafirler adlı video projeksiyonu, Zimoun'un 240 Hazır Karton Kutu'yla yarattığı karmaşıklık ve belli bir döngü içerisindeki hareketleri ve Rovner'in Parçalanmış Zaman'ının yanı sıra zaman mekan kavramlarının okunabildiği İsimsiz 4 (Panorama) isimli hiyeroglif yansımaları görülebilecek.

Küratör Christiane Paul, Whitney Museum of American Art'ta (Whitney Amerikan Sanatları Müzesi'nde) yardımcı küratör ve New York School of Visual Arts'ta (New York Görsel Sanatlar Üniversitesi'nde) doçent olarak görev yapmaktadır.

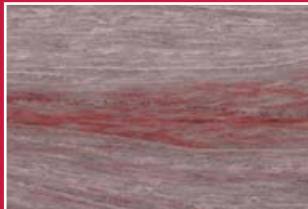
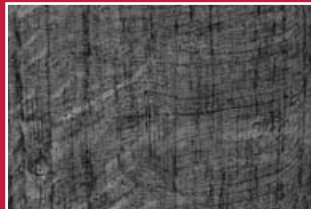
Yer: Perili Köşk

Adres: Baltalimanı Hisar Cad. Perili Köşk No:5 Rumeli Hisarı Sarıyer İstanbul

Telefon: 0212 393 52 00

Web: <http://http://www.borusancontemporary.com>

E Posta: info@borusancontemporary.com



İstanbul nire, Erzurum nire...

Erzurum Yayla...

Sana da olsun merhaba

Aynur Güleçal



Erzurum'da kar tatili yapmak niyetiyle aldığım biletlerle başladı her şey. Ne zaman erken uçak bileti alsam, erken tatil rezervasyonu yapsam, hayat bana, akışta ol, yaşamayı planlamaktan vazgeç der gibi oluyor. Bu sefer erken alınan biletler güzel bir işe vesile olacak. Erzurum'da kar olmaması Birleşmiş Eller topluluğunun sosyal yardım projesi ile hayallerimi gerçekleştirme sebep oluyor.

Erzurum'dan 3 saat uzaklıkta Muş sınırına yakın 3 ilkokula mont, kitap, kırtasiye malzemesinden oluşan yardım kolileri götürüyorum. Palandöken'de otelin önündeyim, sabahın erken saati, kafamı kaldırdığım yerde dumanlı dağlar bana bakıyor, hava soğuk ama tertemiz. Ağzımdan buhar çıkışını izliyorum. Bu hava kafein almış gibi kendime geliyorum. İşte araçta geliyor panelvan minibüs bana eşlik edecek direksiyon da Dadaş Kemal var...

Önce Erzurum merkeze, sonra otogara gidiyoruz ihtiyaçları minibüse doldurmam gerekli. Erzurum merkezde bir gün önce yediğim "Gel Gör Lokantası" çağ kebabının önünden geçerken Dadaş Kemal telepati bağlantı sağlıyor benimle. "Erzurum'un çağ kebabı İstanbul'a benzemez." diyor. "Haklısın" diyorum "Benzemiyor." Yol boyunca otlaklarda rahat rahat beslenen hayvanlara bakıyorum. Bazen yavaşlamak yol vermek zorunda kalıyoruz. Ben hayvanların kesilmesini, vegan olan insanları düşünürken Dadaş Kemal yine telepatiye geçiyor benimle. Güneşi gösteriyor koskocaman çayırları işaret ederek güneşin enerjisini alan bitkileri, yiyor bu hayvanlar, bizde bu yolla alıyoruz enerjiyi diyor hafiften bana eğilerek... N'oluyor kamera şakası mı? Bilge bir şoför...

İlk varış noktamız Erzurum'un güneyinde bulunan ilçesi Hınıs. Yol üzerinde bir kadını gören Dadaş Kemal birden duruyor. İniyor kadının elindeki valizini minibüse alıyor kadın araca biniyor sessizce. Ben soruyorum kim bu kadın diye. Dadaş Kemal Hınıs'a gitmeye çalışan bir yolcu o tarafa giderken "Yer varken alalım değil mi?" diyor gülümseyerek. "Evet, alalım." diyorum hafif mahcup bir tavrıyla...

Epey gittikten sonra bir köy kahvehanesinde duruyoruz. Çay içme zamanı. Çok seviyorum hemen arabadan iniyorum. Önce çeşmeden akan gürül gürül suyu göstererek "İçilir mi?" diye soruyorum. Dadaş Kemal gülmeye başlıyor "Ah be hocam İstanbul mu burası?" diyor. Hâlbuki Hınıs'ın kaynak sularını dağlarını anlatmıştı Dadaş Kemal bu soru da nereden çıktı şimdi diye hayıflanıyorum...

Çaylarımızı bitince kahveden de 4 saattir Hınıs otobüsü bekleyen bir genci alıyoruz arabaya. Şu an minibüste hiç konuşmayan, Artvin'de öğretmen, köyüne gitmeye çalışan sessiz bir kadın, Kürtçe konuşan, hastane ziyareti için gelen Şırnaklı bir genç var. Dadaş Kemal yol boyunca bana hocam diye hitap



ediyor, ben hoca değilim, ben ona Dadaş diyorum, o da Dadaş değil...

Etrafı izliyorum, çalan türküler eşliğinde. Önümüzdeki 10 yıl türkü dinlemem diyorum içimden, Dadaşla yol boyunca uzun hava acıklı türküler dinleyip duruyoruz. Jilet atmak üzereyken çatışmaların olduğu Varto sınırının dibinde ki Elmadalı İlkokulu'na varıyoruz çok şükür. Hınıs'ta kime sorduysak Elmadalı köyüne daha önce giden yok. Yolda dönüp dolaşan jandarma tankı dışında yolda kimse yok...

Elmadalı okulunda öğrenciler hazırlanmış, ben sınıfın kapısını açınca çocuklar hepsi birden ayağa kalkıp "Hoş geldiniz" diye bağıyorlar. Muhtar da hazır bekliyor kapıda. Kendimi bir Türk filminde gibi hissediyorum. Çocuklara tek tek sarılıyorum, bak şimdi gözlerim doldu yine...

İkinci durak Hınıs'ın bir mahallesi Tellitepe. Eski adı Tendürek. Tellitepe İlkokulu'nun İzmirli idealist öğretmeni beni çok etkiliyor. Telefonu çekmediği için ulaşamamıştım kendisine. Bizi beklemiyor. Sınıfta ders yaparken kapıyı tıklıyorum. Kumaş pantolonu, rugan ayakkabıları ile soba yakmaya çalışırken sınıfa giriyorum şaşıyorum. Bizi hiç beklemediğini tekrar tekrar dile getiriyor. İnanamıyor kargo ile göndeririz yardım kolilerini sanmış. İstanbul'dan geldiğimize inanamıyor bizi nasıl karşıla-

yacağını bilemiyor. Birilerine haber vermeye çalışıyor bir şeyler ikram etmeye... Bu okula ilk geldiğinde okul dökülüyor imiş. Kendi imkânlarıyla çok güzel hale getirmiş. Fişler, el etkinlikleri özenle çalışılmış. 10 kişilik tek bir sınıfın içinde 1.2.3.4.5. sınıf öğrencileri aynı anda ders yapıyorlar. Aykut hocaya çok saygı duyuyorum önünde eğilmek istiyorum bende onun için bir şey yapmak istiyorum. Çantamda yeni aldığım kitabım aklıma geliyor. Öğretmenler gününüz kutlu olsun yazarak hediye ediyorum.

Üçüncü durak Söğütlü... Niçin Söğütlü dendiğini düşünürken Dadaş Kemal'de telepati devreye giriyor. Söğüt ağaçlarını anlatmaya başlıyor bana... İlkokuluna koliyi teslim ediyorum. Büyük bir iç huzurla dönme zamanı geliyor. Dadaş Kemal beni en son minibüse yetiştiriyor. İlla kal, hanım evde yemek yaptı, gitme, gece-gece ağırlayalım diyor çok kez... Minibüste tanıştığım Erzurumlular da Elmadalı köyüne gittiğimi duyunca epey şaşıyorlar. Erzurumlu güzel insanlarla tanışıyorum yol boyunca çok içten misafirperverler. Erzurumluları çok seviyorum. Şiveyi çabuk kapıyorum. Herkese "Hocam" demeye başladım. "Uşahlara nediysen sen de bele gel" dememek için zor duruyorum. Bana gönülden vermenin mutluluğunu yaşatan Birleşmiş Eller topluluğuna sonsuz teşekkür ediyorum. Çocukların "Yine gel" sözlerini kolay kolay unutmam...



summary

50th anniversary gift from the industry Form



ayın dosyası

İklimlendirme sektörü; Türkiye'de iletişimin gücünü en iyi anlayan şirketlere sahip

Dünyada İletişim Ajansı Başkanı Nilgün Karatay: "Dakin'in bir yandan marka bilinirliğini artırırken diğer yandan iklimlendirme sektörünün gelişimine katkıda bulunma, tüketiciye pazarı en geniş ürün gamını sunarken, aynı zamanda onun bilgilendirmeye çalışması, bunun yanı sıra teknoloji, inovasyon, verimlilik, tasarruf gibi konulara verdiği önem bizim için çok değerli."

İklimlendirme sektöründe iletişim gücünü en iyi anlayan şirketler

İklimlendirme sektöründe iletişim gücünü en iyi anlayan şirketler, aynı zamanda en geniş ürün gamını sunarken, aynı zamanda onun bilgilendirmeye çalışması, bunun yanı sıra teknoloji, inovasyon, verimlilik, tasarruf gibi konulara verdiği önem bizim için çok değerli."

İklimlendirme sektöründe iletişim gücünü en iyi anlayan şirketler

İklimlendirme sektöründe iletişim gücünü en iyi anlayan şirketler, aynı zamanda en geniş ürün gamını sunarken, aynı zamanda onun bilgilendirmeye çalışması, bunun yanı sıra teknoloji, inovasyon, verimlilik, tasarruf gibi konulara verdiği önem bizim için çok değerli."

ayın dosyası

İklimlendirme sektörü; Türkiye'de iletişimin gücünü en iyi anlayan şirketlere sahip

Dünyada İletişim Ajansı Başkanı Nilgün Karatay: "Dakin'in bir yandan marka bilinirliğini artırırken diğer yandan iklimlendirme sektörünün gelişimine katkıda bulunma, tüketiciye pazarı en geniş ürün gamını sunarken, aynı zamanda onun bilgilendirmeye çalışması, bunun yanı sıra teknoloji, inovasyon, verimlilik, tasarruf gibi konulara verdiği önem bizim için çok değerli."

İklimlendirme sektöründe iletişim gücünü en iyi anlayan şirketler

İklimlendirme sektöründe iletişim gücünü en iyi anlayan şirketler, aynı zamanda en geniş ürün gamını sunarken, aynı zamanda onun bilgilendirmeye çalışması, bunun yanı sıra teknoloji, inovasyon, verimlilik, tasarruf gibi konulara verdiği önem bizim için çok değerli."

İklimlendirme sektöründe iletişim gücünü en iyi anlayan şirketler

İklimlendirme sektöründe iletişim gücünü en iyi anlayan şirketler, aynı zamanda en geniş ürün gamını sunarken, aynı zamanda onun bilgilendirmeye çalışması, bunun yanı sıra teknoloji, inovasyon, verimlilik, tasarruf gibi konulara verdiği önem bizim için çok değerli."

HVAC Sector masters the best companies that understands the power of communication in Turkey

Building Materials Industry has promised for "sustainability"

gündem

İnşaat Malzemeleri Sanayicileri "sürdürülebilirlik" sözü verdi

7. Uluslararası İnşaatı Kalle Zeynel bu yıl "Sürdürülebilirlik Sözü" ile açılış yaptı.

İnşaat Malzemeleri Sanayicileri "sürdürülebilirlik" sözü verdi

7. Uluslararası İnşaatı Kalle Zeynel bu yıl "Sürdürülebilirlik Sözü" ile açılış yaptı.

İnşaat Malzemeleri Sanayicileri "sürdürülebilirlik" sözü verdi

7. Uluslararası İnşaatı Kalle Zeynel bu yıl "Sürdürülebilirlik Sözü" ile açılış yaptı.



"Termo Klima"
okuyun, sektörünüzde neler oluyor
haberiniz olsun

ABONE FORMU



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

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:

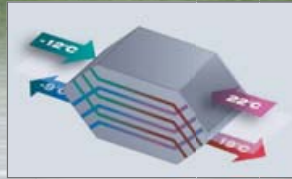
HAVALE İLE

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

