



YEAR 7 YIL / NO 74 SAYI / ARALIK 2014 DECEMBER / 10 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

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

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ İÇİN MEKSİKA PAZARI

Gelecek için ■
doğru iklimlendirme!
İSKİD ve
ESSİAD'dan
"Nefes Alan Yapılar"
için konferans

- MTMD ve İSİB
müteahhitleri bilgilendirdi
- YTÜ MAKTEK
Enerji Verimliliği Paneli
gerçekleştirildi
- Türkiye'nin
7 yıllık gazı hazır



Aynı Yerden

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri, her türlü bina ve iç m
nefes aldığınız havayı daha kaliteli ve sağlıklı hale getirmek

Teknolojinin öncüsü Mitsubishi Electric, 92 yıl
en yüksek standart



Avrupa Birliği Sezon (Mevsimsel)
Verimlilik kriterlerine göre
A+++ enerji sınıfındadır.
(MSZ-FH 25/35VE)

Split ve Multi Sistem
Klimalar



Mr. Slim Ticari Tip
Klimalar



City Multi VRF Sistemler



Hydrodan Ticari Tip
Su Isıtıcısı



HeatPump

Bakıyoruz.

mekan için geniş ürün yelpazesi ile hayatınızı daha keyifli,
için ihtiyaçlarınıza uygun profesyonel çözümler sunuyor.
k tecrübesiyle konfor, verim ve dayanıklılığın
nı göstermektedir.



Isı Kazan



FAU3 Klima Santralleri



Lossnay Isı Geri Kazanımlı
Havalandırma Cihazları



Kontrol Sistemleri



Jet Towel El Kurutma
Cihazları

444 7 500

klima.mitsubishielectric.com.tr

Güneş Enerjisi Sistemlerinde Yüksek Verimli ve Optimum Çözümler



RES ENERJİ Desteği ile...

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)



SODEX ANKARA 2015

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

07-10 Mayıs 2015
CONGRESIUM ANKARA
ATO Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi,
Ankara • Türkiye

sodexankara.com



Deutsche Messe



Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık A.Ş.

Tel : 0212 290 33 33
Faks : 0212 290 33 32
E-mail : info@sodex.com.tr



YANGIN POMPASINDA GÜVENİLİR ÇÖZÜMLER...

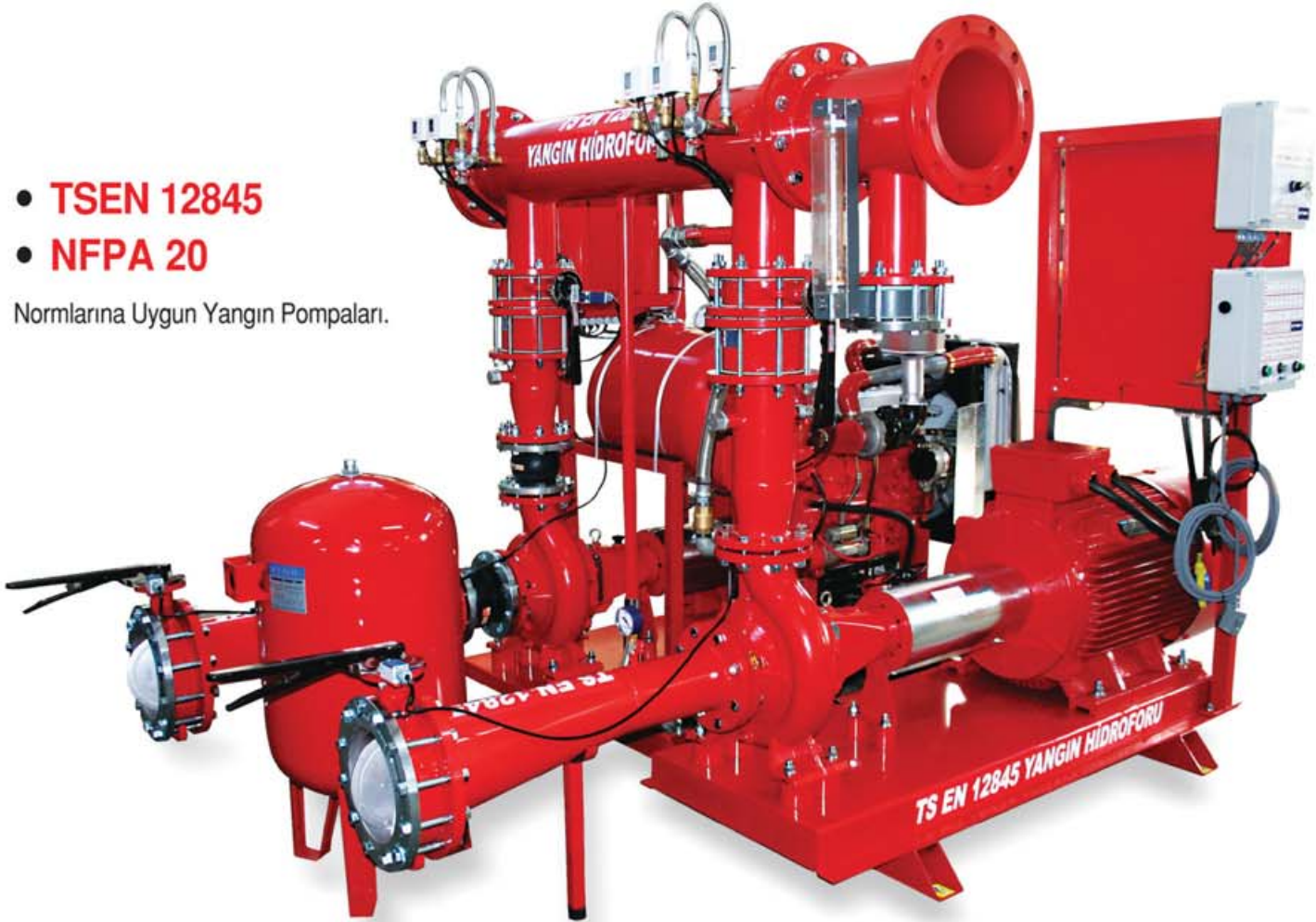
ETNA®

Pompa & Hidrofor Teknolojileri

KENDİNİZİ ATEŞE ATMAYIN !

- TSEN 12845
- NFPA 20

Normlarına Uygun Yangın Pompaları.



Alp Pompa Teknolojileri Tic. ve San. A.Ş.

Dudullu Organize Sanayi Bölgesi Nato Yolu Caddesi No: 267/B 34775 Ümraniye İstanbul / Türkiye

Tel: +90 216 561 47 74 (Pbx) Faks: +90 216 561 47 50 www.etna.com.tr info@etna.com.tr

High
Efficiency
Solutions.

CAREL



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

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

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



DIAGNOSTICS



SÜRDÜRÜLEBİLİR YÜKSEK PERFORMANS SİZİN İÇİN NE KADAR ÖNEMLİ?

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

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

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



Copeland™
brand products

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™
Climate Technologies

EMERSON. CONSIDER IT SOLVED.™

Duvar Tipi Yoğuşmalı Kaskad Sistemler ile Merkezi Isıtma Çözümleri

29 – 2700 kW ısıtma gücü aralığı



Viessmann duvar tipi yoğuşmalı kaskad sistemler ile yerden tasarruf sağlayan, kolay taşınabilen, yüksek verimli ve işletme emniyetli merkezi sistem uygulamaları yapılabilmektedir. Kaskad kontrol paneli Vitotronic 300-K ile dış hava sıcaklığına göre kaskad kazan kontrolü, ayrıca 1 boyler ve opsiyonel olarak 2 adete kadar karışım vanalı ısıtma devresi kontrolü yapmak mümkündür. Viessmann Vitodens 200-W yoğuşmalı duvar tipi cihazlar, Inox-Radial paslanmaz çelik ısıtma yüzeyi, MatriX-brülör ve Lambda Pro Control yanma kalitesi kontrol sistemi sayesinde enerji tasarruflu, çevreci ve uzun ömürlü işletme sağlamaktadırlar.

www.viessmann.com.tr

Tüm enerji kaynakları ve kullanım alanları için verimli sistemlerle özel çözümler.



**Efficiency
Plus**

VIESSMANN

climate of innovation



Editör'den

mehmetoren@termo-klima.net



Firma Hafızası

Bu ayki yazımı yazmak için oturduğumda, ne yazayım diye düşünürken, kargodan "Dökümden Güneşe DemirDöküm'ün 60 Yıllık Yolculuğu" adlı belgesel kitap çalışması geldi. Belli bir sayıda basılıp dağıtıldığı için bu tür kitaplar oldukça değerlidir. (Biraz sahaf tozu koklamışlığımız vardır.) Belli bir zümrenin içinde sayıldığımız için de teşekkürü borç biliriz. Bu tür kitaplar prestij kavramı içerisinde değerlendirildiği için gerek tasarımında gerekse baskı teknikleri konusunda titizlenilir, mümkün olan bütün baskı uygulamaları tatbik edilir. Böyle olunca kimilerince "Bunca masrafla..." diye başlayan cümleler kurulur, ve fakat salt bir prestij unsuru değildir, kurumsallığın devam etmesi için de gereklidir.

Kitap özel bir basıma, özel bir ambalaja sahip... Bozüyük'ten Dünya'ya sunuş yazısıyla başlıyor, Johann Vaillant ve Vehbi Koç özellikle anılmış, Mustafa Koç unutulmamış... Türk DemirDöküm'ün Ceo'su Dr. Axel Busch önsözyle devam eden kitapta, yönetim kurulu üyeleri ile daha önce gerçekleştirilmiş söyleşiler, DemirDöküm'ün tarihçesi, geçirilen süreçler, çeşitli mecralarda yayımlanmış reklamlara yer verilerek firmanın hafızası ortaya konulmuş. Kitabı konu edinirim tam da bu kavramdan dolayıdır. "Firma Hafızası..."

Firmaların yönetici kadroları bu hafızanın farkındadırlar, uzun yıllar firmada çalışan personel de farkındadır fakat yakın zamanda işe başlayanlar ve başlayacaklar için firma hafızasına vakıf olmak çok büyük önem arz ediyor. Nasıl bir kurumda çalışıyorlar, kurum çalışanı ne gibi sorumluluklar yüklüyor? Bu soruların cevaplarını birebir de anlatabilirsiniz ama bir belge bütünüyle ortaya koymak daha bir anlamlıdır.

Firmalarımızın tarihlerini anlatan bir yayın, bir kitap ortaya koyabilmek için belli bir olgunluğa erişilmiş olmaları gerekiyor, doğru... Fakat daha işin başından başlayarak belgeleri saklamak, arşivlemek gerektiği de göz önünde bulundurulmalı. İşte işin bu yönü maalesef birçok firmamızda yok. Sözle birçok şey ifade ediliyor ama sözel hafıza bir yere kadardır. Firma hafızasının oluşturulması için ve diri tutulması için arşiv asla unutulmamalı... Firmalar bu yönde bir arşiv oluştururlarsa, kim bilir belki biz yayıncılar da kendileriyle yaptığımız söyleşilerde "Firmanızı tanıtır mısınız?" sorusundan kurtuluruz?

İÇİNDEKİLER

40 SEKTÖR GÜNDEMİ

- 40- MTMD ve İSİB müteahhitleri bilgilendirdi
- 42- Gelecek için doğru iklimlendirme!
- 46- SOSİAD'tan Meslek Liselerine destek
- 50- YTÜ MAKTEK Enerji Verimliliği Paneli gerçekleştirildi
- 52- Valve World Expo Fuarı gerçekleştirildi
- 56- ISH 2015 Fuarı yeniliklerle geliyor
- 60- Ailece, Coşkuyla, Sevgiyle 15 yıl
- 62- Mitsubishi Electric açılış seremonisiyle Türkiye'ye gelişini kutladı
- 66- AFS, Dubai BIG 5 Fuarı'nda göz doldurdu
- 68- Eskişehir'de ilk showroomunu açan Daikin, büyüme atağını Anadolu'da sürdürüyor
- 70- Hitachi, teknik liseye elektron mikroskobu bağışladı
- 72- Dikkan, 52 ülkeye vana satıyor
- 74- İngiliz Teknoloji Zirvesi'nde, ısıtma giderlerini azaltan Endotherm tanıtıldı
- 76- Qundis İlk akademi programını İstanbul'da gerçekleştirdi
- 78- Büyük projelerin tamamlayıcısı: Radyal
- 80- Testo lansman kokteylinde bulut teknolojisi ve yeni veri kayıt çözümlerini tanıttı
- 84- Zorlu Enerji Grubu Sürdürülebilirlik Raporu'yla GRI'dan "A" aldı

86 GÜNDEM

- 86- Türkiye İMSAD'ın Anadolu turu Gaziantep'ten başladı
- 92- Türkiye'nin 7 yıllık gazı hazır
- 94- Erol Koç: Strateji yoksa, "Gelecek" öngörülmemiştir
- 96- Hasan Besim Korur: Eğitim ve Öğretim



UÇTAN UCA İKLİMLENDİRME



► Klima Santrali



► Havuz Nem Alma Santrali



► Paket Hijyenik Klima



► RoofTop Paket Klima



► Gizli Tavan Tipi Fan Coil Ünitesi



► Kabinli Fan Coil Ünitesi



► 4 Yöne Üflemleri Fan Coil Ünitesi



► Yüksek Basıncılı Fan Coil Ünitesi



► Santrifüj Soğutma Grubu



► Hava Soğutmalı Soğutma Grubu



► Su Soğutmalı Soğutma Grubu



► Sudan Suya Isı Pompası



► Soğutma Grubu Performans Test Laboratuvarı ve Araştırma Merkezi

"Her bir kW'tan emin olun!"



► Fan Coil Performans Test Laboratuvarı ve Araştırma Merkezi

ÜNTES®

ISITMA KLİMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA

MERKEZ / FABRİKA
ÜNTES-RHOSS FABRİKA
SATIŞ & ANKARA Bölge
İSTANBUL Bölge
İZMİR Bölge
ADANA Bölge

: İstanbul Yolu 37. Km, 06980 Kazan – ANKARA
: İstanbul Yolu 24. Km, Sarayköy – Kazan – ANKARA
: 53. Cd. 1450. Sk. Ulusoy Plaza No: 9/50, 06520 Çukurambar
: Atatürk Mah. M.Kemal Cd. Üntes İşm.i No: 11, 34758 Ataşehir
: Teknik Malz. İş Mer. 1348. Sk. No: 5, 35110 Gıda Çarşısı Yenışehir
: Fuzuli Cd. Galeria İş Merkezi 2. Kat No: 212, 01120 Adana

T: (312) 818 63 00 (pbx) F: (312) 818 61 50
T: (312) 818 63 00 (pbx) F: (312) 818 61 50
T: (312) 287 91 00 (pbx) F: (312) 284 91 00
T: (216) 456 04 10 (pbx) F: (216) 455 12 90
T: (232) 469 05 55 (pbx) F: (232) 459 12 92
T: (322) 459 00 40 (pbx) F: (322) 459 01 80

f UntesKlima

t UntesKlima

www.undes.com



İÇİNDEKİLER

100 YENİ PAZARLAMA

Dr. Zeki Yüksekbiçgili: Jenerik Stratejiler - II

104 AYIN DOSYASI

İklimlendirme sektörü için Meksika pazarı

118 SEKTÖREL SÖYLEŞİ

118-Makina Mühendisleri Odası Yn. Krl. Bşk. Vk. Teskon Düzenleme Kurulu Üyesi Yunus Yener: "Her teskon'da; sektörün bilgi üretimi ve bilginin paylaşım çabası artıyor"

122-Teknoklima Gn. Md. Yrd. Özkan Sarıözkan: Teknoklima VRF sistemlerde Samsung ile büyürken, klima santralinde Boreas markası ile hızla yükseliyor

128-Deneysan Genel Müdürü Erkan Atik: Kalifiye eleman istiyorsak bu eğitim setleri laboratuvarlarda olmak zorunda

120 PROJE

120-Türkiye'nin en yüksek kapasiteli güneş enerjisi santraline 'Anel Grup' imzası

124-Rönesans Tower, iklimlendirmede Daikin-McQuay sistemlerini tercih etti

136-Konya Arena'nın zeminine Danfoss-Devi teknolojisi

138-LaresPark Hotel Taksim Mitsubishi Electric Klima'yı tercih etti

143 TEKNİK

teknik tanıtım

144-Duvar tipi yoğunlaşmalı kazanlar ile yüksek verimlilik ve tasarruf sağlanıyor

146-Spirotech

149 KÜLTÜR - SANAT

Ayın sanat gündeminden sizin için seçtiklerimiz

154 GEZİ

Kültür Mozaïği Balat / Betül Görgülü



Pazardaki yerimiz



Alarko Carrier 19XR Santrifüj Soğutma Grubu

YÜKSEK VERİM

Sahada veya fabrikada monte edilebilen frekans invertörlü sürücü (VFD) ile özellikle parsiyel yüklerde çok yüksek verimde çalışma

ÇEVRE DOSTU

Çevre dostu R314a soğutucu akışkan ile motor ve kontrol panelini soğutma imkanı

ULUSLARARASI STANDARTLAR

Opsiyonel sismik izolasyon paketi ile uluslararası sismik yeterliliklerinin tamamını karşılama olanağı

GÜVENİLİR

Pozitif basınçlı semi hermetik santrifüj kompresörü ile yıllık en düşük soğutucu akışkan sızdırmalık garantisi

MONTAJI KOLAY

Küçük alanlara kolayca demonte edilebilme özelliği sayesinde değişim projeleri için ideal çözüm



Soğutma



Sanayi

Evergreen

SEISMICOMPLIANT



ALARKO



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

ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İSTANBUL Gebze Organize Sanayi Bölgesi, Şahabettin Bilgisu Cad. 41480 Gebze - KOCAELİ
Tel: (0262) 648 60 00

ANKARA Sedat Simavi Sok. No: 48 06550 Çankaya - ANKARA
Tel: (0312) 409 52 00

İZMİR Şehit Fethibey Cad. No: 55 Kat: 13 35210 Pasaport - İZMİR
Tel: (0232) 483 25 60

ADANA Ziyapaşa Bulvarı, Çelik Apt. No: 25 / 5-6 01130 - ADANA
Tel: (0322) 457 62 23

ANTALYA Mehmetçik Mah. Aspendos Bulvarı No: 79 / 5 - ANTALYA
Tel: (0242) 322 00 29



Klimada 1 numara

www.facebook.com/alarkocarrier



CONTENTS

40 INDUSTRY'S AGENDA

40-MTMD and ISIB informed the contractors

42-Right air conditioning for the future!

46-SOSIAD supports Vocational High-Schools

62-Mitsubishi celebrated its presence in Turkey with opening ceremony

72-Dikkan sells valves to 52 countries

74-Endotherm which reduces the heating expenses is presented in English Technology Summit

78-Complementary of big projects: Radyal

86 AGENDA

86-Anatolian Tour of Turkey IMSAD began from Gaziantep

94-Erol Koç: If there is no strategy, "Future" is not predicted

96-Hasan Besim Korur: Education and Training

FILE OF THE MONTH 100

Dr. Zeki Yüksekbiçgili:
Generic Strategies – II

FILE OF THE MONTH 104

Mexican market for
air conditioning sector

SECTORAL INTERVIEW 118

Teskon Yunus Yener: "In every Teskon, -118
the effort of the sector for information
producing and sharing is increasing"

Deputy General Manager -122

of Teknoklima Özkan Sarıözkan:
Samsung continues the claim
of being always number one

General Manager of Deneysan -128

Erkan Atik:

If we require qualified employers,
this education sets should
be in the laboratories

TRAVEL 154

Cultural Mosaic: Balat

REKLAM İNDEKSİ

3 S NORM	39	COŞKUNÖZ RADYATÖR - COPA	69	LOJİKONTROL	45
ACS KLİMA	61	ÇUKUROVA ISI	29	LÖSEV	139
AHR EXPO 2015	97	DAIKIN	A.K.	MAKRO TEKNİK	83
AKANTEL	23	DANFOSS	21	MAKROTEST	117
ALARKO	11	DİPAZ	65	MASTER	113
ALDAĞ	17	DOĞU İKLİMLENDİRME	37	MCS KELEPÇE	121
ALFEN MAKİNA	55	DOĞUŞ TEKNİK	111	METRANS	79
ALP POMPA – ETNA	3	DUYAR VANA	160	MGT	63
ALTHERM KLİMA	75	FORM	25	NİBA	41
ARÇELİK	1	FRENCKE	77	ODE	35
ARMAŞ	125	FRİGODUMAN	49	ORAY MEKANİK	99
ASAL	27	FRİGO MEKANİK	73	RADYAL	31
ASTEKNIK	53	FRİTERM	47	RES ENERJİ	Ö.K.İ.
ASTRAL POOL	85	GEA ISISAN	59	SEMPA LTD	127
AYDIN GLOBAL-PREIS	87	GENERAL FILTER HAVAK	57	SENTE MAKİNA	115
BAHÇIVAN	91	GIACOMINI	133	SETFİL	101
BAYKAN	109	HM ÇALIŞKAN	93	SODEX ANKARA 2015	2
BAYMAK	15	ISKAV	142	STANDART POMPA	13
BAYPA	137	İMEKSAN	A.K.İ	TEKNOKLİMA-SAMSUNG	33
BERROS KLİMA	95	İSİB	148	TESKON SODEX 2015	107
BG MÜHENDİSLİK	135	KALDERA	89	ÜNTES	9
BGS DANIŞMANLIK	103	KLAS	71	VENTAS	81
BİLFA TESİSAT	131	KLIMAPLUS	ÖN KAT. KAPAK	VISSMANN	6
BY ISITMA-TEKNOGEN	67	KLIMATEKNİK	19	ZIEHL - ABEGG	43
CFM SOĞUTMA	4-5	KODSAN	51		

POMPANIZ HEM AKILLI HEM DE ÇEVRE DOSTU MU?



Standart Pompa'nın hem akıllı hem de çevre dostu ürünleri ile enerji tasarrufu sağlayan sistemler kurmak oldukça kolay.

Akıllı pompalar kullanarak %60'a varan enerji tasarrufuna ulaşırken, daha yaşanabilir bir dünyanın parçası olun.

Standart

Mahal ısıtıcı ve kazanlar için enerji verimliliği – Sertifikalar

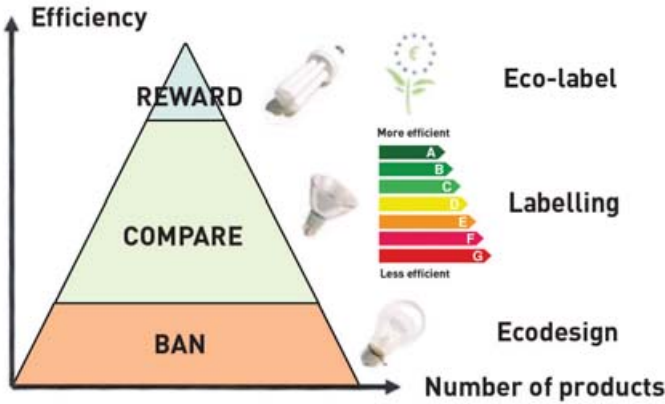


Prof. Dr. Hasan A. Heperkan

1

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

satılan en verimli ürünlerin ödüllendirilmesi amaçlanmıştır. İlk iki çabada belirli ürün grupları ele alınırken, son grup genel olup, zorlamadan çok gönüllülüğü esas almaktadır.



Şekil 1 Enerji Verimliliği ile ilgili Avrupa Birliği Çalışmaları

Avrupa Birliği, piyasada satılan ev cihazlarının enerjiyi daha verimli kullanılmasını sağlamak amacıyla Enerji Etiketlendirme Yönergesi'ni (Energy Labelling Directive, ELD) geçen yıl yeniledi. Tüketiciler, böylece enerji tasarrufu yapan cihazları daha kolay seçebilecekler. Avrupa Parlamentosu, Direktif 2010/30/EU de, enerji ile ilgili ürünlerin etiketlenilmeleri için komisyonlar tarafından geliştirilecek yönetmeliklerin ana yapısını tanımlamaktadır. Ürünlerin enerji verimliliği ve enerji tüketimlerine göre birbirleriyle uyumlu ve karşılaştırılabilir biçimde etiketlenilmeleri ve standart ürün bilgilerinin tüketicilere sunulması

mümkün olmaktadır. Ayrıca yine Avrupa Parlamentosu'nun mahal ısıtıcıları ve kombi cihazları için ekonomik tasarım ile ilgili Direktif 2009/125/EC ile de bütünlük taşımaktadır. Bu direktifleri tamamlayan yönetmelikler de eş zamanlı olarak çıkarılmıştır. Yönetmeliklerin biri, ısıtıcıların enerji verimli, uygun maliyetli ürünler olarak geliştirilmesini teşvik ederken, bir diğeri etiketlendirme yoluyla şeffaf bir pazar yaratarak üreticileri, enerji verimliliği sağlayan inovatif (yenilikçi) projelere yatırım yapmaya özendirilmektedir. Her iki yönetmelik de resmi dergide 6 Eylül 2013 de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Bu sayede tek cihazların yanında başka ısıtma cihazları ile birlikte çalışan kombine sistemlerin de enerji etiketlenilmeleri sağlanmıştır. Klasik A – G sınıflarının dışında kojenerasyon ve yenilenebilir enerji kullanımını ödüllendiren A+, A++ ve A+++ sınıfları da tanımlanmıştır. Yeni kurallar, pazara ürün sunan, ısıtıcı, sıcaklık kontrolörü, güneş cihazları (güneş kolektörü, güneş tankı ve ayrı ayrı satılan diğer güneş ürünleri) üreticilerini ve bunları tek tek veya bir sistem olarak satan bayileri, etiketlere ürün bilgilerini koymaya zorlamaktadır.

Mahal ısıtıcı, kapalı bir hacmin (bina, konut veya oda gibi) sıcaklığını, suya dayalı merkezi bir sistem ile belirli bir değere getiren ve o değerde tutan ve bir veya daha fazla ısı üreticisine bağlı olarak çalışan bir cihaz olarak tanımlanır. Kombi ısıtıcı ise bu fonksiyona ilaveten, istenen sıcaklık, miktar ve debide sıcak kullanma suyu sağlamak için tasarlanmış ve kullanma suyu sağlayan harici bir şebekeye bağlı cihazdır. Enerji sınıflandırmasında mevsimsel enerji verimi önemli bir kavramdır; önceden belirlenmiş bir sezonda, kapalı hacmi ısıtmak için gerekli ısı ile bunu karşılamak için tüketilen yıllık enerjinin oranı η_s (%) olarak tanımlanır ve aşağıda verilen ifade ile hesaplanır.

$$\eta_s = 0.85 \eta_1 + 0.15 \eta_4 - \sum F(i)$$

burada

η_1 cihaz %30 kısmi yükte çalışırken belirlenmiş verim
 η_4 cihazın anma gücünde çalışırken belirlenmiş verim
 $F(i)$ düzeltmeler [5]

Verimler ilgili CEN standartlarına göre belirlenmiş verimleri ifade eder. Düzeltmeler ise artı veya eksi olabilir. Örneğin, cihazın elektrik kullanımı ve durma kayıpları eksi iken, kojenerasyon sistemine bağlı cihazlarda, kojenerasyonla üretilen elektrik enerjisi nedeniyle artı olur. Kojenerasyon sistemlerinin ve ısı pompalarının yıllık enerji verimlerini belirlemede kullanılan özel standartlar vardır. Bu tip katkılar sonucu mevsimsel verim %100 değerinin üzerine çıkabilir. Elektrik üretiminin değerlendirilmesinde ülkeden ülkeye değişebilen bir dönüşüm katsayısı kullanılır. Avrupa Birliği ülkelerinde bu değer ortalama, Avrupa Parlamentosu tarafından yayınlanan Direktif 2012/27/EU da belirtildiği gibi, %40 olarak alınır. Yıllık verim de ilgili standartlarda tanımlı yöntemlerle belirlenir. Yeni yönetmelik, gücü 70 kW in altında olan münferit, kombi, güneş destekli, sıcaklık

ŞEHİRİN İÇİNİ ISITAN
YER TİPİ YOĞUŞMALI KAZAN;

BİZ ONA MAGNUS DİYORUZ, SİZ ONA MÜKEMMEL DEYİN.

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



- 285 KW ile 1300 KW kapasite aralığında 12 farklı model
- Kaskad çalışabilme özelliği
- Al-Mg-Si döküm dilim eşanjörlü
- 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 boiler, pompa, genişleme tankı ve otomasyon ekipmanları Baymak ürünü ise Magnus yer tipi yoğuşmalı kazanla birlikte bu ürünlerin tümü 5 yıl garantilidir. Aksi halde Magnus kazan 3 yıl garantilidir.



görüş

kontrollü veya paket halinde satılan her türlü ısıtıcı için de bu bilgilerin etikette verilmesini istemektedir. Mevsimsel Verim ile karşı geldiği Mevsimsel Enerji Verimliliği Sınıfı Tablo 1 de verilmiştir.

Su ısıtma enerji verimliliği, ısıtılan kullanma suyuyla verilir. Verimlilik, faydalanan enerjinin cihaz tarafından bu işlem için harcanan enerjiye oranı olarak tanımlanır. Bu değerler de yönetmeliklerde tanımlanmıştır.

Tablo 1 Mevsimsel Enerji Verimliliği

Mevsimsel Mahal Isıtma Enerji Verimliliği Sınıfı	Mevsimsel Mahal Isıtma Enerji Verimliliği, η_s (%)
A+++	150 den büyük
A++	125 –150 arası
A+	98 –125 arası
A	90 –98 arası
B	82 –90 arası
C	75 –82 arası
D	36 –75 arası
E	34 –36 arası
F	30 –34 arası
G	30 dan küçük

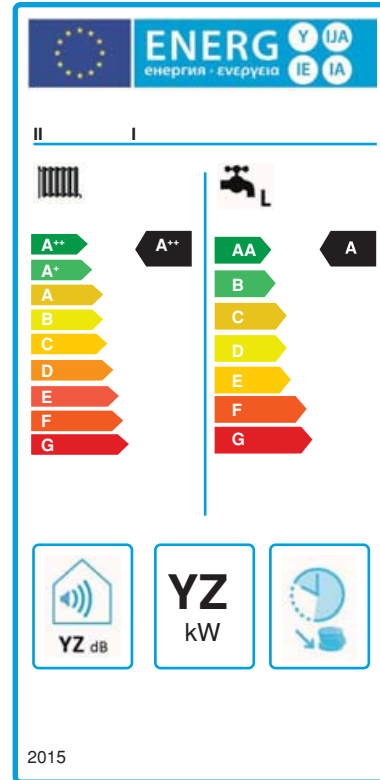
Yönetmeliklerde istenilen şartlar zaman içerisinde zorunlu hale gelecektir. Yürürlüğe girdikten 2 yıl sonra konvansiyonel ısıtıcılar için G den A ya bir sınıflandırma getirilecektir. Muhtemelen, elektrikli ısıtıcılar G – D, yoğunlaşmaz kazanlar C – B, yoğunlaşmaz kazanlar B – A ve kojenerasyon sistemleri A+, ısı pompaları A++ sınıfına girecektir. 6 yıl sonra ise modern teknolojileri kullanan yeni çıkacak yenilikçi ürünleri öne çıkaracak A+++ sınıfı eklenecek, G – E arası sınıflar kaldırılacaktır. Kombi ısıtıcılar için 2 yıl sonra G den A ya bir sınıflandırma getirilecektir. 6 yıl sonra ise modern teknolojileri kullanan verimli ürünleri destekleyecek A+ sınıfı eklenecek, G sınıfı kaldırılacaktır.

Bir diğer yenilik, etiketlere ses seviyesini gösteren bir bilginin eklenmesidir. Standart ürün bilgisi zorunluluğu, ısıtıcılara da uygulanacaktır. Ürün fişi (mikrofilm şeklinde olabilir), teknik bilgi, kullanım için gereksinimler ve kısıtlamalar, vb. ürün paketi içerisinde yer alacağı gibi, bu bilgilerin uzaktan satışlarda, reklamlarda veya promosyon ilanlarında da yer alması istenecektir. Ayrıca bu tip ürünler, sıcaklık kontrollü, güneş destekli gibi ilave özelliklerle paket halinde satılabileceği için söz konusu paketin bütünü için bir paket verimi de gerekecektir. Paket ürün de G ile A+++ arası bir sınıfa girecektir. Bu şekilde paket halinde sunulan ve birlikte kullanım sonucu toplam verimi bileşenlerin verimlerinden yüksek olabilen, özel mühendislik çabaları sonucu üretilmiş ürünler de değerlendirilebilecek ve ödüllendirilecektir. Doğal olarak, tüketiciler, mal sahipleri, müşteriler ve kiracılar da binaları ile ilgili aydınlatılmış olacaklardır.

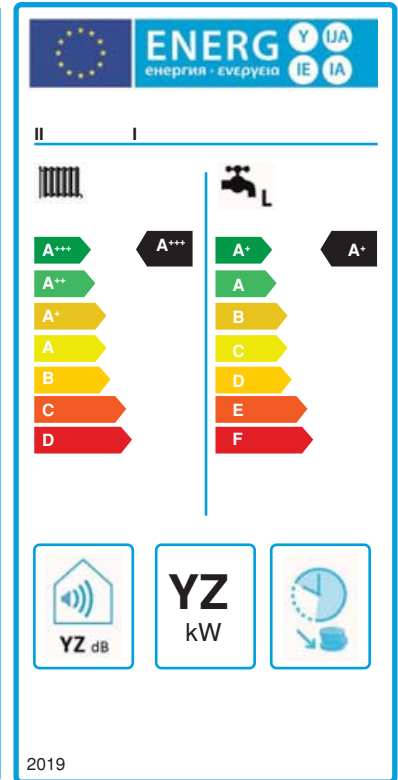
Yeni getirilen enerji sertifikalarına ait iki örnek Şekil 2 ve 3 de gösterilmiştir. Bu sertifikalarda yer alacak bilgiler aşağıda sıralanmıştır.

- Üreticinin adı ve markası
- Model
- Mahal ısıtma ve kullanım suyu ısıtma fonksiyonunun kullanım profilleri ile birlikte tanımı (Commission Regulation (EU) No 813/2013, EN 6.9.2013 Official Journal of European Union L 239/25)

- Mahal ısıtma ve kullanım sıcak suyu ısıtma için mevsimsel enerji verimliliği sınıfı
- Anma değeri, kW biriminde, en yakın tam sayıya yuvarlatılarak
- Ses gücü seviyesi, LWA, iç mahalde dB biriminde, en yakın tam sayıya yuvarlatılarak (bu değer daha önce yoktu)
- Sadece pik saatler dışında çalışma özelliği varsa belirtilebilir



Şekil 2 2015 ile 2019 arasında geçerli olacak sertifika



Şekil 3 2019'dan sonra geçerli olacak sertifika

Yeni getirilen uygulamalarla, 27 Avrupa Birliği ülkesinin toplam enerji tüketimlerinin yaklaşık %16'sını oluşturan mahal ısıtma cihazlarının tüketimlerini azaltmak arzulanmaktadır. Böylece 2020 yılına kadar, yıllık enerji tüketiminde 45 M TEP, CO2 emisyonunda 110 Mton azalma beklenmektedir.

KAYNAKLAR

1. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ>
2. Survey of Compliance Directive 92/75/EEC (Energy Labeling), Fraunhofer Institute, 2009.
3. Courtney. S., Labeling and Certification of HVAC Products, REHVA European HVAC Journal, Vol. 48, Issue 5, Ekim 2011
4. <http://www.eurovent-certification.com>
5. Directive 2010/30/EU of the European Parliament and of the Council of 19 May 2010
6. Commission Delegated Regulation (EU) No 811/2013 of 18 February 2013
7. Commission Regulation (EU) No 813/2013 of 2 August 2013
8. Klobut. K., EU Commission Adopted Energy Labeling Criteria for Space Heaters, REHVA European HVAC Journal, Vol. 50, Issue 6, Aralık 2013

AKS DX

VRF Dış Üniteli Klima Santrali

VRF uygulamalarınızda iç hava kalitesini artırın

yeni dizayn



daha fazla
enerji
tasarrufu

çevre
dostu

ultra
kompakt
tasarım

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



- Her marka VRF-VRV dış ünite ile uyumludur.
- %100 taze hava ile çalışırken maksimum enerji tasarrufu sağlar.
- Free heating - Free cooling özelliği standart olarak mevcuttur.
- BMS Sistemlerine uyumludur.
- Eurovent belgelidir, EN 1751:1988, DIN 1946 Kısım 4:2008 DIN EN ISO 5167 standartlarında teste tabi tutulmuştur.
- 20°C'de ısıtma ve +44°C'de soğutma yapabilir, zorlu çalışma koşullarında kesintisiz konfor sağlar.
- Rotor ile %85'e varan enerji geri kazanımı sağlar.
- EC motorlu Plug fanlar ile sabit debide hava üfler.
- Super heat kontrolü ve ön ısıtıcı ile defrost anında sabit üfleme sıcaklığı kontrol edilebilir.
- VRF-VRV dış ünite kapasitelerine uygun serpantin, sensör kovanları ve özel müdahale kapağı seçilebilir.
- EN 60204-1'e uygun Carel mikrosesörlü DDC+MCC otomasyon panosu ile BMS sistemine entegrasyon

ALDAĞ

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0216) 451 62 04 Pbx

Faks : (0216) 451 62 05

E-mail : aldag@aldag.com.tr

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0312) 472 31 53

Faks : (0312) 472 31 54

İZMİR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0232) 449 00 88

Faks : (0232) 449 87 88

BURSA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0224) 211 15 36 Pbx

Faks : (0224) 211 15 38

ADANA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0322) 456 00 99 pbx

Faks : (0322) 456 01 30



www.aldag.com.tr

Teknoklima'nın 2015 inovasyon projesi "Tekno-Akademi" başladı



Samsung Türkiye ve Irak Distribütörü Teknoklima'nın sektöre bir inovasyon projesi olarak sunduğu Dvm Akademi programı, 2015 öncesi yepyeni bir akış ve vizyonla yenilendi. İstanbul Dedeman Otel'de yapılan ilk TEKNO-AKADEMİ toplantısı, Teknoklima Genel Müdürü Uğur Darcan, Teknoklima Genel Müdür Yardımcısı Özkan Sarıözkan, Teknoklima Satış Müdürü Eda Gürses, Teknoklima Teknik Koordinatörü İzzet Tanyol, Samsung Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi Sistem Klimaları Kıdemli Pazarlama Müdürü Fady Nassar, Samsung Türkiye Sistem Klimaları Departman Müdürü Okan Tutucu'nun katılımıyla yapıldı.

Kasım ayında başlanan TEKNO -AKADEMİ programı 2 ana başlık altında yapıldı.

SAMSUNG: SAMSUNG Dvm S Dual Inverter VRF Sistem Tanıtımı, DVM Hydro

ve Isı Pompaları Sistem Tanıtımı, DVM Pro/ E-solution/Revit tanıtımları, Samsung Mr Fady Nassar ise Samsung 2015 vizyonu, Ar-ge çalışmalarını anlattı ve markanın sektöre kazandırdığı en yeni ürünlerin ve teknolojik üstünlüklerin sunumunu gerçekleştirdi.

BOREAS: Teknoklima'nın ürün tasarımı ve üretimi ile 2014 Sodex

fuarında lansmanını yaptığı, kompozit ve yeni nesil teknolojilerin kullanıldığı BOREAS Klima Santrali , BOREAS Chiller, Fan-coil ve Rooftop tanıtımları ile devam etti.

Samsung 2015 vizyonu, Ar-ge çalışmalarının anlatıldığı, markanın sektöre kazandırdığı en yeni ürünlerin ve teknolojik üstünlüklerin sunumunu gerçekleştirildiği Tekno-Akademi programına ilgi büyüktü.

Sektör duayenlerinin, projeci ve yatırımcıların, Teknoklima Partnerlerinin ve basın mensuplarının katılımıyla yapılan TEKNO-AKADEMİ programı, 19 Kasım 2014 tarihinde Ankara Marriott Hotel'de devam edecek.

Isıtma ve kullanım suyu sistemleri sektörünün lideri Ariston, yeni merkezine taşındı

Eğitim merkezi ve tüm ürünlerin sergilendiği showroomun da bulunduğu yeni binasına taşınan Ariston Thermo, hem müşterilerine hem de bayi ve servislere daha geniş alanda maksimum kalitede hizmet verecek.

Isıtma sektörünün dünya çapındaki lider markası Ariston Thermo, yeni binasına taşındı. Tüm ürünlerin sergilendiği showroom'u ve eğitim merkeziyle iddialı olan merkez, aynı zamanda tüketicilere de kolay ulaşım olanağı sağlayacak.

Ümraniye Şerifali mevkiinde yer alan 5 katlı yeni merkez, hem müşteriler hem de bayiler açısından tam donanımlı olarak hazırlandı. Showroom'da kombiler, kaskad sistemler, yer ve duvar tipi yoğunmalı kazanlar, su ısıtıcıları, güneş enerjisi sistemleri, ısı pompaları ve boylerleri bir arada inceleme olanağı bulunuyor. Binadaki eğitim merkezinde ise bayilere, tali bayilere ve servislere eğitimler verilecek. Test cihazlarının da bulunduğu eğitim merkezinde deneyimli eğitmenler eşliğinde tüm sektöre yönelik eğitim programları hazırlandı. Kesintisiz olarak eğitim verilecek alanda, Ariston Thermo'nun ürünlerinin kullanımı, olası sorunların çözümü gibi detaylar yer alacak. Ariston Thermo'nun her yeni ürün için de ayrı bir eğitim programı açılacak.

Ariston Thermo'nun her alanda iddialı olduğunu belirten Genel Müdür Mete Zadi, "Yeni yerimiz de hem lokasyonu hem de içeriği itibarıyla tüm ortaklarımıza birçok kolaylık sağlayacak. Her anlamda daha avantajlı olan yeni binamız, müşterilerimizi de bayilerimizi de memnun edecek şekilde tasarlandı" dedi.



150 ülkede faaliyet gösteren alanında lider marka Ariston Thermo'nun yeni merkezinin adresi: **Şerifali Mevkii Barbaros Cad. Söyleşi Sok. Tan Plaza No:21 A Blok Ümraniye**

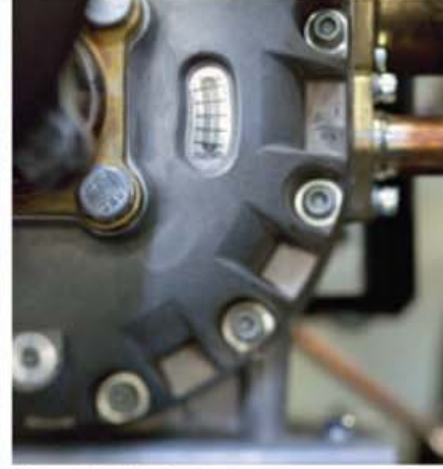
- Manyetik yataklı kompresör
- Microchannel hava soğutmalı kondenser
- 248-1456 kw kapasite aralığı
- Flooded evaporatör
- Max EER 3,9 ESEER 5,9 IPLV 6,6
- Web monitoring
- 61 dBA ses seviyesi @ 1m
- Free cooling ve heat recovery opsiyonu



Maksimum Verimlilik



TURBOCOR



MICROCHANNEL



TURBOSOFT

Türkiye'deki ilk hava ve su soğutmalı turbocor chillerler tarafımızdan temin edilmiştir



- Manyetik yataklı kompresör
- Su soğutmalı kondenser
- 333-3700 kw kapasite aralığı
- Flooded evaporatör
- Max EER 6,89 ESEER 10,19 IPLV 10,93
- Web monitoring
- 66 dBA ses seviyesi @ 1m
- Heat recovery opsiyonu

Klimatechnik İthalat ve İhracat Ltd. Şti.

Dorapark Residence A-17 Ümraniye / İstanbul
Tel: 0 216 445 79 18 Faks: 0 216 445 78 72
www.klimatechnik.com

Enerji tasarrufu ve konfor sunan Danfoss ürün ve çözümleri İzmir’li HVAC profesyonelleri ile buluştu



Danfoss Türkiye, rekor katılımcı sayısı ile bu yıl 20. defa kapılarını açan İzmir Yapı Fuarı’na katıldı. Fuar süresince Danfoss standı sektör profesyonelle-

rinin buluşma noktası oldu. 6-9 Kasım günlerinde Uluslararası İzmir Fuar alanında gerçekleşen İzmir Yapı Fuarı’na geniş bir ürün yelpazesi ile katılan

Danfoss Türkiye, bu yönü ile sektör profesyonellerinin HVAC alanındaki farklı beklentilerine çözümler sundu. Döşemeden Isıtma, Oda Termostati, Termostatik Radyatör Vanası, Daire Giriş İstasyonları, Kalorimetre ve DEVI Isıtma Kablosu ürün ve çözümlerinin sergilendiği Danfoss standı, fuar süresince ziyaretçilerin yoğun ilgisi ile karşılaştı.

Danfoss standında HVAC sektör profesyonelleri ile buluşan Danfoss Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın; ‘fuarlarda sektör profesyonelleri ile bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu sayede mesajlarımızı birinci elden paylaşabiliyoruz’ dedi. Taşkın sözlerine şöyle devam etti; ‘Fuar, seminer vb. aktiviteler ile; Danfoss’un 81 yıllık mühendislik birikimini, geliştirdiğimiz yeni teknolojileri ve yeni ürünlerimizi, sektör profesyonelleri ile paylaşıyoruz, onların gelişimine katkı sağlıyoruz. Sektör profesyonellerinden aldığımız bilgileri ve talepleri de Danfoss’un AR&GE bölümleri ile paylaşarak, sektörün ihtiyaçlarına uygun, ürün ve hizmetler geliştiriyoruz.

Lider LENNOX’den yeni jenerasyon paket klima eğitimi

Form Endüstri Ürünleri Tic. A.Ş merkez ve bölgeler satış ekibine Lennox’un yeni “ENERGY” serisi paket klima üniteleri ile ilgili teknik içerikli eğitim verildi.

Eğitimler, 6 Kasım Perşembe günü FORM Merkez Ofis Maslak’ta Lennox Bölge Müdürü Jean Pierre Coletta ve Ürün Müdürü Juan José Francisco Diez’in sunumları ile gün boyu devam etti. Eğitime, Form Endüstri Ürünleri firması merkez ve Ankara, Adana, Antalya, İzmir, Bursa bölgelerinden gelen yirmiden fazla satış mühendisi katıldı. Katılımcılar yeni “ENERGY” serisi ile ilgili teknik konularda kapsamlı bilgi edinme imkanı buldu. Eğitime ilgili bir değerlendirme yapan Form Endüstri Ürünleri Genel Müdür Yardımcısı Mehtap Sartık “ Lennox’un yeni “ENERGY” serisi sektör için çok önemli avantajlar sunacak üstün teknik özelliklere sahip. Eurovent A sınıfı enerji



verimliliği ile yüksek bir performans sunuyor. Firmamızın ürün gamı içerisinde yer alan Lennox “ENERGY” serisi ile bir çok marka projeye değer katmayı amaç-

lıyoruz” dedi. LENNOX “ENERGY” serisi hakkında daha fazla bilgi www.form-group.com internet adresinden temin edilebilir.

100+

esnek ve modüler
yapısıyla zaman
tasarrufu sağlayan
uygulama

Tek Flexline™ platformda **Birçok seçenek**

Endüstriyel soğutma komponentleri içinde Flexline™ platformu esneklik ile özdeşleşmiştir. Her bir ürün, modüler tasarım konseptine dayanan; seçim esnekliği, montaj ve bakım kolaylığı gibi faydalar sunar. Flexline™ serisindeki ürünler: ICV kontrol vanaları, ICF vana istasyonları ve SVL hat komponentleridir.



İmas Türkiye'nin önde gelen çözüm uzmanlarını Almanya'da ve İtalya'da kalite ile buluşturdu

1967 yılından beri merkezi sistem ve bilgisayar / laboratuvar odaları klimaları, havalandırma sistemleri, proses soğutması sektöründe faaliyet gösteren İmas A.Ş. sektörün en önemli çözüm uzmanlarına Türkiye Mümessilliklerini yaptığı Almanya'daki Nicotra-Gebhardt ve İtalya'daki Blue Box fabrikalarının kapılarını açarak uzmanların 19-22 Kasım 2014 tarihleri arasında incelemesine ve beğenisine sundu.

Nicotra-Gebhardt fabrikasında özellik ile modeline göre 200-600 C sıcaklıkta çalışan, ilgili kalite belgelerine sahip, çatı tipi egzost fanları ile RLO ve RLM tipi plug fanların kaliteli imalat sistemleri ve istisnasız her vantilatörün balansının olması ziyaretçilerce ilgi ile izlendi.

BLUE BOX FABRİKASI ZİYARETİ

İmas'ın teknik gezisine katılan ekip, Almanya'dan İtalya'ya geçerek Venedik civarındaki hassas klima, her tür ve her kapasitede chiller grubu, su kaynaklı ısı pompaları ve benzeri pek çok ürünü üreten, bir teknoloji üssü sayılabilecek Blue Box fabrikasına geçti. Blue Box fabrikasında Satış Sorumlusu Roberto Bernaber Blue Box ürünleri ile ilgili bir brifing verdi. Fabrikada Türkiye'den gelen ziyaretçilere her üretim hattının sonunda uygun gaz şarjının yapıldığı standart çalışma şartı ortamının yarattığı özel bölümler gezdirildi.

İTALYA'DAKİ EN KAPSAMLI TEST ODALARI

Blue Box İtalya fabrikaları, bir chiller grubu imalat yapan fab-



rikada bulunabilecek en kapsamlı test odalarından birisine sahip. Test odası, üretim hatlarından bağımsız ayrı bir ünite olarak çalışıyor. Ziyaretçiler heat-pump chiller grubunun gerçek çalışma koşullarının yarattığı ortamda test edilmesine şahit oldular. Laboratuvarın arka bölümünde, laboratuvar-daki şartların yaratılmasını sağlayan fevkalade geniş tesisat ve kazan dairesini görme imkânı buldular. Padova şehrinde, 400 kw kapasiteli split chiller grubunun, zor bir binada, binaların arasında yapılmış bir uygulamasını da incelediler. İmas'ın teknik gezisine katılan ekip son günü İtalya'nın en ünlü turistik kenti olan Venedik'te geçirdiler.

Ugetam Personeli Fotovoltaik'te Yetkinlik eğitimlerini Almanya'da tamamladı



UGETAM, "Yenilenebilir Enerji Eğitim Merkezi" kurulumu için İstanbul Kalkınma Ajansı'ndan %50 oranın-

da destek almıştı. Yakın bir zamanda kurulumu gerçekleştirilecek bu projede görev yapacak personel için,

Almanya'da yenilenebilir enerji eğitimleri konusunda faaliyet gösteren Renewables Academy (RENAC) kuruluşundan "fotovoltaik santrallerin mühendislik uygulamaları" eğitimi olarak yetkinliklerini artırdılar.

Eğitime, UGETAM Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Ümit Doğay Arıncı, Eğitim ve İş Geliştirme Müdürü Selim Serkan SAY ve Projede görevli teknik personeller katıldı. Başarılı geçen eğitim sonunda katılımcılara yönelik düzenlenen töreninde sertifikalar teslim edildi.

Bu eğitim faaliyetinin neticesinde UGETAM, İstanbul Kalkınma Ajansı destekli kurulacak Yenilenebilir Enerji Eğitim Merkezi projesi ile ülkemizde yenilenebilir enerji sektörüne her pozisyonda çalışabilecek sertifikalı personel yetiştiren akredite bir kuruluş olmayı hedeflemektedir.



EC teknolojisi ile beklentilerinizi aşın !



ErP2015
EXCEEDS THE NORM

İklimlendirme ve havalandırma sektörü için üretilen radyal fanlarımızı gün geçtikçe daha kompakt, verimli ve performanslı hale getiriyoruz. Bu ürün grubumuza ait son yenilik, 12 kW giriş gücüne sahip EC motoru üretme başarımıza bağlı olarak ortaya çıkan EC plug fanlarımız oldu. Bu sayede ortaya çıkan kapasite ise 1000 Pa'da - 25000 m³/h olmaktadır. 250 - 1250 mm çaplar arasında dikey ve yatay montaj şansı sağlayan Greentech EC motora sahip olan fanlarımız, akıllı aerodinamik yapısı ile bir sistem çözümü sunmaktadır. Ürünlerimiz bu sayede kullanıcılara yer ve montaj alanı kazandırdığı gibi, tak-çalıştır ürün yapısı ile her türlü karmaşayı önlemektedir. Dolayısıyla, büyüklükten bahsedildiğinde akla gelen tek şey, bu fanların performansı olacaktır. EC teknolojisine sahip iklimlendirme ve havalandırma sistemleri ile ilgili daha fazla bilgi için; www.ebmpapst.com.tr

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

Wilo Pompa Sistemleri A.Ş.'nin sponsorları arasında bulunduğu "6. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi", İstanbul'da yapıldı

Pompa sistemleri sektörünün lider markası Wilo Pompa Sistemleri A.Ş.'nin sponsorları arasında olduğu "6. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi", Çevre ve Şehircilik Bakanı İdris Güllüce'nin katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi. Türk inşaat sektörünün 2015 yılı rotasının ele alındığı zirve, inşaat dünyasının devlerini bir araya getirdi.

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) tarafından düzenlenen ve sponsorları arasında Wilo Pompa Sistemleri A.Ş.'nin de bulunduğu "6. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi" İstanbul'da yapıldı.

İnşaat sektörünün en geniş platformu olarak gösterilen "6. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi", 4 Aralık 2014 Perşembe günü, İstanbul'da, The Grand Tarabya Hotel'de gerçekleştirildi. Zirveye, T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanı İdris Güllüce başta olmak üzere inşaat sektörünün önde gelen isimleri katıldı. Zirve açılışında yaptığı konuşmada Bakan Güllüce, inşaat kaliteye dikkat çekerek, "Kalite çok önem verdiğimiz bir konu ve ülkemizin de ciddi bir sorunu. İnşaat kalite, malzemede kalite, işçilikte kalite, mevzuatta kalite... Her aşamada kalitenin insan hakkı olduğunun düşünülmesi lazım." dedi.

Ana teması 'İş Birliği-Güç Birliği' şeklinde belirlenen zirvede, Türkiye inşaat sektörünün 2015 yılı rotasına çizildi. Zirvede, Türkiye'nin inşaat pazarının büyümesi, sektörün kurum ve ku-



ruluşları arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi ve ihracata pozitif katkı sağlanması gibi konular gündeme alındı.

"6. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi"nde, müşavirler, müteahhitler, mimarlar ve malzeme üreticileri gibi inşaat sektörünün temellerini oluşturan gruplar, Türkiye'nin adını dünya inşaat sektöründe markalaştırmak amacıyla güç birliği yapmanın yollarını tartıştı.

Wilo Pompa Sistemleri A.Ş.'nin sponsorluk desteğiyle katkı sağladığı, inşaat sektörünün geleceğine ışık tutan zirve ile 'Sektör güç birliği yapacak, Türkiye kazanacak' mesajı geniş kitlelere duyuruldu.

"En prestijli" ödüle sahip D-Hotel Maris iklimlendirmede tercihi yüksek verimli Clivet ve Decsa ürünleri oldu

"American Academy of Hospitality Sciences" tarafından dünyada bugüne kadar 14 otele verilen "The Six Star Diamond" ödüllü Doğu Grubu'na ait D-Hotel Maris, iklimlendirme ihtiyacını Clivet marka A Enerji Sınıfı Su Soğutmalı Soğutma Grubu ve Decsa Radyal Fanlı Kapalı Devre Soğutma Kulesi ile sağlıyor. Datça Yarımadası'nda yer alan eşsiz konumu, beş özel plajı ve sunduğu lüks hizmet seçenekleri ile yüksek beklentilere hitap eden D-Hotel Maris, ısıtma-soğutma ihtiyacı için toplam soğutma kapasitesi 3.400 kW olan 2 adet Clivet su soğutmalı soğutma grubu ve 2 adet Decsa Radyal Fanlı Kapalı Devre Soğutma Kulesi ile sağlıyor.

Clivet A Enerji Sınıfı Su Soğutmalı Soğutma Grubu yıl boyunca yüksek verimlilikle çalışma için dizayn edilmiş soğutma gruplarıdır. Zengin çeşitlilikteki aksesuarlar ve kısmi yüklerde verimli çalışma sağlayan soğutma devresi tasarımı ile tüm kullanım ihtiyaçlarına kolaylıkla cevap verir.

Decsa Radyal Fanlı Kapalı Devre Soğutma Kulesi'nde kullanıldığı alanlarda minimum enerji tüketimi ile işletmelerin ilk yatırım maliyetlerinde kısa sürede geri dönüşüme imkan verir. Cihazın kolay çalışma ve bakım özelliği de kullanımda kolaylık sağlıyor. Verilmeye başlandığı yıldan itibaren aralarında Dorchester Lon-



don, Plaza Athenee, Le Meurice, Trump International NY'un da yer aldığı sadece 14 seçkin otele takdim edilen "The Six Star Diamond Award" almaya hak kazanan D-Hotel Maris, Türkiye'de ödül ilk alan otel olarak Form Şirketler Grubu'nun seçkin referansları arasında yerini aldı.

Lider **LENNOX**® 'dan yeni jenerasyon paket klima



- Frekans kontrollü Multi Scroll kompresörler
- Eurovent A sınıfı EER ve sezonsal verimlilik değeri SEER 4.6 üzerinde
- Değişken devirli üfleme, geri dönüş ve kondenser fanları
- Kapasite ve hava debisi esnekliği



- Yüksek iç hava kalitesi
- Cihazla entegre tamburlu ısı geri kazanım sistemleri
- G4+F7+F9 filtrasyon imkanı
- Yüksek verimli yoğuşmalı gaz brülörü



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

Daikin klimalarda yılbaşına özel fırsatlar

Daikin, 2015 yılına daha konforlu bir başlangıç yapmak isteyen müşterilerini düşündü ve yılbaşına özel bir kampanya hazırladı. Yeni yılda klima sahibi olmak isteyen herkes özel fırsatlarla Daikin klima sahibi olabilecek.

Tüketici ihtiyaçları doğrultusunda, yaz-kış demeden kampanyalarına devam eden Daikin, bu kez, 2015'e girerken daha konforlu ve daha verimli bir yıl dileyen müşterilerini düşündü. Dört mevsim yüksek konfor ve enerji tasarrufu sağlayan klimaları ile müşterilerine çevreci çözümler sunan Daikin, yılbaşına özel bir kampanya hazırladı.

31 Aralık 2014 tarihine kadar devam edecek kampanya kapsamında; yeni yıla klimasıyla girmek isteyen tüketiciler özel fırsatlarla Daikin klima sahibi olabilecek. Yapı Kredi Worldcard sahipleri ise, Daikin klimasına yılbaşına özel ödeme kolaylığı ile sahip olacak. İhtiyaçları doğrultusunda Daikin'in geniş ürün gamında yer alan Tegora, Shira, Emura, Ururu Sarara ve Nexura split klima modellerinden birini seçen Worldcard sahipleri, bütçesine göre farklı taksit olanaklarından yararlanabilecek. Klimasını şimdi alıp, ödemeye Mart 2015 tarihinde başlamak isteyen Worldcard'lılar, 7 taksit imkanından yararlanabilecek. İsteyen Worldcard sahipleri de, 9 taksit fırsatı ile klimasını alabilecek.



Kullanıcılarının farklı ihtiyaç ve beklentilerine geniş ürün gamı ile çözümler sunan Daikin, konfor ve enerji verimliliğini bir arada sunan modelleri ile dünyanın 160 ülkesinde müşterilerinin beğenisini topluyor.

Frigo Mekanik Growtech Eurasia Fuarı'nda

Anahtar teslim endüstriyel soğutma projeleri sunan Frigo Mekanik, bu yıl yeniden Growtech Eurasia'daki yerini aldı. Türk tarım sektörünün en önemli buluşma platformu olan Growtech Eurasia Uluslar arası sera, tarım ekipmanları ve teknoloji fuarı 3-6 Aralık 2014 tarihleri arasında Antalya'da tarım ve hayvancılıkla uğraşan pek çok ziyaretçinin ilgi odağı oldu. Frigo Mekanik'in de 7. Salon 415 numaralı standta boy gösterdiği fuarda; soğuk sebze-meyve depolama, muz sarartma, et ve tavuk kesimhanesi, süt soğutma ve proses işlemleri gibi uzman olduğu soğutma konusun-

da ziyaretçilerin ihtiyaçlarına yönelik proje çözümleri sunuldu. Avrupa ülkelerinden, Orta Doğu'ya, Kuzey Afrika'dan Türkiye Cumhuriyetleri'ne kadar geniş bir coğrafyadan gelecek misafirler, modern tarımdaki son gelişmeler, yeni metodlar hakkında bilgi sahibi oldu. Bu kapsamda 4 Aralık 2014 Perşembe günü saat 11.00'de Frigo Mekanik Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Yılmaz, soğuk zincirin en önemli halkası olan "soğuk depolama teknikleri" hakkında, katılımcıları ve ziyaretçileri bilgilendirecek ve bir sunum yapacak ve katılımcılardan gelecek soruları yanıtladı.



Ulpatek Filtre web sitesini yeniledi

Kurulduğu günden günümüze kadar yaptığı ar-ge çalışmaları, ürettiği filtre ve üniteleri ile müşterilerine en uygun çözümler sunan Ulpatek, yerli ve yabancı müşterilerine daha hızlı ve kaliteli hizmet sunabilmek için web sitesini yeniledi.

Ulpatek mühendislik gerektiren ürünlerle, yaptığı uygulamalarla ve müşterilerine sunduğu çözüm ortaklıkları ile sektöründe öncü bir firma olduğunu her fırsatta gösteriyor. Son olarak da aranan bilgiye kolay ve hızlı biçimde ulaşılabilen, müşterileri için daha işlevsel, güncellenmiş web sitesi ile fark yarattı. Site-de üretimi yapılan tüm havalandırma filtreleri, hijyenik sistemler ve kimyasal filtre çeşitleri ile ilgili detaylı bilgiler olduğu gibi, filtre teknolojisi hakkında bilinmesi gereken faydalı bilgiler de yer alıyor. (<http://www.ulpatek.com>)

- 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!



DemirDöküm 60. kuruluş yılını özel bir kitapla kutluyor



Isıtma konusunda Türkiye'nin en köklü sanayi şirketi olan DemirDöküm, 60 yıllık tecrübesini ve başarı hikâyesini, Türk sanayisindeki gelişime paralel olarak hazırlanan hatıra kitabında buluşturdu.

DemirDöküm'ün bugüne kadar yapılan tüm yatırım ve çalışmaları içeren kitap, ayrıca şirketin 1950'li yıllarda kuruluşundan bugüne uzanan tarihini, Türk sanayisinin gelişimine paralel olarak ele alıyor. Kitap, ayrıca DemirDöküm'ün kuruluşundan bugüne, Ar-Ge, ürün ve inovasyon alanında yaptığı tüm yatırımları ve gelişimini aktarıyor.

DR. BUSCH: "TÜRK SANAYİSİNİN GELİŞİMİNE PARALEL BİR BAŞARI HİKÂYESİ..."

DemirDöküm'ün 60 yıllık başarı hikâyesinin anlatıldığı hatıra kitabını değerlendiren DemirDöküm CEO'su Dr. Axel Busch, "DemirDöküm olarak bugüne kadar yaptığımız yatırım ve çalışmalarımızı 60. yılımıza özel bir kitap hazırlayarak taçlandırmak istedik. Özel olarak basılan bu kitap Türk sanayisinde DemirDöküm'ün rolüne ve geçmişine ışık tutuyor. Ayrıca, 1950'li yıllarda kurulan DemirDöküm'ün ve Türk sanayisinin gelişimine paralel oluşan başarı hikâyesini de etkileyici bir şekilde bize aktarıyor" diye konuştu.

"Su ve Enerji için Akıllı Çözümler: Lowara" semineri Ankara'da düzenlendi

Lowara Pompa ve Hidrofor Sistemleri Türkiye Distribütörü İlpa Su Teknolojileri ev sahipliğinde ve Lowara Ankara bayisi Omni Enerji Sistemleri'nin katkısıyla düzenlenen "Su ve Enerji için Akıllı Çözümler: Lowara" semineri, 24 Kasım 2014 tarihinde Wyndham Hotel Ankara'da yüksek bir katılım oranı ile düzenlendi. Seminerde, Xylem Teknik Eğitim Müdürü Giovanni Mugnolo tarafından, dünyanın en büyük pompa üretim grubu olan Xylem'in oluşumu ve bünyesinde barındırdığı 30'dan fazla markanın yanı sıra Avrupa Birliği ErP direktifleri hakkında bilgiler verildi. Ardından Xylem'in amiral gemisi Lowara'nın Bina sistemleri pazarı için geliştirdiği ürün gruplarının tanıtımının yapıldığı seminerde, özellikle 2014 Mayıs ayında pazara sunulan ve 6 ayda 1800 adet gibi olağanüstü bir satış rakamına ulaşan ıslak rotorlu sirkülasyon pompası Ecocirc XL ve benzersiz frekans kontrol sistemi Hydrovar ürünleri üzerine odaklanıldı. Ürünlerin benzerlerinden ayrılan özellikleri, kullanım kolaylıkları, sağladığı avantajlar, su ve enerji verimliliğine katkıları hakkında geniş bilgi veri-



len seminere, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Vakıflar Bölge Müdürlüğü gibi devlet kurumlarının makine mühendisleri ve proje kontrolörlerinin yanı sıra pek çok mekanik tesisat, müşavirlik, mühendislik ve proje firmalarının seçkin temsilcileri katıldı.

Mugnolo'nun etkili sunumunun ardından Lowara Türkiye Satış Müdürü Mustafa Köşe, Türkiye ve dünyada Lowara ile hayat bulan projeler ve onların kısa

hikâyelerini anlattı. Seminerin son bölümünde firma genel müdürü Levent Topel, 2015 yılında başlatacakları sosyal sorumluluk projesi hakkında bilgi vererek katılımcıların büyük alkışını aldı. Lowara, sadece su ve enerji verimliliğine yaptığı vurgu ile değil, aynı zamanda seminerde dağıttığı geri dönüşümlü armağanları ile de çevre duyarlılığına dikkat çekti. Seminer sonunda düzenlenen akşam yemeğinde seminer katılımcıları bir araya gelerek keyifli vakit geçirdiler.

CUKUROVA ISI

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



**Endüstriyel ve Ticari Isıtma Sistemlerinde
%50'ye Varan Tasarruf.**

- Endüstriyel Isıtma Sistemleri
- Cafe - Restaurant Isıtma Sistemleri
- Stadyum Isıtma Sistemleri
- Yüksek Yoğunluklu Elektrikli Isıtıcılar
- Proses (Yakma) Sistemleri
- Çatı Sızdırmazlık Elemanları

Bosch Termoteknik'ten kaçırılmayacak değişim fırsatı



Bosch, eski konvansiyonel kombisini, minimum enerji ile maksimum konfor sağlayan Bosch yoğuşmalı kombilerle ile değiştirmek isteyen kullanıcılara yönelik

ekstra 1 yıl ek garanti kampanyası başlattı. 2015 yılı sonuna kadar devam edecek kampanyaya 7 yaşın üzerinde, arıza ya da bakım gerektiren konvansiyonel

kombi sahipleri katılabilir. Tüketiciler, müşteri servis teknisyeninden aldıkları kuponla, Yetkili Bosch Isı Sistemleri Bayii'ne giderek +1 yıl ücretsiz ek garantiden faydalanabiliyorlar. Bosch yoğuşmalı kombiler, yakıt tüketimini azaltarak ısınma ve sıcak su maliyetlerinde tasarruf ve ekstra konfor sağlamanın yanı sıra, çevre dostu özellikleriyle de ön plana çıkıyor.

BOSCH CONDENS 2500 W'DE EKSTRA 300 TL İNDİRİM

+1 yıl ücretsiz ek garanti kampanyasına 30 Kasım 2014 tarihine kadar katılan kullanıcılar, ek garanti avantajının yanı sıra, Bosch Condens 2500 W yoğuşmalı kombileri 300 TL indirimli olarak alma şansına sahip oluyorlar.

Link, iklimlendirme, soğutma ve klima sektörünü buluşturan İSKİD'in yeni üyesi oldu

Boru askı destek ve hava kanalı bağlantı sistemlerinin önde gelen ismi Link, İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği İSKİD'e üye oldu. Kurulduğu 1978 yılından bugüne sektörün ihtiyaçlarına yönelik butik çözümler sunan Link, Türkiye'de Havalandırma Kanalları için Flanş Profillerini üreten ilk firma özelliğine sahip.

Türkiye'de mekanik tesisatta askı ve destek sektörünün kurucusu olan Link, iklimlendirme sektörünün gelişimine büyük katkı sağlayan İSKİD'e üye oldu.

İklimlendirme ve soğutma cihazları imalatı ve temsilciliği konusunda işbirliği ve bilgi alışverişini sağlayan İSKİD'e üyelikleriyle ilgili bilgi veren Link Genel Koordinatörü Tümay Köse, "Ülkemizdeki çeşitli iklimlendirme, soğutma ve klima ihtiyaçlarının karşılanması için çevre korumasına ve ülke ekonomisine dikkat

ederek gereken çalışmaları sürdüren İSKİD'in bir üyesi olmaktan dolayı mutluyuz. Türkiye'ye Havalandırma Kanalı Flanş Profillerini kazandıran ve en büyük üretici konumunda olan bir şirket olarak, ilerleyen dönemlerde birlikte bu bilincin geliştirilmesine yönelik çalışmalara imza atacağımıza inanıyoruz." dedi.

Boru askı ve destek Sistemleri, hava kanalı bağlantı sistemleri, sismik ve titreşim ürünleri ile iklimlendirme, soğutma ve klima sektörüne geniş bir ürün gamıyla hizmet veren Link, sektörün eksik ve ihtiyaçlarını doğru ve zamanında tespit ederek buna uygun çözümler üretir. Havalandırma kanalı ekipmanları konusunda 25, 35 ve 20, 30, 40 mm ölçülerinde 2 ayrı standartta üretim yapan tek firma olan Link, tüm aksesuarlar ile ilgili Ar-Ge çalışmaları da yapmaktadır.

Bosch Termoteknik Akademi Spirotech'in son nesil ürünlerini tanıttı

Bosch Termoteknik Akademi, Spirotech'in yeni ürün ve tesisat teknolojilerini tanıtmak amacıyla, birçok farklı proje firmasından 20 temsilcinin katıldığı bir eğitim düzenledi. Spirotech İhracat Müdürü Arno de Korte ve İhracat Teknik Destek Sorumlusu Pieter Gatten tarafından verilen dört saatlik eğitimde, özellikle son nesil ürünler hakkında bilgi verildi.

Türkiye pazarının Spirotech için önemine değinen Arno de Korte, "Tesisat ve yan ekipmanlar alanında dünya çapındaki uzmanlığımızı, Bosch Termoteknik

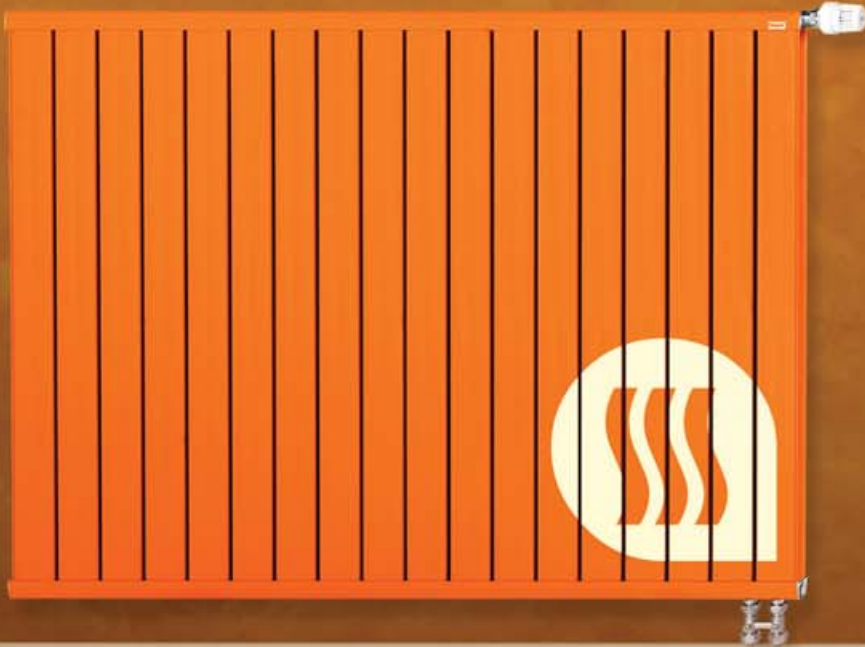
aracılığıyla Türkiye pazarıyla buluşturmaktan mutluluk duyuyoruz" şeklinde konuştu.

65 yıllık deneyime sahip, distribütörlüğünü BoschTermoteknik'in yaptığı Avrupa'nın önde gelen firmalarından Spirotech'in ürün gamında, otomatik hava ekipmanları, mikro hava kabarcıklarının tesisattan atılmasını sağlayan degazörler, vakumlu degazörler ve kir ayırıcılar bulunuyor.



Evinizdeki En Sıcak Nokta!

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



yedirenk



OAC İklimlendirme bayilerini St. Peterburg ve Havana'ya götürdü



2014 yılını değişim ve ileri doğru gelişim için yenilenme süreci olarak değerlendiren, şirket yapısı ve isminde değişikliğe giden Özfrigoteknik, OAC İklimlendirme A.Ş. olarak yoluna emin adımlarla ilerliyor. Olefini hava perdeleri, Olefini split klima cihazları, Olefini nem alma cihazları, Olefini nem verme cihazları, Olefini ısı geri kazanım cihazları, Fral Nem alma cihazları, Aerial Nem alma cihazlarının Türkiye ve Türki Cumhuriyetleri mümessili olan OAC İklimlendirme 2014 Yılında iki ayrı ülkede iki ayrı bayi seyahati düzenledi.

2014 Yılında ilk bayi seyahatini 04-07 Eylül 2014 Tarihleri arasında Rusya'nın St. Peterburg şehrinde gerçekleştirdi. Bayilerin yoğun ilgisi ve katılımı ile yapılan organizasyonda; ilk gün panoramik St. Petersburg Şehir Turu yapıldı. Tur sırasında; Nevski Caddesi, Isaac Katedrali, muhteşem cephesi ile Amirallik Binası, şair Puşkin'in heykelinin süslediği Sanatçılar Meydanı, devrimin simgesi Aurora Gemisi ve 70km.'lik unlu Neva Nehri gezildi. İkinci gün ise Hermitage turu gerçekleştirildi. Katerina'nın kış sarayı olarak inşa ettirdiği binalar kompleksi olan günümüzde dünyanın en göz alıcı koleksiyonlarına ev sahipliği yapan ve 1760'dan itibaren de Rus Çarlarının kış aylarını geçirdiği muhteşem Barok mimarisinin başyapıtları binalar ve günümüzde 1057 adet oda ve salonda Da Vinci, Van Gogh, Michaelangelo, Rembrandt ve daha nice büyük sanatçının büyüleyici eserlerinin yer aldığı dünyanın en büyük sanat müzesi gezildi.

2014 Yılında ikinci bayi toplantısını 30 Ekim – 05 Kasım 2014 Tarihleri arasında Küba'nın Havana şehrinde gerçekleştirdi. Bayilerin yoğun ilgisi ve katılımı ile yapılan organizasyonda; ilk gün Etkileyici tarihinin yanında dünya savaşlarından çok az zarar ile ayrılmış ilk inşa edildiği hali ile kendini korumuş 50'li ve 60'lı Amerikan arabalarının sıkça görülebildiği İspanyol mimarisinin etkileyici örneklerine sahip ve renkli bir gece hayatı, sinemaların, tiyatroların, kabarelerin ve gece kulüplerinin şaşırtacak derecede çok olduğu UNESCO'nun SIT alanları listesinde yer alan meydanı Katedral meydanı, Armas meydanı, Morro kalesi, Malecon (sahil şeridi), Ernest Hemingway'in gittiği barlar sokağı (Calle Obispo), Atatürk'ün heykeli, Floridita, La Bodeguita Del Medio gezildi. İkinci gün ise PINAR DEL RIO & VINYALES turu gerçekleştirildi. Havana'ya yaklaşık 180 km uzaklıkta olan bu şehirde Çiftçinin evi olan tütün bahçesi, Rom fabrikası, Ardından dünyaca ünlü Vinyales vadisi, Vadinin eteklerinde bulunan mağara içi sandallarla gezme, ardından dağa resmedilen muhteşem Mural resminin olduğu vadi gezildi.

Bayilerini iş stresi ve yoğunluktan uzaklaştırarak, iyi vakit geçirmelerini sağlayan OAC İklimlendirme her iki seyahatini de gala yemeği ile süsledi.



Vaillant Türkiye'de üst düzey atama

Vaillant Türkiye Satış Pazarlama Direktörlüğüne Erol Kayaoğlu getirildi. 8 Eylül 2014 tarihinde Vaillant Türkiye ailesine katılan Erol Kayaoğlu, doğrudan Vaillant Group Türkiye CEO'su Dr. Axel Busch'a raporlama yapacak.

Bilkent Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olan Erol Kayaoğlu, profesyonel kariyerine 1991-2004 yılları arasında Procter & Gamble ve 2004-2014 yılları arasında Sony Türkiye şirketinde devam etti. Erol Kayaoğlu, bu şirketlerde Satış Yönetimi, Bölge Müdürlüğü, Kategori Yönetimi, Ulusal Kanal Satış Müdürlüğü, Orta Asya ve Kafkasya Satış Pazarlama Müdürlüğü pozisyonlarında önemli tecrübeler elde etmiştir.



BOREAS

Klima Santralı

Advanced Air Handling Unit Technologies

“Biz onu havaya hükmetmesi için yarattık ve ona rüzgar tanrısının adını verdik.. BOREAS”



teknoklima

Teknoklima Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Samsung Klima Sistemleri Türkiye Genel Distribütörüdür

Genel Md: Flatofis İstanbul İş Merkezi Otakçılar Cad. No: 78 C Blok Kat: 2A Eyüp / İstanbul Tel: 0212 608 17 17 Fax: 0212 437 80 71

Ankara Md: 0312 472 79 98 İzmir Md: 0232 449 30 00 Bursa Md: 0532 609 07 43 Antalya Md: 0242 322 09 54 G.Antep Md: 0342 321 35 70

info@teknoklima.net | www.teknoklima.net

Mitsubishi Electric'ten Mücevher Klima



A+++ Yeni Kirigamine Zen Klimalar, yenilenen tasarımlarıyla göz kamaştırıyor.

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri imzalı Yeni Kirigamine Zen, modern dizaynı, zarafeti ve üstün performansı ile dikkat çekiyor. Uzak Doğu Zen felsefesinden esinlenilerek tasarlanan Yeni Kirigamine Zen Klimalar evinizin en kıymetlileri arasında yerini almaya hazır. Ortamla uyumlu 3 farklı renk seçeneği sunan Zen Klimalar, A+++ enerji sınıfı özelliğiyle de öne çıkıyor.

GÜZELLİK, PERFORMANS VE TASARRUF BİR ARADA

Modern çizgilerdeki Yeni Kirigamine Zen Klimalar, düşük enerji tüketimi ile yüksek ısıtma ve soğutma performansını bir araya getiriyor. Sezonlar Verimlilik Kriterleri'ne göre soğutmada A+++ , ısıtmada A++ enerji sınıfında yer alan Zen Klimalar, az enerji ile çok iş yapıyor. Geniş kapasite seçenekleri ile tüm kullanıcı taleplerine cevap veren Zen Klimalar konfordan da ödün vermiyor.

ŞIK VE SADE TASARIMI İLE TÜM MEKANLARLA MÜKEMMEL UYUM

Modern iç mekan dekorunuzu tamamlamak için geliştirilen Yeni Kirigamine Zen Klimalar, içerisinde bulunduğu ortam ile doğal bir uyum sağlayan 3 farklı renk alternatifi sunuyor. Beyaz Zen ferahlığı, Siyah Zen asaleti, Gri Zen ise sakinliği yaşam alanlarına katıyor.

YAPRAK HIŞIRTISINA EŞ DEĞER SES SEVİYESİ

İnsan kulağının neredeyse algılayamayacağı yaprak hışırtısına eşdeğer (21 desibel) bir ses seviyesi ile yıl boyunca ideal iklimlendirme sağlayan Yeni Kirigamine Zen Klimalar; işyerleri ile

evlerde özellikle bebek ve yatak odalarında sakin ve huzurlu ortamlar sunuyor.

TOZ YOK, KOKU YOK...

Yeni Kirigamine Zen Klimalar'ın diğer bir üstün özelliği ise Nano Platinyum Filtre teknolojisi. Koku giderme etkisi yaratan platinyum seramik parçacıklardan oluşan bu antibakteriyel filtre, üç boyutlu yüzeyi ile çok daha geniş bir etki alanı yaratıyor. Nano Platinyum Filtre, çok iyi toz toplama kabiliyeti yanında üstün hava temizleme etkisi ile ortamın konfor seviyesini daha da yükseltiyor.

HAFTALIK ISI PROGRAMI YAPMAK MÜMKÜN

Yeni Kirigamine Zen Klimalar'da uzaktan kumanda ile haftalık ısı programı yapmak mümkün. Kullanıcılar ayarlanan zaman periyoduna göre ısı programını yapabiliyor. Zen Klimalar ayarlanan çalışma saatlerinde otomatik olarak açılıyor ve kapanıyor.



RAKİPLERİMİZE TEŞEKKÜR EDERİZ...

ÇÜNKÜ ONLAR OLMASAYDI, BİZ BUGÜN TÜRKİYE'NİN
EN REKABETÇİ ŞİRKETİ OLAMAZDIK.

Kurulduğumuz gün yalıtım sektörünün lideri olma hedefiyle yola çıktık. Bugün ulaştığımız noktada, koyduğumuz hedefin ötesine geçmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu ve Sektörel Dernekler Federasyonu'nun (SEDEFED) düzenlediği 4. Rekabet Gücü Ödülleri'nde İmalat Sanayisi Büyük İşletme Kategorisi'nde büyük ödülün sahibi olduk.

Biz ODE'yiz, Türkiye'nin en rekabetçi şirketiyiz. 68 ülkeye yaptığımız ihracatın ardından, artık önümüzde yeni ülkeler ve daha büyük hedefler var. Bu yolda, kazandığımız başarıyı çalışanlarımız, bayilerimiz, tedarikçilerimiz ve emeği geçen tüm ODE ailesine armağan ediyoruz.





Arçelik'in 2014 yılında pazara sunduğu VRS4 değişken debili ticari klimalar, çift inverter kompresörü ile sektörün en yüksek enerji verimliliğine sahip, daha sessiz ve akıllı bina otomasyon sistemleri ile daha kolay entegre edilebilen, bir dış üniteye 64 adet iç ünitenin bağlanabildiği yeni bir iklimlendirme çözümü sağlar. Çift inverter kompresör teknolojisi ile standart cihazlara göre, aynı şartlarda %50 enerji tasarrufu sağlayan VRS4 cihazları geliştirilmiş buhar enjeksiyonlu ısıtma çevrimi ile maksimum ısıtma kapasitesini çok daha düşük dış sıcaklık şartlarında sağlı-

VRS4 ile Sürekli Isıtma Konforu

yor. Bu teknoloji, yüksek enerji verimliliği sağladığı gibi, 15-150 Hz aralığında çalışan çift inverter kompresörü ile kısmi yüklerde de kusursuz performans elde edilmesine imkan veriyor. Dünyada tek olan bu inverter kompresörler ile Arçelik VRS4 klimalar -25 °C'de bile ısıtma yaparken, rakip cihazlara göre de çok hızlı ısıtma ve soğutma konforunu sunuyor. 4 dakika gibi kısa bir sürede 40 °C üfleme sıcaklığı elde edilebiliyor.

Kışın zorlu koşullarda sürekli ısıtma sağlayabilen özel VRS4 (Continuous Heating) serisi dış üniteler, defrost zamanlarını azaltarak sürekli ısıtma konforu sağlayabiliyor. Böylece zorlu kış şartlarında ısıtma kapasitesi yaklaşık %27'ye varan oranlarda artırılıyor. İki bölümlü kondanser yapısı sayesinde iç ortamda kesintisiz ısıtma sağlanır. Akıllı akışkan kontrol sistemi sayesinde, çevrimde dolaşan soğutucu akışkan miktarı değişen dış sıcaklık şartlarına göre, akümülatör altında bulunan özel bir haznede tutularak sistem verimliliği artırılıyor. Gerçek zamanlı olarak yağ seviyesini algılayabilme sistemi, viskozitesi düşürülmüş yağ ve yüksek basınçlı soğutucu akışkan ile kısmi yüklerde üstün performans ve güvenilirlik sağlıyor. Bu sayede 5,20 EER ve 7,90 ESEER değerlerine ulaşan dış ünite grupları ile maksimum enerji tasarrufu elde edilir.

Arçelik VRS4 klimalar önceki modellere göre 20 HP model baz alındığında %14 hafifletildi ve ses seviyesi de özel fan tasarımı ile 4 dB(A) düşürüldü. Bu sayede yaşam mahallerinin yakınında özgürce montaj tasarımı sağlanabiliyor. İç üniteler arası kot farkı mesafeleri geliştirilen VRS4 cihazlar, özellikle yüksek yapılarda esnek tasarım ve sistemsel konfor olanakları sunuyor. İç üniteler arası kot farkı 40 metre, dış ünite-iç ünite arası kot farkı 110 metre ve toplamda 1000 metre bakır borulamaya imkân veren Arçelik VRS4 sistemleri sektördeki en yüksek değerleri sunmaktadır.

Logic 26/35 kombi, sofraları şenlendirdi

İngiliz iş dünyasının prestijli "Kraliçe Ödülü-The Queen's Award" sahibi LOGIC Kombi'nin Türkiye'ye sunan Termo Teknik, Ramazan ayına özel başlattığı Kampanya süresince LOGIC 26/35 Yoğusmalı Kombi alan ve kombisinin açılışını yaptıran her tüketicie, Güral Porselen'den 41 parça tam set porselen yemek takımı hediye edildi. 31 Ağustos'ta sona ermesi planlanan kampanya, yoğun ilgi nedeniyle 3 Ekim'e kadar devam etti.

Kampanya başvurularını kombilerinin açılışını takiben www.termoteknik.com web sayfasındaki başvuru formunu doldurarak gönderen tüketiciler, hediyelerini kapılarında teslim aldı. Termo Teknik pazarlama iletişimi ve kampanya yöneticisi Şirin Çakır, kampanya kapsamında Ramazan ayı boyunca beklidikleri yoğun ilgiyi gördüklerini, ancak kampanyanın bayramdan sonra talep yoğunluğu nedeniyle devam ettirildiğini belirtti. Türk kadınının evine sofrasına olan düşkünlüğünü bir kez daha kanıtladığını belirten Şirin Çakır, tüketicilerimize sofralarını şenlendiren bir hediye vermekten ve onlarla Ramazan heyecanını paylaşma fırsatı bulmaktan mutlu olduklarını; kampanya sayesinde ilk LOGIC Kombi'nin ilk çalıştırma oranını geçtiğimiz yıla göre yüzde 37 arttırdıklarını ekledi.



Termo Teknik'in de bağlı bulunduğu Ideal Stelrad Group'un (ISG) bünyesinde faaliyet gösteren Ideal Heating tarafından İngiltere'de üretilen LOGIC 26/35 Yoğusmalı Kombi, sınıfının en yüksek enerji verimliliğine ve en küçük boyutlarına sahip kombileri olarak biliniyor. İngiltere ve Avrupa Birliği ülkelerinde çok tutulan, Türkiye'de 2011 yılında piyasaya sunulan ve kısa zamanda son kullanıcının beğenisini kazanan LOGIC Yoğusmalı Kombi, mutfakta, iki ayrı banyoda ve ısıtmada aynı anda yeterli sıcak su sağlayabilen, yüksek performanslı, tasarruflu, az yer kaplayan yapısı ile dikkat çekiyor.

Değişen bir şey yok...
**Yeni yılda da güneş
Doğu'dan yükselecek!**

Aydınlık, umut dolu, mutlu bir yıl diliyoruz.

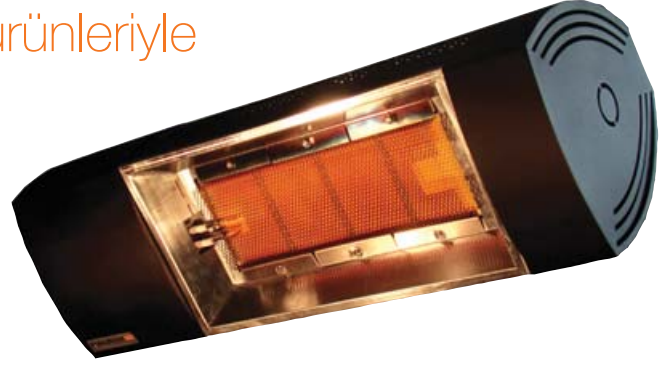


3s Adworks



Çukurova ısı atılımlarına yeni ürünleriyle devam ediyor

1991 yılından itibaren endüstriyel ve ticari ısıtma konusunda faaliyet gösteren ve hali hazırda Türkiye'nin bu konuda en çok referansına sahip sektörünün lider firması Çukurova Isı, geçtiğimiz günlerde açık alanlarda kullanılmak üzere ürettiği Silversun marka çift kademeli borulu radyant ürününü pazara ve müşterilerinin beğenisine sunmuştu. Ar&Ge çalışmalarını devamlı olarak yapan Çukurova Isı bu bağlamda Silversun'dan sonra Goldsun CC markasıyla özellikle cafe ve restoranlarda kullanmaya yönelik açık, yarı açık ve kapalı alanlarda kullanılabilir çift kademeli seramik plakalı radyant cihazını piyasaya sundu. Son derece estetik yapısıyla dikkat çeken Goldsun CC, çift kademeli brülörü ile de istenilen konfor düzeyini sağlamaktadır. Havanın sıcaklığına göre düşük veya yüksek kademeli olarak çalıştırılabilen cihaz ile rahatsız olunmadan ısıtma yapmak mümkündür. Goldsun CC ısıtıcılarında ısıtım verimleri, İngiltere'de üretilen patentli seramik plakalar, alüminyum reflektörü, özel tasarım çift kademeli brülörü ve bunların önünde ve arkasında bulunan yüksek rüzgar koruması ile maksimize edilmiştir. Tente, per-



gola gibi malzemelerin altındaki kullanımlar da cihazların üstündeki malzemeye zarar vermemesi amacıyla üretilen Isı ve Yağmur Şapkası aynı zamanda cihazların yağmur ve kar dâhil her türlü hava koşulunda kullanımına imkan tanımaktadır. GOLDSUN CC ısıtıcılarında seramik plakaların önüne yerleştirilen yüksek ısıya dayanıklı ızgaralar, karşıdan gelen rüzgarı önemli ölçüde yavaşlatmakta ve bu sayede yanmanın devamını sağlamaktadır. Küçük kapasitesi 5/7 kW, büyük kapasitesi 7/11 kW olan Goldsun CC ısıtıcılar Çukurova Isı ekibi tarafından tasarlanıp, üretilmektedir ve Made in Turkey logosunu gururla taşımaktadır.

Estetikten ödün vermeyen fonksiyonel cam önü konvektör; Zehnder Stratos



Yaşam alanları, iç mimarların birbirinden farklı ruh hallerine yönelik tasarımlarıyla estetiğin sınırlarını uç noktalara taşımaya başladı. Yaşam alanlarımız için özel tasarımlara sahip iklimlendirme sistemleriyle Avrupa pazar lideri olan Zehnder Group estetikten ödün vermeyen fonksiyonel konvektör modeli Stratos ile yaşam alanlarınızı modern bir görünüme kavuşturmayı hedefliyor.

Dizayn radyatörler konusunda 'Red Dot', 'Plus X Award' gibi tasarım ödülleri sa-

hibi olan İsviçreli yüksek kalitede ısıtma ekipmanları üreticisi Zehnder Group, insan hayatının büyük bir bölümünün geçtiği yaşam alanları ve iş ortamlarını eşsiz dekorasyonu ile tamamlayan, son derece ergonomik koşullarda yüksek verimlilik sağlayan Zehnder Stratos modelini piyasaya sundu. CS/CSW model serisi 4 farklı yükseklik (75-153-231-309 mm) 6 farklı derinliği (56-98-144-186-232-274 mm) ve Uzunluk (500-4000mm) olarak geniş bir ürün aralığı olan yassı profil borulara

lazer ile kanatlar kaynaklanmıştır. Zehnder'e özgü olan bu geniş model çeşitliliği özel ölçü ve projeye uygun taleplere göre şekillenebiliyor.

HIZLI TEPKİ SÜRESİ, ÇOK YÖNLÜ KULLANIM İMKÂNLARI...

Zehnder Stratos standart olarak DIN 55900 a uygun olarak astarlanmış ve boyanmış olarak RAL 9016 Beyaz renk olarak sunulurken, istenirse Zehnder renk kartelasının tüm renklerinde ve hatta istek üzerine başka renk tonlarında da üretim mevcuttur.

Tüm modellerin su modeli ile ek entegre radyant kalkanlı olanları mevcuttur. Pencere camlarının önüne bu şekilde monte edildiği takdirde radyatörün arka tarafında gereksiz radyant ısı kaybı gerçekleşmez.

Ürünlerin maksimum çalışma basıncı 4 bar olup, maksimum çalışma sıcaklığı 110 OC dir.Zemin veya duvar konsolu ile bağlanabilmektedir. Entegre valf imkanı bulunabilmektedir.

Hızlı tepki süresi, göze çarpmayan ısıtma sistemi, sessiz işletim, çok yönlü kullanım imkanları, EN 442 standartlarında ısı çıkış testi ve CE Sertifikası ile Zehnder Stratos, dizayn konvektör alanında yepyeni bir dönem başlatıyor...



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

YENİ NESİL TASARIMLARIN SAĞLADIĞI ENERJİ VERİMLİLİĞİ İLE DOĞAYA SAYGILI ÜRÜNLER



www.3spompa.com.tr
www.normpompa.com.tr

MTMD ve İSİB müteahhitleri bilgilendirdi

İSİB'in gerçekleştirmiş olduğu çalıştaylarda kurulan "Müteahhitlerle İşbirliğini Geliştirme Komisyonu"nun projesi müteahhitlere anlatıldı.



MTMD üyesi firmaların temsilcileri ile İSİB Yönetim Kurulu, "Müteahhitlerle İşbirliğini Geliştirme Çalışmaları ve İSİB Faaliyetleri Genel Bilgilendirme" adlı toplantıda bir araya geldi. MTMD ve İSİB'in işbirliği ile düzenlenen toplantı 6 Kasım 2014 tarihinde, İTO Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı, Kuru Restaurant'ta gerçekleşti. Toplantıda, ilk olarak MTMD Yönetim Kurulu Başkanı Mürşit Çelikkol dernek faaliyetlerinden oluşan bir sunum gerçekleştirdi. Sunumun sonunda, İSİB'in gerçekleştirmiş olduğu çalıştaylarda kurulan "Müteahhitlerle İşbirliğini Geliştirme Komisyonu"nun projesi olan Türkiye İklimlendirme Sektörü Tanıtım Filmi konuklara sunuldu. İSİB Yönetim Kurulu Başkanı S. Zeki Poyraz, İSİB'in faaliyetlerinin yer aldığı bir sunum gerçekleştirdi ve konukların sorularını cevapladı.

MTMD Yönetim Kurulu Başkanı Mürşit Çelikkol yaptığı sunumda, Müteahhitlerle İşbirliğini Geliştirme Komisyonu'nun meydana getirdiği projenin sürecini anlattı. Çelikkol, İSİB organizasyonunda yapılan 2. Çalıştayda gündeme alınan 20 adet Gelişim ve Değişim Projesi değerlendirmesi sonucunda 13 Masa oluşturularak bir yol haritası belirlendiğini, çalıştay sonrasında Stratejik Eylem Planı oluşturma ve izleme amacıyla

yapılan çalışmalarda, sektör firmalarının Türk müteahhit firmaları ile işbirliğinin geliştirilmesi konusunda da belli eksiklikler ve bununla ilgili alınması gereken önlem ve aksiyonlar gündeme girdiğini, bunun üzerine İklimlendirme Sektör Platformu konuyu inceleyerek İSİB çalıştay sonrasında oluşturulan bu masalara ek bir masa açılması ve bu konuda çalışma yapılması önerisi ile İSİB'e başvurulduğunu belirtti.

Yapılan ilk komisyon toplantısında öncelikli olarak Türk Müteahhit firmaları ve sonrasında da Yurtdışı Müteahhit firmalar ile işbirliğinin geliştirilmesi adına yapılması gereken işler görüşülerek, konu başlıkları belirlendiğini, belirlenen konu başlıklarının; Türk Müteahhitlik Sektörü yapısının incelenmesi, iletişim kurmak üzere ilgili derneklerin belirlenmesi, İklimlendirme Sektörünün tanıtımı için bir sunum hazırlanması, ilgili Müteahhit Derneklerle görüşmeler yapılması ve bu görüşmelerden sonra strateji belirlenmesi ve yol haritası çizilmesi, Tamamlanan yurt dışı projelerde Türkiye'den malzeme temin edilmemesinin nedenlerini araştırma ve bu nedenler üzerinde çalışma yapılması, Yurt dışındaki müteahhit organizasyonlarla işbirliği yapılması, olarak belirlendiğini söyledi.



CTP Paket Tip Su Soğutma Kulesi

Uzun ömür, dayanıklılık, performans ve kalite

CERTIFIED



**Türkiye'den, sertifika alan
ilk ve tek su soğutma kulesi
imalatçısı**

Niba'nın NB tip su soğutma kuleleri,

CTI ve Eurovent Certita tarafından sertifikalanmıştır.



Niba, CT(soğutma kuleleri) için
ECP(Eurovent Certified Performance) programı katılımcısıdır.

Sertifikanın geçerliliğini lütfen
aşağıdaki bağlantılardan kontrol edin:

www.eurovent-certification.com veya www.certiflash.com



www.niba.com.tr

Gelecek için doğru iklimlendirme!

İSKİD ve ESSİAD'dan "Nefes Alan Yapılar" için Konferans. İSKİD "Mimari Tasarımda İklimlendirme Konferansı" ile tasarımda iklimlendirme ile ilgili sorunları tartışmaya devam ediyor. İlki 22 Ekimde gerçekleştirilen Mimari Tasarımda İklimlendirme Konferansı'nın 2.'si İzmir'de Ege Soğutma Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (ESSİAD) işbirliği ile 19 Kasım 2014 Çarşamba günü İzmir Ekonomi Üniversitesinde gerçekleştirildi.



İklimlendirme sektörünün çoğunluğunu temsil eden sırasıyla 98 ve 110 üyesinin desteği ile çalışmalarını sürdüren İSKİD ve ESSİAD işbirliği ile gerçekleştirilen konferans, sektörün lider markalarını, yatırımcıları, mekanik proje firmalarını mimarları ve mimarlık öğrencilerini bir araya getirdi. Form, İmbat, İmeksan, Kliterm, Makro Teknik ve Üntes sponsorluğunda gerçekleştirilen ve yoğun katılım ile gerçekleştirilen konferansın moderatörlüğünü Prof. Dr. Macit Toksoy üstlendi.



AMAC NEFES ALAN BİNALAR YARATMAK

İzmir Ekonomi Üniversitesi Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ender Yazgan Bulgun ve ESSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Akın Kayacan ve İSKİD Merkezi İklimlendirme Sistemleri (MİSK) Komisyonu'nu temsilen Kerim Gümrükçüler'in açılış konuşmalarını yaptıkları seminerde binaların konforunu doğrudan etkileyen iklimlendirme ve havalandırma sistemlerinin en uygun kullanımı irdelemek olduğu ifade edildi.

İSKİD Merkezi İklimlendirme Sistemleri Komisyonu ve ESSİAD geçmiş dönem Yönetim Kurulu Üyesi Kerim Gümrükçüler "Bu konferans ile amacımız yapılar henüz mimari proje konsept tasarımı aşamasında iken mimarların, mekanik tasarımcılarla bir araya gelmesini sağlamak ve böylece nefes alan binalar yaratmak." dedi.

Konferansa konuşmacı olarak katılan E. Özgörkey Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yatırımcı Erdoğan Özgörkey, Birok İnş. Taah. Mim. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mimar Şükrü Kocagöz ve Eke İnş. Tes. A.Ş. Yönetici Ortağı Makina Mühendisi Hakan Bulgun iklimlendirme sektörü ile ilgili ihtiyaçları değerlendirdi.

Kral Ligindeyiz

Fanların



Dünyanın en iyisine hoşgeldiniz!

Mükemmel soğutma için yüksek teknoloji fanları

Rüzgar çiftlikleri, fuarlar, havaalanları veya süpermarketler gibi her nerede kullanılırsa kullanılsın  yüksek enerji verimliliği garanti edilmiştir



FE2owlet-ECblue

Aksiyal, yenilikçi, rakipsiz performans, etkinlik ve verimlilik. Dünya çapında benzersiz biyomimetik kanat geometrisi, sınıfında lider akustik performans, 100% hız kontrollü. Özel proje çözümlerimiz daima mümkündür. Endüstriyel teknoloji, havalandırma, klima ve soğutma pazarları için yeni bir standart. ZIEHL-ABEGG TR tarafından sağlanmıştır. www.ziehl-abegg.com.tr

Havalandırma ürünleri, otomatik kontrol ürünleri ve asansör motorları ile **Kral Ligindeyiz**

sektör gündemi

TEMİZ HAVA SORUNU

Konferansın açılış konuşmasını yapan ESSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Akın Kayacan, temiz hava ihtiyacının her geçen gün büyüyen bir sorun haline geldiğini ve günümüzde çeşitli çarelerinin var olduğunu söyledi. Üniversite ve sanayi işbirliğinin sağlanması konusuna dernek olarak çok önem verdiklerini ve bu alanlarda çalışmalar gerçekleştirdiklerini ifade eden Kayacan, "Akademisyen ve öğrencilerle sık sık bir araya geliyoruz. Burada hem sektörümüzdeki gelişmeleri anlatıyoruz, hem de üniversitelerle ne gibi ortak projelerde yer alabileceğimizi konuşuyoruz. Bu kapsamda da bugün buradayız. Bu toplantıyla uygulama tecrübelerimizi akademik ortamda paylaşarak, yeni fikirlerin ortaya çıkmasını hedefliyoruz" dedi.

MİMARİNİN YANINDA İŞLEVSELLİK ÖNEMLİ

Konferans bölümünde tecrübelerini dinleyenlere aktaran Erdoğan Özgörkey ise geçmişte gerek maddi imkansızlıklar, gerekse farklı dizaynları ortaya koyacak kişilerin azlığından dolayı bugün önemsenen nefes alan yapıları yaptırmanın zor olduğunu söyledi. İlk fabrikasını daha önce hiç fabrika yapmamış Kordon'un en meşhur müteahhidine yaptırdığını ifade eden Özgörkey, "Bundan 60 sene önce bizim ilk fabrikalarımızı yaptığımız Bornova'da etrafımızda hiçbir şey yoktu. O zaman yapılan binalar dizayn değil de yapılacak işe göre şekilleniyordu. Baştan iyi yapılmayan havalandırma sistemleri yüzünden kullanılan klimalarla birlikte görüntü kirliliği de ortaya çıktı. Ancak, mimar arkadaşlara her zaman görünüme değil işverenin ihtiyaçlarına göre değerlendirme yapmalarını tavsiye ediyorum" diye konuştu.

MARİFET NİTELİKLİ BİNA YAPMAK

İzmir'de cumhuriyetin ilk yıllarında inşa edilen birkaç binanın estetik ve dizayn açısından zamanının ilerisinde olduğunu ifade eden Mimar Şükrü Kocagöz, bunların en güzel örneğinin Konak'ın Halil Rıfat Paşa semtinde bulunan Şato'nun olduğunu söyledi. Zamanımızda inşa edilen Ege İhracatçı Birlikleri binasının nefes alan yapılar için iyi bir örnek olduğunu anlatan Kocagöz, "Çok bina yaptıktan sonra nitelikli binalar yapmak birinci hedefimiz olmalı. Kullanılacak malzeme ve dizayn çok önemli.



Bir inşaat yaparken İngilizlerin "ucuz bina yapacak kadar zengin değilim" sözünü daima hatırlamalıyız" diye konuştu.

KOORDİNASYON ÖNEMLİ

Makina Mühendisi Hakan Bulgun ise bir binanın inşası öncesinde mimar, mühendis ve yatırımcı üçlüsünün koordineli bir biçimde çalışması gerektiğini söyledi. Binalarda enerji verimliliğinin çok önemli olduğunu altını çizen Bulgun, "Örnek olarak bir ev yaparken havalandırma için cama pencere koymaktan ötesi düşünülmeli. Belki koyacağınız o pencere havalandırma için hiçbir işe yaramayacak. Kat yükseklikleri havalandırma tesisatı için gereken alanı bırakacak boşluğu sağlamalı" diye konuştu.

Konferans sonunda düzenlenen plaket töreninde Moderatör Prof. Dr. Macit Toksoy, Konuşmacılar Erdoğan Özgörkey, Şükrü Kocagöz, Hakan Bulgun, ESSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Akın Kayacan, İSKİD Yönetim Kurulu Üyesi ve Merkezi İklimlendirme Sistemleri Komisyonu Başkanı Ozan Atasoy, İzmir Ekonomi Üniversitesi Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi Dekanı Ender Yazgan Bulgun ve konferansın gerçekleşmesine katkı koyan sponsor firma yetkililerine TEMA Vakfı aracılığı ile kendileri için dikilen fidanların sertifikaları verildi.



LOGICONTROLS



LOGISOFT



GROCTO
ENERJİ YÖNETİM YAZILIMI
ENERGY MANAGEMENT SOFTWARE

Günümüzün rekabetçi küresel ekonomisinde, yükselen enerji fiyatları ve artan çevre düzenlemeleri ile birlikte, işletim maliyetlerini hızlı bir şekilde analiz ve kontrol etme yeteneği daha kritik hale gelmiştir. Herkes, enerji maliyetlerini düşürmek, tüketimini azaltmak, karbon ve çevresel etkilerini en aza indirmek için yollar arıyor. GROCTO enerji yönetim yazılımı, bu ihtiyaçlara bir çözüm olarak geliştirilmiştir ve kullanıma sunulmuştur.

Prof. Dr. Necmettin Erbakan Cd.
No:132 D:1-2 İçerenköy
34752 Ataşehir, İstanbul, Türkiye

Tel: +90 (216) 548 29 29
Fax: +90 (216) 548 29 26

info@logiccontrols.com
info@logisoft.com.tr

www.logiccontrols.com / www.logisoft.com.tr



SOSİAD'tan Meslek Liselerine destek

SOSİAD yönetimi İsmet Aktar Endüstri Meslek Lisesi'nde öğrenim gören öğrencilere destek olmak, sektör olarak kendilerinin yanında olduklarını göstermek amacıyla öğrencilerin ihtiyacı olan araç ve gereçler konusunda yardımcı oldu.



SOSİAD (Soğutma Sanayii İş Adamları Derneği) meslek liselerine destek vermeye devam ediyor. Geçtiğimiz ay içerisinde SOSİAD, İsmet Aktar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde öğrenim gören öğrencilerin daha kaliteli eğitim alabilmelerini sağlamak, sektör olarak kendilerinin yanında olduklarını göstermek amacıyla malzeme yardımıyla bulundu. SOSİAD üyelerinin bağışladığı malzemeler okul yönetimine Eğitim Komisyonu Başkanı Atilla Demir ve SOSİAD Dernek Sekreteri Kemal Öz tarafından teslim edildi. Ziyarette İsmet Aktar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Recep Yavuz, iklimlendirme bölüm öğretmenleri de hazır bulundular.

Sektörün eğitimin içerisine girmesi gerektiğini belirten İsmet Aktar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Recep Yavuz, "Sektörün elemanlarını meslek okulları yetiştiriyor. Sektör nasıl eleman istiyorsa, müfredat kapsamında biz ona göre eleman yetiştiriyoruz. Bunu da sektörün ihtiyaçlarına göre düzenlediğimiz atölyelerde yapıyoruz. Sektör firmalarının, sektör kurumlarının destek vermesini istediğimiz konu okullarımızdaki laboratuvarlar, laboratuvarı sektör kursun, biz elemanı yetiştirelim. Öğretmenlerimiz yeterli, bu konuda bir sıkıntı yok." açıklamasında bulundu. SOSİAD Eğitim Komisyonu Başkanı Atilla Demir sektörün yetişmiş eleman sıkıntısı çektiğine dikkat çekerek, "El ele verince birçok şeyi çok daha kolay gerçekleştirebiliriz." açıklamasında bulundu.





FRITERM

Doğaya Dost Sanayi

Organize Sanayi Bölgeleri'nde
sokak hayvanları için sosyal sorumluluk projemiz

BİZİM SOKAĞIN ÇOCUKLARI

Ödül kazandı!



TISK 2014 Kurumsal
Sosyal Sorumluluk Ödülleri
yarışmasında

Kobi Etkililik Ödülü'nü
Friterm kazanmıştır.



www.bizimsokagincocuklari.com



[bizimsokagincocuklari](https://www.facebook.com/bizimsokagincocuklari)



[bizimsokagin](https://twitter.com/bizimsokagin)



[sokagincocuklari](https://www.youtube.com/sokagincocuklari)





SOSİAD MESLEK LİSELERİNİN YANINDA

SOSİAD'ın İsmet Aktar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 'ne desteğini gösterdiği ziyarette Okul Müdürü Recep YAVUZ ve SOSİAD Eğitim Komisyonu Başkanı Atilla Demir'le kısa bir söyleşi gerçekleştirdik.

■ Okulunuz ve iklimlendirme bölümü hakkında kısa bir bilgi verir misiniz?

Okul 1996 yılında açılmış. Bilişim teknolojileri, makine teknolojisi, tesisat teknolojisi ve iklimlendirme bölümleri var. 1500 civarında öğrencimiz var. İklimlendirme ile tesisat ayrı programlarken en popüler bölüm iklimlendirme olmuş. Ben buraya 2010 yılında geldim. Şu anda ise bu bölüme bilinçli gelen öğrenci sayısı 5-10'dur. Geri kalanı notu tutmadığı için bu bölümde okuyor. Eğer biz öğrenciyi bu konuda bilinçlendirebilirsek yine popüler bölümlerden birisi olacaktır. Bunun için de sektörle işbirliği içerisinde olmamız gerekiyor. Meslek liseleri bu konuda haksızlığa uğradı, katsayı engeli getirildi. Şu anda her ne kadar katsayı engeli kalkmış olsa bile bir güvensizlik ortamı söz konusu. Önümüzdeki dönemde katsayı engeli yeniden gelir mi endişesi sebebiyle bu güvenin oluşması zaman alacaktır. Şu anda önce Anadolu liseleri doluyor, daha sonra hiçbir yere giremeyen öğrenciler meslek liselerini tercih ediyorlar. Biz de bu durumdan rahatsızız.

■ Sizin firmalara göndermiş olduğunuz öğrencilerle alakalı o firmalardan aldığınız geri dönüşler nasıl?

Geri dönüşler olumlu yönde oluyor, olumsuz pek bir dönüş olmuyor. Avrupa yakasında okulumuzun ismini tanımayan soğutma firması yok, çok da memnunar. Aynı zamanda İstanbul'da soğutma alanında eğitim için tam donanıma ilk olarak okulumuz sahip olmuştur.

■ Peki, öğrencilere yapılacak bu bilgilendirmeler ne zaman yapılmalı?

9.sınıflarda mesleki gelişim dersimiz var, Mart, Nisan o dersin içerisinde bir gün ayırıp bu çocukları sektörle buluşturabiliriz.

■ Sektöre ulaşma adına ne gibi eksiklikleriniz var?

İşin doğrusunu konuşmak gerekirse; biz sektöre ulaşamıyoruz çünkü bir iletişimsizlik söz konusu. Bunu yine sektörle birlikte aşabiliriz. Benim sektörden istediğim şey; bu işi başarmış, bu işten ekmek yiyen insanları buraya getirip çocuklara sektörü anlatarak onları motive etmeniz.

■ Siz bir meslek lisesi müdürü olarak soğutma sektöründeki firma temsilcilerinden ne istiyorsunuz?

Bize maddi yardımda bulunmasınlar, ben hiçbir zaman maddi yardım talep etmedim. Zaten devlet tarafından aldığımız ödenekle malzemelerimizi alabiliyoruz. Çocuklarımıza tecrübelerini aktarınsınlar. Kısaca; bizimle ilgilensinler. Öğrencilerin motivasyonunu artırınsınlar. Piyasa şartlarına göre öğrencilerin eğitimi noktasında eksiklerimiz varsa onları gidersinler.

■ O zaman Atilla Bey; SOSİAD böyle bir girişimde bulundu. Bu girişim çerçevesinde neler yaptı?

SOSİAD'ın Eğitim Komisyonu ile bu okul arasında bir bağlantı kuruldu. İlk planda hocalarımız ve sayın müdür bey ile yapılan görüşmede çabuk karşılanabilecek ihtiyaçları konuştuk ve atölye için bir miktar malzeme yardımıyla bu girişim başladı. Akabinde, eğitim komisyonu olarak bu işin esasında birkaç ayağı olduğunu ve bu alanlarda birtakım ilerlemeler kaydedilmesi halinde ortaya güzel bir sonuç çıkacağını düşündük. Sektörün meslek liselerinden çıkan elemanlara ihtiyacı olduğu, birbirlerini tanımaları gerektiği kanısına vardık ve iki tarafında birbirine ilgi duymasını sağlamak üzerine bir proje ortaya çıkacak gibi görünüyor. Bu projeyi geliştirdikten sonra öncelikle İsmet Aktar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde, daha sonra da başka okullarda da uygulayabiliriz diye düşünüyoruz. SOSİAD'ın geçen senelerde yapmış olduğu çalışmalar var. Onlar biraz daha yardım kapsamında ele alınabilecek teknik geziler vs. idi. Önümüzdeki yıllarda bunlar devam edecektir. Biz biraz daha bunların üzerine neler koyabiliriz sorusu üzerine yoğunlaşıyoruz. Ülkemizin politikasına paralel olarak üretip satmak zorundayız. Bu üretim esnasında da kalifiye elemanlara ihtiyacımız var, ben bunu bir üretici olarak çok şiddetli hissediyorum. Bunun da kaynağı, bizim kendi öz kaynağımız, milli servetimiz, bunu en iyi şekilde kullanmamız gerekir. SOSİAD'ın da bu konuda çorbada bir tuzu olursa ne mutlu bize.



Endüstriyel Soğutma Uygulamalarında Üstün Kalite, Maksimum Verim



FUSHENG

Vidalı Kompresörler

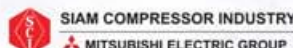
- Özel rulmanlar ve rotor yapısı ile son derece sessiz ve titreşimsiz çalışabilme
- % 25 - % 50 - % 75 - % 100 kapasite kontrollü veya Linear kontrol (% 25 - % 100) seçenekleri
- Tek kademe (+15 / -30 °C) Çift kademe (-30 / -60 °C) çalışma aralığında yüksek kapasite, verimlilik ve COP
- 40 HP ile 400 HP arası modeller
- UL, CE, PED, ISO 9001-2000 Kalite belgelerine sahip
- Chiller, Klima, Soğutma ve Şok uygulamalarında kullanılabilen modeller
- R22, R134a, R404a, R407c gazları ile çalışmaya uygun



41 yıllık deneyim

www.frigoduman.com

Temsilciliğini yaptığımız markalar



FRIGODUMAN®

SOĞUTMA SAN. VE TİC. A.Ş.

YTÜ MAKTEK Enerji Verimliliği Paneli gerçekleştirildi

Üniversite-sanayi işbirliğinin verimli bir örneği olan Panel enerji verimliliği konulu sunumlar ve öğrencilerin iklimlendirme sektörünü tanımaları için önemli bir fırsat oldu.



Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Teknolojileri Kulübü (YTÜ MAKTEK) "Enerji Verimliliği Paneli" 25 Kasım 2014 tarihinde Makine Fakültesi Dekanlığı İklimlendirme Anabilim Dalı, İSKAV ve İSKID desteğiyle bu yılda enerji verimliliği alanındaki güncel konularıyla Yıldız Teknik Üniversitesi Yıldız Kampüsü Oditoryum ve Sergi Salonunda gerçekleşti. Üniversite-sanayi işbirliğinin verimli bir örneği olan Panel enerji verimliliği konulu sunumlar ve öğrencilerin iklimlendirme sektörünü tanımaları için önemli bir fırsat oldu. Enerji Verimliliği Paneli'ne katılan sektörün önde gelen firmalarının temsilcileri YTÜ öğrencilerine özel tavsiyelerde bulundular.

Altın Sponsorlar AFS ve Friterm, Gümüş Sponsor Systemair HSK, Bronz Sponsor FORM, Destek Sponsorları, Arçelik, Daikin, Oneflex, Trox ve Grundfos tarafından desteklenen panelin açılış konuşmalarını Rektör Prof. Dr. İsmail Yüksek, İSKAV Yönetim Kurulu Başkanı Metin Duruk ve Prof. Dr. İsmail Teke yaptı. Panelde; İklimlendirme Sektörü ve Hedefleri, Üniversite-Sanayi İşbirliği, Sanayi Uygulamaları ve Enerji Verimliliği başlıklarında oturumlar gerçekleştirildi.



İklimlendirme Sektörü ve Hedefleri konulu ilk oturum Metin Duruk başkanlığında Daikin'den Zeki Özen, AFS'den Bahadırhan Tari, Escon Enerji'den Cafer Ünlü, Tanrıöver Mühendislik'ten Cevat Tanrıöver, Bileşim Mühendislik'ten Mesut Altan tarafından gerçekleştirildi.

İkinci Oturum "Üniversite-Sanayi İşbirliği" konusu ile konuşmacıları, Grundfos'dan Nilgün Atıcı, Systemair HSK'dan Serkan Gündüz, Friterm'den Naci Şahin, AFS'den Zeki Poyraz oldu. Panelin yöneticiliğini Cafer Ünlü yaptı.

Sanayi Uygulamaları ve Enerji Verimliliği konu başlığındaki Üçüncü Oturum'un konuşmacıları Anadolu Sağlık Grubu'ndan Tülay Yılmaz, Form'dan Pınar Gürler, Trox Türkiye'den Ozan Atasoy, Grundfos'dan Derya Çuha, Illinois Üniversitesi'nden Serdar Çelik, Daikin'dan Arda Keser olurken panelin yöneticiliğini Bahadırhan Tari yaptı.

Kalabalık bir öğrenci topluluğu tam gün süren sunumları ilgi ile izlediler, sorular sordular, sektör hakkında fikir sahibi oldular. Panel aralarında genç mühendis adayları sektör firmaları yöneticileri ve yetkilileri ile görüşme fırsatı buldular.



HIZLI SERVİSİMİZLE ARAYI SOĞUTMUYORUZ!

Sistem çözümlerini sizin yerinize yapmakla kalmıyor,
teknik desteğimizi ve her sisteme uyumlu ürünlerimizi
tam zamanında teslim ederek her ihtiyacınızda yanınızda oluyoruz!



Valve World Expo Fuarı gerçekleştirildi

Valve World Expo Fuarı'na Türkiye'den Pompa Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) ile birlikte 11 Türk firması katılarak ürün ve hizmetlerini sergiledi.



Vana sektörünün dünya genelindeki en önemli buluşmalarından birisi olan Valve World Expo 2014 02-04 Aralık 2014 tarihleri arasında 9. kez Düsseldorf'ta düzenlendi. 15.700 metrekare net sergi alanında düzenlenen fuara 40 ülkeden 660 den fazla firma katıldı. 10.000 profesyonel ziyaretçinin gezdiği tahmin edilen fuara uluslararası alanda petrol ve gaz, petrokimya, kimya, enerji konularında faaliyet gösteren firmaların teknik ve ticari personeli ziyaret etti. Vanalar, vana uygulamaları ve akış kontrol teknolojisi başlıklarında birçok ürün ve hizmetin sergilendiği Valve World Expo Fuarı'na Türkiye'den Pompa Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) ile birlikte 11 Türk firması katılarak ürün ve hizmetlerini Avrupa ve dünya pazarlarına anlatma imkânı buldular.

FUARLA EŞ ZAMANLI VANA ZİRVESİ DÜZENLENDİ

Fuarla birlikte birçok etkinliğe ev sahipliği yapan organizasyonun en önemli etkinliği Valve World Vana Zirvesi 2014 oldu. Zirvede vanalar, vana uygulamaları ve akış kontrol teknolojisi ve ilgili ürünler alanında teknik gelişmeler, mevcut ve yeni pazarlardaki durumlar ele alındı.





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

sektör gündemi



POMSAD

Valve World Expo Fuarı'na Türkiye'den Pompa Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) ile birlikte katılan Türk firmalarının standlarından görüntüler



ASTEKNIK



BURÇELİK



DUYAR VANA



EGE



ESKA VANA



GEDİK - TERMO



KUR VALF



PROVAL



SMS TORK



VİS VANA



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

ISH 2015 Fuarı yeniliklerle geliyor

“Konfor Teknoloji ile buluşuyor” mottosu ile düzenlenen ISH 2015 Fuarı için İstanbul’da tanıtım toplantısı gerçekleştirildi.



10-14 Mart 2015 tarihleri arasında düzenlenecek ISH Uluslararası Banyo Ekipmanları, Bina, Enerji, Klima Teknolojileri ve Yenilenebilir Enerjiler Fuarı için Türkiye tanıtım ayağı Grand Hyatt İstanbul’da düzenlenen basın toplantısıyla gerçekleştirildi. Basın toplantısına Federal Alman Ev, Enerji ve Çevre Teknolojisi Sanayi Birliği (BDH) Genel Müdürü Andreas Lücke, İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz, Messe Frankfurt Yönetim Kurulu Üyesi Iris Jeglitza-Moshage, Messe Frankfurt Türkiye yetkilileri katıldılar.

ISH FUARI’NDA TÜRK İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNE DAHA ÇOK YER AYRILMASINI TALEP EDİYORUZ

İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz, yaptığı konuşmada Türk İklimlendirme sektörünün disiplinli, iyi organize olmuş bir sektör olduğunu, hemen hiçbir sektörün bu kadar organize bir şekilde hareket edemediğini söyledi. ISH Fuarı’nın Türk iklimlendirme sektörü tarafından benimsendiğini belirttiği konuşmasında Poyraz, dünyadaki refah talebinin iklimlendirme sektörünün gelişimini etkilediğini, dünya iklimlendirme sektöründeki gelişmelerin de ISH Fuarı’nın başarısını artırdığını belirtti. ISH Fuarı’nda Türk iklimlendirme sektörüne daha çok yer ayrılmasını talep ettiklerini belirten Poyraz, 2017 yılında yapılacak fuarda Türkiye’nin partner ülke olarak seçilmesini etti. Türk iklimlendirme sektörünü Çin’e taşımak istediklerini, bu niyetle ISH China Fuarı ile il-

gili çalışmalar yürütüldüğünü de söyleyen Poyraz, 2015 ISH Fuarı’nın başarılı bir fuar olması temennisinde bulundu.



Temiz hava için...



RULO FİLTRELER



KASET FİLTRELER



TORBA FİLTRELER



RİJİT TORBA FİLTRELER



HEPA FİLTRELER



AKTİF KARBON FİLTRELER



FİLTRE AKSESUARLARI



HEPA FİLTRE KUTULARI



OTOMATİK FİLTRELER



GENERAL FILTER HAVAK
FİLTRE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Sanayi Mah. İSİSO San. Sit. P Blok No:10 Esenyurt 34517 İSTANBUL Tel.: +90 212 623 00 74 Fax: +90 212 623 00 76
Web: www.generalfilterhavak.com E-mail: info@generalfilterhavak.com



FOSİL YAKITLARA BAĞIMLILIĞIMIZ YENİLENEBİLİR ENERJİLER VE TEKNOLOJİK ÜRÜNLERLE AZALTILMALIDIR

Federal Alman Ev, Enerji ve Çevre Teknolojisi Sanayi Birliği (BDH) Genel Müdürü Andreas Lücke toplantıda yaptığı konuşmada, enerji verimliliğinin sağlanması gerektiğine atıfta bulunarak enerjide fosil yakıtlara bağımlı olan Almanya ve Türkiye'nin bu konuda almaları gereken çok mesafeler olduğunu belirtti. Avrupa'nın hala %60 oranında fosil yakıt kullandığını, enerji konusunda Rusya'ya bağımlı olduklarını belirten Lücke, "Fosil yakıtlara bağımlıyız, bu bağımlılık yenilenebilir enerjiler ve teknolojik ürünlerle azaltılmalıdır." diyerek, AB 2015 Enerji Verimliliği Yönetmeliği'nin ISH Fuarı'nda ele alınacağını belirtti.



ISH 2015 "KONFOR TEKNOLOJİ İLE BULUŞUYOR"

İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz'ın ardından ISH Fuarı ile ilgili yenilikleri anlatmak üzere Messe Frankfurt Yönetim Kurulu Üyesi Iris Jeglitza-Moshage konuştu. "Konfor Teknoloji ile buluşuyor" mottosu ile düzenlenen ISH Fuarı ile ilgili ilk elden bilgiler vermek üzere İstanbul'da bir tanıtım toplantısı gerçekleştirdiklerini belirten Iris Jeglitza-Moshage, 2015 ISH Fuarı için farklı temaların geliştirildiğini, inovasyonu, enerji verimliliğini ön plana çıkaran bir paradigmadan bahsettiklerini belirtti. Bu paradigma içinde; Fonksiyonla uyumluluk, Suyun Verimli Kullanım ve Geleceğin Binaları konseptlerinin olacağını söyledi.



ISH 2015 Fuarında 50 ülkeden 2400 katılımcının ürünlerini sergileyeceğini belirten Moshage, 260 bin m2 alanda 200 bin'den fazla ziyaretçiyi ağırlayacaklarını, fuarı ziyaret edenlerin yüzde 35'lik bölümünün Almanya dışından gelen ziyaretçilerin oluşturduğunu belirtti. Türk iklimlendirme sektörünün ISH Fuarı için önemli bir yeri olduğunu belirten Moshage, 2015 fuarında 95 Türk firmasının yer alacağını, alan yetersizliğinden dolayı mevcut katılımcı firmaların metrekarelerini büyütemediklerini ve yer veremedikleri birçok Türk firmasının bulunduğunu sözlerine ekledi.

ISH 2015 EKİNLİKLERİ

"Konfor Teknoloji ile buluşuyor" temasıyla düzenlenecek olan 2015 ISH Fuarı'nda birçok etkinlik yer alacak. İklimlendirme Forumu, Bina Forumu, Emlak Forumu, Teknoloji ve Enerji Forumu, Soba Forumu, Klima Forumu ISH Fuarı'nda düzenlenecek forumlardan bazıları... Tasarım, mimari ve teknoloji yarışmaları ve sergiler de eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek.



Klima Santralleri

CAIR

Air Eco₂nomy®

BU KALİTE VE TECRÜBEYE GÜVENİN



GEA Türkiye imalatıyla 6 yıldır hizmetinizde !

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

- EUROVENT ve HİJYEN Sertifikalı
- 3 farklı tip: Konfor, hijyenik, ex-proof
- Pürüzsüz, pislik tutmayan cihaz iç yapısı
- Termal izolasyonlu özel panel konstrüksiyonu, profil ve köşe parçaları ile iyileştirilmiş ısı değerler
- 60 mm panel kalınlığı, A1 yangın sınıfında kayayünü izolasyon



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

GEA TR Merkez : Barbaros Bulvarı, Bulvar Apt. No: 70/8 34349 Balmumcu - İSTANBUL

GEA Ankara : Akay Cad. No: 22/9 Kavaklıdere - ANKARA

GEA TR Fabrika : İSİSO Sanayi Sit. 6. Yol K Blok No: 1-2 34517 Hadımköy - İSTANBUL

www.gea-isisan.com

Tel: +90 212 275 71 70

Tel: +90 312 419 10 74

Tel: +90 212 623 27 10

isisan@gea.com

Fax: +90 212 275 54 28

Fax: +90 312 419 10 76

Fax: +90 212 623 23 89

Air Eco₂nomy®

Ailece, Coşkuyla, Sevgiyle 15 yıl

ACS Klima, sektördeki 15. Yılına “Ailece, Coşkuyla, Sevgiyle” mesajı ile kutladı.



1999 yılında daha verimli klima santrali ve hücreli aspiratör üretimini hedefleyerek faaliyetlerine başlayan ACS Klima, sektörel ihtiyaçlara hızlı çözümler üreten saygın firmalar arasındaki yerini alarak 15. yılını Wyndham Grand İzmir Özdilek Otel’de kutladı. 15 yılda kazanılan başarının sırrını açıklayan ACS, “Ailece, Coşkuyla, Sevgiyle” kurumsal mesajı salonda dikkat çekti.

ACS Klima’nın 15. kuruluş yıl dönümü kapsamında ACS yönetim kurulu üyeleri ve çalışanlarının katılımıyla düzenlenen kutlama töreninde konuşma yapan Makine Mühendisi Devrim Erkmen “Sektördeki yerimizi aldığımız ilk günden beri, gerek yaptığımız aralıksız yatırımlar, gerekse ihtiyaçları karşılamak üzere sunduğumuz yenilikçi ürün ve hizmetlerle daima farkımızı kanıtıyoruz. Yeni nesil iklimlendirme uzmanı kimliğini üstlendiğimiz dijital çağda, her geçen gün büyüyen ve güven-



nilir adımlarla yoluna devam eden ACS Klima, sektördeki 15. yılını kutluyor olmanın haklı gururunu yaşıyor.” açıklamasında bulundu.

ACS çalışanlarının katılımından dolayı memnun olduğunu dile getiren Çağrı Erkmen 2015 yılında gerçekleştirilmesi planlanan yatırım ve yeniliklere değindi. 15.yıl pastasının kesilmesi sırasında konuşma yapan Faruk Özkavaf’ın konuşması sırasında keyifli anlar yaşandı.

Paket tip hijyenik klimalar için Türkiye’nin ilk hijyen belgelerinden birine sahip olan ACS Klima, ilerleyen teknoloji ve büyük bir hızla yaygınlaşan internet altyapısının da gelişimine paralel, ücretsiz sunduğu detaylı projelendirme programı ACS PLUS’a ilave olarak akıllı telefonlar üzerinden kontrol edilebilen cihazlar üzerinde çalışmalarına devam ediyor.

Canlı müzik eşliğinde devam eden akşam yemeği ve 15. yıl pastası ile salon adeta büyük bir aile yemeğini çağırıyordu. Keyifli geçen gecenin ardından daha nice 15.yıllara temennileri ile gece sonlandı.



KUSURSUZU ARAYANLAR İÇİN TASARLANDI

Oteller, resmi kurumlar, avm ve iş merkezleri, spor salonları
kısaca sizin olduğunuz her yerdeyiz.



satın alma kararınız **geleceğinizi** etkiler

Başarılı projeler **doğru satın almayla** başlar

PROFESYONEL İKLİMLENDİRME ÇÖZÜMLERİ

Bütün projelerin önemli yapı taşlarından biri, **iklimlendirme sistemleri** ve proje seçimidir.

Cihaz seçimi yapılırken her ne kadar maliyetler göz önünde bulundurulsa da, servis kalitesi, uzman teknik personel kadrosu, **optimum enerji maliyeti** ve olası durumlarda hızlı çözüm üretebilme, tercih edilmesi gereken öncelikli kriterler arasında yer almalıdır.

Belirttiğimiz kriterler dikkate alınarak ürettiğimiz klima santrallerimizi internet sitemizden inceleyebilirsiniz.

www.acsklima.com

📍 Mimar Sinan Caddesi No: 81 Karakuyu
Torbalı / İZMİR

☎ 0 (232) 866 20 50

📠 0 (232) 866 22 23

✉ info@acsklima.com



Mitsubishi Electric açılış seremonisiyle Türkiye'ye gelişini kutladı

Mehter ve Sake Seremonisi ile renklenen açılıшта Mitsubishi Electric'ten Türkiye pazarına güven ve büyüme sinyali.



Dünya genelinde 120 binden fazla çalışanı ile 42 ülkede faaliyet gösteren, 37 milyar doların üzerinde konsolide net satışa sahip dünya devi Mitsubishi Electric, Türkiye'ye gelişini kutladı. Öncelikli pazar olarak gördüğü ve hızla büyüdüğü Türkiye'de 2015 mali yılında* 270 milyon Türk Lirası ciro hedefleyen Mitsubishi Electric Türkiye, Ortaköy Four Seasons Otel'de bir açılış seremonisi düzenledi. Mitsubishi Electric Türkiye'nin müşterileri, bayileri, partnerleri ve çalışanları ile bir arada olduğu gecede, Türkiye'nin genç nüfusuna ve hızlı büyüme potansiyeline duyulan güven, inanç ve uzun yıllara dayanan Türk-Japon dostluğu mesajları verildi. İki ülkenin güçlerini birleştiren Mitsubishi Electric Türkiye, açılış töreninde, bu yeni başlangıcı kutlamak için Japonların "Kagami Biraki" olarak adlandırılan, geleneksel Sake Seremonisi'ni, Türkler için dost, sevgi ve birlik ocağı anlamına gelen dünyanın ilk ordu bandosu Mehter'in coşkusuyla bir araya getirdi. Finalde ise Türkiye'den yöresel danslar eşliğinde renkli dakikalar yaşandı.

BAŞKAN FUJISAWA ETKİNLİK BOYUNCA TÜRKÇE KONUŞTU

Açılış seremonisi boyunca tüm konuşmalarını Türkçe yapan Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Masahiro Fujisawa sık sık

alkış aldı. Başkan Masahiro Fujisawa konuşmasında, Aralık 2012'de kurulan Mitsubishi Electric Türkiye'nin ağırlıklı olarak Fabrika Otomasyon Sistemleri ve İklimlendirme Sistemleri alanlarında faaliyet gösterdiğini ve bugünkü başarılarında müşterilerinin, bayilerinin ve partnerlerinin destek ve güveninin çok büyük payı olduğunu belirtti.

"TÜRKİYE'NİN EKONOMİSİ İSTİKRARLI, NÜFUSU GENÇ..."

Türkiye'ye duydukları güvenden bahseden Mitsubishi Electric Avrupa CEO'su Kei Uruma, "Türk ekonomisi istikrarlı bir şekilde büyüyor. Buna ek olarak Türkiye'de nüfusun büyük bir



*2015 Mali Yılı 1 Nisan 2014 - 31 Mart 2015 dönemidir.



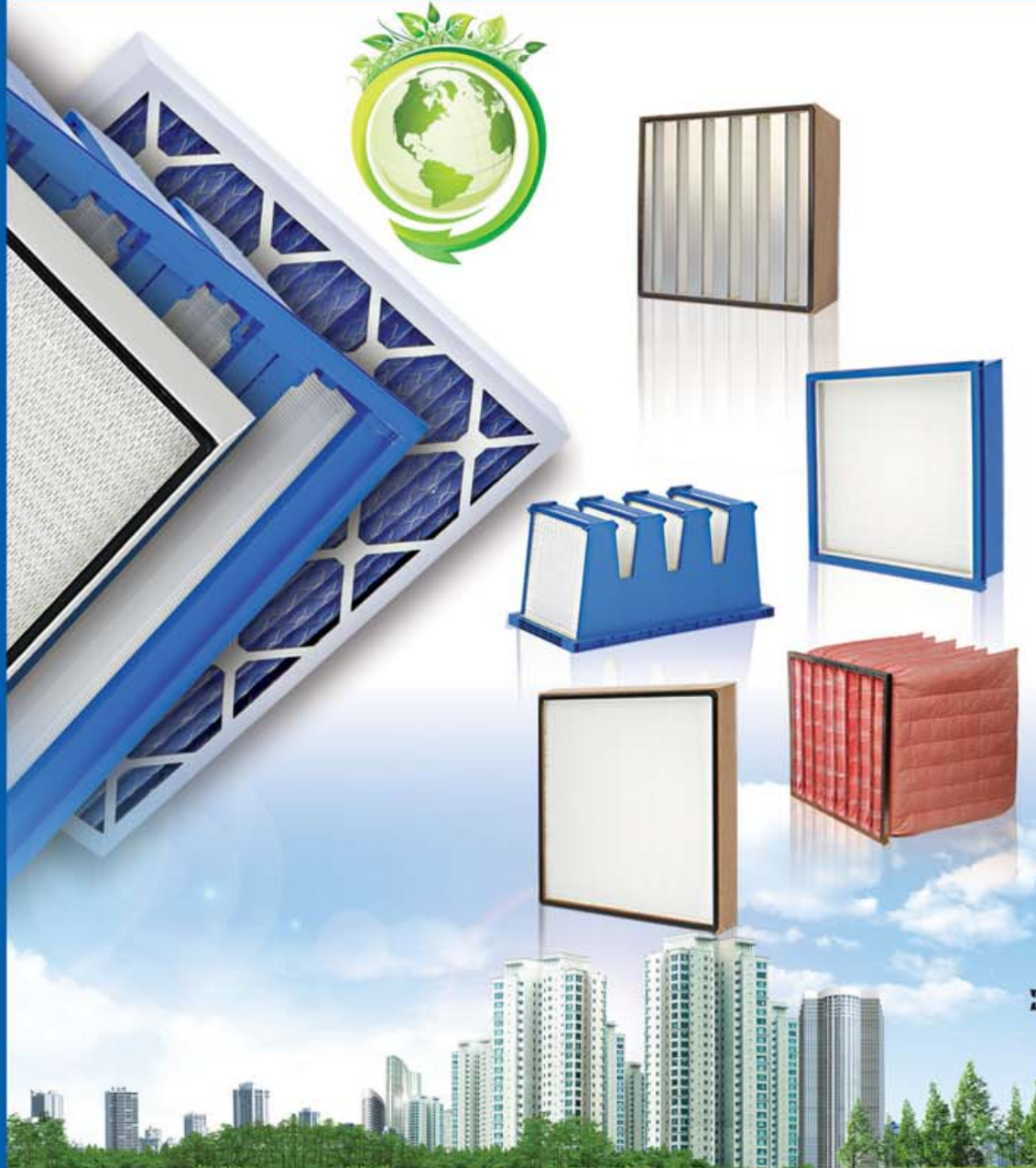
Tasarımı Bizden Onayı Eurovent'den



25 Yıldır Çözüm Ortağıyız

EN 779 - EN-1822 Standartlarında
FİLTRE ÜRÜN GRUPLARI

- Rulo Filtreler
- Panel Filtreler
- Torba Filtreler
- Kompakt Filtreler
- Hepa Filtreler
- Aktif Karbonlu Filtreler
- Filtre Sistem ve Aksesuarlar
- Endüstriyel Kartuş Filtreler



sektör gündemi



bölümünü gençler oluşturuyor ve alım güçleri tutarlı bir şekilde artıyor.” dedi.

“TÜRKİYE EKONOMİSİNE VE TOPLUMA KATKIDA BULUNACAĞIZ”

Mitsubishi Electric Global Stratejik Planlama ve Pazarlama Grup Başkanı Katsuya Takamiya, “Türkiye’de üretim ve tüketici pazarları genişliyor. Yapı, ulaşım, enerji ve diğer altyapı çalışmalarının da hızlı bir şekilde gelişeceği öngörülüyor. Şimdiden birçok şirketin Türkiye’ye yatırım yapmayı tercih ettiğini görüyoruz. Biz de 2012 yılından bu yana var olduğumuz Türkiye’de güçlü bir kararlılıkla faaliyet göstereceğiz. Geniş yelpazedeki lider teknolojilerimizin Mitsubishi Electric Türkiye’nin etkili çalışmaları ile birlikte Türkiye ekonomisine ve topluma pozitif katkıda bulunacağına inanıyoruz.” şeklinde konuştu.

“TÜRKİYE’Yİ İÇEREN EMEA PAZARI MITSUBISHI ELECTRIC İÇİN EN BÜYÜK PAZAR”

Açılış seremonisinde konuşma yapan bir başka isim olan Mitsubishi Electric’in Yaşam Alanları & Dijital Medya Grubu’ndan Hideaki Nagatomo, “Japonya dışındaki işlerimiz yüzde 60’ın üzerinde büyüdü ve Türkiye’yi de içeren EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika’yı kapsayan bölge) pazarı bunun içerisinde yüzde 40’ı aşarak bizim için en büyük pazar oldu. Türkiye’de ağırlıklı olarak İstanbul, İzmir, Ankara, Antalya ve Adana’da yer alan bayi teşkilatımız ile hizmet veriyoruz. ‘Daha İyisi için De-



ğişim’ olan şirket söylemimizi, hızla büyüyen Türkiye pazarında gerçekleştirmek ve Türk müşterilerimize daha fazla müşteri odaklı hizmetler sunmak için bayi networkümüzü daha da genişletmeyi planlıyoruz.” açıklamasında bulundu.

Japonya İstanbul Başkonsolosu Keiji Fukuda, Mitsubishi Corporation Dubai Orta Asya ve Orta Doğu Yönetim Kurulu Üyesi Shigeaki Yoshikawa, Türk Tesilat Mühendisleri Derneği (TTMD) Başkanı Bahri Türkmen ve Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD) Başkanı Sedat Sami Ömeroğlu’nun da konuşma yaptığı Mitsubishi Electric Türkiye’nin açılış seremonisi, Japonya ve Türkiye’nin güç birleşimi olarak tanımlandı.

AÇILIŞTAN SONRA “ŞİMDİ DAHA GÜÇLÜSÜN” TEMASI İLE BAYİ TOPLANTISI

Açılış seremonisinden bir gün sonra Renaissance Polat Otel’de Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri’nin bayi toplantısı gerçekleşti. “Şimdi Daha Güçlüsün” teması ile düzenlenen bayi toplantısında, Mitsubishi Electric’in sahip olduğu global gücün bayilerin sahip oldukları teknik bilgi ve hizmet anlayışıyla birleşerek çok daha güçlü bir yapı ile yola devam edileceği mesajı verildi. Japon kültür dansları, Samurai şov ve 5. yılını dolduran bayiler için yapılan ödül töreniyle renklenen bayi toplantısının ardından Etiler’deki Sahne İstanbul’da gerçekleştirilen Ziyet Sali konseriyle bayiler ve Mitsubishi Electric Türkiye çalışanları birlikte stres attı.



DİPAZ ile dört mevsim bahar



ISIMAK bacalı sıcak
hava cihazları



ISIMAK bacasız
sıcak hava cihazları



ISIMAK elektrikli
sıcak hava cihazları



ISIMAK
hermetik
doğal gazlı
sıcak hava
cihazları



DİPAZ
kanal
bağlantılı
sıcak hava
cihazları



TERMOBİL
sıcak
hava
cihazları



DİPAZ ısıtma ve direkt
evaporatif soğutma
santralleri



DİPAZ ısıtma soğutma
santralleri



DİPAZ sorpsiyon
tipi rotorlu nem
alma cihazları



SPRAY MASTER
nozullu nemlendirme
sistemi



DİPAZ
ısı geri
kazanım
tekeri



DİPAZ ısı geri
kazanım cihazı



DİPAZ
kanal
bağlantılı
evaporatif
soğutucular



DİPAZ mobil evaporatif
soğutucular



DİPAZ evaporatif
soğutma petekleri

41. YIL

TSEK

CE

ISO EN 9001:2008
15 100 74866

PG
A11 50

TUV
THÜRINGEN
TUV
CERT

DİPAZ

MAKİNE SANAYİ VE TİCARETİ A.Ş.

İstanbul Caddesi Çelik Sokak No: 4

Gürpınar-Beylikdüzü 34528 İstanbul

Tel: +90 212 855 95 80 pbx

Fax: +90 212 855 95 84

dipaz@dipaz.com.tr • www.dipaz.com.tr

AFS, Dubai BIG 5 Fuarı'nda göz doldurdu



AFS Boru Sanayi A.Ş., 17- 20 Kasım tarihleri arasında Dubai'de gerçekleştirilen 35. Uluslararası Yapı ve İnşaat Fuarı BIG 5'da geniş ürün yelpazesıyla dikkat çekti.

Dubai'de gerçekleştirilen 35. Uluslararası Yapı ve İnşaat Fuarı BIG 5 Fuarı'na flexible hava kanallarının yanı sıra endüstriyel hortumlar, anemostadlar, panjurlar ve montaj elemanları gibi geniş bir ürün yelpazesıyla katılan AFS, özellikle Greenguard sertifikalı ve Green logolu flexible hava kanalları ile dikkat çekti. AFS'nin Green logolu ürünlerinin önemine değinen AFS Genel Koordinatörü Zahid Poyraz, "Green logolu ürünlerimizin önemi, insana ve çevreye gösterilen hassasiyetin bir sembolü olması ve uluslararası geçerliliği olan Greenguard sertifikasına sahip olan ürünleri belirleme-

sinde yatıyor" dedi. Her geçen yıl ürün portföylerinin genişlediğini belirten Poyraz, "daima sürdürülebilirlik anlayışı ile sağlıklı temiz hava sağlayabilmek için, çevre dostu ürünlere öncelik veriyoruz" şeklinde konuştu.

Günlük hayatta sıkça kullanılan pek çok eşyanın ve temas edilen yüzeylerin, havaya kapalı ortamlarda solunması insan sağlığını ciddi oranda tehlikeye sokar. AFS'nin Green logolu ve Greenguard sertifikalı hava kanalları ise içeriye taşıdıkları taze havayı zararlı kimyasallarla kirliletmemeye ve insan sağlığını koruma özellikleriyle sertifikalandırılmışlardır.

İç Ortam Hava Kalitesini Yükselten ALUAFS GREEN

ALUAFS Green izolesiz alüminyum flexible hava kanalları, çok katlı laminasyonlu alüminyum ve polyester malzemenin yüksek gerilimli helezon çelik tel ile takviyesiyle üretilmiştir. Sızdırmaz, yüksek esneme, bükülme ve sıkıştırılabilirliğine sahiptir.

ALUAFS Green, Greenguard sertifikasının yanında, Greenguard GOLD olarak bilinen, ikinci bir sertifikaya da sahiptir. Greenguard, ürünün düşük seviyede emisyon yaptığına garantisidir. İç ortam hava kalitesi standartlarını yükseltir, ev ve ticari binalarda kullanılır. Greenguard GOLD ise standart Greenguard sertifikasyonundakilerden daha zor koşulları yerine getiren ürünlerin alabildiği çocuklar, hastalar ve yaşlılar gibi sağlık açısından yüksek risk grubunda olan insanların yaşadığı yerlerde de rahatlıkla kullanılabilir. Kres, okul ve hastane gibi hassas binalara uygundur.

Havadaki Mikropların Yok Eden Hygiene

Mantar ve bakterilere karşı kuvvetli bir anti-bakteriyel olan Hygiene, dokusundaki son teknoloji ürünü antimikrobiyal nano-gümüş parçacıklar sayesinde zararlı organizmaları yok eder. Ø 102 mm'den Ø 300 mm'ye kadar farklı çaplarda üretilen Hygiene, çevreye duyarlı ve uzun ömürlüdür.

Havalandırmada Sessizliği Garanti Eden SONO

Havalandırma sistemlerinde, konfor koşullarını zorlayan gürültüye son vermek üzere tasarlanan Greenguard sertifikalı SONO, ses ve ısı izoleli yapısıyla iç mekân hava kalitesini yükseltir. Yüksek gerilimli çelik teli ile kolay montaj imkânı sunar ve yüksek mukavemettir. EN 1351-1 standardına göre A1 yanmazlık sertifikasına sahip SONO; ateşe, yırtılma ve darbelere karşı yüksek dirençlidir.

Esnek TPU Hortumlar

Yüksek çekme dayanımı gerektiren alanlarda rahatlıkla kullanılabilen TPU Hortumlar, delinmeye ve kimyasallara karşı dirençlidir. TPU'nun en önemli avantajı, formülasyonunda değişiklik yapılarak birbirinden farklı sertlik, yoğunluk ve geniş sıcaklık aralıklarında elastikiyete sahip ürünler üretilmesidir.

AFS Connector

Isıtma, soğutma, havalandırma ve iklimlendirme sistemleri için özel olarak tasarlanan AFS Connector; galvaniz çelik sac, kaplamalı kumaş ve galvaniz çelik sac malzemelerin özel bir sistemle birbirlerine kenetlenmesiyle üretilir.

Anemostadlar enerjiden, paradan ve zamandan tasarruf sağlarlar

Emiş ve üflemede çok düşük basınç kaybına sahip Smart serisi anemostadlar, enerjiden, paradan ve zamandan maksimum tasarruf sağlar. Hava kaçaklarını yok eden entegre tasarımı ile yüzde yüz sızdırmazdır. Tamamı ABS plastikten üretilmiş yapısıyla çevre dostudur.

Panjurlar

Düz, kepli, geri akış, cam tipi ve yuvarlak kanala bağlanabilir olmak üzere farklı çeşitlerle sunulan panjurlar; duvar veya tavana monte edilebilir olmasının yanında, iç kısmı sökülüp, temizlenebilir özelliktedir.

AFSPIN İzolasyon Askı Pimleri

Montaj elemanları arasında yer alan AFSPIN izolasyon askı pimleri, izolasyon malzemelerinin, düzgün yüzeylerde herhangi bir ilave yapmadan montajının sağlanabilmesi için geliştirilmiştir. AFSPIN hava sızdırmaz plastik kovalarda ambalajlandığından dolayı içeriğindeki yapıştırıcı bant teknik özelliklerini kaybetmez. Uzun ömürlü, stoklanması ve taşınması kolay ve pratiktir.



TEKNOGEN®

SIMPLY THE BEST
SOLUTIONS

HVAC
SYSTEMS

rooftop



unit heater



fancoil



heat recovery unit



floor type convectors



jet fans



TEKNOGEN HVAC SYSTEMS

Atatürk Mah. Şeref Sok. No:46, 34758 Ataşehir / İstanbul / TURKEY

Phone: +90 216 324 51 59 pbx E-mail: info@teknogenhvac.com

www.teknogenhvac.com

Eskişehir’de ilk showroomunu açan Daikin, büyüme atağını Anadolu’da sürdürüyor

Isıtma-soğutma sektörünün Japon devi Daikin, Türkiye’deki büyüme atağını sürdürüyor. Bayileri kanalı ile Türkiye genelinde yaygınlaşan Daikin, Eskişehir’de yaptığı yeni açılışla showroom sayısını 189’e çıkardı.



Isıtma ve soğutma sektörünün önde gelen kuruluşlarından Daikin, Türkiye’yi bölgenin üretim ve Ar-Ge üssü yapma hedefi doğrultusunda emin adımlarla ilerlerken, yeni açılışlarla bayi ağını da genişletiyor. Yeni bayi ve showroom açılışları ile hizmet ağını genişleten Daikin, Eskişehir’de ki ilk showroomunu hizmete soktu.

Vişnelik Mahallesi, Atatürk Bulvarı üzerinde yer alan yeni showroomun açılışı, Belediye Meclis Üyesi Nuri Temizsoy, Gençlik Spor İl Müdürü Hüseyin Aksoy, Ak Parti İl Başkanı Dünder Ünlü,

Tepebaşı İlçe Başkanı Ertuğrul Dünder, Eskişehir Ticaret Odası Eski Başkanı Harun Karacan ve çok sayıda davetlinin katılımı ile gerçekleşti.

Açılış sırasında dünya iklimlendirme devi Daikin’in Türkiye’deki faaliyetleri ve büyüme planı hakkında bilgi veren Daikin Türkiye CEO’su Hasan Önder, Türkiye genelindeki showroomlarının 189’uncusunu Eskişehir’de açmaktan duydukları memnuniyeti dile getirerek, şunları söyledi: “Daikin olarak split klimadan VRV adı verilen merkezi sistemlere kadar ısıtma ve soğutma sektöründe en geniş ürün gamına sahip markayız. Bireysel, ticari ve endüstriyel alanda kullanıcılarımızın farklı ürün ve hizmet beklentisine yanıt verebiliyoruz. Hedefimiz 2015 sonunda 200 showrooma ulaşmaktı, ancak halen planlanan ve programa alınan açılışlar bu sayıyı aşacağımızı gösteriyor. Ürün gamımızda olduğu gibi hizmet ağımda da kullanıcılarımıza en üst düzeyde hizmet vermeyi amaçlıyoruz, bu doğrultuda yeni açılışlarla büyümeye devam ediyoruz.”

Antalya’dan sonra Eskişehir’deki showroomunu açan Ars Soğutma yöneticisi Arif Ramazanoğlu ise, Daikin kalitesi ve güvencesi ile bireysel ve kurumsal müşterilerinin iklimlendirme ihtiyaçlarına çözüm sunmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Ramazanoğulları, bu showroomda Daikin ile Miele arasında yapılan anlaşma sonucu, iklimlendirme cihazlarının yanı sıra beyaz eşya satışı yaptıklarını da belirtti.





Dünyaya Yayılan Sıcaklık



Panel Radyatör | Dekoratif Radyatör | Hermetik Şofben | Havlupan | Radyatör Vanaları



Hitachi, teknik liseye elektron mikroskobu bağışladı

Geleceğin mühendis ve teknik elemanları Hitachi teknolojisi ile yetişecek.



Dünya genelinde yapılan araştırmalar gösteriyor ki; öğrenciler fen bilimleri derslerinden uzaklaşıyor. Araştırma sonuçlarını yorumlayan uzmanlar, bu durumun gelecekte mühendis ve teknik eleman sayısında azalmaya neden olabileceğini düşünüyor. Geleceğin mühendislerini teşvik etme konusunda dünya genelinde çalışmalar yürüten Hitachi High Technologies firması, öğrencilerin fen bilimlerine ilgisini ve Türkiye’de teknik eğitimi artırma amacıyla Ostim Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’ne TM-3030 model elektron mikroskobu bağışladı.

Milli Eğitim Bakanlığı Meslek ve Teknik Eğitim Genel Müdürü İbrahim Üzkurt ve Ankara İl Milli Eğitim Şube Müdürü Hüseyin Ünlü ve diğer yetkililerin de katıldığı hibe töreninde, Hitachi High Technologies Avrupa Başkanı Yoshiyuki Ogura, Küresel Ticaret Grubu Direktörü Shinichi Fukunaga, Avrupa İş Geliştir-

me Müdürü Yajima Masatoshi ve Türkiye İş Geliştirme Müdürü Özgür Özalp öğrencilerle biraraya geldi.

Ostim Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nde gerçekleşen törenle hediye edilen elektron mikroskobu, nesneleri 30 bin kat büyütebilme ve kolay kullanım özelliğine sahip.

Hitachi High Technologies firması yetkilileri, elektron mikroskobu ile incelenecek bir kara sineğin, 20 kez büyütüldüğünde yüzünün, 100 kez büyütüldüğünde gözlerinin, bin kez büyütüldüğünde de gözünün içindeki altıgen yapının rahatlıkla incelenebileceğini belirtti.

Törende konuşan Hitachi High Technologies Avrupa Başkanı Yoshiyuki Ogura, amaçlarının öğrencilerin fen bilimleri derslerinden keyif almasını sağlamak ve bu şekilde geleceğin mühendislerine katkı sağlamak olduğunu belirterek; “Pek çok ülkede öğrenciler karmaşıklığı nedeniyle fen bilimleri derslerinden uzaklaşıyor. Biz de Hitachi High Technologies firması olarak, teknoloji lideri sıfatımızın verdiği sorumlulukla öğrencilerin eğitimine bir katkı sağlamak istedik. Biliyorsunuz ki; teknoloji kullanımı ile öğrencilerin fen bilimleri derslerine ilgisini artırmak ve onların geleceklerini şekillendirmelerine yardımcı olmak mümkün. Türkiye gibi ihracat hacmini artırmayı hedefleyen bir üretim ülkesi için bu çok daha önemli. Zira teknisyen ve mühendislerin varlığı üretim ülkeleri için çok daha önemlidir” diye konuştu.

Hitachi High Technologies , çeşitli seminer ve atölye çalışmalarında kullanılacak mikroskop ile öğrencilere yüksek teknik eğitim programı sunmayı ve öğrencilerin fen bilimleri ile mühendisliğe ilgisini artırmayı amaçlıyor. Elektron mikroskobu, Japonya ve diğer ülkelerde de eğitimi desteklemek ve sosyal sorumluluk projelerinde öğrencilere ilham vermek ve onları fen bilgisine yönlendirmek amacıyla kullanılıyor.





SU SOĞUTMA GRUPLARI

GENEL ÖZELLİKLER:

- * 45,7-876kW Kapasite aralığı,
- * 2-4-6-8 Kompresörlü, Maksimum 4 Devre,
- * Mikroişlemci kontrolü,
- * Plakalı tip Eşanjör,
- * Microchannel Al-Al Kondenser Serpantini,

OPSİYONEL ÖZELLİKLER:

- *Yüksek, Orta veya Düşük basınçlı, Tek veya ikiz hat tipi pompa,
- * Hidrolik tank,
- * Toplam ve kısmi ısı geri kazanım,
- * Düşük(LNO) ve ekstra düşük(ELN) ses kiti,
- * Yüksek basınçlı EC aksiyal fan,
- * 0°C'den daha düşük sıcaklıkta su üretimi(Brine kit).



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

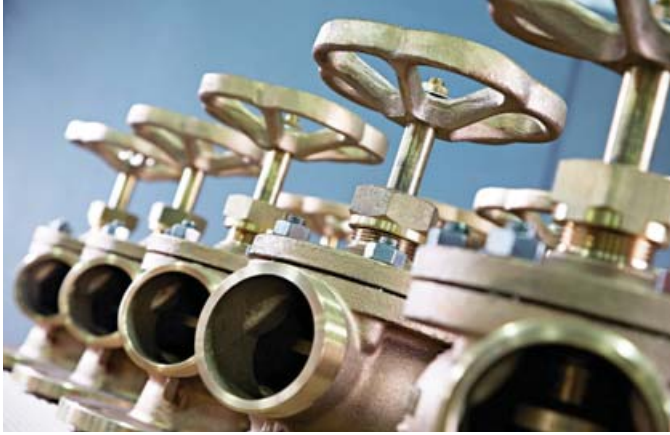
Merkez / Fabrika
İ.A.O.S.B. 10008 Sk. No: 5 35620 Çiğli / İZMİR
Tel: (0232) 328 10 00 Fax: (0232) 328 10 80
satis.izmir@klsklima.com.tr
info@klsklima.com.tr
www.klsklima.com.tr

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

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

Dikkan, 52 ülkeye vana satıyor

Dikkan A.Ş. Pazarlama Sorumlusu Başak Tırnaklı, “Dikkan A.Ş. olarak Türkiye’nin 2013 yılında gerçekleştirdiği ihracatta büyük pay sahibi olduklarını ve 60 bin ihracatçı firma arasından en fazla ihracat yapan ilk bin şirket arasında yer almanın gurunu yaşadıklarını kaydetti.”



Temelleri 1978 yılında atılan ve endüstriyel, gemi vanalarının yanı sıra; özel tasarım vanalar üreten Dikkan A.Ş, ar-ge ve kalite odaklı çalışmalarıyla yurtiçi ve yurtdışı pazardaki büyümesini sürdürüyor. İzmir Kemalpaşa’da 90 bin metrekare açık, 35 bin metrekare kapalı alandaki entegre tesislerinde yaklaşık 450 kişiyi istihdam eden Dikkan A.Ş, inşaat, makine, otomotiv, tarım ve sulama sektörlerine de çözüm ortaklığı sunuyor.

DIN, ANSI, JIS, VG gibi uluslararası kalite standartlarında üretim yapan Dikkan A.Ş, vana üretimi için gerekli olan pik, sfero, çelik, paslanmaz çelik, bronz, kalaylı bronz, alüminyum bronz ve diğer bakır alaşımlı dökümleri, indüksiyon ocaklarıyla bünyesindeki dökümhanelerde üretiyor.

İhracata 90’lı yıllarda başladıklarını ifade eden Dikkan A.Ş. Pazarlama Sorumlusu Başak Tırnaklı, bugün üretimlerinin yaklaşık % 95’ini ihraç ettiklerini ve toplamda 52 ülkeye satış gerçekleştirdiklerini söyledi.

Tırnaklı, Dikkan A.Ş. olarak Türkiye’nin 2013 yılında gerçekleştirdiği ihracatta büyük pay sahibi olduklarını ve 60 bin ihracatçı firma arasından en fazla ihracat yapan ilk bin şirket arasında yer almanın gurunu yaşadıklarını kaydetti. 35 bin metrekare kapalı alana sahip fabrikalarında, 2013 yılında yaklaşık 150 bin adet yüksek kalite endüstriyel ve gemi vanası üretimi gerçekleştirdiklerini belirten Başak Tırnaklı şu bilgileri verdi: “Modelhane, dökümhane, talaşlı üretim, montaj, boyahane ve test birimlerinin aynı tesiste bulunması ve analizlerin tamamının kendi kadromuz ile yine aynı tesislerde bulunan laboratuvarlarımızda karşılanıyor olması müşterilerimize kapsamlı hizmet sunabilmemizin temelini oluşturuyor. Lloyd Register tarafından onaylanmış ISO 9001:2008 Sistem Belgesi’ne sahip olan Dikkan A.Ş. TL, LR, DNV GL, BV, NK, GOST, RINA ve TUV bağımsız denetim ve gözetim kuruluşlarından çeşitli sistem sertifikaları, döküm onayları ve ürün sertifikasyonlarına da sahip.”

EKİP RUHUNA İNANIYORUZ; İNSANI YATIRIM OLARAK GÖRÜYORUZ

Dikkan A.Ş’nin en önemli kaynağının insan olduğunu, işini ve ülkesini seven 450 kişilik bir ekiple bir bütün olarak çalıştıklarını dile getiren Pazarlama Sorumlusu Başak Tırnaklı, başarılarının sırrını

da bu ekip ruhuna bağladı. “Dikkan A.Ş insanı yatırım olarak görür” diyen Tırnaklı, “Kişisel ve organizasyonel gelişim program ve eğitimleri düzenliyoruz. Bilgi paylaşımlarıyla karar alma sürecine çalışanlarımızı da dâhil ediyoruz. Çalışanların sadece emeklerine değil, fikir ve önerilerine de saygı duyuyoruz” ifadesini kullandı.

HEDEFİMİZ SEKTÖRDE EN İYİ OLMAK

Kaliteli ürünün; kaliteli hammadde, doğru işçilik ve teknolojik makinelerin birleşimiyle ortaya çıktığını belirten Başak Tırnaklı, Dikkan A.Ş’nin sektörün en iyisi olmayı hedeflediğini; bunun için kaynakların en verimli şekilde kullanılmasına, açık iletişime ve ekip çalışmasına ihtiyaç duyulduğunu söyledi. Tırnaklı şöyle devam etti: “Dikkan A.Ş, sadece pazar payını değil, içinde bulunduğu pazarı da büyütmeyi, yeni kullanım alanları oluşturmayı hedefliyor. Tüketicilerin mevcut ihtiyaçlarının yanı sıra; henüz ifade edilmemiş ihtiyaçlarını da karşılamak için geniş mühendis kadromuz ve ar-ge ekibimiz yenilikçi çalışmalarına sürekli devam ediyor.”

HEDEFSİZ GEMİYE HİÇBİR RÜZGAR YARDIM ETMEZ

Her sektörde olduğu gibi işi benimsemenin ve sevmenin başarının altın kuralı olduğunu hatırlatan Dikkan A.Ş Pazarlama Sorumlusu Başak Tırnaklı, kişilerin her güne aynı yoğun istekle başlaması ve her yeni projeyi, ekipçe başarılacak bir fırsat olarak görmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Hedefler doğrultusunda kendini ve ekibi yenilemek, sürekli değişim içinde olmanın fark yarattığını vurgulayan Tırnaklı sözlerini şöyle sürdürdü: “Müşterilerimizin ve pazarın taleplerini belirler ve beklentilere hızlıca yanıt vererek sürekli gelişimi sağlarız. Şirketimizin sloganı da, “Hedefsiz gemiye hiçbir rüzgâr yardım etmez. Vizyoner bir ekip, uzlaşmacı kişilikler ve takım ruhu başarının asıl anahtarıdır. Başarı ancak iyi bir ekip ile sağlanır. Kadro profesyonellesirken takım ruhunu da hep canlı tutmak önemli bir ilkedir. Güvenilir bir marka ancak kaliteden ödün vermeden kendine ve şirketine güvenen bir ekiple yaratılabilir.”





**Avrupa'nın En Büyük
Dondurma Üretim Tesisi**

Biz Tesis Üretiriz...

**35 Yıllık Tecrübemizle İşinize En Uygun Endüstriyel Soğutma Tesisleri
Anahtar Teslim Uygulamaları ve Mühendislik Çözümleri**



**Balık Şoklama ve
Muhafaza Tesisleri**



**Süt ve Süt Ürünleri
Proses ve Soğutma Sistemleri**



Donmuş Gıda Muhafaza Depoları

- Donmuş Gıda ve Dondurma Depoları
- Kanatlı Hayvan Proses ve Soğutma Sistemleri
- Et ve Et Ürünleri Proses ve Soğutma Sistemleri
- Balık Şoklama ve Muhafaza Tesisleri
- Süt ve Süt Ürünleri Proses ve Soğutma Sistemleri
- Baudelot Tip Plakalı Soğutucu ile Soğuk Su Üretimi
- Meyve & Sebze Soğuk Hava Depoları
- Atmosfer Kontrollü Soğuk Odalar
- Muz Sarartma Odaları
- Buz Paten Sahaları
- Test Odaları
- Beton Soğutma Sistemleri



Muz Sarartma Odaları



**Kanatlı Hayvan Proses ve
Soğutma Sistemleri**



**Atmosfer Kontrollü Meyve & Sebze
Soğuk Muhafaza Odaları**


**FRIGO
MEKANİK**
www.frigomekanik.com



FRIGO MEKANİK İNŞAAT TESİSAT VE TAAHÜT SAN. VE TİC. A.Ş.

Sanayi Mahallesi Isiso Sanayi Sitesi 12 Yol Sokak Y Blok No:4-10 34517 Esenyurt - İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 623 20 34 (4 hat/lines) - 623 21 73 (8 hat/lines) Fax: +90 212 623 21 70 info@frigomekanik.com

İngiliz Teknoloji Zirvesi'nde, ısınma giderlerini azaltan Endotherm tanıtıldı

Enerji tasarrufunun yeni adresi Ekonova, Birleşik Krallık Ticaret ve Yatırım Ajansı (UKTI) tarafından İngiltere ile Türkiye arasındaki ticaret ve yatırımı desteklemek amacıyla yürütülen GREAT kampanyası kapsamında, İstanbul'da düzenlenen "Birleşik Krallık Teknoloji Zirvesi"ne katıldı.



Isınma giderlerinde yüzde 15'e varan yakıt tasarrufu sağlayan İngiltere merkezli Endo Enterprises ürünü EndoTherm ile küçük ve büyük ölçekli ısınma sistemine sahip yapıların yeni gözdesi Ekonova, İstanbul'da düzenlenen "Birleşik Krallık Teknoloji Zirvesi"ne katıldı. Zirvede; Eski İngiltere Dışişleri Bakanı Jack Straw, Ekonova standını ziyaret ederek, yüzde 15'e kadar yakıt tasarrufu sağlayan yenilikçi ürünü EndoTherm hakkında bilgi aldı.

Enerji tasarrufunun yeni adresi Ekonova, Birleşik Krallık Ticaret ve Yatırım Ajansı (UKTI) tarafından İngiltere ile Türkiye arasındaki ticaret ve yatırımı desteklemek amacıyla yürütülen GREAT kampanyası kapsamında, İstanbul'da düzenlenen "Birleşik Krallık Teknoloji Zirvesi"ne katıldı.

Rolls Royce ve BP gibi şirketlerin sürdürülebilirlik alanında sunum yaptığı ve Birleşik Krallık Başbakanlığı Türkiye Ticaret Elçisi Lord Janvrin, eski İngiltere Dışişleri Bakanı Jack Straw ile Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu Leigh Turner'ın yanı sıra şirketlerin üst düzey yöneticilerinin de konuşmacı olarak katıldığı zirvede, Ekonova özel bir stant açtı.

Yalnızca Birleşik Krallık'tan UKTI tarafından seçilen yenilikçi ve ileri teknoloji ürünlerin stant açabildiği zirvede, Ekonova hem

yerli hem de yabancı ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Eski İngiltere Dışişleri Bakanı Jack Straw da Ekonova standını ziyaret ederek, yüzde 15'e kadar yakıt tasarrufu sağlayan yenilikçi ürünü EndoTherm hakkında bilgi aldı.

Zirveyi değerlendiren Ekonova Kurucusu Kurtuluş Şahan, "Bu yıl Türkiye ile tanıştırdığımız ürünümüz EndoTherm fuar katılımcılarından büyük ilgi gördü. İngiliz Endo Enterprises tarafından üretilen ürünümüz, sadece ısınma giderlerini düşürüp enerji tasarrufu sağlamıyor aynı zamanda karbon ayak izinin azaltılmasını da destekliyor" dedi.

EndoTherm Nedir?

Avrupa'da ısınma gideri yüksek olan binlerce sağlık kuruluşunda, kamu binasında, konutlarda, spor merkezlerinde ve aralarına İngiltere'deki iki Hilton Otel'i'nin de dâhil olduğu otel/turizm sektöründe de kullanılan yakıt tasarruf ürünü EndoTherm, tüm kazanlı ısıtma sistemlerinde yüzde 15'e kadar yakıt tasarrufunu mümkün kılıyor.

Merkezi ısıtmalı binalarda, sistemdeki su hacmine her 100 litre için bir litre EndoTherm dâhil edildiği andan itibaren tasarruf sağlamaya başlayan EndoTherm, en az dört yıl süresince kullanılabilir. Pek çok referans proje ile tasarruf sağladığı kanıtlanan EndoTherm, ısıtma sisteminde dolaşan suyun ısı transfer özelliklerini değiştiriyor. Böylelikle, radyatörlerin daha hızlı ısınmasını ve daha uzun süre sıcak kalmasını sağlıyor. EndoTherm kullanıldığında ısınmayı sağlayan kazan, binadaki sıcaklık derecesini aynı seviyede muhafaza edebilmek için daha az çalışıp ve daha az yakıt tüketiyor.





iki çözümü birleştirdik

“VRF ile Klima Santralini entegre eden sistem çözümü”

*deneyimin
genç yüzü*



- 2.000 - 22.000 m³/h Hava Debisi aralığında 12 ayrı Model 84 Tip Standart DX Klima Santrali ve daha fazlası • %100 Senkron Çalıştıran Dahili Paket Otomasyonu (DDC & MCC) • VRF'i güvenceye alan senkron çalışmayı sağlayan %100 Yerli Yazılım • Otomatik ve Paylaşımlı Hava Debi Kontrolü • VRF ile çalışmaya uygun, özel tasarımı DX Serpantin uygulaması • Defrost (Buz Çözülme) Aralığını, Açan Özel ALTHERM Tasarımı • A.C Sürücüler ile desteklenen A Sınıfı Enerji • Sabit Üfleme Sıcaklığı Yeteneği • VRF ile DX-AHU arasında Karşılıklı Alarm Denetimi • Karışım Havalı Klima Santralinde standart olarak Entalpi Kontrolü ile Free Cooling / Free Heating yapabilme özelliği • Uzaktan Erişim TCP/IP (Opsiyonel) • 7" Dokunmatik Ekran (Opsiyonel)



Klima Havalandırma Isıtma Soğutma Sistemleri Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

İTOSB - İstanbul Tuzla Organize Sanayi Bölgesi 11. Cadde No:1 Tuzla / İstanbul
Tel: 0216 420 25 60 - 0216 420 25 61 Faks: 0216 420 25 62

www.altherm.com.tr

Qundis İlk akademi programını İstanbul'da gerçekleştirdi

Qundis CEO'su Dieter Berndt: "Türkiye bizim için çok önemli bir pazar ve yeni nesil ürünlerimizi tanıtip paylaşacağımız bir sürecin hazırlıkları içerisindeyiz."



Dünyada 30 ülkede 6 milyondan fazla kullanıcısı olan ve yıllık cirosu 70 milyon Euro'ya ulaşan enerji ölçüm cihazları üreticisi Qundis ilk akademi programını İstanbul Dedeman Otel'de gerçekleştirdi. Sektör temsilcilerin ve basın mensuplarının katıldığı toplantıda; Qundis CEO'su Dieter Berndt; Qundis İş Geliştirme Müdürü Hartmut Michel ve Qundis Türkiye Müdürü Emrah Erken firmanın 2015 vizyonunu anlatarak sektörü bilgilendirdiler. Yoğun bir katılımın olduğu toplantıda konuşan Dieter Berndt "Qundis, Dünya'da 30 ülkede 6 milyon üzerinde cihaza sahip bir firma, ciromuzun % 50 si Almanya'da % 50 sini yurtdışı oluşturuyor; Türkiye bizim için çok önemli bir pazar ve yeni nesil ürünlerimizi tanıtip paylaşacağımız bir sürecin hazırlıkları içerisindeyiz." açıklamasında bulundu.

ALMAN ÜRETİCİ QUNDIS AR-GE YATIRIMLARINI ÇOK ÖNEMSIYOR

Her yıl cirosunun çok önemli bir kısmını Ar-ge yatırımlarına ayırana firma, bu yıl 10 milyon Euro yeni cihaz ve Ar-Ge yatırımı yaptı. Yıllık büyüme oranlarının %10 civarında olduğu Alman enerji ölçüm cihazı üreticisi, her yıl 200.000 adet ısı sayacı, 4 milyon adet ısı pay ölçer üretiliyor. Firma için açıklamalar yapan Qundis İş Geliştirme Müdürü Hartmut Michel "30 yıldır sektörü tanıyan ve yatırımlar yapan firmamız ağlarını büyütmek, çözümler üretmek, Türkiye pazarında vizyoner yaklaşımlar sunmak için bulunuyor. Ürettiğimiz cihazlar ile kiracı ve ev sahipleri aylık yakıt kullanımını ölçebilecekler; Radyo teknolojisiyle çalışan enerji sayacı ve gaz sayacı olarak okunabilir dijital cihazları ile yeni teknolojileri kullanabilecekler" dedi.

QUNDIS TÜRKİYE MÜDÜRÜ EMRAH ERKEN "AVRUPA BİRLİĞİ ENTEGRASYONU ENERJİ İLE SAĞLANABİLİR"

Qundis'in İstanbul Dedeman Otel'de yaptığı toplantıda konuşan Ülke Müdürü Emrah Erken ise yaptığı açıklamada "Şu an için enerji fiyatı düşük olsada önümüzdeki yıllarda daha da pahalalanacak, 2012'de Avrupa Birliği'nin çalışmalarıyla enerjide fiyat artışı konusunda bazı düzenlemeler yapıldı. 2017'ye kadar AB şartlarına göre evlerde kullanılan enerji fiyat takibinin yapılması kabul edildi. Türkiye'de enerji tasarrufu konusunda bu şartların uygunluğu kabul edildi. Tüm bu koşullar firmamızın bu konuda sunduğu hizmetleri Türkiye'ye taşımasını sağladı. Qundis tüm tecrübe ve birikimini artık ülkemizde de kullanıcıları ile paylaşacak" dedi.



baca
sistemlerinde
çözüm
ortağınız...

**FRENCKE MONO ve DUAL Serisi
Paslanmaz Çelik Baca Sistemleri**

- Bina iç ve dış uygulamaları
- Kendi kendini taşıyabilen baca sistemleri
- Fuel-Oil / Gaz / Katı yakıtlarda
- Negatif basınçlı sistemlerde
- Jeneratör bacaları

**FRENCKE TECH Self Standing Baca Sistemi
FRENCKE SPIRO Sistem
FRENCKE LINEN Çamaşır Şutları
FRENCKE REFUSE Çöp Şutları**

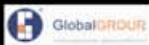
FRENCKE BACA TES. İNŞ. TİC. LTD. ŞTİ.

FAB: İstasyon Mh. 1456 Sk. No:100

E-5 üzeri Gebze / Kocaeli / TR

T: +90 262 656 15 57 (pbx)

F: +90 262 656 15 59 info@frencke.com.tr



www.frencke.com.tr

frencke
group

Büyük projelerin tamamlayıcısı: Radyal

Alüminyum sektöründeki 35 yıllık güven veren tecrübesi, kurumsal yapısı, yenilikçi tasarımları ve Türkiye'nin en seçkin projelerinin tercihi olması, Radyal markasını sektörde liderliğe taşıdı.

Radyal yakaladığı ivme ve proje yapma kabiliyeti ile Türkiye'de hatta dünyanın birçok coğrafyasında en seçkin projelerin tamamlayıcısı olmaya başladı. Yenilikçi tasarımlarıyla, kalite odaklı üretim anlayışıyla, nitelikli bayi ağıyla, sektörde fark yaratmayı başarmakta ve Alüminyum Radyatör pazarının lokomotifliği olmaya devam ediyor.

Alüminyum Radyatör sektörünün kalite standartlarını yükseltmek, gelişimini sağlamak ve tercih edilmesini artırmak için de birçok çalışmaya ön ayak olan Radyal özellikle satış sonrası hizmetler konusunda yaptığı çalışmalar ve bu konuda vermekte olduğu hizmetler ile sektörde standartları belirliyor. Müşteri memnuniyeti konusunda yaptığı çalışmalar, ürettiği her radyatörün arkasında durarak sektörde yapılmayanları yapan Radyal, sektörün önemli yapıtaşlarını belirlemeyi kendisine misyon ediniyor. Radyal satış sonrası hizmetler konusundaki mükemmeliyetçiliği, nitelikli teknik servis ekibi ve bu konudaki sürekli iyileştirme çalışmaları ile ülkenin her noktasına sıcaklığı ve konforu ulaştırma gayreti içinde.

Kullandığı son teknoloji makinaları ve bu sektördeki nitelikli üretim metodolojileriyle kaliteden taviz vermeden üretim yapan Radyal, siparişten teslimata kadar geçen sürede hatasız hizmet felsefesiyle değerli müşterilerimize hizmet etmeyi amaç edindi. Ülkenin ve coğrafyanın en büyük alüminyum işleme kapasitesine sahip firmalar ile partnerlik yapan Radyal, kendisine özel üretimi ile kalite ve dayanıklılık noktasında en iyisini veriyor. ISO 9001, TSE, CE ve TS EN 442 standartlarında yaptığı üretim nihai kalite konusundaki en önemli destekçisi konusunda bulunuyor.

Özellikle büyük projelerin değişmez oyuncusu olan Radyal 2014 yılında yaptığı nitelikli projeler ile de başarısını artırmaya devam ediyor.

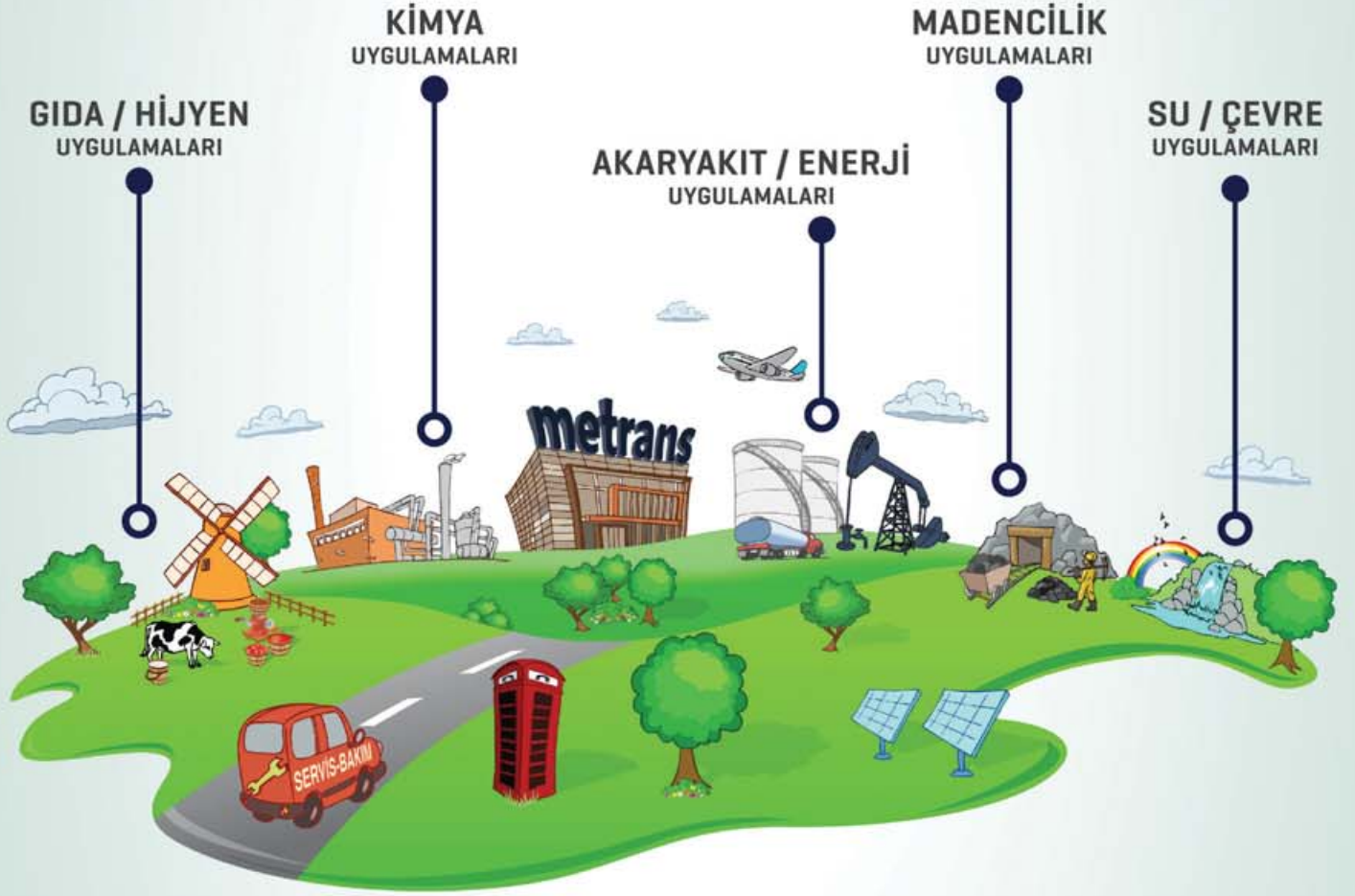


"Sıcak tut hayatı" sloganıyla evlere ve işyerlerine giren Radyal, hayatın her alanında birlikte çalıştığımız paydaşlarımızla sıcaklığın ve başarının sürdürülebilirliğini sağlama konusunda azim ve kararlılığını koruyor.



Metrans Dünyasında size uygun bir çözüm mutlaka var...

En seçkin markalar ve katma değerli hizmetler, Metrans'da sizleri bekliyor.



● Endüstriyel Pompa ve Tamamlayıcı Ekipmanlar

● Paket Sistemler

● Servis-Bakım

metrans

METRANS

MAKİNA ENDÜSTRİSİ ÜRÜNLERİ
SAN. VE TİC. A.Ş.

www.metrans.com.tr

444 4 730

F: 0 262 290 87 87

Çerkeşli İMES OSB
İMES Bulvarı No:5
TR-41455 Dilovası / Kocaeli



Testo lansman kokteylinde bulut teknolojisi ve yeni veri kayıt çözümlerini tanıttı

Testo, iki yeni ürünü online veri izleme sistemi testo Saveris 2 ve USB datalogger testo 184'ü İstanbul The Grand Tarabya'da gerçekleştirilen lansman kokteyli ile tanıttı.



23 ülkede 31 ofis ve dünya çapında 80'den fazla satış ve servis noktası ile müşterilerine hizmet veren, ölçüm sektöründe 50 yılı aşkın tecrübeye sahip Almanya merkezli Testo AG'nin Türkiye ofisi Testo Elektronik, yeni ürünleri testo Saveris 2 ve testo 184 modellerini, özel bir lansman toplantısı ile tanıttı. Lansmanın açılış konuşmasını yapan Testo Türkiye Genel Müdürü Sn. Selman Ölmez, 1957 yılında kurulan ve yüksek-teknoloji ölçüm cihazlarında dünya lideri olan Testo AG'nin yıllar itibarıyla önemli ölçüde artan cirosunun çevre, doğa ve insan sağlığını korumak, ürün ve servis kalitesini artırmak, zaman ve kaynakları verimli kullanmak şeklindeki şirket misyonunun bir sonucu olduğunu belirtti.

Şirketin bu misyon ile geliştirdiği ve tüm dünya ile aynı anda satışa sunulan en yeni ürünleri testo Saveris 2 ve testo 184, lansmana katılanlar tarafından büyük ilgi görerek, önümüzdeki günlerde sektörde büyük yankı uyandıracakları yönünde izlenim yarattı.



Hijyenik Klima Santrallerinde

yüksek performans | yüksek kalite | yüksek konfor | yüksek verim

VENTAS

www.ventas.com.tr

*Hijyenik Klima Santrali

*Plakalı Tip Isı Geri Kazanım Üniteli Klima Santrali

*Rotorlu Tip Isı Geri Kazanım Üniteli Klima Santrali

*Kanal Tipi Klima Santrali (Dik veya Yatay)

*Konfor Klima Santrali

*Havuz Nem Alma Santrali



PAKET TİP
HİJYENİK KLİMA SANTRALİ



VENTAS Isıtma, Soğutma, Enerji Sistemleri, İnşaat San. Ve Tic. Ltd. Şti. E-Mail: info@ventas.com.tr Web: www.ventas.com.tr
İstanbul: Alkop Alüminyumcular San. Sitesi C1 Blok No:1-2-3-4-5 / 34500 Esenyurt/İstanbul / TR Tel: +90 212 858 12 82 Faks: +90 212 858 12 79
Diyarbakır: Kayapınar Mah. Gap Bulvarı Peyas 1 Sok. No:1 A Blok Kayapınar/Diyarbakır / TR Tel: +90 412 251 51 45 Faks: +90 412 251 51 45



ONLINE VERİ İZLEME SİSTEMİ TESTO SAVERIS 2 ORTAM KOŞULLARI ÜZERİNDE HER ZAMAN TAM KONTROL SAĞLAR

Yanlış iklim koşullarının ciddi sonuçlar doğurabileceği yerlerde, sıcaklık ve nemin izlenmesi oldukça önemlidir. Eczane dola-bındaki çok düşük sıcaklıklar aşırının etkinliğini olumsuz yönde etkileyebilmekte, müzelerde aşırı hava nemi değerli eserlerin yüzeylerini bozabilmekte ve gıda üretiminde, çok yüksek sıcaklıklar hassas ürünlerin dejenerasyonunu hızlandırabilmektedir. Bunu önlemek için şimdiye kadar kullanılan iki yöntem: data-loggerlar ve veri izleme sistemidir. Dataloggerlarda tek başına değerlerin okunması zahmetli olmakta ve limit değer ihlallerini otomatik olarak bilgilendirmemektedirler. Veri izleme sistemi-nin en büyük dezavantajı ise karmaşıklığıdır. Zaman alıcı kuru-lumlara ihtiyaç duymalarının yanı sıra edinimi ve bakımları da pahalıdır.

TÜM ÖLÇÜM VERİLERİ, HERHANGİ BİR CİHAZ ÜZERİNDE, HER ZAMAN KULLANILABİLİR

testo Saveris 2, kolayca her yerde ve her zaman sıcaklık ve nem takibi yapabilmek amacıyla geliştirilmiştir – güvenlikten ödün vermeden, zaman alıcı yazılımlar ya da karmaşık kullanım kılavuzları olmadan. Bunu başarmak için, Testo interneti kullanma-ya başlamıştır. Artık sadece sürekli internete bağlı bir bilgisayar değil, günlük objelerde bu teknolojiyle kullanılabilir. Bu, onu “akıllı” yapmakta ve web ile birbirleri arasında bilgi alışverişinde bulunmalarına olanak sağlamaktadır.

Yeni testo Saveris 2'nin çalışma prensibi tam olarak şöyledir: Sistem, sıcaklık ve nem değerlerini sensörler vasıtasıyla kaydetmekte ve onları bulut WiFi üzerinden iletmektedir. Ölçüm verileri burada güvenli depolanmakta ve istenildiği an ve dünyanın herhangi bir yerinde bu veriler bir akıllı telefon, bilgisayar veya tablet kullanılarak çağrılabilir. Böylece ölçüm değerlerini sürekli kontrol altında tutmak için sorumlu kişilerin her zaman iş yerinde olması baskısını ortadan kaldırmaktadır. Bir limit değeri ihlalinde, SMS ve e-posta ile otomatik olarak bir alarm gönderilmektedir.

HASSAS YÜKLER İÇİN KARAKUTU

Gıda maddeleri ya da ilaçların nakliyesinde ya da üretici ile son tüketici arasındaki soğuk zincirde, hiçbir koşulda kesintiye uğramadan belirli soğutma şartlarına uyulması gerekmektedir. Aksi takdirde kalite açıkları, finansal kayıplar ve hatta ciddi sağlık sorunları ortaya çıkabilmektedir.

Lansmanda tanıtılan bir diğer ürün testo 184 dataloggerlar ile soğuk zincirin her aşaması izlenebilmektedir. Nakliyede ve yükleme odalarında bu datalogger seyahat etmekte, hassas ürünlerin demiryolu, hava yolu ya da kara yoluyla nakliyesi süresince sıcaklıkları izlemektedir.

Bir bakışta, yapılandırılmış limit değerlerine uyulup uyulmadığı görülebilmektedir. Detaylı bilgi için ise dataloggeri bir bilgisayara bağlamak yeterli olmaktadır – tüm mevcut verilerle bir PDF raporu hemen oluşturulmaktadır.

Dataloggerlar ile daha verimli ve rahat çalışabilmek için tüm gerekli dosyalar ve bilgiler direkt olarak güvenilir bir şekilde testo 184'te mevcuttur:

Konfigürasyon dosyası, kalibrasyon sertifikası (sadece testo 184 T1, T2, T3, T4), kullanım kılavuzu ve kayıtlı ölçüm verilerinin PDF raporu.

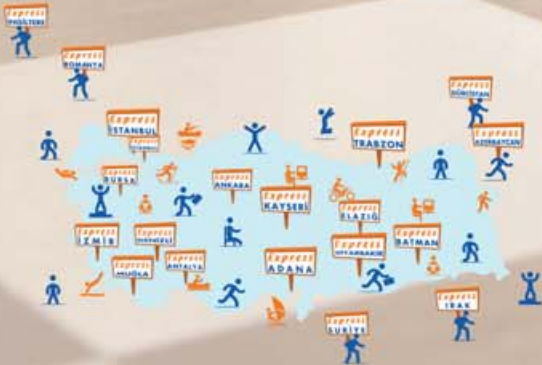
Online veri izleme sistemi testo Saveris 2 ve USB datalogger testo 184 ile ilgili daha fazla bilgi için www.testo.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.





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



Sürdürülebilirlik Raporu'na ilişkin açıklamada bulunan Zorlu Enerji Genel Müdürü Sinan Ak, "Dünyanın en dinamik enerji piyasalarından birine sahip olan Türkiye, yeterli ve güvenli enerji temini hedefine doğru ilerliyor. Bu hedefe ulaşmada kaynakların yüksek verimlilikte değerlendirilmesi büyük önem kazanıyor; bu da ancak çevre ve sosyal yaşam ile uyum içinde olmakla mümkün. Enerji-çevre etkileşimini dikkate alarak üretimimizi düzenli artırırken, yatırımcı ve hissedarlarımıza verdiğimiz ekonomik taahhütleri yerine ge-

Sürdürülebilirlik çalışmalarını şeffaf bir şekilde tüm paydaşları ile paylaşmayı bir sorumluluk olarak gören Zorlu Enerji Grubu'nun A seviye onay alan raporuna www.zoren.com.tr adresinden ulaşılabilir.

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

Türkiye İMSAD'ın Anadolu turu Gaziantep'ten başladı



Türkiye İMSAD'ın 30. yılına özel düzenlediği 'Sektörel Gelişim Toplantıları'nın ilkinde 'Enerji Verimliliği ve Finansman Kaynakları' konusunda Avrupa ve Türkiye'deki güncel uygulamalar paylaşıldı.

Türkiye inşaat malzemesi sanayinin lideri 78 büyük şirketi ile alt sektörlerin tümünü temsil eden 29 derneğin çatı örgütü olan Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD), 30. kuruluş yılına özel olarak Anadolu Turu projesi kapsamında

düzenlediği 'Sektörel Gelişim Toplantıları'nın ilki, Gaziantep'ten başladı. Kentleşme ve sanayi alanında Türkiye'nin Anadolu'da önde gelen örnek şehirlerinden biri olan Gaziantep toplantısı, il protokolü ile sanayici, müteahhit, mimar, mühendis ve müşavirlerden oluşan 100'den fazla iş dünyası temsilcisinin katılımıyla büyük ilgi gördü.



Türkiye İMSAD Başkan Vekili
Fethi Hinginar

Ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına, çevresel ve toplumsal katkı sağlamaya yönelik bir çerçevenin sunulduğu Sektörel Gelişim Toplantısı, Türkiye İMSAD Başkan Vekili Fethi Hinginar ve Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Eyüp Bartık'ın ev sahipliğinde gerçekleşti. TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Başkanı Gaziantep Milletvekili Halil Mazicioğlu'nun katıldığı toplantıda, İnşaat Teknik Değerlendirme ve Bilimsel Araştırma Kurumu (İTB) Genel Müdürü Sinan Somer ile Türkiye Sürdürülebilir Enerji Finansmanı Programı (TURSEFF), İTÜ Enerji Enstitüsü, Trakya Cam, Schneider Elektrik ve Baymak temsilcileri de konuşmaları ile yer aldılar.

Hinginar: "Anadolu'nun inşaat sektörüne ve ekonomisine yaptığımız katkıyı artırmayı hedefliyoruz."

Türkiye İMSAD Başkan Vekili Fethi Hinginar, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, Anadolu'da düzenledikleri 'Sektörel Gelişim Toplantıları'nın ilkinin, kriz dönemlerinde dahi Türkiye'nin

PREIS®

DRAINAGE SYSTEMS

FP PREIS® SML PİK BORU VE EK PARÇALARI

En zorlu ihtiyaçlar için test edilmiş kalite

Türkiye Distribütörü



AYDINGLOBAL



- ✓ Sessizlik Garantisi
- ✓ Dayanıklılık
- ✓ Yangına Karşı Emsalsiz Dayanım
- ✓ %100 Geri Dönüşümlü Malzemeden



Avusturya orijinli FP PREIS CO. tarafından üretilen pik boru ve ek parçaları; yüksek kalitesi ve sertifika donanımıyla artık Türkiye’de stoklu olarak AYDIN GLOBAL tarafından satılmaktadır.

Güncel kalın ve web sitelerimizi ziyaret edin www.preisgroup.com
veya www.building-drainage.com

FP PREIS® SML Türkiye distribütörü

AYDIN GLOBAL

Aydın Avrasya Global Demir Çelik San. Ve Tic. Ltd.Şti.
İstanbul Anadolu Yakası O.S.B. Gazi Bul. 1.sok. No:4
T: +90 216 593 16 00(Pbx), F: +90 216 593 16 10
www.aydinglobal.com, sevketayavuz@aydinglobal.com
34953-Tuzla / İSTANBUL-TÜRKİYE

AYDIN GROUP
www.preispikboru.com

gündem

en yüksek ihracat gerçekleştiren altıncı kenti olan Gaziantep'te düzenlemekten büyük memnuniyet duyduğunu söyledi. Hinginar, "Ülkemizde ilk İklim Değişikliği Eylem Planı'na sahip olan ve Ekolojik Kent modelinin benimsenmesi gibi farklılaşan birçok özelliği bünyesinde barındıran Gaziantep'in büyüme ve gelişme potansiyelini heyecan verici buluyorum" dedi. İnşaat malzemesi sanayini doğrudan ilgilendiren, küresel ve çok yönlü bir konu olan enerji verimliliği alanında yaşanan dünyadaki gelişmeleri yakından takip ettiklerini vurgulayan Fethi Hinginar, sözlerine şöyle devam etti:

"Ülkemizde ve AB ülkelerinde enerji verimliliği konusunda ki son gelişmeleri belirlemek amacıyla bugün Gaziantep'te iş dünyası ile paylaştığımız 'Binalarda Enerji Verimliliği ve Finansmanı' raporu, ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına çevresel ve toplumsal katkı sağlamayı destekleyen önemli bir çalışmadır. Avrupa'da ve Türkiye'deki enerji verimliliği projelerinde uygulanan güncel finansman alternatifleri ve teknolojinin en son ürünleri konusunda güncel uygulamalara dikkati çekiyoruz. Böylece 30 yıldır birlikte büyüdüğümüz paydaşlarımız ile Anadolu'daki işbirliğimizi güçlendirmeyi, inşaat sektörüne ve ülkemiz ekonomisine yaptığımız katkıyı artırmayı hedefliyoruz."

Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Eyüp Batık Bartık: "İnşaatta enerjinin verimine yönelik modellerinin geliştirilmesi 200 sektörü pozitif etkileyecek."

Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Eyüp Batık da konuşmasında, ekonomiye ivme katan ve can suyu veren inşaat sektörünün, kalkınmakta olan ülkelerin tartışılmaz en önemli ve lokomotif sektörü olduğunu vurguladı. "Ülke gelişmeye devam ettikçe, altyapı ve temel inşaat yatırımları sürdükçe, inşaat sektörü bu önemini koruyacaktır" dedi. Batık, şunları söyledi: "Ülkemizde cari açığın en önemli sebebi enerjidir. Enerji temininde dışa büyük ölçüde bağımlı olan ülkemizde, bu konunun önemli bir gündem maddesi olması için geç bile kalınmıştır. Ne yazık ki enerji tasarrufu için elzem olmakla birlikte yapıların pek ço-



Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Eyüp Batık Bartık



ğunda yalıtım bulunmamaktadır. İnşaat sektöründe, enerjinin verimli kullanılmasına yönelik modeller geliştirildiği takdirde beraberinde 200 sektörü de pozitif etkilenecek ve sonuçta kazanan hepimiz olacağız. İşe kamu binalarından başlamalıyız. Kamu binalarında enerji tüketimini azaltmak için acil önlemler alınmalı ve bu konuya önderlik edilmelidir."

Türkiye Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı (TURSEFF) Pazarlama Müdürü Mustafa Salman: "KOBİ'lerin enerji verimliliği projelerini 5 milyon Euro'ya kadar kredi ile destekliyoruz."

TURSEFF Pazarlama Müdürü Mustafa Salman da konuşmasında, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) tarafından geliştirilen Türkiye Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı (TURSEFF) kapsamında, enerji verimliliği veya yenilenebilir enerji yatırımı yapmak isteyen KOBİ'leri ve ticari kuruluşları desteklediklerini söyledi. TURSEFF kredisi ile 5 yıla kadar vadeli ve enerji verimliliği özellikleri içeren projeler için, piyasa koşullarına göre daha uygun maliyetli, 5 milyon Euro'ya kadar finansman imkanı sağladıklarına işaret eden Mustafa Salman, "TURSEFF kredisi, bir teknik yardım paketi ile desteklenmektedir. Kredi kullanıcılarının sürdürülebilir enerji projelerini belirlemelerine ve geliştirmelerine yardımcı olmanın yanı sıra TURSEFF kapsamında başarılı kredi başvurularının hazırlanabilmesi için, uluslararası ve yerel uzmanlardan oluşan bir ekibimiz de projelerde görev almaktadır" dedi.

İnşaat Teknik Değerlendirme ve Bilimsel Araştırma Kurumu (İTB) Genel Müdürü Sinan Somer: "AB ülkelerinde geçerli ETA belgesi verme çalışmalarına başladık."

İTB Genel Müdürü Sinan Somer, yapı malzemelerinde AB ile uyum çalışmaları yapan bir kurum olarak; piyasaya disiplin getirmek, haksız rekabetin önüne geçmek, yenilikçi ürünleri desteklemek ve üreticilerin önünü açmak üzere çalışmalar yaptıklarına dikkat çekti. İTB'nin, standardı olmayan, standartlardan sapma gösteren ve yenilikçi yapı malzemelerine "Ulusal Teknik Onay" vermek üzere görevlendirildiğini kaydeden Sinan Somer, tüm AB ülkelerinde geçerli olacak ETA / Avrupa Teknik Değerlendirme Belgesi verme çalışmalarına başladıkları bilgisini paylaştı.

ŞEHİRLERİ İNŞAA EDENLER İÇİN TASARLANDI.



Caltech 3

3 Geçişli
Sıvı & Gaz yakıtlı Çelik Kazanlar



Caltech 2

Karşı Basıncılı
Sıvı & Gaz yakıtlı Çelik Kazanlar



İleri mühendislik
İleri teknoloji



Düşük
yakıt tüketimi



Yüksek verim



Yüksek üretim
kapasitesi



Stoktan
hızlı teslimat



Yaygın satış &
servis ağı

Fabrika & Genel Müdürlük
Çalı San. Bölgesi Çınarlık Cd. No:18-20 Nilüfer Bursa TR Müşteri Danışma Hattı: 0224 411 13 73
/calderaheating satis@caldera.com.tr caldera.com.tr

 **caldera**
ISITMA SİSTEMLERİ

gündem

Trakya Cam Ürün Yönetim Şefi Sefa Ertan: “Yeni yasal düzenleme ile Türkiye pencereden 3,5 milyar dolarlık enerji tasarruf edecek.”

Enerjinin yüzde 71’inin ithal edildiğini ülkemizde, kullanılan toplam enerjinin üçte birinin binalarda tüketildiğini, binalardaki ısı kayıplarının ise yüzde 30-40’nın pencerelerden kaynaklandığını belirten Trakya Cam Ürün Yönetim Şefi Sefa Ertan ise Türkiye’de uygulanan TS 825 Isı Yalıtım Kuralları Standardı’nda gerçekleştirilen revizyona dikkati çekti. Revizyonun, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın ilgili birimlerince yapılacak son incelemelerden sonra Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe gireceği bilgisini veren Sefa Ertan, konuşmasını şöyle tamamladı:

“Yapılan revizyon kapsamında ülkemizde pencerelerin ısı geçirgenlik katsayısı değeri 5 bölge için, 1,8 W/m²K olarak tanımlanmıştır. TS825 Isı Yalıtım Kuralları Standardında, pencereler için istenen ısı geçirgenlik katsayısının sağlanabilmesi için ‘Isıcam Sinerji veya Isıcam Konfor’ olarak adlandırılan Low E kaplamalı çift camların kullanılması zorunlu hale getirilmektedir. Türkiye’deki mevcut konut pencerelerinin tamamının kaliteli bir doğrama ile beraber ‘Isıcam Sinerji / Konfor’a dönüşmesi durumunda, bir yılda sağlanacak ısıtma enerjisi tasarrufu yaklaşık 3,5 milyar dolar olacaktır.”

Baymak Çevre Mühendisi Merve Kulbakan: “Enerji verimliliği ve tasarrufunu yeni teknolojik ürünlerle artırın.”

Baymak Çevre Mühendisi ve Enerji Yöneticisi Merve Kulbakan da toplantıda yaptığı konuşmada “Baymak enerjisini binalarla paylaşıyor” başlıklı bir sunum yaptı. Kulbakan sunumunda, enerji verimliliğinin sadece bina kabuğunda değil, ısıtma-soğutma sistemleri ve verimli cihazların kullanılması ile artırılabilirliğini söyledi. Geleneksel ısıtma sistemlerinin yeni teknolojik ürünlerle değiştirilmesinin yanı sıra bu alana uygulanacak finansal desteklerin ve ağılanacak devlet teşviklerinin, doğrudan ülke ekonomisine yansıdığını örnek-

lerle anlatan Kulbakan, Baymak’ın sanayide enerji verimli ürünlerinin kullanıldığı projeleri paylaştı. Çevre Mühendisi ve Enerji Yöneticisi Merve Kulbakan yaptığı sunumda enerji tasarrufunun yeni teknolojik ürünlerle artırılmasına dikkat çekti ve şunları söyledi: “ Enerji verimliliği sadece bina kabuğunda yapılacak bir çalışma değildir, enerji verimli ürünler kullanılarak çok büyük oranlarda tasarruf edilebilir. Türkiye şartlarında bir kişi konvansiyonel kombi varsa ortalama 1026 m³ doğalgaz tüketiyor bu da yılda 1.150 TL’ye denk geliyor. Oysa yoğunlaşmalı kombi kullanırsa doğalgaz tüketim miktarı 725 m³’ e düşüyor ve bu da yıllık 805 TL’ye denk geliyor. Yani yoğunlaşmalı kombinin kişiye sağladığı kazanç yılda yaklaşık 345 TL oluyor. Bu kişi bazında yola çıkarak yaptığımız basit bir hesap, bunu ülke olarak yaptığımızı düşündüğümüzde ise rakamlar inanılmaz boyutlara ulaşıyor ve hem kazanç sağlamış hem de enerji verimli ürünlerle çevreye katkı sağlamış oluyoruz. Bugün ortalama 1 milyon adet yoğunlaşmalı kombi dönüşümü ile yıllık yaklaşık 345 milyon TL tasarruf etmiş oluyoruz. Türkiye iç pazarında satılan toplam kombi cirosu yaklaşık olarak 1.5 milyar TL’dir. Devlet teşviği ile bireylere kdv muafiyeti uygulanması yapılması halinde devlet yıllık 270 milyon TL daha az KDV tahsilatı yapacak ancak bunun karşılığında 345 milyon TL enerji tasarrufu sağlanacaktır. Kombinın yararlı ömrünün en az 10 yıl olduğunu düşünürsek sadece bir yıl KDV almamanın devlete kazancı 10 yılda 3,5 milyar TL nin üzerinde olmaktadır. Tüketici ise yoğunlaşmalı kombisini ortalama 400 TL daha uygun fiyata alacak, ayrıca her yıl 345 TL daha az doğalgaz bedeli ödeyecek. Yani sadece bir yıl bütün tüketiciler KDV avantajı nedeniyle yoğunlaşmalı kombi alsa kombinın 10 yıllık ömrü boyunca bir tüketicinin kazancı 4.000 TL nin üzerinde olabilecektir. Daha açık bir ifadeyle neredeyse 4 yıllık gaz tüketimi bedavaya gelecektir.”

Schneider Elektrik Enerji İzleme Sistemleri Satış Danışmanı Serkan Pamay: “Akıllı Pano ile Binalarda Enerji Yönetimi”

Schneider Elektrik Enerji İzleme Sistemleri Satış Danışmanı Serkan Pamay ise, gün geçtikçe özelliği artan akıllı telefonlar gibi Schneider Electric’in elektrik altyapısına daha kolay ve kaliteli bir şekilde hükmedebilmek için yenilikçi çözümler ürettiğini belirtti. Pamay, Schneider Electric’in Akıllı Pano sistemleri ile bugün hem daha etkin kullanım hem de enerji yönetimini desteklediklerini söyledi.

İTÜ Enerji Enstitüsü Uzmanı Ebru Acuner: “Türkiye’de enerji verimliliği düzenlemeleri piyasa koşullarına göre düzenleniyor.”

İTÜ Enerji Enstitüsü Uzmanı Ebru Acuner de konuşmasında, ‘Binalarda Enerji Verimliliği ve Finansmanı’ ile ilgili olarak Avrupa Birliği ve Türkiye’deki teorik konseptin yasal düzenlemelerle irdelendiğini ve daha sonra Türkiye’deki piyasa koşullarının genel durumuna, ihtiyaçlar ve talepler ve mevcut uygulama ile finansman yöntemleri bazında değerlendirildiğini söyledi. Acuner, binalarda enerji verimliliğiyle ilgili finansman yöntemlerinin geliştirilmesi konusundaki önerilerini paylaştı.

Baymak Çevre Mühendisi
Merve Kulbakan



BAHÇIVAN

ELEKTRİK MOTORLARI & HAVALANDIRMA FANLARI



**DÜNYA'NIN HAVASINI
DEĞİŞTİREN MARKA**



**FAN TEKNOLOJİSİNDE
20 YILLIK TECRÜBE**



**YÜKSEK TEKNOLOJİLİ
100% YERLİ ÜRETİM**



BAHÇIVAN

ELEKTRİK MOTORLARI & HAVALANDIRMA FANLARI

BAHÇIVAN ELEKTRİK MOTORLARI SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Ömerli Mahallesi Tunaboyu Sk. No:5 P.K. 34555

Hadımköy Arnavutköy / İSTANBUL / TURKEY

Tel.: +90 212 771 48 48 (pbx) Fax: +90 212 771 48 42

e-mail: sales@bahcivanmotor.com.tr

www.bahcivanmotor.com.tr

Türkiye'nin 7 yıllık gazı hazır

Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi, Uluslararası Enerji Ekonomisi Birliği (IAEE) Seçilmiş Başkan Prof. Dr. Gürkan Kumbaroğlu, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yedi yıllık tüketime denk gelen kaya gazı potansiyeli olduğunu bildirdi.



Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi Uluslararası Enerji Ekonomisi Birliği (IAEE) Seçilmiş Başkan Gürkan Kumbaroğlu, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde ciddi miktarda kaya gazı rezervi bulunduğunu belirterek yedi yıllık tüketime denk gelen gaz potansiyeli olduğunu söyledi.

Kumbaroğlu, "ABD'de konuya ilişkin çalışma yapıldı. 41 ülkedeki 137 havza detaylı olarak analiz edildi. Güneydoğu Anadolu'da ciddi manada rezerv var. Trakya'daki kaya gazı ise daha küçük miktarda" dedi. Kaya gazı üretimine kısa zamanda başlaması gerektiğine dikkat çeken Kumbaroğlu, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) ile yabancı şirketin sondaj çalışması olduğunu söyledi. Türkiye'nin 2013 yılında doğalgaz tüketiminin 45 milyar metreküp olduğunu anımsatan Kumbaroğlu, yedi yıllık gaz tüketiminin 290 milyar metreküp civarında olduğunu ifade etti.

Enerji kaynaklarını çeşitlendirme ve yerli üretimi artırma kapsamında ekonomi yönetiminin kaya gazına yönelik çalışmaları hızlandırdığını kaydeden Prof. Dr. Kumbaroğlu, "Geçen yıl sondajın başladığı Diyarbakır'daki Sarıbuğday-1 kuyusunda çatlatma çalışmaları yapıldı. Çatlatmanın yapılmasının ardından gaz gelmesi bekleniyor. Güneydoğu Anadolu ve Trakya Bölgeleri'nin yanı sıra Karadeniz, Doğu Anadolu, Tuz Gölü civarı ve Toroslar, Türkiye'de kaya gazı olduğu düşünülen diğer alanlar olarak ön plana çıkıyor" dedi.

KAYA GAZI ABD'NİN FATURASINI DÜŞÜRDÜ

Enerji uzmanlarına göre Türkiye'nin üretilebilir kaya gazı rezervi 1.8 trilyon metreküp olarak hesaplandığını belirten Prof. Dr. Kumbaroğlu, söz konusu miktarla Türkiye'nin 40 yıllık gaz ihtiyacın karşılanabileceği söyledi. ABD de önemli miktarda kaya gazı çıkarılmasının ardından doğalgaz fiyatlarında da büyük düşüşler meydana gelmişti.

PETROL FİYATLARI ANİ ARTMAZ

IAEE Başkanı Kumbaroğlu, 115 dolar seviyesine kadar yükselen ve birkaç ayda 80 doların altına inen petrol varil fiyatlarında ani yükseliş beklemediğini belirterek, ABD'deki kaya gazı ve kaya petrolünün hızla geliştiğini altını çizdi. Kumbaroğlu sözlerine şöyle devam etti: "ABD enerji ithalatını azalttı. Avrupa Birliği (AB) ve Çin'de de tüketim miktarları düştü. Libya gibi ülkelerde ise üretim artışı var. Petroldeki 70 dolarlar seviyesi bir süre daha devam eder. Daha fazla da düşmez. Düşerse kaya petrolü tehlikeye girer. Birkaç yıl daha 100 doları göreceğini düşünmüyorum."



HM ÇALIŞKAN +HII

+ Fittings hakkında herşey...



GEORG FISCHER

hakan
PLASTİK

K.A.S.

AYVAZ
gücü kazandırır

NORM

+GF+

www.hm-caliskan.com.tr

444 6 741

Strateji yoksa, “Gelecek” öngörülmemiştir



Erol KOÇ
www.northstar-bgs.com



irket yöneticileri ve danışmanlar, gittikleri her kuruluştaki birçok problemle karşılaşır. Ne kadar iyi ve

kurumsallaşmış görünürse görünsün, tüm kuruluşlar sorunlar içinde faaliyetlerini sürdürürler. Bir kuruluş, çok karlı, büyüyen, satışları artan bir performans gösteriyor olsa bile, yine de çözülmesi gereken problemlerle karşı karşıyadır.

Sorunsuz şirket yoktur.

Çok karlı, büyüyen, satışları artan bir performans gösteren bir

kuruluşu örnek ele alalım: Böyle bir durumda bile, hemen sorulması gereken bazı sorular vardır:

1. Bu şirket çok parlak görüntü veriyor olsa bile, acaba tüm potansiyelini tam olarak kullanmakta mıdır; yoksa bünyesinde atıl duran bazı noktalar var mıdır?

2. Kuruluşun içinde bulunduğu sektör, gelecekte büyüme gösteren bir sektör ise, bu kuruluş geleceğe ilişkin fırsatları değerlendirmek üzere bir hazırlık içinde midir ve bu duruma uygun bir strateji geliştirmiş midir?

3. Kuruluşun içinde bulunduğu sektör, gelecekte daralma gösterme ihtimali olan bir sektör müdür ve eğer böyle ise, bu kuruluş geleceğe ilişkin muhtemel sorunları çözmek üzere bir hazırlık içinde midir ve bu duruma uygun bir strateji geliştirmiş midir?

4. Kuruluşun içinde bulunduğu sektör, gelecekte bugün olduğu gibi devam edecek gibi görünen bir sektör müdür ve eğer böyle ise, bu kuruluş geleceğe ilişkin olarak, Pazar payını artırmak üzere mi bir strateji izleyecektir veya izlemeli midir yoksa karlılığı artıracak bir strateji mi?

5. Bu kuruluş başka piyasalara açılmayı planlamakta mıdır? Evetse, nasıl bir strateji izleyecektir; hayırsa neden böyle bir benimsemiştir?

Bu ve benzer sorular çerçevesinde düşünmeye başladığımız zaman aslında her kuruluşun, birçok problemle karşı karşıya olduğunu düşünebiliriz. Ayrıca böyle olması da son derece doğaldır...

Peki, ister çok sorunlu bir kuruluş olsun, isterse “her şeyi iyi yolunda giden bir kuruluş...” ne yapmak gerekir?

Birincisi her şeyden önce öncelikleri belirlemek ve onları stratejik bir planlama içinde ele almak gerekir. Kısaca, hangi şart içinde olursanız olun mutlaka bir stratejiye sahip olmanız gerekir. Çünkü strateji yoksa, gelecek öngörülmemiştir demektir.

Bu izleyeceğimiz stratejinin ve planların mutlak doğru olduğu anlamına gelmez. Planlar size, sapma veya öngörülmedik bir şey olduğu zaman ne yapmanız gerektiğini söyleyecektir; diğer bir ifadeyle tepe beklerken çukurla karşılaşmışsanız, o anda size yönünüzü gösteren bir pusula olması gerekir. Plandaki tepeyi çukur olarak düzeltirsiniz; ama pusulanız size hep gideceğiniz yönü gösteriyor olacaktır.

Bu nedenle, ister yönetici ister danışman olarak nerede işe başlamış olursanız olun hemen öncelikleriniz belirlemeniz; arkasından da birim ve o birimlerin yöneticilerini “stratejik bir hedeflere yönlendirebilmeniz” gerekir.

Arkasından da o hedeflerin bütçelenmesi uygun olacaktır.

Danışmanlar ve yöneticiler, bu pusulaları oluşturmadan bütçeleme yolunu izledikleri için sorumlu oldukları kuruluşların geleceğini büyük risk altına sokmaktadırlar. Dolayısıyla birçok sorun rakamların arkasına gizlendiğinden her kuruluş eninde sonunda büyük bir darboğazla karşı karşıya kalmaktadır.

Kuruluşlar bu sorunların üstesinden gelebilirler; gelmektedirler de... Ama hangi maliyetle, o sorunun maliyeti ne olmuştur? Eğer bu sorun daha önceden öngörülmüş ve izlenecek yol haritası belirlenmiş olsaydı maliyet ne olacaktı? Kaybedilen fazladan kaynağın maliyeti kuruluşa nedir? Karını nasıl etkilemiştir, büyümesini nasıl etkilemiştir; piyasadaki konumunu nasıl bir etkide bulunmuştur?

Pusulaların oluşturulmasına nereden başlamalı?

Bu sorunun tek bir cevabı vardır: Satış.

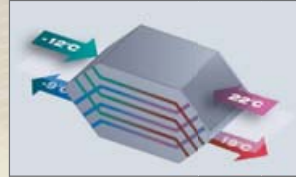
Şirketinizi hangi neden olursa olsun, satışınızdan başlayarak ele almalısınız ve analizinizi satıştan başlayarak yapmalısınız. Neden satıştan başlamalısınız ve hemen rakamsal hedeflere yönelmemelisiniz?

Bu soruların cevabını gelecek yazıda ele alacağız

Sorularınız için:

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

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

Eğitim ve Öğretim



Hasan Besim KORUR



erçekte, eğitim ve öğretim anlamları farklı olan iki kelimedir. Her nedense gündelik hayatımızda bizler bu iki kelimeyi birbirinin eş anlamlısı olarak değerlendirerek, birbirlerinin yerine kullanıp aslında büyük bir yanlış yapılmaktadır.

Eğitim; Kurslar, seminerler vasıtası ile bireylere hayatta gerekli olan bilgi ve kabiliyetlerin sistematik bir şekilde verilmesi işidir.

Eğitim bireyin doğumundan ölümüne kadar süren bir olgudur. Bunun yanı sıra politik, sosyal, kültürel ve bireysel boyutları da içerisinde barındırdığı için tanımının yapılması bir hayli zor olan bir kavramdır eğitim...

Bireylerin toplumun standartlarını, inançlarını ve yaşama yollarını kazanmasında etkili olan tüm sosyal süreçleri kapsamaktadır. Aynı zamanda seçilmiş ve kontrollü bir çevrenin etkisi altında, sosyal yeterlilik ve optimum bireysel gelişmeyi sağlayan bir süreçtir. Eğitim, önceden saptanmış esaslara göre insanların davranışlarında belli gelişmeler sağlamaya yarayan planlı etkiler dizisidir.

Öğretim ise; Herhangi bir meslek, sanat veya iş için gerekli bilgi, beceri ve alışkanlıkların elde edilmesi amacıyla yapılan çalışma, tahsil anlamına gelmektedir. Öğretim faaliyetleri özgün ve yaygın eğitim kurumlarında düzenlenir ve gerçekleştirilir. Öğretimin amacı, bireylere seçilmiş bir takım bilgi ve becerilerin öğretilmesi, benimsetilmesidir.

Konuyu biraz daha basite indirirsek, öğretim bizlerin okullarda görmüş olduğu, almış olduğu bilgiler, daha doğrusu okullarda yapmış olduğumuz faaliyetlerin tümüdür. Bu görmüş olduğumuz, almış olduğumuz bilgiler, genel olarak o dönem için geçerli olan bilgilerdir. Örneğin okulda görmüş olduğumuz Fen Bilgisi dersinde güneş sisteminde dokuz gezegen olduğunu öğrenmiştik. Fakat günümüzde bilim insanları Plütonu gezegen olarak değil, gök cismi olarak değerlendirince gezegen sayısı da sekiz olarak yeniden düzenlenmiştir.

Bundan 25 yıl önce üniversitede Endüstri İlişkileri öğretimi gören bir kişi, okulda 1475 sayılı İş Kanunu öğrenerek mezun olmuştur ama 2003 yılından bu yana yaklaşık olarak 11 yıldan beri iş ve çalışma hayatı 4857 sayılı İş Kanununa göre düzenlenmiş ve uyuşmazlık hallerinde de 4857 sayılı İş Kanununun hükümleri uygulanır olmuştur.

Yani mezun olduktan sonra, okullarda öğrenmiş olduğumuz bazı bilgiler dönemin gelişimine paralel olarak güncelliğini kaybedip, eksik ve / veya hatalı duruma gelebilmektedir.

Kısacası okuldan mezun olduğumuzda öğretim hayatımız da sona ermektedir. Öğretim hayatımızın bittiği yerde ise, aslında daha öncede var olan, ama bizim pek de hissedemediğimiz eğitim hayatımız başlamaktadır. Eğitimin amacı, insanı hayata hazırlamaktır. Günümüzde eğitim, bireye toplumun kültürel özelliklerini öğretip, mesleği ile ilgili yeni ve güncel bilgileri kazandırarak yaşamını devam ettirme yollarını öğretmektedir. İyi bir eğitim gören ve görmekte olan bireyler topluma, toplumdaki değişimlere daha kolay uyum sağlamakta, karşılaştığı problemlerle daha kolay başa çıkabilmektedir. Eğitim hayatımız ise biyolojik yaşamımızın sonuna kadar devam etmektedir, yani eğitim hayatımız ölene kadar sürmektedir.

Çünkü günümüz teknoloji çağı olup, her geçen gün, her alanda yeni bilgiler gün ışığına çıkmaktadır. Buna bağlı olarak da yaşam koşulları sürekli olarak değişmektedir. Ortaya çıkan bu yenilikleri izleyerek takip edip, değişen yaşam koşullarına uyum sağlamak, güncelliğimizi korumak ve devam ettirmek adına yapmış olduğumuz ve ömrümüzün sonuna kadar devam edecek olan tüm bu faaliyetler, eğitim faaliyetleridir.

Konuyu biraz daha açarsak, okullarda yapmış olduğumuz tüm faaliyetler öğretim adını almakta, okullardan mezun olduktan sonra günlük ve çalışma hayatımızdaki yeniliklere, değişikliklere uyum sağlayarak kendimizi geliştirmek adına yapmış olduğumuz faaliyetlere de eğitim denmektedir. Eğitim faaliyetleri kurslar, seminerler vasıtası ile yapılabilir. Bunun yanı sıra kişiler kitap, dergi, gazete hatta internet vasıtası ile de yenilikleri takip edip, öğrenerek kendilerini eğitebilmekte, geliştirebilmektedirler. Yeter ki kişi yenilikleri takip etmek, kendisini geliştirmek ve yeni şeyler öğrenmek istesin.



WELCOME TO THE WORLD'S LARGEST

HVACR MARKETPLACE



2015 AHREXPO®

CO-SPONSORS



HONORARY SPONSOR



JAN 26-28
McCORMICK PLACE
CHICAGO

FOR MORE INFO, PLEASE VISIT AHREXPO.COM OR CALL 203-221-9232

Sektör işbirliği yapacak Türkiye kazanacak



6. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi'nde, Müşavir, Müteahhit ve İnşaat Malzemesi Üreticileri, sektörde 'İşbirliği ve Güç Birliği'ne gidiyor. İşbirliğinin ilk somut adımı, 'Ulusal Bina Yönetmeliği Platformu'nun hayata geçirilmesi olacak.

Zirvede konuşan Çevre ve Şehircilik Bakanı İdris Güllüce, Türkiye İMSAD'ın düzenleyeceği ve Mimar-Mühendis-Müşavir ve Müteahhitler ile İnşaat Malzemesi Üreticilerinin bir araya geleceği Çalıştay'a Bakanlık olarak her türlü desteği vereceklerini söyledi. Türkiye'nin önde gelen 80 inşaat malzemesi sanayi firması ve 29 derneği ile sektörün çatı örgütü olan Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (Türkiye İMSAD) düzenlediği 6. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi, Çevre ve Şehircilik Bakanı İdris Güllüce'nin katılımıyla gerçekleşti. Sektörün üç sacayağını oluşturan 'Mimarlar-Mühendisler-Müşavirler ile Müteahhitler ve İnşaat Malzemesi Üreticileri'nin Türkiye inşaat sektörünün 2015 yılı rotasını çizdiği Zirve'nin bu yılki ana teması 'işbirliği ve güç birliği' oldu.

6. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi'ne katılan inşaat sektörünün lokomotif gücünü oluşturan Mimarlar-Mühendisler-Müşavirler ile Müteahhitler ve İnşaat Malzemesi Üreticileri, Türkiye inşaat sektörünü büyütmek ve ihracata pozitif katkı sağlamak için 'Sektör işbirliği yapacak, Türkiye kazanacak' mesajıyla işbirliği ve güç birliğine gidiyor. Türkiye'nin adını dünya inşaat sektöründe markalaştırmak amacıyla atılacak adımlar ve güç birliği yöntemlerinin tartışıldığı Zirve'nin beş ayrı oturumunda, yabancı uzmanlar da deneyim ve değerlendirmeleriyle Türk inşaat sektörünün geleceğine ışık tuttular.

Türkiye İMSAD Başkanı Dündar Yetişener'in açılış konuşmasını yaptığı Zirve'de, Türkiye Müteahhitler Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Cahit Karakullukçu, Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği Başkanı Demir İnöz, Türk Serbest Mimarlar Başkanı Yeşim Hatırlı ile TOBB Başkan Yardımcısı İbrahim Çağlar ve TOKİ Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Şahin, konuşmaları ile yer aldılar. Zirve'ye iş dünyasının önde gelen 500'ün üzerinde temsilcisi katıldı.

DÜNDAR YETİŞENER: "TÜRK İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN YENİ BİR YOL HARITASINA İHTİYACI VAR."

Türkiye İMSAD Başkanı Dündar Yetişener, bu yıl dünya ekonomisi ve ticaretinde beklentilerin altında kalan büyüme ve yakın coğrafyamızda yaşanan jeopolitik gelişmelerin, dünya ekonomisini olduğu gibi başta inşaat, müteahhitlik ve inşaat malzemesi ihracat pazarları olmak üzere Türkiye ekonomisini de önemli ölçüde

olumsuz etkilediğini söyledi. Bu olumsuz sürecin üstesinden gelmek için Türk inşaat sektörünün yeni bir yol haritasına ihtiyacı olduğunu vurgulayan Dündar Yetişener, "Bugün burada, kamu ve özel sektörden yetkili ve uzmanlarla birlikte yapılacak oturumlarla işbirliği-güçbirliği alanlarını, düzenlemelerini ortaya koyacak, yöntemlerini birlikte tartışacağız. En geniş tabanla inşaat sektörünü temsil eden zirve örgütleri olarak, işbirliği-güçbirliği için ilk adımı hep birlikte atacağız. Çünkü sürdürülebilir büyümeyi ancak işbirliği-güçbirliği ile sağlayabiliriz. Ayrıca, unutmayalım ki, zorlu dönemleri de ancak birlikte aşabiliriz" dedi.

"KARA KİTAYA KADAR BİRLİKTE KOŞMAMIZ LAZIM."

Önümüzdeki yılın da gerek dünya gerekse Türk ekonomisi için yine zorlu geçeceğini öngördüklerini belirten Dündar Yetişener, konuşmasına şöyle devam etti: "Hükümetimiz, 2015 yılı genel büyüme hedefini yüzde 4,0 olarak açıkladı. İnşaat sektöründeki büyümeyi ise bizler yüzde 4,0- 4,5 arasında bekliyoruz. 2015 yılı inşaat malzemesi sanayi üretiminde artışı yine yüzde 4,5-5,0 arasında öngörülmekte. İç pazarın da reel olarak yüzde 4,0-5,0 arasında büyümesi hedeflenmektedir. 2015 yılında inşaat malzemesi ihracatında ise hedefimiz yüzde 8-10 arasında artışla 24 milyar dolara ulaşmaktır."

BAKANLIKTAN İŞBİRLİĞİ-GÜÇ BİRLİĞİNE TAM DESTEK

Çevre ve Şehircilik Bakanı İdris Güllüce, Zirve'nin açılışındaki konuşmasında, Mimar-Mühendis-Müşavir ve Müteahhitler ile İnşaat Malzemesi Üreticileri ile birlikte, Bakanlık desteği ve işbirliğinde bir çalıştay yapılabileceğini, bu konuda her türlü desteği verebileceklerini belirtti. Güllüce, "2020'lerde, 2025'lerde biz işçi bulmakta zorlanacağız, yurtdışında işçi almaya çalışacağız. Bunu ben değil bilim adamları, ilgili insanlar söylüyor" dedi. Haksız rekabetin önüne geçmek için çalışmalar yaptıklarını söyleyen Bakan Güllüce, hiç kimsenin bu ülkenin insanına değerinden daha kalitesiz mal satmaya hakkı olmadığını vurguladı.

Konuşmasında, yerli tüketimin ve yerli düşüncenin önemine dikkati çeken Bakan İdris Güllüce, "Önüne gelen malzemeyi kullanırsan, dışarıdan malzeme getirirsen, o teşvikten istifade edeceğin şekilde düşünmüyoruz. Yüzde 100 yerli malzeme kullanırsan, o yeşil ve eko binalarda, biz senin yanında oluruz" dedi.

"Türkiye'deki pasta bize artık yetmeyecek. Ne edip yapıp dışarıya açılmanın yollarına bakmamız lazım" diyen Bakan Güllüce, Türkiye İMSAD'ın işbirliği çağrısını önemli olduğunu söyledi. Bakan Güllüce, "müteahhitlerimiz geliştirdi, mimarlarımız kabiliyetli oldu. Çok güzel projeler ortaya konuluyor. Artık neden böyle küçük bir pasta ile uğraşalım. Bu pastayı çok daha büyütelim" diye konuştu.



“biz üretiyoruz”

- > Sarphan Finanspark Ataşehir
- > Türk Telekom Gayrettepe Genel Müdürlük
- > Maslak 1453
- > Dumankaya Ritim İstanbul

- > Antalya Gloria Resort Otel
- > Arslanbey Fedaral Moğul Fabrikası
- > Vodafone Operasyon Merkezi



TÜRKİYE'DE İLK KEZ
PRES
YERLİ ÜRETİM



SPIRO System Yuvarlak Hava Kanalları | SPIRO System Oval Hava Kanalları | Dikdörtgen Kesitli Hava Kanalları



Havalandırma Sistemleri - Air Duct Systems



ISO 9001:2000
LL- C (Certification)



Nişantepe Mah. Saray Cad. No:186/A Alemdağ / Çekmeköy / İSTANBUL
Tel : 0 216 304 36 47-48-50-51 Fax : 0 216 304 36 49
info@oraymekanik.com | www.oraymekanik.com

Jenerik Stratejiler - II



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



geçen yazımda, Porter tarafından ortaya atılan jenerik stratejiler ile ilgili yazmaya başlamıştım. Özellikle de işletmelerin

'hangi pazarlarda rekabet etmeliyim?' sorusunun cevabını verebilmek için Porter 'Beş Güç Modeli'ni kontrol etmeleri gerektiğini söylemiştim. Bu yazıda da aynı konuya devam edeceğim ve 'Nasıl ve ne şekilde bir rekabet avantajı sağlayabilirim?' sorusunun cevaplarını yine Porter'ın jenerik stratejileri üzerinden açıklamaya çalışacağım.

Porter'a göre, işletme iki temel rekabetçi avantajdan birini elinde bulundurabilir.

Bunlar;

- Düşük maliyet avantajı,
- Farklılaştırma avantajıdır.

Daha farklı bir anlatımla, ortalamanın üstünde getiri için;

- İşletme rakiplerinden düşük maliyetle üretecek ve bunu piyasada oluşan fiyatlarla müşteriye sunacak,
- Mal ve hizmetlerini pazardaki diğer mal ve hizmetlerden farklılaştıracak ve müşterilerin bu farklılık için ödemeyi kabul edeceği daha yüksek bir fiyattan onlara sunacaktır.

STRATEJİ 1: MALİYET LİDERLİĞİ STRATEJİSİ:

Aslında en basit stratejilerden biridir. Hedef, faaliyette bulunulan sektörde maliyetlerini düşürerek rakiplerine nazaran maliyet avantajı elde etmektir. İşletmenin faaliyetlerini rakiplerinden daha az maliyetle yapması, sektör ortalamasının üzerinde getiri elde etmesine sebep olacaktır. Buradaki temel nokta, işletmenin maliyetlerini rakiplerine göre düşürebilecek bir inovasyon yapabilmesidir. Eğer işletmenin faaliyetlerini daha ucuza yapmasını sağlayacak bir inovasyonu yoksa, sadece fiyat indirimi ile rekabet ediyorsa, işletmenin başarılı olma şansı olmayacaktır.

Bu strateji doğru şekilde uygulandığında, işletme hem sürekli pazar payını arttıracak hem de sektörün fiyat üzerinde rekabete başlaması durumunda fiyat savaşında yenik düşen işletmelerin müşterilerinin de işletmeye geçeceği için büyümeye sebep olacaktır.

Maliyet avantajlı işletmelerin hem kazançları, hem müşteri portföyleri ve hem de pazar payları genişleyecektir.

Bu stratejiyi izleyen işletmeler ürünlerine, müşteri arzu etmedikçe, yeni bir özellik eklemek istemeyecekler ve zaten yüksek olan maliyetlerini arttırma yoluna gitmeyeceklerdir. Maliyet lideri, değişik pazar kısımlarını dikkate almak yerine düşük maliyetini korumayı hedefleyerek çoğunluğu oluşturan müşterilerin ortak isteklerine dönük hizmetler sunacaktır. Üretim faaliyetleri açısından ayrıcalıklı üstünlüğün oluşması düşük maliyet sağlamak için önemlidir. Artan üretimle birlikte geçen zaman içinde tecrübe eğrisi aşağı çekilerek üretim maliyetleri düşürülebilir. Böylece işletme, ürünleri için, daha az fiyat belirleme yoluna gideceğinden, satış hacmini arttırabilecek ve ölçek ekonomisi dolayısıyla maliyetleri, tekrar aşağıya çekebilecektir.

Maliyet lideri işletmeler, düşük maliyetlerinden dolayı olası rakiplerden korunmuş durumdadırlar. Güçlü toptancılardan da az etkileneceklerdir. Çünkü ellerinde bulundurdukları maliyet avantajını kullanmaktadırlar. Düşük maliyet daha fazla pazar payı demek olduğu için, daha fazla sayıda mal alacaklar ve toptancıların önünde pazarlık güçlerini arttıracaklardır. Maliyet avantajı, diğer firmaların pazara girmesini engelleyecek, kısaca pazara giriş engeli oluşturacaktır. Sonuçta, işletme maliyet liderliğini elinde bulundurduğu sürece, pazarda güven içinde faaliyetlerini sürdürebilecektir.

Maliyet liderliği stratejisini uygulayan işletmeler ulusal çapta reklam ve tanıtım kampanyaları düzenlerler, bu da pazarlama maliyetlerini azaltır.

Maliyet avantajı pazara yeni girişleri önleyecektir. Dolayısıyla rekabet edilen firma sayısında artış olmayacaktır. Fakat rakiplerin, maliyet lideri işletmenin üretim süreç ve yöntemlerini öğrenmeleri ve bunları uygulamaya geçirmeleri ciddi bir dezavantaj oluşturabilir.

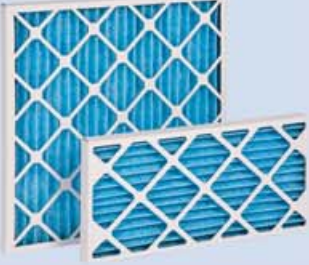
Maliyet liderliği stratejisi,

- Yüksek pazar payına,
- Hammaddelere daha kolay erişmeye,
- Ürünlerin standart özelliklere sahip olmasına,
- İşletmenin ekonomik ölçeğe ulaşmasına ve öğrenme eğrisinin düşmesine
- Pazarın yüksek fiyat esnekliğine bağlıdır.

STRATEJİ 2: MALİYET LİDERLİĞİ STRATEJİSİ:

İşletmenin sunduğu ürün ve hizmetleri farklılaştırmasıdır. Müşteriler elde ettikleri farklılığın daha fazla yarar sağladığına inandığı zaman daha fazla maliyete katlanmayı kabul edeceklerdir.

Panel Filtreler



Torba Filtreler



Kompakt Filtreler



NBC-Nuclear Filtreler



Hepa Filtreler



Karbon Filtreler





Bu strateji, alıcılar üzerinde bir firma ve marka bağımlılığı oluşturur. Bu oluşturulan cazibe ve prestij kolay kolay da silinmez. Rakiplerin bu işletmelerin pazarına girmeleri ancak, yapılacak güven sarsıcı hatalardan kaynaklanmaktadır. Farklılaştırma stratejisi izleyen bir işletme bunu tüm gücü ve her yönüyle koruma gayreti içinde olmalıdır.

İşletme ürün ve hizmetlerini tasarım, marka ismi, teknoloji, mal ve hizmetin özellikleri, müşteri hizmetleri, dağıtım, satıcı ağı gibi unsurlarda farklılaştırabilir. Farklılaştırma stratejisi işletmenin maliyetlerini ihmal etmesini gerektirmez. Bu stratejinin temel hedefi ürünün pazarda belirli bir özelliği ile tek olmasını sağlamaktır. Farklılaştırma stratejisinde, işletme, müşterileri açısından ayrıcalıklı özellik taşıyan ürüne sahip tek firma olmaya çalışmaktadır.

Farklılaştırma stratejisi işletmeye sektör ortalamasının üzerinde bir getiri sağlar ve beş rekabet gücü ile mücadele etmek için bir konum geliştirir:

- Farklılaşma nedeni ile oluşan müşterilerde marka bağımlılığı gelişir ve müşteriler fiyata karşı düşük hassasiyete sahip olurlar. Böylece işletme ürün fiyatı belirlemede rakiplerine göre daha esnek davranır.

- Müşteri bağımlılığı ve ürünün piyasada özgün olması pazara yeni girişleri engeller.

- Tedarikçilerin gücü ile başa çıkmada işletme için yüksek kar marjları olur ve düşük maliyet ihtiyacını azaltır.

- Alıcıların gücü karşılaştırma yapacak alternatif farklı ürünler olmadığı durumda azalır.

- Müşteri bağımlılığı elde etmek için ürünlerini farklılaştıran işletme ikame ürünlere karşı kendini mevcut rakiplerine göre daha iyi savunur.

Farklılaştırma stratejisinin en büyük riski, bu stratejinin bazı durumlarda yüksek pazar payına ulaşmayı engellemesidir.

Diğer riskler ise şunlardır;

- Düşük maliyetli rakipler ile kendini farklılaştırmış işletme arasında maliyet farklılığı artar ve farklılaşma marka bağımlılığını koruyamayacak duruma gelir. Bu durumda alıcılar maliyet tasarrufu yapmak için işletmenin farklı özelliğe sahip ürünlerini almaktan vazgeçer.

- Alıcıların farklılaşma özelliğine ihtiyacı azalabilir. Bu durum alıcıların sayısı ve demografik çeşitliliği arttıkça ortaya çıkabilir.

- Taklit farklılaşmanın ürünler için bir tehdittir. Bu sektör olgunlaştıkça ortaya çıkan bir durumdur.

Farklılaştırma stratejisini takip eden işletmeler zaman içinde müşteri beğenilerinde oluşan ve ürün ve hizmetlerden beklentilerinde oluşan değişimlere cevap veremeyebilirler. Bu nedenle prestijli ve ayrıcalıklı konumu korumak zorlaşmakta ve piyasaya yeni ve ayrıcalıklı işletmeler girebilmektedir. Bu nedenle, bu ürün ve hizmetlere olan talebi sürekli kılmak için ürün geliştirme ve yenilik çalışmaları yapılmalıdır. Yani farklılaştırma stratejisi hiç bitmeyen bir yarışa girmektir.

Şimdi gelelim önemli soruya; “Sizin izlediğiniz stratejiniz nedir?” ...



CONSULTANCY INTERNATIONAL

SATIŞLARINIZI ARTTIRMAK İÇİN HANGİ SORUNLARI ÇÖZMELİSİNİZ ?



[Hangi sorunu çözerseniz, satışlarınız % kaç artar ?]
[O sorunu & sorunları nasıl çözeceksiniz ?]



NorthStar Satış **AUDİT & STRATEJİSİ**



Daha detaylı bilgi için;
www.northstar-bgs.com . info@northstar-bgs.com

NorthStar Management ve Satış Kitapları



Nereye gideceğini bilmeyenler için
TÜM YOLLAR AYNIDIR...

Kitapçılarda

İklimlendirme sektörü için Meksika pazarı

Meksika uluslararası siyaset ve ekonominin önde gelen aktörleri arasında G-20 üyesi bir ülke, Türkiye'nin Latin Amerika'daki en büyük ikinci dış ticaret partneri. 112 milyondan fazla nüfusa, yaklaşık 700 milyar ABD doları dış ticaret hacmine, 1,1 trilyon ABD dolarından fazla GSYH'ye sahip büyük bir ülke ve ekonomisi.





Hasır şapka, acılı yemekler, futbol... İlk akla gelenler bunlar Meksika söz konusu olunca. Bir de Amerikan filmlerinde suçluların ulaşmaya çalıştıkları ülke... Bu algıları bir tarafa bırakarak dikkatlice bakıldığında ise bambaşka bir ülke görülüyor. Birincisi, Meksika uluslararası siyaset ve ekonominin önde gelen aktörleri arasında G-20 üyesi bir ülke. Türkiye'nin Latin Amerika'daki en büyük ikinci dış ticaret partneri. İki; 112 milyondan fazla nüfusa, yaklaşık 700 milyar ABD doları dış ticaret hacmine, 1,1 trilyon ABD dolarından fazla GSYH'ye sahip büyük bir ülke ve ekonomi. İlk sorun ise aradaki mesafe...

Meksika, yaklaşık 112 milyonu aşan nüfusuyla ülkemiz firmaları için önemli bir pazar. Ancak, coğrafi uzaklık sebebiyle iki ülke arasında gerek siyasi gerekse de ekonomik ilişkiler, istenen düzeye uzun yıllar gelememiş. İki ülke arasında son yıllarda başlayan yakınlaşmanın ekonomik ve ticari alanda daha fazla gerçekleşmesi, derinleşmesi gerekir. Bunu sağlamak için çeşitli adımların atılması gerekiyor.

Her iki ülke de G-20 üyesi olarak uluslararası siyaset ve ekonominin önde gelen aktörleri arasında aynı masada oturuyor. Bu anlamda Türkiye ve Meksika ilişkilerinin mevcut durumundan çok daha geniş bir potansiyel taşıdığına inanıyoruz.

Meksika'nın imajı, vize talep etmesi ve ülkemizden doğrudan tarifeli uçuşun bulunmaması, dolayısıyla Meksika'ya gitmek için yaklaşık bir güne varan aktarmalı uçuşların kullanılması durumu işadamlarımızın bu ülkeye gelmelerini zorlaştıran hususlardır.

Meksika'nın bir imaj problemi olduğu gerçeği göz ardı edilemez, ancak bilinmesi gereken husus, birtakım şiddet olaylarının basın aracılığıyla sanki tüm ülkede bu olayların olduğu ve tüm halkı etkilediği imajının yanlışlığıdır. 2011 yılında ülkeye 22,7 milyon yabancı turist gelmiş, 20,3 milyar ABD doları doğrudan yabancı yatırım yapılmıştır. Ülkede güvenlik durumunun ciddi bir sorun teşkil etmesi halinde, bahsettiğimiz ekonomik faaliyetlerin olması düşünülemezdi. Netice olarak öncelikli konu, işadamlarımızın Meksika'ya daha fazla gitmesi...

MEKSİKA'YA GİTMEK

Meksika'ya ulaşımında uzun ve yorucu bir yolculuğun göze alınması gerekiyor. Türk Havayollarınca başkent Meksika'ya uçuş başlatılması gerekiyor. Türk Hava Yolları 17.03.2013 tarihinde Meksika'nın başkenti Mexico City'ye tarifeli yolcu seferleri başlattıysa da bugün itibarıyla bu uçuşlar devam etmiyor. Dolayısıyla, işadamlarımız Avrupa veya ABD üzerinden aktarmalı, zaman ve maliyet dezavantajı olan bir uçuşla Meksika'ya gitmek



durumundadır. Bu konuyla bağlantılı olarak, ülkemize yönelik alım heyeti programlarında, Meksikalı işadamları için en büyük maliyet kalemi olan uçuşun karşılanması, söz konusu programlara katılımı olumlu etkileyecektir.

Meksika'ya uçuş konusunda maliyeti azaltma ve iş yapılan sektörde doğru firmalara ulaşmada en uygun yol, ülkeye fuar katılımı için gitmek... Firmalarımızın sektörel fuarlara katılım sağlaması, aynı zamanda firma görüşmeleri ve ziyaretleri yapmaları, en isabetli yolu olacaktır.

Meksika'ya gitmek için Meksika vizesi dışında, ABD vizesi, Kanada vizesi veya Schengen vizesi geçerlidir. Dolayısıyla işadamlarımızın Meksika'ya gidişlerinde sadece bu ülke vizesini almak zorunda değiller ve yurt dışıyla iş yapan işadamlarımızda bahsettiğimiz diğer vizelerden birinin yüksek ihtimalle olduğu da göz önüne alındığında, vizenin büyük sorun oluşturmayacağı belirtilebilir. Diğer yandan, özellikle Meksika'nın Ankara Büyükelçiliği aracılığıyla vize almak, güç bir işlem olmaktan çıkmış olup, kısa sürede vize verilmektedir.

EKONOMİK DURUM

ABD'de 2008 sonunda başlayan kriz, uyuşturucu kartellerinin yol açtığı şiddet olayları ve H1N1 salgını nedeniyle Meksika Ekonomisi 2009 yılında resesyona girmiştir. Ülke ekonomisi yaklaşık % 6,5 oranında küçülme yaşamış ve bu küçülme 1932 yılından beri yaşanan en büyük küçülmedir.

Meksika Merkez Bankası'nın 2008 yılında açıklamış olduğu

ekonomik önlem paketi ve 2009 yılı sonunda dış talepteki artışla birlikte ekonomi toparlanma sürecine girmiş olmasına rağmen iç piyasada aynı gelişim hâlihazırda sağlanamamıştır. Meksika ekonomisinin 2010 yılında %5 oranında büyüdüğü tahmin edilmektedir.

NAFTA üyeliğinin ve özelleştirme politikalarının etkisiyle Meksika'ya yabancı sermaye girişinde son yıllarda büyük artışlar kaydedilmiştir. Ekonomik büyüme, rekabet ve teknolojik gelişim gibi yönlerden ülke ekonomisinin katalizörü olan doğrudan yabancı sermaye girişi, 2009 yılında yaklaşık 11,4 milyar Dolar olarak gerçekleşmiştir. Meksika, yabancı sermaye girişi açısından Latin Amerika'da ikinci sırada yer almaktadır (UNCTAD).

2013 verilerine göre Meksika, 370,9 milyar Dolarlık ihracatı ile dünyanın en büyük 17. ihracatçısı ve 370,7 milyar Dolarlık ithalatı ile dünyanın en büyük 18. ithalatçısı durumunda bulunuyor. 2012 yılına göre Meksika'nın ihracatında % 6, ithalatında ise % 5,6 artış kaydedilmiş. Meksika'nın tahmin edileceği gibi en büyük ticaret partneri Amerika Birleşik Devletleri... yeni verilere ulaşmak zor ancak eski verilerden çok farklılık yok.

Meksika'nın 2009 yılındaki en büyük dış ticaret ortağı toplam ihracatının %78,7'si ve toplam ithalatının %49,8'i ile ABD olmuştur. Meksika'nın ana ihracat partnerlerin sırası ile ABD, Avrupa Birliği, Kanada, Çin ve Kolombiya olarak sıralanırken ithalatındaki partnerleri ABD, Çin, Avrupa Birliği, Japonya ve Güney Kore'dir.

Teskon Sorex & XII. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi

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

Kongre Ana Tema: Sağlık İçin Isıl Konfor ve
İç Hava Kalitesi

08-11 Nisan 2015

**MMO Tepekule Fuar ve Kongre Merkezi,
İzmir - Türkiye**

teskonsorex.com



Deutsche
Messe



ufi
Üyesi



Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık A.Ş.

Tel : 0212 290 33 33
Faks : 0212 290 33 32
E-mail : info@sodex.com.tr

TMMOB MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI

Tel : 0232 462 33 33 / 152 - 121
Web : teskon.mmo.org.tr
E-mail : teskon@mmo.org.tr

ayın dosyası

MEVCUT TİCARET HACMİ:

Meksika ile ülkemiz arasındaki ticari ilişkiler genel olarak değerlendirildiğinde, öncelikle ticari ve ekonomik ilişkileri düzenleyen yasal altyapının tamamlanmamış olduğu, ayrıca dünyanın büyük ekonomilerinden olan söz konusu iki ülke arasında düşük bir dış ticaret hacminin bulunduğu ve dış ticaretin ülkemiz aleyhine büyük bir açık verdiği görülmektedir. Ancak, iki ülke arasındaki ticaretin üçüncü ülkeler üzerinden yapılması sonucu ortaya çıktığı değerlendirilen istatistik farklılığı dikkate alındığında, iki ülke arasındaki ticaret hacminin ülkemizin yine önemli bir dış ticaret açığı verdiği sonucu ortaya çıkmaktadır.

Meksika'nın Toplam İhracatı (2013): 370,9 Milyar Dolar
(Dünya sıralamasında 17. sırada)
Not: Türkiye dünya sıralamasında 31.
(2013 yılında önceki yıla göre Meksika'nın ihracatında %6 artış var)

Meksika'nın Toplam İthalatı (2013): 370,7 Milyar Dolar
(Dünya sıralamasında 18. sırada)
Not: Türkiye dünya sıralamasında 19.
(2013 yılında önceki yıla göre Meksika'nın ithalatında %5,6 artış var)

Genel Dış Ticaret Fazlası (2013): 200 Milyon Dolar
Kaynak: CIA Factbook verileri



İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ VE MEKSİKA

Meksika'da birçok sektörde uluslararası sektörel fuarlar düzenleniyor. AHR EXPO Mexico iklimlendirme sektörünün bir arada bulunduğu bir platform. İSiB, 23-25 Eylül tarihleri arasında düzenlenen AHR EXPO Mexico 2014 Fuarı'nda 6 Türk firması ile Milli Katılım Organizasyonu gerçekleştirdi. Bu çerçevede İSiB



Z. Ebru ATAMER (OAİB), Abdullah ATALAR (DAİB Yönetim Kurulu Üyesi), Cemal ŞENGEL (DAİB Yönetim Kurulu Başkanı), Ahmet ACET (Meksika Büyükelçisi), Mehmet H. ŞANAL (İSiB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı), Murat SARI (Kumtel), Yavuz DEĞİRMENCİOĞLU (Meksiko Ticaret Müşaviri)



Baykan®

K O M B İ

TÜRKİYE'DE TEK AKILLI KOMBİ

Sun Smart



7 yıl garanti



HERMETİK VEYA BACALI

EVE GİTMEK GÜZELDİR!

Sevdiklerinizle olmak,
en sevdiğiniz kanepeye uzanmak,
hayatın tüm yorgunluğunu unutmak...
Evde olmak güzeldir.

Eve gitmenin güzelliğini tüm sıcaklığıyla
yaşamamız için,
sizi evde bekleyen bir konfor var artık.



Baykan Kombi,
İster ofiste, ister dışarda; siz nerede olursanız olun,
uzaktan erişim sistemiyle dilediğiniz zaman açılıyor,
evinizin dilediğiniz kadar ısınmasını,
tüm sıcaklığıyla sizi karşılamasını sağlıyor.

Baykan Kombi'nizi günlük yada haftalık
olarak dilediğiniz zaman dilimi için
dilediğiniz sıcaklığa programlayabilirsiniz.
Üstelik %40'a varan enerji tasarrufu
sağlarsınız.



Baykan Kombi'nizin olası bir arızası durumunda çağrı merkezimiz
sizi arar ve arızaya zamanında müdahale etmenizi sağlar.
Arıza durumunu çağrı merkezimizdeki teknisyenlerimiz izler ve
gereksiz servis hizmetlerini ortadan kaldırır. Evinizdeki konfor
kesintiye uğramaz.

ayın dosyası

fuarda bir stant kurarak ülkemizin ve ülkemiz iklimlendirme sektörünün tanıtılmasını sağladı.

Fuar esnasında İSİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Şanal ve Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna, ANDIRA (Meksika Soğutma ve İklimlendirme Sanayi Distribütörleri Ulusal Birliği), CMIC (Meksika İnşaat Sanayi Odası), AMERIC (Meksika Yapı Tesisatı İş Adamları Derneği) ve COBISDE (Meksika İmalatçılar Derneği) yetkilileri ile birebir görüşmeler gerçekleştirdiler. Bu görüşmelerde sektörel işbirliklerinin geliştirilmesi konuşuldu. Bu görüşmelerden özellikle ANDIRA yetkilisi Jose Manuel Noriega, Meksika'da enerji alanında yapılan reformlardan sonra yabancı yatırımların arttığını, bu yatırım ortamından Türk şirketlerinin de yararlanabileceğinden bahsettiğini belirten İSİB yetkilileri 20-22 Kasım 2015 tarihleri arasında Meksika'nın Guadalajara şehrinde düzenlenecek olan AHR Mexico 2015 Fuarı'nda yine düzenleneceğini belirtiyorlar.



ECOSTAR



EZİNC



FLEXIVA



KUMTEL



SOLİMPEKS



ÜNTES

MEKSİKA-TÜRKİYE İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ DIŞ TİCARETİNE İLİŞKİN İSTATİSTİKİ BİLGİLER

Meksika'nın İklimlendirme Sektörü İhracatı (2013): 19 Milyar Dolar

Meksika'nın İklimlendirme Sektörü İthalatı (2013): 21 Milyar Dolar

Türkiye-Meksika Genel ve İklimlendirme Sektörü Ticareti

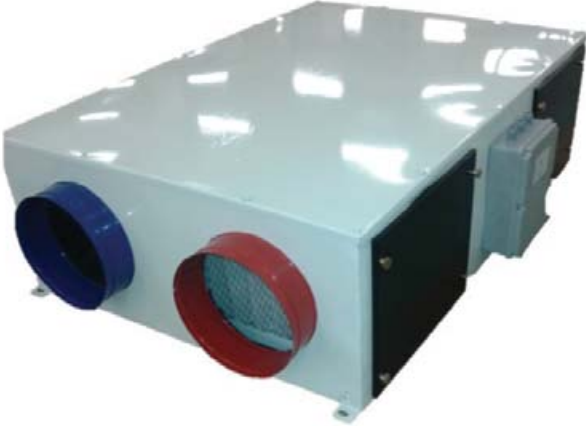
Milyon Dolar	2012	2013	%Değişim
Meksika'ya Genel İhracatımız	426,4	527,1	23,6
Meksika'dan Genel İthalatımız	358,6	358,9	0,08
Türkiye-Meksika Dış Ticaret Hacmi	685	886	29,3
Türkiye-Meksika Dış Ticaret Dengesi	67,8	168,2	148
Meksika'ya İklimlendirme Sektörü İhracatımız	23	29	26
Meksika'dan İklimlendirme Sektörü İthalatımız	6	11	83
Makine Sektöründe Türkiye-Meksika Dış Ticaret Hacmi	29	40	37,9
Makine Sektöründe Türkiye-Meksika Dış Ticaret Dengesi	17	18	5,8

Kaynak: CIA Factbook verileri

DOĞUŞTEKNİK, HEYECANLA YENİLİK YAPMAYA DEVAM EDİYOR

Yeni fabrikamızda Ar-Ge departmanımızın katkılarıyla Isı Geri Kazanım Cihazı ve Laminar Flow Ünitesi imalatına başladık.

DOĞUŞTEKNİK olarak sektörümüze ve ülkemize katma değeri yüksek ve döviz kazandırıcı cihazları kazandırmaya devam ediyoruz.

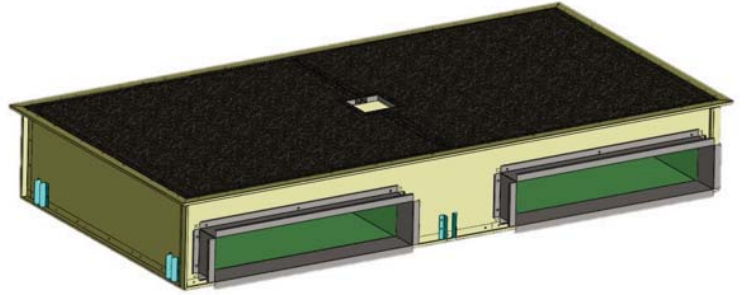


ISI GERİ KAZANIM CİHAZLARI

Hem enerji ekonomisinin sağlanması, hem de iç hava kalitesinin artırılabilmesi için “ısı geri kazanımlı havalandırma cihazları” yüksek verimli ve yıllarca sorunsuz çalışabilecek biçimde tasarlanmıştır.

Cihazlar, 500 m³/h ile 6500 m³/h hava debisi arasında tasarlanmış olup, iç mekandan egzost edilen kirli havanın sahip olduğu enerjinin bir kısmını, dışarıdan alınan taze havaya aktararak içeriye vermektedir.

Cihazlarda elektriksel ve ısı enerjisi verimliliği ön planda tutulmuştur. Cihazlarda Eurovent sertifikalı ısı geri kazanım eşanjörleri ve yüksek verim ile düşük ses ve enerji tüketimi özellikli Plug Tip fanlar kullanılmaktadır. Fanlar kanatlı geriye eğik seyrek kanatlı tipte olup aerodinamik verimi arttıracak şekilde kanat yapısına sahiptir. Cihazlarla birlikte verilen hız ayar anahtarlı kumanda paneli ile cihazın debisinin ayarlanması ve cihazın açık/kapalı konumunun seçilmesi kolaylıkla yapılabilmektedir.



DLF-LAMINAR FLOW ÜNİTELERİ

Laminar flow ünitesi cerrahi operasyonlarda, koruma alanında kararlı, düşük türbülanslı, süpürmeli hava akışı sağlayarak mikroorganizma sayısını birim m³ havada 1 adetten az sayıya indirmek üzere tasarlanmıştır. Cihazdan çıkan süpürme akımlı hava, ortam havasındaki bütün kirlleticileri uzaklaştırır ve tasarımı sayesinde homojen akım ile mikroorganizma kontaminasyonu risklerini minimum seviyeye indirir.

- Kaliteli tasarım ile montaj ve servis kolaylığı.
- Kısmi ve tam yüklerde DIN 4799 Standardında Sterilite
- HEPA Filtre Kutusu diferansiyel manometre bağlantı uçları.
- Pendant Lamba bağlantı detayı
- EN 1822 standardına uygun H13 / H14 Filtreler (MPPS’de %99,95 / %99,995 veriminde ve müstakil test sertifikalı)



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

İHRACAT (1000 DOLAR)		
Ürün Adı	2011	2012
Buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları	4.082	4.139
Hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, ventilator, aspirator	1.857	2.041
Santrifüjle çalışan kurutma, filter, arıtma cihazları	1.894	1.914
Klima cihazlar-ventilatörlü, ısı, nem değiştirme tertibatlı	1.595	1.831
Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri	1.355	1.541
İTHALAT (1000 Dolar)		
Ürün Adı	2011	2012
Hava-vakum pompası, hava-gaz kompresörü, ventilator, aspiratör	2.901	3.28
Muslukçu, borucu esyası-basınç düşürücü, termostatik valf dâhil	2.479	2.793
Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri	1.820	2.138
Türkiye'nin Meksika'ya İhracatı (1000 Dolar)		
Ürün Adı	2011	2012
Hava-vakum pompası, hava-gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör	1.380	2.864
Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri	2.545	2.861
Türkiye'nin Meksika'dan İthalatı (Dolar)		
Ürün Adı	2011	2012
Buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları	11.104	7.044
Muslukçu, borucu esyası-basınç düşürücü, termostatik valf dâhil	3.601	4.481
Sıvı-gaz akışı, seviyesi, basıncı vb. ölçen alet ve cihazlar	2.703	2.849
Hava-vakum pompası, hava-gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör	2.293	2.829

Kaynak: (DEİK MEKSİKA ÜLKE BÜLTENİ-Kasım 2013)

MEKSİKA'DA İŞ YAPMA KÜLTÜRÜ

Meksika ile ilgili olarak işadamlarımızın ulaşım dışında karşılaşılabileceği bir diğer zorluk da ülkedeki iş yapma kültürü ve sosyal alışkanlıklar... Zamana değer vermeyen, kişisel ilişkilerin önemli olduğu Meksika kültüründe, iş ile ilgili hususlarda hayır denme yerine geçitirici, öteleyici, yuvarlak bir cevap verme yoluna gidiliyor. Genellikle büyük firmaların yöneticileri dışında İngilizce bilme oranı tahmin edilenden oldukça az olduğu ve İspanyolca bilen bir personel ya da tercüman olmadan Meksika iş dünyasıyla iş yapmanın zor olduğu da bilinmesi gereken bir husus.

MEKSİKA, İHRACATININ % 80'İNİ ABD'YE YAPIYOR

Meksika, ihracatının % 80'ini rahatlıkla tek bir ülkeye (ABD) yapması, bu ülke işadamlarını yeni pazar aramak zorunda bırakmaması ve üretilen malların kolaylıkla bu ülkeye satılabilmesi nedeniyle Meksika işadamları, Kuzey Amerika dışında yeni pazarlara yönelmemişler. Ancak 2008 yılında ABD'de görülen ekonomik krizin, ülke milli geliri ve ihracatını oldukça olumsuz etkilemesi dolayısıyla, Meksika iş çevreleri ve ilgili kamu kuruluşları yetkililerince ithalat ve ihracat açısından ABD dışında ülkelere yönelik olarak pazar ve tedarik çeşitlendirmesi yoluna gidilmesine yönelik adımların atılması gerektiği vurgulanıyor. Ülkemiz açısından bu konuda Meksika tarafınca atılacak en somut adım, serbest ticaret anlaşması müzakerelerine başlamak olacağı gibi, ülkemizden Meksika'ya yönelik

ve işadamlarının dâhil olduğu organizasyonların da etkisiyle, Meksika iş çevrelerinde de ülkemize karşı ilginin artmakta olduğu belirtilebilir.

PAZARA YERLİ FİRMALARLA GİRİLMELİ

Meksika'da, genellikle Latin Amerika ülkelerinde görüldüğü gibi, belirli alt sektörlerde oligopolistik, başka bir deyişle az sayıda firmanın hâkimiyetinin olduğu yapı bulunuyor. Piyasaya yeni oyuncu girmesini de zorlaştıran bu yapıda, piyasadaki güçlü oyuncular ile işbirliği yapmak, kalitesiz ürünün olduğu alt sektörlerde sektör dışı güçlü bir yerel ortak ile piyasaya girmek yolları, firmalarımızın lehine olabilecek yollar olarak gözüküyor.



MASTER 
Düker



**YANGIN VE SES'E
ALTERNATİFİ OLMAYAN
AVRUPA'DA ÜRETİLEN BORU**



ADRES

Demirciler Sitesi 9.Yol No : 39 Zeytinburnu / İSTANBUL

0212 510 23 91 - 0212 510 21 28

info@masteryapi.com



ISO 9001: 2008

www.masteryapi.com

MEKSİKALILAR KESİN KANAATLI

Meksika iş ve tüketici çevrelerinde görülen ve ülkemiz ürünlerinin aleyhine olan bir davranış şekli de, belirli ürünlerde kaliteli olduğuna kesin kanaat edilen ülkelerden ithalat gerçekleştirmek ve bu ülkelerin ürünlerini tüketmek. Örneğin makinede Almanya ve İtalya ürünleri, neredeyse fiyattan bağımsız denecek ölçüde tercih ediliyor. Bu nedenle fuarlar ya da ziyaretler yoluyla, ülkemiz de üretilen ve aynı kalitede ya da daha kaliteli ürünü çok daha ucuza alabileceklerini göstermek gerekiyor. Özellikle ürünün kendisini görecekları fuarlar, Meksikalılar üzerinde daha etkili olduğu belirtiliyor. Aynı öneriler, Meksikalıların ülkemizi ve ülkemiz ürünlerini tanımamaları hususunda da belirtilebilir.

Sonuç olarak Meksika, istikrarlı ekonomik ve siyasi yapısı ve büyük bir potansiyeli olan ekonomisi ile ülkemiz ihracatçıları için yeni keşfedilen bir pazar niteliği taşımaktadır. Ülke; diğer Latin Amerika ülkelerinden farklı olarak, koruma merkezli olmayan liberal bir dış ticaret politikası uygulaması ve NAFTA kapsamında özellikle ABD ile yoğun bir ticareti bulunması gibi özellikleri ile ülkemiz açısından kendi coğrafyasından önemli bir ticaret ortağı olma konusunda gelecek vaat etmektedir.

Tatil Günleri

04.02.2014 Meksika Anayasası kabulünün yıldönümü
17.03.2014 Benito Juarez
17.04.2014-18.04.2014 Paskalya
01.05.2014 İşçi Bayramı
05.05.2014 Puebla'nın kurtuluşu
16.09.2014 Bağımsızlık günü
17.11.2014 Meksika Devrimi
25.12.2014 Noel

TÜRKİYE-MEKSIKA EKONOMİK İLİŞKİLERİ

Türkiye'nin yapmış olduğu Latin Amerika Açılımı sebebiyle bölge ülkeleri olan ilişkiler arttırılmıştır. Bu bağlamda, NAFTA üyesi olan Meksika Türkiye için dış ticaret partneri olabilecek ülkelerden biridir. Meksika'nın da dış ticaretinde ABD'ye olan bağımlılığını azaltmak ve dış ticaretini çeşitlendirmek istemesi iki ülke arasındaki ilişkileri arttırıcı bir diğer sebeptir. Meksika Türkiye'nin Latin Amerika'daki en büyük ikinci dış ticaret partneri.

TİCARİ VE EKONOMİK NİTELİKLİ ANLAŞMALAR

- Ticari ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması- 1998 yılında imzalanmıştır.
- Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (YTKK) – Çalışmalar devam etmektedir.
- Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması (ÇVÖ) – Çalışmalar devam etmektedir.
- Serbest Ticaret Anlaşması (STA) – Teklif edilmiş ancak henüz olumlu yanıt alınamamıştır.
- Hava Ulaştırma Anlaşması (HUA) – Önerilmiştir.

İNŞAAT:

CMIC (Meksika İnşaat Sanayi Odası-9,000'den fazla üyesi ve bu üyelerin tamamına yakını orta ve küçük ölçekli şirketlerden

oluşuyor) verilerine göre Meksika inşaat sektörü 76 milyar Dolarlık (% 97'si yurtiçi hizmetlerden geliyor) hacmiyle dünyada 12. sırada yer alıyor. Meksika'daki en büyük 5. sektör ve milli gelirin % 7,5'ini oluşturuyor. 5,7 milyon insana doğrudan istihdam sağlıyor. Meksika devleti inşaat alanında ki kamu yatırımları 2015 yılı için 45 milyar Dolar olarak belirlemiş. Meksika inşaat sektörü resesyondan çıkmaya başlamış ve enerji alanında gerçekleştirilen reformlarla ülkeye büyük yatırımların gelmesi bekleniyor.

SANAYİ:

NAFTA ile birlikte Meksika sanayisinde büyük artış yaşanmıştır. Dış ticaretin gelişiminin en önemli göstergesi; ABD sınırına yakın oluşturulan "Maquiladora" isimli sanayi kentidir. Bu kentte, taşıt araçları, elektrikli eşyalar, tekstil ürünleri ve mobilyalar gibi birçok sektörde dünya devi markaların üretim fabrikaları kurulmuş olup; üretilen ürünlerin çok büyük kısmı ABD'ye ihraç edilmektedir. İmalat sanayi GSYİH'nın %18'ini oluşturmaktadır. 2009 yılında imalat sanayinde %6,5'lik bir küçülme yaşanmasına rağmen 2010 yılında yeniden toparlanmıştır.

ULAŞTIRMA VE TELEKOMÜNİKASYON ALTYAPISI:

Kara Taşımacılığı: Ülkenin toplam kara yolu uzunluğu 366.095 km olup, bunun 6.279 km'si otoyoldan oluşmaktadır. Yurt içi kargo taşımacılığının %85'inden fazlası kara yolu ile yapılmakta, yolcu taşımacılığında da en çok kara yolu tercih edilmektedir. Hükümetin 2012 yılına kadar uluslararası standartlara uygun koşullardaki kara yollarının oranını %72'de %90'a çıkarmayı hedeflemektedir.

Deniz Taşımacılığı: 16 adet uluslararası ticari limana sahip olan ülkenin başlıca limanları; Altamira, Coatzacoalcos, Manzanillo, Lázaro, Cárdenas, Morro Redondo, Salina Cruz, Tampico ve Veracruz'dur. Liman altyapısının iyileştirilmesi ve maliyetlerin azaltılması için 2001-2002 yılları arasında bütçe gelirlerinin yarısından fazlası bu alana aktarılmıştır.

Hava Taşımacılığı: Meksika'da 59'u uluslararası olmak üzere toplam 85 adet havaalanı bulunmakta olup, toplam havaalanı sayısı bakımından ülke, dünyada 3. sırada yer almaktadır. Sivil havacılık sanayinde Meksika, Latin Amerika bölgesinde Brezilya'dan sonra ikinci sırada yer almaktadır. Sektörde artan rekabet nedeniyle son yıllarda maliyetlerin azaltılmasına yönelik girişimler uygulamaya geçirilmiş, ancak ülkenin en büyük havayolu şirketi olan Mexicana de Aviación (Meksika Havayolları), Ağustos 2010'da iflasını açıklamış ve devredilmiştir. Başkent Mexico City'de bulunan Benito Juarez Havaalanı Latin Amerika'nın en yoğun havaalanıdır.

Demiryolu Taşımacılığı: Ülkenin yaklaşık demiryolu uzunluğu 27.000km'dir. Kuzey-doğu demir yolu hattı, demir yolu ile yapılan yük taşımacılığının çoğunluğunun gerçekleştirildiği hattır. Demir yolu ile taşınan yük miktarı son yıllarda ikiye katlanmış ve 2008 yılında 100 milyon tona ulaşmıştır. Ayrıca; hükümet, büyük şehirlerdeki trafik sıkışıklığının önüne geçilmesi için demir yolu taşımacılığının gelişimini desteklemektedir.



EURO BLECH 2014 Fuarımız oldukça başarılı geçti.

Bir çok ülkeden ziyaretçinin bulunduğu fuar standımıza yoğun bir ilgi oldu. Tüm bayiilerimiz de bulunduğu fuarda yeni ürünlerimizi tanıtmaya fırsatı bulduk. Özellikle Full Otomatik Yuvarlak Kanal makinemiz tüm ziyaretçilerden tam not aldı. Ürünlerimizin Türkiye’de olduğu gibi dünya üzerinde beğenilmesi bizi çok sevindirdi.



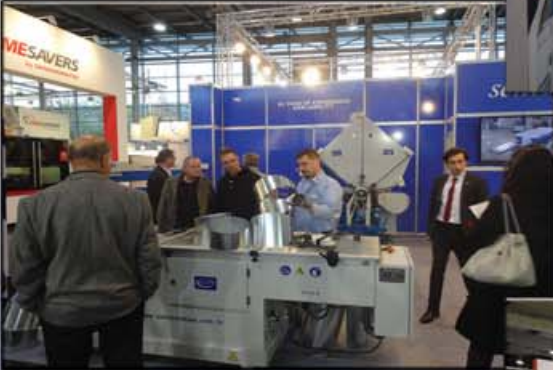
**İSVİÇRE
BAYİİ**



**İSPANYA
BAYİİ**



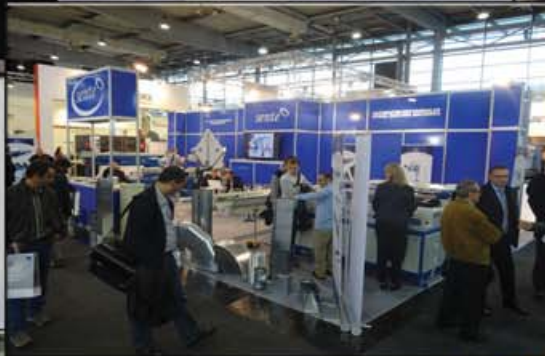
**RUSYA
BAYİİ**



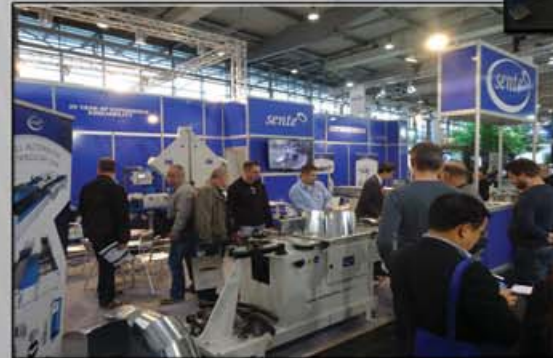
**POLONYA
BAYİİ**



**MAKEDONYA
BAYİİ**



**DUBAİ-KATAR
BAYİİ**



**KANADA
MEKSİKA
PORTEKİZ
BAYİİ**





Telekomünikasyon: Meksika, OECD ülkeleri arasında telefon ücretlerinin en yüksek olduğu ülkelerdendir. Son yıllarda gerçekleştirilen teknoloji ve altyapı yatırımları sayesinde sabit hat abonelerinin sayısı 19,4 milyona, mobil telefon kullanıcılarının sayısı ise 83,5 milyona ulaşmıştır. Ülke genelinde bilgisayar sahipliğinin OECD ülkelerine ve Şili, Brezilya ve Arjantin gibi bölge ülkelerine kıyasla düşük olması nedeniyle internet kullanım oranı da düşüktür. İnternet kullanıcılarının sayısı 2010 yılı itibarıyla 12,9 milyon olup, internet kullanıcılarının sayısı ise 31 milyondan fazladır.

ENERJİ:

Meksika'da hem yatırımlar hem de işgücü ve gerekli teknolojilerin üretimi açısından enerji sektöründe gelişim potansiyeli bulunmaktadır. Rüzgâr enerjisinde hâlihazırda 185 megavatlık kurulu kapasiteye sahip olan Meksika'da yaklaşık 40.000 megavat düzeyinde üretim potansiyeli bulunmaktadır. Güneş enerjisi açısından da Meksika dünyada en fazla güneş alan ülkelerden olması sayesinde büyük bir potansiyel mevcuttur. Nitekim ülke topraklarının %90'nının günlük m2 başına ortalama 5kw/saat güneşini almaktadır. Jeotermal kaynaklardan elektrik üretiminde de Meksika dünyada 3. sıradadır. Bu alanda 843 megavatlık kurulu kapasitenin 2.400 megavata çıkarılması mümkündür. 53.000 megavatlık hidroelektrik enerjisi potansiyelinin de 11.300 megavattı kuruludur.

İDARİ YAPI

Kuzey Amerika'da, Karayip Denizi ve Meksika körfezi kıyısında, Belize ve ABD arasında, Kuzey Pasifik Okyanusu kıyısında, Guatemala ve ABD arasında yer alır. İklimi Tropikalden çöl iklimine kadar değişiklik gösterir.

31 eyalet ve 1 federal bölgeden oluşan Meksika; Federal Cumhuriyet ile yönetilir. Yasal sistem 5 Şubat 1917 Anayasası'na dayanmaktadır. Devlet, her özerk bölgenin temel kurumsal normları ile oluşturduğu yasalarını tanımak ve asal düzenlemesinin bir parçası olarak korumakla yükümlüdür. Her altı yılda bir yapılan seçimlerle Meclis oluşturulur. Meksika Devlet Başkanı aynı zamanda Başbakanlık görevini de yürütür. En son 2 Temmuz 2006 tarihinde yapılan seçimlerde iktidara Ulusal Hareket Partisi (PAN) (206 Kongre, 52 Senato üyeliği) gelmiştir ve ana muhalefet partileri; Demokratik Devrim Partisi (PRD) (127 Kongre, 31 Senato üyeliği) ve Kurumsal Devrim Partisi (PRI) (106 Kongre, 35 Senato üyeliği) ile toplam 500 milletvekili ve 128 senatör mecliste görev almaktadır. 2 Temmuz 2006 tarihinden beri Başkanlık görevini Felipe de Jesús Calderón Hinojosa yürütmektedir.

T.C.MEKSİKA BÜYÜKELÇİLİĞİ İLETİŞİM BİLGİLERİ

Telefon:

+52 55 52 82 54 46
+52 55 52 82 42 77
+52 55 52 82 50 43

Faks:

+52-55 52 82 48 94

E-posta:

embajada.mexico@mfa.gov.tr

Posta adresi:

Monte Libano 885 (Lomas De Chapultepec) Delegacion Miguel Hidalgo 11000 MEXICO, D.F.



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

“Her teskon’da; sektörün bilgi üretimi ve bilginin paylaşım çabası artıyor”

Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkan Vekili Teskon Düzenleme Kurulu Üyesi Yunus Yener: “Birlikteliği daha üst seviyeye çıkarabilmek için sektör içinde yer alan tüm kurum, kuruluş ve kişileri 8-11 Nisan 2015 tarihlerinde MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi-İzmir’de düzenlenecek olan Teskon’a davet ediyorum.”



“Makina Mühendisleri Odası tarafından İzmir Şubesi yürütücülüğünde düzenlenen Tesisat Mühendisliği Kongresi 12. kez gerçekleştirilecek. Tesisat sektörüne yön veren teskon’u, Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Teskon Düzenleme Kurulu Üyesi Yunus YENER ile görüştük.”

■ **Tesisat Mühendisliği Kongresi 2015 yılında 12. kez düzenlenecek. Artık sektörün geleneği haline gelen teskon’un geçmişi hakkında kısaca bilgi verir misiniz?**

1990’lı yıllarda makina mühendisliğinin önemli alanlarından biri olan “Tesisat Mühendisliği”; yaşamımızın her alanında farkına varmadan yararlandığımız koşulların yaratıcısıyken, kamuoyunda pek tanınmamakta ve mesleki önemi yeterince

kavranamamaktaydı. Yaşam giderek çok katlı ve büyük hacimli yapılara doğru taşınmakta ve bu yapılarda konforlu bir yaşamı tasarlamak noktasında tesisat mühendisinin sorumluluğu ve önemi artmaktaydı.

O günlerde gelişmiş ülkelerde pek çok örneği görülen, ancak ülkemize henüz girmemiş olan bir organizasyonu, çağdaş bilgi ve teknolojilerin tartışılması ve yaygınlaştırılması amacıyla Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi ve Sergisi’ni ilk kez 15-17 Nisan 1993 tarihleri arasında İzmir Balçova Termal Tesisleri’nde düzenledik.

Bugün on ikincisinin çalışmaları yürütülen ve 11 tane sunum salonunun bile yetersiz kaldığı bir sektörel kongreden bahsediyoruz ki; bu da kongrenin ulaştığı boyutu göstermektedir. Teskon; seminerleri, sempozyumları, kursları, teknik bildiri oturumları, panelleri, konferansları, çalıştayları, sabah toplantıları ve sosyal etkinliklerinin yanı sıra kongre paralelinde düzenlenen fuar ile oluşturduğu sinerjiyle; sektör için gelenek haline gelen önemli bir bilgi üretme ve paylaşma platformu olma özelliği taşımaktadır.

■ **2015’te 12. kez düzenlenecek Tesisat Mühendisliği Kongresi hakkında neler söyleyebilirsiniz?**

Hazırlık çalışmalarına 2 yıl öncesinden başlanılan Teskon 2015 için düzenleme ve yürütme kurulları oluşturularak kongrenin çerçevesi belirlendi ve içeriğinin oluşturulması için çalışmalar başladı. Sektör derneklerinin görüşlerini almak amacıyla İstanbul’da toplantı gerçekleştirdik. Geçmiş yıllarda oluşan önerileri de göz önünde bulundurarak bugün hazırlıklarımızı belli bir aşamaya getirdik.

Teskon 2015’te ana temayı “Sağlık İçin Isıl Konfor ve İç Hava Kalitesi” olarak belirledik. Tesisat mühendislerinin verdiği hizmetin amacını oluşturan ısı konforu ve iç hava kalitesi konularını geçmiş kongrelerde, seminer ve sempozyumlarımızda ele aldık ve bunlar, katılımcılar tarafından yoğun ilgi gördü. Bu konuda kongrede görüşülen konular değerlendirilerek sonuç bildirimimizde kamuoyu ile paylaşıldı. Bunları kısaca şu şekilde özetleyebilirim:

Gelişmiş ülkelerde ve ülkemizde yapılan araştırmalar, mekanik havalandırma tesisatları olmayan okullarda iç hava kalitesinin

düşük olduğunu ve bunun sonucunda astım ve astıma bağlı sağlık problemlerinin daha fazla olduğunu göstermektedir. Günümüzde, hava kalitesinin yeterli olmaması nedeniyle artan astım vakaları ve bulaşıcı hastalıklar okullardaki devamsızlığın ana nedenlerinden biridir. İç hava kalitesinin uygun olmaması, sağlık problemleri doğurduğu gibi, öğrencilerin öğrenim performansını da etkilemektedir. Düşük iç hava kalitesi, dikkati azaltmakta, beyin aktivitelerini negatif yönde etkilemektedir. Yapılan araştırmalarda iç hava kalitesi yüksek olan bir okulda, sınavlardaki başarıların, iç hava kalitesi kötü olan okullara göre % 14-15 daha yüksek olduğu görülmüştür. Ülkemizde sınıflardaki öğrenci sayılarının daha fazla olması iç hava kalitesinin bozulmasını hızlandırmakta ve sebep olduğu olumsuzlukları artırmaktadır. Bu nedenle Milli Eğitim Bakanlığımız iç hava kalitesinin uygun değerlerde olması için yeni okul projelerinde mekanik havalandırmayı zorunlu kılmalıdır. Mevcut okullarda da belli bir program çerçevesinde eksikliğin giderilmesi planlanmalıdır.

İç hava kalitesinin geliştirilmesi ile ilgili uygulamaların yanında, ülkemizde iç ve dış hava kalitesinin yer ve zamana bağlı değerlerinin belirlenmesine yönelik yoğun araştırmalar başlatılmalı ve desteklenmelidir. Çünkü iklim, kullanılan malzeme, yakıt, kültür ve diğer bazı faktörlerden kaynaklı olarak iç ve dış hava kirliliğine sebep olan kirleticilerin kompozisyonunda ülkeden ülkeye farklılıklar görülmektedir. Ayrıca, insanların zaman-aktivite bütçeleri de farklılık göstermektedir. Münferit küçük çaplı araştırmalar yapılmakla birlikte ülkemizde mevcut bina stokundaki iç hava kalitesini betimleyecek ve iç hava kalitesini etkileyen değişkenlerin etki düzeylerini ve ülkemize has değişkenler olup olmadığını araştıran geniş çaplı çalışmalar bulunmamakta. Yani bir mevcut durum bilgisi eksiği var. Bu eksiğin giderilmesini takiben insan sağlığını korumak için zaman-aktivite bütçelerine dayalı olarak kirleticilere, maruz kalma sürelerini minimize edecek şekilde iç hava kalitesi rehber değerleri ya da standartları oluşturulmalıdır. Şimdi bu konuları daha kapsamlı ele alarak sonuçlarını kamuoyu ile paylaşmak istiyoruz.

■ **Bugün itibariyle kongre süreçlerinde tespit edilen çözüm bekleyen sorunları sıralarsak çözüm bekleyen sorunlar nelerdir?**

Kentsel dönüşüm çalışmaları; geleceğin sağlıklı, güvenli, enerjiyi verimli kullanan, çevreye en az zarar veren, konforlu yapılarını oluşturma stratejisiyle, uzman kesimlerce çok yönlü olarak ele alınması gerekmektedir. Bu nedenle yapılacak çalışmaların temel ilkeleri ve işleyişi açısından ülke genelinde tartışmaların yaygınlaştırılması, bilimin, tekniğin, ilgili kurum ve kuruluşların ve en önemlisi halkın karar süreçlerine katılması çok önemlidir. Bugün baktığımızda kentsel dönüşüm, kentin rantı yükselen bölgelerine yönelik geliştirilen yıkım ve yeniden yapım süreçleriyle bir yandan kent yoksulları yerlerinden edilirken, diğer yandan kentsel dönüşüm projeleri üzerinden sermayeye kaynak aktarımı hız kazanmıştır.

Meslek içi eğitimin önemi, kurslara yoğun katılım ile kanıtlanmıştır. Meslekte uzmanlık ve belgelendirme çalışmalarında Makina Mühendisleri Odası'nın yanı sıra sektör dernekleri ve üniversiteler de bu süreçlere katkı koymalı ve bu alanda uygulamalı eğitim merkezleri hayata geçirilmelidir.



Ülkemizde hastane hijyenik alanlarının klima ve havalandırma tesisatı, test, devreye alma ve bakımı konusunda zorunlu bir norm olmaması, bu alanda keyfi uygulamalara yol açmakta ve sağlığa aykırı hastaneler ortaya çıkmaktadır. Bu alanda Odamız tarafından önerilen standart taslağı hazırlık çalışmaları ilgili kurumların da destekleri alınarak bir an önce standart olarak yayımlanmalıdır.

Tasarım süreçleri alanındaki yasal mevzuatın sürekli değişikliğe uğraması ve uygulanamayan mevzuatın dayatılması sorunları nedeniyle, tasarımcılarımız asıl odaklanması gereken teknik standartlar özelinde çalışmalara başlayamamakta, bunun sonucunda doğru ve uygulanabilir tasarımlar gerçekleştirilememektedir.

“Ruhsat Projesi” diye tabir edilen ve sadece yapı ruhsatı almak amacıyla yapılan projeler uygulama aşamasında değişikliğe uğramakta, yapılar ilgili idarelerce onaylanmış olan tasarımdan farklı sonuçlanmaktadır. Bunun önüne geçilmesi için yasal mevzuat yeniden düzenlenerek, gerçek ihtiyaçlara yönelik planlamanın önü açılmalıdır.

Son yıllarda gerçekleştirilen yönetmelik değişiklikleri tasarımcı mimar ve mühendislerin meslek odalarıyla bağlarını koparmaya yöneliktir. Bu değişiklikler, gerek mesleki denetimlerin, gerekse bu kongrelerde yürütülen çalışmaların meslek ve meslektaşların gelişimine ve bu alanın kamu yararına düzenlenmesine engel olmaktadır.

■ **Son olarak eklemek istediğiniz bir mesajınız var mı?**

Teskon'un, ilk düzenlendiği tarihten bugüne kadar kendi alanında çok ciddi bir bilgi paylaşım misyonunu yerine getirdiğini düşünüyoruz. Bu önemli etkinliğe bugüne kadar katkı koyan, bu başarıda payı olan herkese, kurum ve kuruluşlara teşekkür ediyorum. Bu birlikteliği daha üst seviyeye çıkarabilmek için sektör içinde yer alan tüm kurum, kuruluş ve kişileri 8-11 Nisan 2015 tarihlerinde MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi-İzmir'de düzenlenecek olan Teskon'a davet ediyorum.

Türkiye'nin en yüksek kapasiteli güneş enerjisi santraline 'Anel Grup' imzası

Türkiye'nin en büyük güneş enerjisi santrali projesiyle adından söz ettiren Anel Grup, Malatya İnönü Üniversitesi Turgut Özal Tıp Merkezi'ndeki Güneş Enerjisi Santrali'nin kurulumunu başarıyla tamamladı. Anel Grup, bu proje ile Turgut Özal Tıp Merkezi'nin elektrik ihtiyacının yüzde 33'ünü karşılayacak.



Anel Grup, Malatya İnönü Üniversitesi Turgut Özal Tıp Merkezi 5,3 MWp Güneş Enerjisi Santrali Projesi'nin yapımını tamamladı. Proje, Türkiye'nin en yüksek kapasiteli güneş enerjisi santrali projesi olmasıyla dikkat çekiyor.

'YILDA 4 BİN TON KARBON SALINIMININ ÖNÜNE GEÇECEK'

Türkiye'de bugüne kadar yapılan en büyük kapasiteli fotovoltaik güneş enerjisi santrali projesi olarak da adlandırılan, çevre ve canlı hayatına son derece duyarlı olan Turgut Özal Tıp Merkezi 5,3 MWp güneş enerjisi santrali ile yılda 4 bin ton karbon salınımının önüne geçilecek ve Turgut Özal Tıp Merkezi'nin elektrik ihtiyacının yüzde 33'ü karşılanacak. Ayrıca santral, yıllık 8,5 GWh elektrik üretimi sonucunda yıllık yaklaşık 2,25 milyon m³ doğalgaz tüketimini önleyecek.



YILDA 8,5 GWH BÜYÜKLÜĞÜNDE ELEKTRİK ENERJİSİ

Turgut Özal Tıp Merkezi'ne yılda 8,5 GWh büyüklüğünde elektrik enerjisi olarak katkı sağlayan güneş enerjisi santrali, görsel kirliliği de minimize edecek şekilde tasarlandı. Taşıyıcı sistem üzerinde bulunan, yerden sadece 1,8 metre yüksekliğe sahip olan güneş panelleri, bölgede meydana gelen sert rüzgâr yükünü karşılayacak şekilde projelendirildi. Anel Grup, imalat aşamasında 90 yerel saha çalışanına istihdam sağlayan güneş enerjisi santrali projesinin tamamlanmasıyla birlikte toplamda 7 tam zamanlı çalışanı da bünyesine kattı.

Diğer üniversitelere ve kurumlara örnek teşkil edecek nitelikte öncü bir projeye imza attıklarını belirten AnelEnerji Proje Yöneticisi Enver Kır: "Lisanssız elektrik üretimine ilişkin yönetmelik çerçevesinde gerçekleştirilen bu projemiz, üniversite kurumu tarafından yaptırılan Türkiye'deki en yüksek kapasiteli güneş enerjisi santrali olma özelliğini taşıyor. Ayrıca ihtiyaç fazlası enerjinin satışı yapılarak kar elde etmek amaçlanmadığından, üniversitelere tanınan haklar gereğince 1 MW üzerinde kurulu güce sahip tek lisanssız santral. AnelEnerji olarak, birçok açıdan örnek teşkil edecek bu projenin önemini benimsedik ve santralde kullanılan tüm ekipmanlar için yüksek verimliliğe sahip ürünleri tercih ederek kurulumun her aşamasını büyük bir titizlikle tamamladık. Ayrıca projemizde, santral sahası içerisinde inşa edilen idari binada bulunan Scada sistemi odası ile kapsamlı veri izleme, kaydetme ve haberleşme yapılıyor. Proje bu özelliği ile de farklılıklarından birini ortaya koyuyor" şeklinde konuştu.



Standardı Herkes...



*Üstünü **MCS** yapar...*



MCS Kelepçe Fabrikaları

E-Posta: mcs@mcskelepce.com.tr Web: www.mcskelepce.com.tr

Teknoklima VRF sistemlerde Samsung ile büyürken, klima santralinde Boreas markası ile hızla yükseliyor

Teknoklima Genel Müdür Yardımcısı Özkan Sarıözkan: “Samsung’da yenilik hiçbir zaman bitmiyor, sürekli yeni cihazlar, yeni sistemler, ürün gamına ekleniyor. Hem Samsung’da hem bizde yenilikler var.”



Samsung’taki ve özellikle VRF alanındaki teknolojik gelişmeler, Boreas ve Teknoklima’nın hedefleri hakkında Teknoklima Genel Müdür Yardımcısı Özkan Sarıözkan’la konuştuk.

■ Samsung’daki yeniliklerden bahseder misiniz?

Samsung’da yenilik hiçbir zaman bitmiyor. Sürekli yeni cihazlar, yeni sistemler, ürün gamına ekleniyor. Hem Samsung’da hem bizde yenilikler var, bunlardan kısaca bahsetmek gerekirse, Samsung, bizim büyümemize paralel olarak Türkiye’deki yapısını büyütüyor. Samsung’un bütün ürünlerini kapsayan genel Türkiye cirosu 3 milyar Dolar. Firmada yaklaşık 500 kişi çalışıyor. Geçen seneye kadar sistem klimaları dediğimiz VRF’de, bizim alanımızda sadece iki kişiyle bu operasyonu yürütüyordu. Bu sene aldıkları kararla bu sayıyı 10’a çıkardılar. Bu bizim açımızdan sevindirici bir gelişme çünkü birçok konuda hem müşteri, hem biz distribütör olarak destek aldığımızda çok daha hızlı ilerleyip pazarı büyütebiliyoruz, rakiplere karşı da güç kazanma şansımız doğuyor. Hem servis alanında, hem satış pazarlama alanında destek vermek adına eleman sayısının artırılması 2015 yılında bize müthiş bir güç ve ivme kazandıracak. Bu hususta kadro alımını tamamladılar. Biz de aynı paralelde hem İstanbul merkez hem diğer bölgelerdeki satış ve pazarlama gücümüzle sürekli Samsung’la işbirliği halinde gelişmeye devam edeceğiz.

■ Samsung’un bu kararı VRF alanına, sizin alanınıza müdahale anlamına gelmiyor mu?

Aslında bu bir müdahale gibi değil, bu dışarıdan gelen bir ürün olduğu için, bütün firmalarda müşterinin fiyat talepleri, teknik talepleri olur. Bu talepleri yurtdışına ulaştırıp zaman kaybetmekten buradaki ekiple bu gibi problemleri çözme noktasında atılan bir adım. Biz daha önceden de çok önemli projelerde masada Samsung’dan birilerinin olmasını arzu ediyorduk. Bu hem müşteriye güven veriyordu hem de taleplerin karşılanma hızını artırıyordu. Bu kadronun artması bize rahatsızlık vermez aksine memnuniyet verir. Sonuçta Samsung pazar geliştirme, pazarlama ve servis yönetim konusunda tam destek veriyor. Satış ve servis ise distribütöre ait.

■ SamsungTürkiye pazarında iki bayi ile devam ediyor. Sizce bu bir dezavantaj mı, yoksa fayda mı sağladı?

Samsung’un genel büyüme stratejisinde böyle bir durum var. Ortadoğu ülkeleri ve Türkiye’nin de içerisinde bulunduğu bu ülkelerin hemen hemen hepsinde multidistribütörlük var, bunun Avrupa’da da örnekleri var. Samsung, pazarın bu şekilde büyüyeceğini düşünüyor. Bizim Türkiye’deki yapımız, gücümüz, 12 yıllık deneyimimiz bu gibi ekstra distribütörlüklerle azalmıyor, aksine daha da hızlanıyoruz ve yolumuza hız kesmeden devam etmeye çalışıyoruz. VRF biraz daha ayrı, projelendirme, mühendislik bilgi ve deneyimi gerektiren bir alan. Biz

kendi hedeflerimiz doğrultusunda , sahip olduğumuz bilgi ve tecrübe ile yolumuza devam ediyoruz.

■ **Irak zor bir bölge, ülkemizde de bazı sıkıntılar mevcut; 2014-2015 sezonunda nasıl bir hedefiniz vardı?**

2014 yılının ilk 3 ayı Türkiye'deki seçim atmosferinde geçti, bu her firma için geçerliydi. Hiçbir firma hem VRF hem split klima alanında geçen senenin istenilen değerlerine ulaşamadı. Bunda iklimin de çok etkisi oldu. Özellikle split klima satışlarını hava ve iklim şartları direkt etkiler. İSKİD verilerine baktığımızda geçen seneye göre %45-48 oranında bir azalma gerçekleşti, bu inanılmaz bir düşüş. VRF pazarı çok küçülmedi ama her sene artması beklenen bir pazar olmasına rağmen o artışı bu sene pek gösteremedi. Tabi komşu ülkelerdeki karışıklıklar bizim Irak operasyonumuzu doğal olarak etkiledi. Biz oradan dünyanın en büyük projesini aldık ama şu anda biraz yavaş ilerliyoruz. Oradaki yatırımlar, işler devam ediyor ama 2015 yılına sarkacak gibi gözüküyor. Türkiye bizim için her zaman çok önemli bir pazardır. Yurtdışındaki kırılganlıklar da olsa, ülkemizde siyasi birtakım belirsizlikler de yaşansa Türkiye'de inanılmaz bir inşaat projesi yoğunluğu var. 2015 yılında yapılacak olan işler VRF pazarını büyütecek diye düşünüyorum, beklentimiz bu yönde. Oran olarak söylemekte fayda var. Her yıl %20-25 oranında bir büyüme yakalamak başarı sayılır.

■ **Özellikle İstanbul'da otel projelerinin çoğaldığını görüyoruz, bu size ne kadar yansıyor?**

Tabi özellikle geçen sene ve bu sene İstanbul'da ve Türkiye'nin birçok yerindeki otel projeleri uluslararası yatırımcılar ülkemize hücum ettiği için arttı. Ancak bir doygunluğa ulaşacağını düşünüyoruz. Bu doygunluğu aşacak en önemli nokta bu yatırımların Doğu ve Güneydoğu'ya kayması olacaktı ama yine o bölgelerde yaşanan olaylar oradaki yatırımların çoğunun önünü kesti. Yine 2015 yılında sağlık yatırımlarının da artacağını , he yurtiçi hem yurtdışı birçok yatırımın olacağını biliyoruz. Bu projelerde hem Samsung VRF, hem de Boreas klima santrali çözümleri ile yer almayı planlıyoruz

■ **Samsung'un VRF sistemlerinde ve diğer ürünlerde teknoloji açısından ne gibi yenilikler olacak?**

Samsung her zaman 1 numara olma iddiasıyla sektörde yer alıyor. Örneğin; verimlilikte 1 numara, kapasite konusunda en büyük kapasiteye sahip olma, müşteriye ilgilendiren konfor şartlarında, incelikte, ses seviyesinde en iyi değerlere sahip olma gibi her alanda 1 numara olma hedefi var. Bu sene geline nokta yeni DVMS serisi cihazlar da bunu teknik olarak karşılıyor. Önümüzdeki ay lansmanını yapacağımız tek bedende 24 HP ve 26 HP, dünyanın en büyük, tekil dış üniteleri yenilikler arasında. Tabi bunların dördünün bir araya gelmesinden oluşan dünyanın en büyük kapasiteli VRF dış ünitesine sahip olacağız. Bu cihazların COP, EER verimlilik değerleri, ses seviyeleri, teknolojik üstünlükleri de kesinlikle sektördeki bütün rakiplerimizden önde olacak

VRF ALANINDA EUROVENT BELGESİNİ ALAN İLK FİRMA SAMSUNG

Sunu da özellikle belirtmekte fayda var; Samsung dünyada VRF alanında Eurovent belgesini alan ilk firma oldu. Eurovent Avrupa'da verilen bir sertifika belgesi ama Türkiye'de önemsenen, şartnamelere konan, aslında verdiğiniz kapasitelerin doğruluğunu teyit eden bir belge. VRF alanında böyle bir standart ve Eurovent'e ile ilgili bir sınıflandırma yoktu. Yaklaşık 6 ay önce

Samsung bu konuda dünyada ilk defa Eurovent belgesi alan firma oldu. Vermiş olduğumuz güzel COP ve EER değerlerinin Eurovent belgesiyle tescilini almış olduk.

■ **DVMS nasıl bir etki aldı ki bunu geliştirme gereği duyuldu?**

Biz Samsung VRF olarak Türkiye'de ve dünyada 12 yıldır varız. Özellikle yeni çıkardığımız dual inverter klimalarla 1,5 yıldır hiçbir şantiyemizde önemli bir problem yaşamadan neredeyse sıfır hatayla çalışan bir sistem oluşturduk. Klimanın kalbi kompresör, kart, bunlarla ilgili Samsung'dan tek bir talepte dahi bulunmadığımızı rahatlıkla söyleyebilirim. Çünkü klimada cihazın iyi olması kadar sorunsuz çalışması, çok servis ihtiyacının olmaması önemli. Samsung'un bu konudaki çağrı merkezi sistemi,,yedek parça operasyonu ,Training Center Academy'de servislere gerekli eğitimin verilmesi, donatılması da önemli bir gelişme olarak söylenebilir.

■ **Peki, bu yeni ürün için yeni nesil demek doğru bir ifade mi?**

Tabi, yeni nesil ama kullanıcının bu adlandırmaların içeriğine bakıp tarafsız bir şekilde incelemesinde fayda var, eminiz ki incelediği zaman Samsung'un bu konudaki çizgisini, liderliğini görmüş olacaktır.

■ **Sizin bir de üretim maceranız var. Boreas'ta durum nasıl?**

Biz Teknoklima olarak 12 yıldır Samsung'un distribütörüyüz ama geçen sene başında başladığımız Boreas klima santrali macerasında da çok önemli noktalara doğru gidiyoruz. İlk olarak ISK Sodex 2014'te sergiledik, sektör tarafından, projeciler tarafından, rakiplerimiz tarafından çok beğenilen ve takdir edilen bir santral dizaynı oldu. Bu konuda teknik koordinatörümüz İzzet Tanyol'un yönetiminde 10 aylık bir Ar-Ge süreci ve önemli çalışmalar sonrasında çok iyi bir ürün çıkarıldı ve biz bu ürünü son 2-3 ayda birçok önemli projeye gönderme, kullanma şansı bulduk. İmalatlar başladı, Eurovent süreci de başladı. 2015 yılının başında da en üst sınıflandırmayla Eurovent belgesine sahip olacağız.

■ **Kaç seviye var Eurovent belgesinde?**

Eurovent'te gövde dayanıklılığı, ısı geçirgenlik, ısı köprü, sızdırmazlık gibi birtakım kriterler var. Türkiye'de de birçok üretici firmanın Eurovent'i var ama Eurovent bir karne, bu karnenin iyi ya da kötü olması önemli. Bizim burada hedefimiz Türkiye'de verilmiş Eurovent belgeleri içerisinde en iyi karneye ve en iyi değerlere sahip olmak. Bunu da ilk test sonuçlarında, Eurovent'in yaptığı ziyaret sonrasında olumlu bir şekilde aldık.

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

Boreas Klima santralinde çok önemli teknolojik farklılıklar kullandık. Sektörde ilk kez kullanılan kompozit profil (isteğe bağlı), dış yüzeyde özel Magneliz sac kullanımı , ısı geçirgenlikte çok iyi değerlere sahip özel çelik alaşımlı Boreas vida bunlardan sadece birkaçı. İç köşelerde standart hijyenik sağlayan özel geçme köşe profilleri, ısı köprüsüzlüğü sağlayan çok özel profil dizaynı da ilk akla gelen farklarımızdan. Önümüzdeki yıl çok daha sık Boreas adını duyacaksınız. Boreas markasıyla klima santrali üretmek için işbirliğine başladık ama bu tür ekipmanları ürettiğiniz zaman fan coil gibi, chiller gibi, roof top gibi birtakım ürünler de gündeme geliyor. Biz bu ürünlerle ilgili de Türkiye'de OEM satmak üzere bir markayla anlaşma yaptık. Bunun duyurusunu da buradan yapmış olalım. Bu çalışma sonuçlandı, yakında Boreas markasıyla bu tür ürünleri sektörde görmeye başlayacağız.

Rönesans Tower, iklimlendirmede Daikin-McQuay sistemlerini tercih etti

Mimarlık ve mühendislik literatürüne girecek pek çok ilkin sahibi olan Rönesans Tower, iklimlendirmede Daikin-McQuay sistemlerini tercih etti. İstanbul Ataşehir'de A plus ofis konsepti ile inşa edilen Rönesans Tower'da, konfor dan taviz vermeden yüksek verim ve enerji tasarrufu sağlayan çözümlere yer verildi.



İklimlendirme sektörünün öncü ve yenilikçi markası Daikin, Türkiye'nin seçkin gayrimenkul projelerinin tercihi olmaya devam ediyor. Rönesans Gayrimenkul Yatırım, dikkatleri üzerine çeken projesi Rönesans Tower'da iklimlendirme çözüm ortağı olarak Daikin'i seçti. A plus ofis konsepti ile inşa edilen ve 44 katlı, 185.5 metre yüksekliğindeki tek bir kuleden oluşan Rönesans Tower'da, yüksek verim ve enerji tasarruf oranları ile Daikin-McQuay sistemleri tercih edildi. İstanbul Anadolu Yakası'nın önemli iş merkezlerinden biri olan Kozyatağı-Ataşehir'de, E-5 ile TEM bağlantı yollarının kesiştiği stratejik bir noktada farklı mimarisi ile dikkat çeken Rönesans Tower, hem mimarlık hem de mühendislik literatürüne girecek pek çok ilke sahip bulunuyor. Toplam 44.900 metrekare kiralanabilir ofis alanının yer aldığı Rönesans To-

wer, her katında 250 metrekare ile 1.400 metrekare arasında değişen esnek ofis seçenekleri sunuyor. Türkiye'nin ilk LEED Platin sertifikalı kulesi olmaya aday Rönesans Tower, betonarme taşıyıcı sistem, "Performansa Dayalı Tasarım" (PBD) yöntemiyle inşa edildi. Bunun yanı sıra deprem güvenliği için Türkiye'de ilk defa uygulanan bir "outrigger" siste-



**Sizin için
özenle üretiyoruz...**

We produce meticulously **for you...**



SU DAĞITIM HVAC YANGIN KORUMA SULAMA
WATERWORKS HVAC FIRE PROTECTION IRRIGATION



ARMAS

www.armas.com.tr

proje



mi bulunan kulede, Burkulması Önlenmiş Çaprazlar (BRB) olarak adlandırılan anti-sismik cihaz kullanıldı.

Rönesans İnşaat tarafından yapımı tamamlanan kulenin, tasarımı FXFOWLE Architects, LLP, FEHMIKOBALDESIGN Architects üstlendi. Axis Facades, VDA'nın danışmanlık yaptığı Rönesans Tower'ın mekanik elektrik projesi Okutan Mühendislik, Cosentini Associates tarafından dizayn edildi. Kulenin mekanik tesisat işleri ise Birleşim Mühendislik tarafından yapıldı.

DÜŞÜK İŞLETME VE ENERJİ MALİYETİ AVANTAJI

Kısa bir süre sonra yaşamın başlayacağı Rönesans Tower'ın iklimlendirmesinde de binanın taşıdığı özelliklere yakışan cihazlar tercih edildi. Projede kullanılan Daikin-McQuay soğutma grupları, 5 kW ile 9000 kW'a kadar geniş kapasite aralığında çözüm imkanı sunuyor. Yüksek verimli A Enerji sınıfı su soğutmalı serisi olan çevre dostu R134A soğutucu gazlı 2 adet 2825 kW'lık DWSC serisi santrifüj soğutma grubunun kullanıldığı Rönesans Tower'da, ayrıca 1084 kW'lık PFS (EWWDD) serisi vidalı soğutma gruplarına yer verildi. EUROVENT ve AHRI sertifikalı olan oransal kontrollü ve bağımsız soğutma devresine sahip Daikin-McQuay soğutma grupları, uzun çalışma periyotlarında sorunsuz çalışma performanslarına sahip olmaları ile tanınıyor. Yüksek tam yük ve sezonsal verimlilik IPLV-NQVL değerlerine sahip olan bu gruplar, sağladığı düşük işletme ve enerji maliyeti avantajı ile yatırımcıların ve kullanıcıların beğenisini topluyor.

Bu cihazlar, özellikle santrifüj kompresörlerin en büyük kabusu olan surge (anlık ters akış) sebebiyle oluşacak hasarlara karşı üstün korumalara ve dizayna sahip oluşları ile tercih ediliyor. Daikin-McQuay grupları, soğutmada verimsizliğe sebep olan 'hot gas bypass' sistemi kullanılmadan, hareketli difüzör sistemi ile yüzde 10, hatta çift kompresörlü gruplarda yüzde 5 kapasitede surge yapmadan çalışabiliyor.

YÜKSEK VERİM, UZUN ÖMÜR VE DÜŞÜK SES SEVİYESİ

Daikin-McQuay vidalı gruplarda kullanılan 'tek vida teknolojisi' ise, gereğinden fazla rulman kullanmadan, doğal olarak dengelenmiş kompresör yapısı ile sağlanan yüksek verim,

uzun ömür ve düşük ses seviyesi sağlıyor. Projede ayrıca 10.000 m³/h ile 50.000 m³/h arası hava debilerinde, Daikin Adapazarı Hendek üretim tesislerinde üretilen klima santralleri kullanıldı. Üstün enerji verimliliği, sızdırmaz yapı, stabil karkas-panel gövdesi ile sessiz dizayna sahip fanların kullanıldığı bu santraller, sorption tipi rotorlu ısı geri kazanım üniteleri ile maksimum enerji tasarrufu sunuyor.

Projede özel dizayna sahip, sessiz rulman yataklı, 2,5 kW ile 9,8 kW arasındaki kapasitelerde iki ve dört borulu gizli tavan tipi Daikin-McQuay marka MCW serisi fancoillerin yanı sıra 1,5 kW ile 8 kW arasındaki kapasitelerde iki ve dört borulu kasetli döşeme tipi Daikin marka FWV serisi fancoiller ve 2,6 kW ile 11,9 kW arasındaki kapasitelerde iki ve dört borulu dört yön üflemlili kaset tipi Daikin-McQuay marka MCK serisi fancoil üniteleri kullanıldı. Daikin-McQuay marka MCW serisi fancoil üniteleri, gerek ses seviyesi gerekse dizayn olarak müşterinin beğenisini kazandı.

Cihazın elektrik bağlantısı ise özel bir kutu içinde bulunuyor. Bu sayede elektrik kaçakları önlenabiliyor. Cihazın emişinde ve üflemesinde kanal bağlanabilmesi için kulakçıklar ve bu kulakçıklara delikler bırakılmış durumda. Cihazın emişinde standart olarak mevcut olan filtreler, en ufak modelde dahi iki parçalı olarak imal ediliyor. Filtreler hem aşağıya hem de yanlara doğru çıkarılabilir özelliğine sahip. Böylece özellikle yer darlığından dolayı meydana gelebilecek filtre temizleme zorluğu da tamamen ortadan kalkıyor.



*1972 'den bugüne ,
Yeni Dünyanın Yenilikçi Gücü....*



TKF-I serisi pompalar

Isıtma-Soğutma sistemlerinde
sessiz,sağlam,yüksek verimli tasarımlarıyla
sizin için,konforunuz için...

SEMPA®
LİMİTED ŞİRKETİ

Kalifiye eleman istiyorsak bu eğitim setleri laboratuvarlarda olmak zorunda

Deneysan Genel Müdürü Erkan Atik: “Okullarımızda uygulama adına hiçbir şey göstermeden teorik olarak anlatılıyor. Mezun olan arkadaşlar soğutma sisteminin içerisinde su mu dolaşıyor diye soruyorlar. Eğer biz gerçekten kalifiye eleman istiyorsak bu eğitim setleri laboratuvarlarda olmak zorunda.”



Hikâye Balıkesir Üniversitesi öğretim görevlisi Hüseyin Bulgurcu'nun eğitim setleri ile ilgili olarak İngiltere'de İngilizler tarafından horlanması ile başlıyor. “Bizim İngilizlerden ne eksikimiz var, biz de yapabiliriz.” Cümlesi Deneysan'ın çıkış noktası... Deneysan tüm dünyada eğitim setleri üretimi gerçekleştiren 3-5 firmadan birisi ve birçok ülkeye ihracat yapıyor. Deneysan'ın hikâyesini Deneysan Genel Müdürü Erkan Atik'ten dinledik.

■ Deneysan'ın kuruluş amacı nedir?

Deneysan eğitim cihazları daha önceden 1990'lı yılların başında Dünya Bankası destekli yurtdışından üniversitelere eğitim

setleri getirdi. Bu eğitim setleri pilot bölgelerdeki, okullara, laboratuvarlara kuruldu. Balıkesir Üniversitesi'nde de eğitim setlerimiz vardı. Satış sonrası destek konusunda ciddi sıkıntılar yaşandı yani İngiltere'de üretilen ürünlerin bir parçasını maalesef Türkiye'de bulamıyorduk. Hüseyin Bulgurcu hocamız İngiltere'ye bu setlerle ilgili eğitimlere götürüldü. Hüseyin Hoca orada yetkililere gönderdikleri setlerin kondansatöründe delik çıktığını söyleyince, “Bizim yaptığımız cihazlarda sorun olmaz, siz Türkler ne anlarsınız.” demişler. Daha sonra Hüseyin Hoca “bizim İngilizlerden ne eksikimiz var, biz de yapabiliriz.” diye düşünmeye başlamış. Bunun neticesinde yavaş yavaş öğrencilerle yapılan projelerle bu eğitim setleri yapılmaya başlanılmış. Biz Hüseyin Hoca ile 2002 yılında tanıştık.

Üniversitede döner sermayeden bazı okulların setlerini yaptık. Sonra üniversite, “Döner sermayeden size kaynak ayırmamız zor oluyor, bu işi dışarıda yapın.” dedi. Küçük bir yer tutup orada yapmaya başladık. Derken küçük sanayinin içerisine geldik. Orada 50 metrekarelik bir yerimiz vardı, daha sonra 100 metrekareye çıkardık. 2011 yılında bu binayı aldık, komple yıktırıp yeniden yaptık. Daha sonra personel sayımızı artırdık, ürün çeşitliliğimizi artırdık. 15-20 çeşit ürünümüz vardı, şu anda 120 çeşit ürünümüz var.

TEORİK VE PRATİĞİN ARASINDA BU EĞİTİM SETLERİ VAR

Deneysan aslında tümüyle ticari bir faaliyet içermiyor, yarı madde, yarı manevi... Çünkü teorik ve pratiğin arasında bu eğitim setleri var, Deneysan var. Üniversitelerde teknik birimlerde dahi tahtada eğitimler verilir, hocalarımız bunları öğrenciye anlatıp geçer. Biz mühendislik fakültelerinde mühendis yetiştiriyoruz. Öğrenciye bir pompayı anlatıyoruz, öğrenci kafasında pompayı hocaların anlatabildiği kadar canlandırabilir. Bizim temel sorumuz bu ama bu setler sayesinde hocalarımız laboratuvara iniyorlar, orada dersleri işleyip setlerin üzerinde birebir uygulama yapma imkânı buluyorlar. Servislerde çalışanlar genellikle Meslek Lisesi veya Meslek Yüksek Okullarında iklimlendirme soğutma bölümünden mezun olan arkadaşlar. Bunlar okuldayken bunun uygulamasını yapmadığı zaman maalesef istenilen düzeyde olmuyorlar. Yani sektörde bu konuda da maalesef kalifiye eleman sıkıntısı var. Ancak bu setler üzerinden eğitim aldığı zaman, pratik olarak da kendini geliştirdiği için daha verimli oluyor.



■ **Peki, ilk olarak hangi setle başladınız?**

Soğutma setleriyle başladık. Zaten Hüseyin Bulgurcu hocamız da uzun yıllardan beri iklimlendirme soğutma bölümündeydi, daha yeni makine mühendisliği bölümüne geçti. Isı transferi, akışkanlar mekaniği, ürün değiştirme konusunda üniversitelerdeki hocalarımızın da desteği çok oluyor. Hep beraber birlikte ürün çeşitliliğini bu şekilde çoğalttık.

■ **Peki, Deneysan'a özgü setler de var mı? Yani zamanında**

İngiltere'den aldığımız ürünlerin üzerine bir şeyler koyabildik mi? Zaten Deneysan bu noktada devreye giriyor, çünkü İngiltere'den gelen setler İngiltere'nin müfredatına uygun olarak hazırlanmış setlerdi. Deneysan'ın üretmiş olduğu setler onların üretmiş oldukları setlerle benzerlik içermez, tamamen farklıdır, okullardaki müfredatımıza göre tasarlanıyor ve her seferinde bir önceki cihazdan daha farklı oluyor. Bizim setlerimiz standart setler değildir. Taleplere göre hareket ediyoruz, teknolojiyi takip ediyoruz, her seferinde geliştiriyoruz. Yaklaşık 60'a yakın üniversiteyle çalıştık. 2009 yılında şirket olarak yola devam etmeye başladık, ondan önce şahıs firmasıydık. Şu anda üniversiteyle bir bağımız yok. Kurucu üyemiz Hüseyin Bulgurcu hocamız üniversitede akademisyen olarak

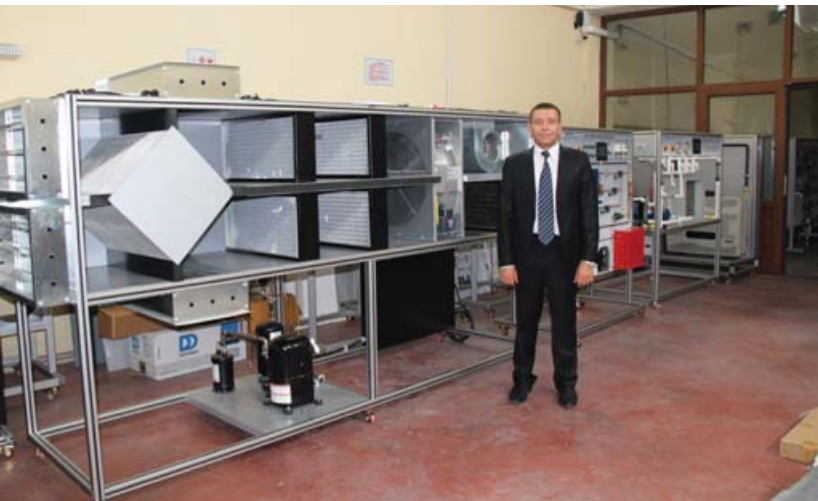
çalışmaya devam ediyor. Genç, dinamik, tamamı alanından mezun arkadaşlarımızla çalışıyoruz. Şu anda 14 kişiyiz.

■ **Bir öğretim görevlisi sizinle temas kurduktan sonra süreç nasıl gelişiyor?**

İlk önce ilgili bölümlerdeki hocalarımız ürünlerle ilgili teknik bilgi, katalog, broşür istiyorlar, onları gönderiyoruz. Daha sonra proforma fatura istiyorlar, bizden almış oldukları proforma faturayı idareye bildiriyorlar. Onlar da bu yıl şu kadar ödeneğiniz var, laboratuvarınıza neler lazımsa bunları tedarik edebiliriz diyorlar. Bizden almış oldukları proforma faturayı idari mali işler bölüm başkanlıklarına gönderiyorlar. Daha sonra ihaleye çıkılıyor, 4734'e tabiyiz. Ara sıra küçük bütçelerle, doğrudan teminlerle alınıyor. Bunda da yine üç teklif alıyorlar.

■ **Bu işi sizden başka yapan var mı ki?**

Yurtdışından alıyorlar, yurtdışındaki firmaların Türkiye distribütörleri var, onlardan fiyat teklifleri alıyorlar. Tabi bizim fiyatlarımız yurtdışı fiyatlarına göre üçte bir oranında. Uluslararası arenada bu setleri imal eden aktif 4 tane firma var; İngilizler, Almanlar, İspanyollar, Danimarkalılar. Yıllarca yurtdışına ciddi paralar ödeniyordu. Şimdi paramız burada kalıyor, kendi insanımız çalışıyor.



sektörel söyleşi



■ **Firmaların sergi ürünleri var, koca koca malzemeleri fuarlara götürüyorlar. Acaba o ürünlerin maketlerini yapma gibi düşünceleriniz var mı?**

Var tabi, mesela aşağıda gördüğünüz klima santrali temel iklimlendirme eğitim setinde ön ısıtma, soğutma, nemlendirme, tamamen klima santralinin prototipi. Oradan anlık olarak sıcaklığı, nemi ölçebiliyorsunuz.

■ **Firmalardan size gelen bir talep var mı?**

Tabi, mesela Türk Telekom Ankara eğitim biriminde bizim soğutmayla ilgili setlerimiz var, eğitimlerini bu setler üzerinden

veriyorlar. Onların elektronik sistemlerin olduğu odalar var, o odaları klimayla soğutuyorlar ve bunların bakımlarının olması gerekiyor. Mesela yine Kardemir Demir-Çelik fabrikasında brülör eğitim setimiz var.

■ **Biliyorsunuz artık her yere iklimlendirme bölümü açıyorlar. Özellikle küçük yerlerde dernekleri arayıp bize klima vs. gönderir misiniz şeklinde talepte bulunuyorlar. Bunun yerine sizin ürünlerinizi tercih etmeleri daha mantıklı değil mi?**

Mantıklı ama bütçe bu noktada engel olabiliyor. Biliyorsunuz meslek liselerinde iklimlendirme soğutma bölümüne yıllık standart 3-5 bin lira bütçe aktarılır. Bununla da bakır boru alırsınız, kaynak makinası alırsınız, biter. Aslında şöyle bir şey yapılabilir; MEB veya YÖK bizim gibi firmalarla bir protokol imzalayabilir. Bu konu, uygulamalı eğitim çok önemli, özellikle meslek liselerinin bunun farkında olmaları gerek. Biz maalesef ilk önce bölümü açıyoruz, laboratuvar altyapısını kurmadan öğrenciyi alıyoruz, daha sonra hocayı alıyoruz, eğitime başlıyoruz, aradan 5-10 yıl geçiyor anca yavaş yavaş laboratuvarlara malzeme almaya başlıyoruz. Aslında en başından bölüm kurulurken okulları hiç muhatap etmeden bir protokolle iklimlendirme soğutma laboratuvarının olmazsa olmazlarını tedarik edilebilir. Yurtdışında bununla ilgili çok farklı uygulamalar var, burada ise hoca gayretliyse bir şeyler olabiliyor.

TEKNİK BİRİMLERDE UYGULAMALI EĞİTİM VERMEK ZORUNDAYIZ

Biz genel olarak 2023 hedefinden bahsediyoruz, tüketim toplumundan üretim toplumuna geçme gibi bir çabamız var. Biz üretim toplumu haline gelebilmemiz için okullarda yetiştirdiğimiz öğrencilere teknik birimlerde uygulamalı eğitim vermek



“En İyiyi” İsteyenler İçin
“Doğru Seçim”



Dövülebilir Dökme Demir Dişli Boru Bağlantı Elemanları



www.bilfatesisat.com



GENEL DAĞITIM

Bilfa Tesisat Elemanları

İthalat - İhracat Pazarlama Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti.

Doğu Mahallesi, Aydınlı Yolu, Mola Sokak, No: 12/3 34028 Pendik-İstanbul
Tel: 0 216 483 76 33 - 34 - Faks: 0 216 483 76 69 - e-posta: bilfa@bilfatesisat.com



zorundayız. Hatta şu anda ISKAV'ın desteğiyle beraber eğitimcinin eğitimi adı altında kurslar düzenliyoruz. Bunu burada Balıkesir'de başlatmıştık. Maalesef burada gerekli desteği alamadığımız için ISKAV bize destek oldu. Onların aracılığıyla bu işi yürütüyoruz. Orada yılda 30 hocamızı topluyoruz, gönül ister ki; 100-200 hocamızı toplayıp birebir uygulamanın içerisine sokalım, fabrika gezilerine çıkaralım, fuarları gezelim, bunlar çok önemli konular.

TÜRKİYE'DE IKLİMLENDİRME SOĞUTMA BÖLÜMÜNÜN LİSANS EĞİTİMİ YOK

İklimlendirme soğutma bölümleri var ama iklimlendirme soğutma bölümünün lisans eğitimi Türkiye'de yok. Yani iklimlendirme soğutma eğitimini verecek hocalarımız ya makine ya elektrik gibi farklı farklı alanlardan gelip iklimlendirme soğutma bölümünde derse giriyorlar. Onlar da öğrencilerle beraber bir şeyler öğreniyorlar. Bu konuda hocalarımızı da suçlayamayız. Geçen dönemde bu konuda da birtakım gayretler oldu ama maalesef sonuçlandırılmadı. Irak'a gittiğinizde bazı üniversitelerde soğutma mühendisliği adı altında bölümleri görebilirsiniz, oralarda lisans eğitimleri veriliyor. Bütün bu sorunları bir araya gelerek çözebiliriz yoksa çözemeyiz.

■ O zaman yeni bir yatırım mı söz konusu?

Evet, organize sanayide olması gerekiyor. Bundan iki ay önce ben Ürdün'e gittim. 3,5 günde 8 tane üniversiteyi ziyaret ettim, orada konsoloslukta ziyaretlerimiz oldu. Orada bir teknoloji üniversitesi var, oraya gittik, kataloglarımızı inceleyip dediler ki; "Biz bir ay önce ihale yaptık." Dosyayı çıkartıp bize gösterdi ve ilk önce firmalara bakmamızı istedi; İngilizler, Almanlar, İspanyollar... "Burada benim Türk kardeşim yok." dedi. Daha sonra rakamı gösterdi; 1 milyon dolar.

■ O işi siz alsaydınız kaç yapacaktınız?

Rakam ikinci planda. Birincisi; bir Türk firması da orada olabilirdi. İkincisi; 1 milyon dolarlık bir iş 500 milyon dolara rahat rahat yapılabilirdi. Satış sonrası destek konusunda ve orada daha sonra gerekli yardımcı ekipmanın bulunması konusunda da çok fazla sıkıntımız olmuyor. Setlerin üzerinde sürekli kullanılabilen ürünleri tercih etmeye çalışıyoruz. Üniversitelerde birçok eski setler var, onları topluyoruz, buraya getiriyoruz, bütün bakımlarını yapıyoruz ve ücretsiz olarak geri götürüp teslim ediyoruz. Genel standart çerçeveye baktığınızda ürünlerde iki yıl garanti verilir. Biz bu ürünlere iki yıl garantinin üzerine üç yıl daha ekliyoruz. Ayrıca diyelim ki; siz bölüm öğretim görevlisisiniz, cihazı aldınız, 4 sene sonra bir öğrenci debimetresini bozdu. Sizin bunun yenisini alabilmeniz için üstlerinize yazı yazmanız, daha sonra da bütçe aktarılması lazım. Siz zaten yılda 2-3 hafta dersi bunun üzerinde işleyeceksiniz. O konu işlendiği sırada o cihaz çalışmıyor olacak. İşte biz bu noktada hocadan bizi arayıp malzemeyi veya malzemenin fotoğrafını göndermesini istiyoruz ve biz buradan yenisini gönderiyoruz, ücret de istemiyoruz. Daha önce dediğim gibi maddiyattan ziyade işin manevi boyutu bizim için önemli çünkü oralarda yetişecek olan öğrenciler gelip bizlerle beraber bu sektörde çalışacaklar. Bunlar bizim için katma değer.

■ Eklemek istediğiniz başka bir konu var mı?

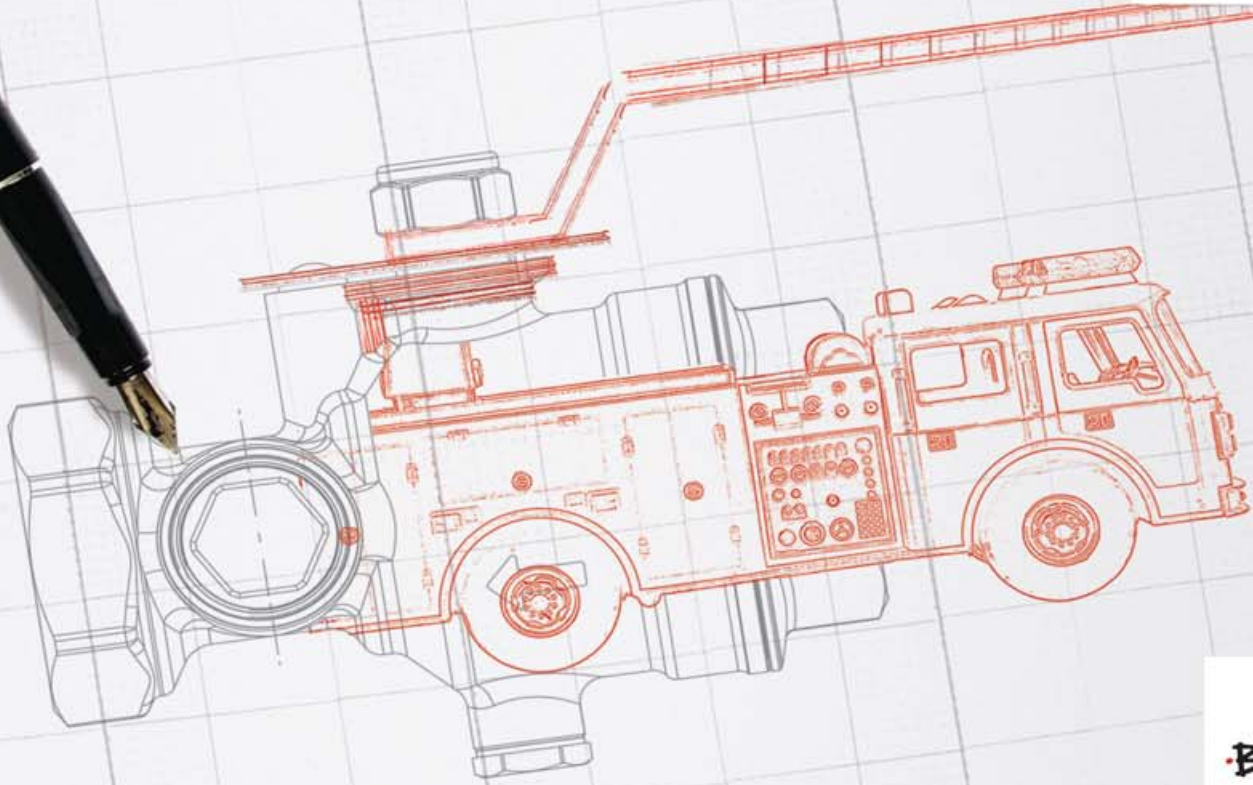
Bir konu daha var; bizdeki personelin birçoğu mezun olduktan sonra gelip bizde işe başlar. Ben firmaların iş ilanlarında belirttikleri "iş deneyimi" isteklerine biraz karşıyım. Kimse yeni mezuna şans vermiyor. Peki işe alınmayan o kişi nasıl deneyim kazansın. Bir diğer mesele; biz mühendislikten mezun ediyoruz veya soğutma bölümlerinden, ön lisanstan mezun ediyoruz, uygulama adına hiçbir şey göstermeden soğutmayı tahtada anlatmışız, daha sonra mezun olan arkadaşlar soruyorlar; soğutma sisteminin içerisinde su mu dolaşıyor? Bunlar ciddi sıkıntılar. Eğer biz gerçekten kalifiye eleman istiyorsak bu eğitim setleri laboratuvarlarda olmak zorunda. Bu konuda çok fazla destek de alamıyoruz. Şöyle bir şey hayal ediyorum; biz bu alanda uluslararası arenada söz sahibi olmak istiyorsak, bizim asgari 3500-4000 metrekare kapalı alanımız olması gerekiyor. Bizim mühendisliğin içerisinde 11 tane alanımız var, mesela bunlarla ilgili her biri için bir laboratuvarımız olsa ve içerisinde her laboratuvar da o alan için A'dan Z'ye ne gerekiyorsa yer alsaydı güzel olmaz mı? 2016-17 yılı için böyle hedeflerimiz var, inşallah bu da olacak. Hocalarımızın asistanları, araştırma görevlileri gelip orada deneylerini yapabilirler.



Yangından korunmada dünya standartlarını belirliyoruz

Giacomini; yangından korunma ürünlerindeki uzmanlığı ve uzun ömür garantisiyle güvenliğinizi sağlıyor. Yangından korunma teknolojilerinde dünyaya yön veren Giacomini, dünyanın en büyük pirinç vana üretim tesisi ve patentli ürünleri ile her zaman bir adım önde.

Patentli
Ürünler



•Bütün Ölçüler
•32 Orifis



A 61



A 105



A 156



A 201

Giacomini Unival Tesisat Armatürleri San. Tic. Ltd. Şti.
İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi
Aydınlı Mahallesi Mercimerler Caddesi
No:10 34953 Tuzla İstanbul
Tel: 0216 593 38 38
www.unival.com.tr
info@unival.com.tr

GIACOMINI 
Technology in Comfort

**uni
val**

Form, Mitsubishi Heavy VRF enerji verimli klima sistemleriyle “Metro Ofis Kartal” ın çözüm ortağı oldu



Konumu ve mimarisiyle fark yaratan Helis Metro Ofis projesi, ısıtma-soğutma ihtiyacı için sürdürülebilirlik ilkeleri dikkate alınarak tasarlanan enerji verimliliği yüksek Mitsubishi Heavy VRF klima sistemlerini tercih etti.

Helis Yapı'nın Kartal'da inşa ettiği Yakacık metrosuna 5 adım uzaklıktaki Metro Ofis, 19 kattan ve 77 bağımsız bölümden oluşuyor. Form VRF Sistemleri A.Ş.'nin gerçekleştirdiği uygulama da 1.200 kW'lık ısıtma ve soğutma sistemi için 56-68 kW aralıklarında 20 adet dış ünite ve 113 adet kanallı tipi iç ünite kullanıldı.

SİSTEM NASIL İŞLİYOR?

Proje de kullanılan Mitsubishi Heavy Industries VRF klima sistemleri; dış ünite grubunun, birden fazla bağımsız noktaya hitap eden iç ünitelere bağlanmasıyla her ofis alanının arzu edilen ısıtma, soğutma ve havalandırma konfor şartlarını sağlıyor. Çift inverter teknolojisine sahip dış üniteler ile kısmi kullanımlarda minimum elektrik tüketimiyle istenilen konfor daha hızlı bir şekilde elde ediliyor.

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



ğutma, ısıtma ihtiyaçlarınızı karşılar. Mitsubishi Heavy Industries VRF klima sistemleri, en yüksek enerji verimliliği sunmakla birlikte enerjinin doğru yönetimi ve kontrolü felsefesi ile üretiliyor. Mitsubishi Heavy Industries Grubu Global 100 Endeksi-Sürdürülebilir Şirketler sıralamasında 66. Sırada yer alarak klima sektöründen bu sıralamada yer alan tek firma olarak dikkat çekiyor.

4. yıldızı ilk takan Çukurova Isı oldu

Türkiye'de ısıtılması zor ve hatta imkânsız gibi görülen birçok alanın başarıyla ısıtılmasında olduğu gibi stadyum tribünlerinin ısıtılması konusunda da Çukurova Isı başarılarına devam ediyor. Bu alanda ilk ve en çok referansa sahip olan Çukurova Isı, Konya Stadyumu'nun tribünlerinin ısıtılması işini tamamlayarak 4. stadyum ısıtma işini yapmış ve 4. yıldızı takan ilk firma oldu. Çukurova Isı, ilk olarak 2006 yılında 55,000 kişi kapasiteli Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu stadyumunun tribünlerinin ısıtılması işlerini tamamlamış ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirmişti. Bu iş için toplam 11,730 kW gücünde radyant ısıtma cihazı kullanılmıştı. Fenerbahçe'nin ardından benzeri uygulama 2009 yılında Kayseri Kadir Has stadyumunun tribün ısıtması için yapılmış, 33,000 kişilik stadyumun ısıtılması için toplam 13,192 kW gücünde radyant ısıtma sistemi kurulmuştu.

2013 yılında İstanbul Başakşehir Fatih Terim stadyumunun tribünlerinin ısıtılması için benzer bir sistemin montajı tamamlandı. 15.000 kişilik stadyumun ısıtılması için toplam 5.975 kW gücünde radyant ısıtma sistemi kurul-



du. 2014 yılında Konya stadyumunun tribünlerinin ısıtılması işi başarıyla tamamlandı. 42.000 kişilik ve tamamıyla modern olarak inşa edilen bu statta toplam 14.960 kW gücünde radyant ısıtma sistemi kuruldu.

Kullanım Alanları

Mutfak egzost
Yangın tahliye
Duman tahliye
Diğer gerekli hatlar

Üretim ve Özellikleri

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

Avantajları

Kendinden Flanşlı olduğundan köşebent kaynaklı imatlara 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

Konyaspor'un yeni stadyumu Konya Arena'nın zemini Danfoss-Devi Teknolojisi sayesinde her zaman yeşil ve futbol oynamaya müsait

Süper Ligin önemli takımlarından Konya Sporun Yeni stadyumunda, Danfoss-Devi Çim Saha Isıtma Sistemi kullanıldı. DEVI sistemi sayesinde, kışın en karlı günlerinde bile Konya Arena'nın zemini futbol oynamaya elverişli olacak. Çimler sürekli canlı ve yeşil kalacak.



Danfoss markası olan ve Avrupa'da yaygın olarak kullanılan Devi Çim Saha Isıtma Sistemi, Türkiye'de ilk defa Konya Arena'da kullanıldı. Zemin ısısını ve nem oranını takip eden sensörleri sayesinde tam otomatik çalışan Devi Çim Saha Isıtma sistemi, futbol, golf vb. çim sahalarda kar-buz birikimini engellemekte, çimlerin çabuk büyümesini ve sağlıklı kalmasını sağlamaktadır.

Konuya ilişkin açıklama yapan Danfoss Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın; 'Werder Bremen, Anderlecht, FC Köln gibi Avrupa'nın önemli futbol kulüplerinin stadyumlarında kullanılan Devi Çim Saha Isıtma Sistemini Türkiye'ye getirmekten mutluluk duyuyoruz' dedi. Taşkın sözlerine şöyle devam etti; 'Türkiye'deki futbol sahalarda zemin bozukluğundan kaynaklı büyük sıkıntılar yaşanmaktadır. Geçtiğimiz yıllarda zemin problemleri nedeniyle şampiyonlar ligi maçı dahil, birçok maç tatil edildi. Zeminle ilgili yaşanan sorunların temelinde; kış aylarında kar yağışı ve soğuktan zeminin donması ve çimlerin ölmesi yer almaktadır. Devi Çim Saha Isıtma Sistemi tüm bu sorunların oluşmasını engellemekte, çimlerin sürekli canlı kalmasını sağlamakta ve bakım maliyetlerini minimum seviyelere düşürmektedir. Türkiye gibi kış aylarının sert ve soğuk

geçtiği ülkelerde sporcu sağlığı ve spor ekonomisine katkılarından dolayı, Devi Çim Saha Isıtma Sistemi mutlaka tercih edilmelidir.'

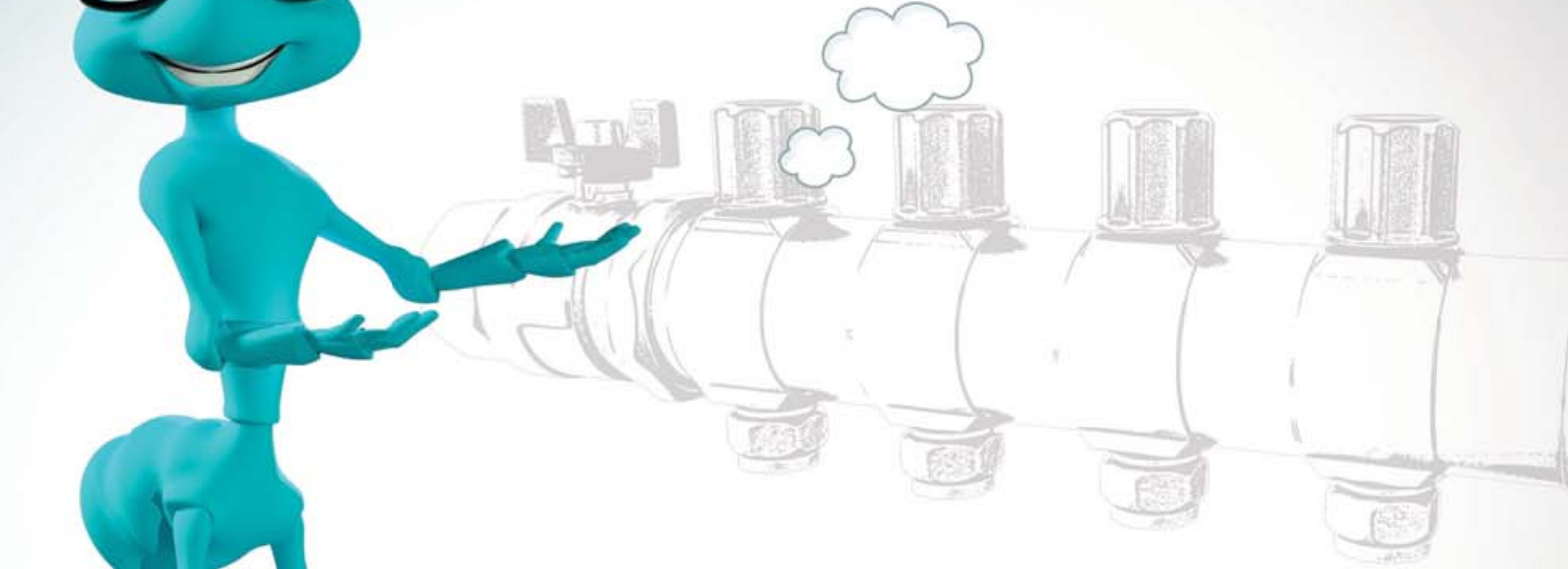
Yüzeyden 30 cm. derinliğe maksimum 100 W/m² gücünde olacak şekilde uygulanan Devi Çim Saha Isıtma Sistemi, çim kök seviyesinde yerleştirilen sensörlerden gelen sıcaklık bilgisine göre otomasyon sistemi tarafından takip ve kumanda edilir. Çimlerin kök seviyesinde genellikle 7-15 oC sıcaklık istenmektedir. Otomasyon sistemi sensörlerden gelen bilgilere göre sistemi otomatik olarak devreye alır veya devreden çıkarır. Sistem, beklenmedik bir durumda (aşırı yağış, arıza vb.) SMS, E-mail, Ses kaydı vb. iletişim imkanları ile yetkili kişilere, 7 gün 24 saat bilgi göndererek, tesisin güvenliğini sağlar.

Diğer çim saha ısıtma sistemlerine göre birçok avantajı olan Devi Çim Saha Isıtma Sistemi, işletme maliyetlerinde önemli oranda tasarruf sağlar. Çim sahaların canlı kalmasını sağlayarak sporcu sağlığı açısından da önemli bir işlevi yerine getirir.





"Manifold is our
Game"



LaresPark Hotel Taksim

Mitsubishi Electric Klima'yı tercih etti



Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, profesyonel mühendislik yaklaşımını doğru cihazlarla birleştirerek iklimlendirme konusunda otellerin çözüm ortağı oluyor. Konfor odaklı yaklaşımını tüm detaylarıyla misafirlerine yaşatan LaresPark Hotel, konfor, verim ve dayanıklılığın yüksek standartlarını gösteren Mitsubishi Electric City Multi VRF sistemlerini tercih etti.

OTELDE HAYAT DEVAM EDERKEN İKLİMLENDİRME SİSTEMİ SESSİZ SEDASIZ YENİLENDİ

LaresPark Hotel Taksim, deluxe konforu, merkezi konumu, sıcak, güler yüzlü hizmeti ve tüm yenilikleriyle misafirlerine hem iş hem de tatil amaçlı seyahatlerinde benzersiz bir deneyim sunarak, keyifli bir konaklama için üstün nitelikli rahat odalar sağlıyor. Otelin iklimlendirme projesinde Mitsubishi Electric City Multi VRF sistemlerini tercih etmesinin en önemli sebebi, otelde hayat devam ederken, iklimlendirme sisteminin komple yenilenebilmesi oldu. Otel, normal işleyişine devam ederken sistem yenileme çalışmaları kat bazında yapıldı, böylece diğer katlarda konaklayan misafirler rahatsız olmadı. Yeni kurulan, ısı geri kazanımlı ve yüksek verimli City Multi VRF sistemi ile her odada konaklayan misafirlerin, kendi tercihlerine göre sistemi çalıştırmalarına imkan veriliyor. Isı geri kazanımlı sistem sayesinde bir odada ısıtma yapılırken, diğer bir odada soğutma yapılabilir.

CITY MULTI VRF SİSTEMLER ENERJİ TASARRUFUNU ARTIRIYOR

Projede ısı geri kazanımlı City Multi VRF sistemlerin tercih edilmesinin bir başka sebebi de esnek kullanım özelliği ve yüksek verimli olmaları. Isı geri kazanımlı sistemlerin verimi, ısıtma ve soğutmadan gelen atık enerjinin, ihtiyaç duyulan mekanlara transfer edilmesinden geliyor. Bu sistemler, ısıtma yapılan mahal ile soğutma yapılan mahal arasında enerji transferi yaparak ısı geri kazanımı sağlıyor ve işletme maliyetleri düşüyor. Heat Pump bir sistemle karşılaştırıldığında daha yüksek enerji tasarrufu sağlanabiliyor. Aynı zamanda ısıtma modundan soğutma moduna geçiş süresi çok kısa olduğundan, herhangi bir konfor kaybı yaşanmıyor. Misafirler, tek bir tuşa dokunarak, istedikleri mevsimde, istedikleri konfor sıcaklıklarına verimli şekilde ulaşabiliyorlar.

CITY MULTI ISI GERİ KAZANIM SİSTEMİ İKİLİ BAKIR BORU TESİSATI UYGULAMASI İLE SEKTÖRDE TEK

City Multi ısı geri kazanım sistemleri, tüm binada bir gidiş ve bir dönüş hattı olmak üzere sadece ikili bakır boru tesisatı uygulamasıyla sektörde tek örnek. Bu özelliğiyle hem yatırım maliyetlerinde avantaj hem de montaj kolaylığı sağlıyor. Isı geri kazanımlı City Multi sistemin kalbi olan BC Akış Kontrol Ünitesi (Branch Controller), içinde likit/gaz seperatörlerine sahip. Böylece dış ünitelerden ısıtma için gaz, soğutma için likit olmak üzere iki fazlı bir karışım, aynı boru içinden BC'ye gönderilebiliyor. Bu karışım BC akış kontrol ünitesine ulaştığı zaman doğru faz ısıtma ya da soğutma ihtiyacına göre iç ünitelere yönlendiriliyor. Üç borulu ısı geri kazanımlı sistemlerde ise her bir faz ve dönüş için ayrı birer boru kullanılıyor. Bu da daha fazla miktarda boru



Güneşli yarınları görebilmem için...

Bir tuğla da siz koyun!

Yıllardır el ele vererek binlerce
lösemili çocuğumuzu hayata kazandırdık.

Bugün ülkemizin en donanımlı
Onkoloji Hastanesi'ni kurarken de
bizi yalnız bırakmayacağınıza inanıyoruz.



1  = 1  = 10 TL
TUĞLA yaz 3406'ya yolla

BANKA ve ONLINE
LÖSEV 
Bir tuğla da siz koyun

LÖSEV 
Bağış Kutuları



kullanılması ve çok daha fazla sayıda bağlantı (kaynak) noktası oluşması anlamına geliyor. Her bağlantı noktası, soğutucu akışkan gaz kaçağı açısından risk teşkil edeceğinden, sistemde ne kadar az sayıda bağlantı noktası olursa sistem o kadar güvenli çalışıyor.

MİNİMUM ALANDA UYGUN ÇÖZÜMLE MAKSİMUM KONFOR

Odalarda kullanılan ince gizli tavan tipi iç üniteler, sessiz çalışmaları sayesinde kullanıcılara evlerindeki rahat ortamı sağlıyor. Bu iç ünitelerin yüksekliklerinin sadece 20 cm olması, minimum alanda uygun çözümü sunuyor. Kumanda üzerinden yapılabilen üç kademeli fan hızı ayarıyla misafirlerin konforu maksimize ediliyor. İnce gizli tavan tipi iç ünitelerin cihaz dışı statik basınçları 5 Pascal (Pa) ile 50 Pa arasında ayar yapmaya imkan veriyor. Bu statik basınçların mevcut durumdan daha düşük bir değere ayarlanması yetersiz bir iklimlendirmeye, daha yüksek bir değer ayarlanması ise iç ünitelerin fan sesinin artmasına sebep olabiliyor. Bu projede iç üniteler oda giriş kapılarının hemen üzerine konumlandırıldı. Odadan emilen hava şartlandırılarak direkt olarak odaya üfleniyor. Bu sebeple statik basınç değerleri 15 Pa'a ayarlandı.

Otelin lobi bölümünde dört yöne üflemleri kaset tip iç üniteler kullanıldı. Bu üniteler dört kademeli fan hızı ayarına ilave olarak otomatik fan hızı ayarına da sahip. Otomatik fan hızı; hızlı, etkili ve konforlu bir iklimlendirmeyi garanti ediyor. Bütün sistem, merkezi bir kumandayla kontrol ediliyor. Ayrıca her odada, kullanıcıların set sıcaklığı ve çalışma modunu ayarlayabildikleri bireysel kumandalar yer alıyor. Her bir merkezi ku-

manda 50 adede kadar iç üniteyi kontrol edebiliyor. Projede yer alan toplam 253 adet iç ünite için altı adet merkezi kumanda kullanılıyor. Bu merkezi kumandalar üzerinden her bir iç ünite için açma/kapama, set sıcaklığı ayarı, zaman programlaması, fan hızı ayarı, hava akış yönü, bölgesel çalışma gibi temel kontrollerden gelişmiş uygulamalara kadar pek çok detaylı ayar yapılabiliyor.





tmmob
makina mühendisleri odası

12. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi ve teskon²⁰¹⁵ SODEX Fuarı



Ana Tema: Sağlık için ISIL KONFOR ve İÇ HAVA KALİTESİ

8 - 11 NİSAN 2015

MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi - İzmir

BİLDİRİ HAZIRLAMA TARİHİ

Kongrede öngörülen konularda sunulmak istenen bildirlere ait son tarihler aşağıda verilmiştir.

12 Ekim 2014	Bildiri özetlerinin kongre sekreteryasına gönderilmesi
2 Kasım 2014	Bildiri özetlerinin değerlendirilmesi ve yazarlarına sonucun iletilmesi
2 Ocak 2015	Tam metin bildirilerinin kongre sekreteryasına gönderilmesi
2 Şubat 2015	Bildirilerin değerlendirilmesi ve yazarlara sonucun iletilmesi

Bildiri gönderimlerini ve takibini <http://omys.mmo.org.tr/teskon> adresinden yapabilirsiniz.

**ÖNEMLİ
TARİHLER**

İLETİŞİM

TMMOB Makina Mühendisleri Odası İzmir Şubesi

MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi Anadolu Cad. No: 40 K: M2 35010 Bayraklı - İZMİR
Tel: (0232) 462 33 33 / 152 - 121 • Faks: (0232) 462 43 77 • Web: <http://teskon.mmo.org.tr> • e-posta: teskon@mmo.org.tr

Mükemmeliyetçi misiniz?



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

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

TAD Nedir?

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

teknik

Duvar tipi yoğuşmalı kazanlar ile yüksek verimlilik ve tasarruf sağlanıyor

Termo Teknik Merkezi Isıtma Sistemleri Müdürü Hasan Akça, duvar tipi yoğuşmalı kazanların avantajlarını ve Termo Teknik'in Evomax çözümünü anlattı



Isınma ve sıcak su elde etme maliyetlerinin her geçen gün yükselmesi, Türkiye'nin yıllık 55 milyar dolara ulaşan enerji açığı faturası, enerji verimliliği ve enerji tasarrufunu daha da önemli hale getiriyor.

Isı sistemleri üreticileri daha verimli kombi ve kazanlar geliştirmeye çaba gösterirken, Enerji Bakanlığı da yasal düzenlemeler ve bilgilendirme kampanyaları ile enerjinin verimli ve tasarruflu kullanılması için çaba sarf ediyor.

YOĞUŞMALI KAZANLARIN AVANTAJLARI

Binalarda Enerji Performansı (BEP) yönetmeliği ile 2010 yılından sonra toplam kullanım alanı 2.000 m²'den büyük olan binalarda merkezi ısıtma sistemleri zorunlu hale geldi. Merkezi ısıtma,

kullanım kolaylığı ve enerji verimliliği açılarından müteahhit ve kullanıcılara avantaj sunuyor. Yönetmelik, merkezi ısıtma sistemlerinde yoğuşmalı kazanların kullanımını teşvik ediyor. Gelişmiş teknoloji ile üretilen duvar tipi yoğuşmalı kazanların yer tipi çelik kazanlara göre minimum yüzde 20'ye varan verimlilik avantajı bulunuyor. Yaklaşık bir kombi büyüklüğünde olan duvar tipi yoğuşmalı kazanlar ayrıca; dar alana kolay kurulum, kolay bakım, kolay yönetim, düşük ses düzeyi, uzun ömür gibi avantajlara sahip.

TERMO TEKNİK'TEN EVOMAX ÇÖZÜMÜ

Isıtma sistemleri devi İngiltere merkezli Ideal Stelrad Group'un (ISG) iştiraki olarak Türkiye'de faaliyetini sürdüren Termo Tek-

nik, aynı grubun Kraliçe Ödülü'ne sahip (The Queen's Award) Ideal Heating tesislerinde 6 Sigma kalite yönetim sistemi ve sıfıra yakın hata ile üretilen duvar tipi yoğuşmalı kazan EVOMAX'ı etkili bir çözüm olarak Türkiye'de inşaat şirketleri 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 kullanılabilir. 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 EVOMAX'ın 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 konutların yanında otel, tesis gibi ticari alanlar için en uygun çözümü sağlıyor. EVOMAX'ta gürültü seviyesi en yüksek kapasiteli kazanda bile 56 dB'ye yani fısıltı düzeyinde kalıyor. Kazan dairesinin yaşam alanına yakın olduğu durumlarda dahi konfor sağlayan düşük ses seviyesi, mekan sahiplerine kazan dairesinin varlığını unutturuyor.

YENİLENEBİLİR ENERJİ DESTEĞİ

Güneş kolektörü ile de entegre çalışabilen EVOMAX, maksimum enerji tasarrufu sağlayabiliyor. İlave kontrol paneli gerektirmeden kaskad kontrol paneli ile güneş kolektörlerindeki sıcaklık değerlerini okuyabiliyor; boyler için ihtiyaç duyulduğu takdirde kazanları devreye sokabiliyor.

EVOMAX'ın Sınıf 5 değerinde ve 40mg/kWh değerinin altında düşük NOx emisyonu sağlayan çevreci bir ürün olması, yenilenebilir enerji kullanımına uyum sağlaması Termo Teknik'in çevreye ve enerji tasarrufuna verdiği büyük önemin bir göstergesi.

KONTROL PANELİ

Hem ısınma hem de sıcak su konforunu birlikte sağlayan EVOMAX, tüketici ve teknik servise kullanım kolaylığı sunan geniş Türkçe menülü kontrol ekranı özellikleri ile de öne çıkıyor. Tüketici tüm sıcaklık değerlerini ekrandan görebiliyor; kullanımı basit kontrol paneli ile istenen değerlere ayar yapılabilir.

SERVİS

Termo Teknik, EVOMAX kazanların uzun yıllar daha verimli ve sorunsuz kullanılabilmeleri amacıyla, müşterilerine kazan bakım sözleşmesi opsiyonu da sunarak sistemin periyodik kontroller ve bakım ile kontrol altında tutulmasını sağlıyor. Türkiye çapındaki Termo Teknik servisleri EVOMAX kazanlara ilk çalıştırma ve bakım hizmeti sunuyor. EVOMAX kazanlar, 3 yıl parça ve bakım garantisine sahip ve herhangi bir arıza durumunda ilk 24 saat içinde teknik servis hizmeti sunuluyor. Projede devreye alma işlemi gerçekleştirildikten sonra



merkez servis, sistemin ve kurulan otomasyonun sorunsuz ve verimli çalışmasının düzenli kontrolünü sağlıyor.

UZAKTAN KONTROL

Bağlantıların doğru şekilde yapılmasından sonra, dünyanın herhangi bir yerinden EVOMAX kazan dairesine erişim sağlanabilir ve kontrol panelinde yapılan ayarlamalar bilgisayar veya akıllı telefonlar üzerinden de gerçekleştirilebilir. Sistem hatalarının dört kullanıcıya kadar e-posta ile bildirilmesi sağlanabilir.

VERİMLİ ÇALIŞMA, KOLAY MONTAJ

Çelik kazanların kurulum aşamasında yaşadıkları alan ve taşıma, bakım zorlukları; korozyona dayanıksızlıkları; ses seviyelerinin yüksekliği ve verimlerinin düşüklüğü ile kıyaslandığında duvar tipi yoğuşmalı kazanlar, çelik kazanlar ile kıyaslanamayacak bir kurulum ve kullanım kolaylığına ve yönetim esnekliğine sahip.

Duvar tipi yoğuşmalı kazanların basit devreye alma ve bakım özellikleri de uygulayıcıların ve servislerin işini kolaylaştırıyor. Çelik kazanlar, kazan dairesine genellikle vinç ve benzeri ekipmanlar ile yerleştirilirken, duvar tipi yoğuşmalı kazanlar kombiye yakın boyutları ile kolaylıkla çok dar bir alana duvara veya yere monte edilebilir.

Yoğuşmalı kazanlar en çok kullanılan 30-50°C aralığında en verimli çalışma değerlerine sahipken, standart yer tipi kazanlarda 55°C'nin altında çalıştırıldıklarında içlerinde oluşan yoğunlaşmadan dolayı kazanda zamanla çürüme meydana gelebiliyor, bu da cihazın ömrünü kısaltıyor.

Spirotech

Suyun ana eleman olarak yer aldığı ısıtma / soğutma sistemlerinde havanın olması kaçınılmaz bir durumdur. Havanın tesisata ve cihazlara zarar vermemesi için hızlı ve etkili bir şekilde sistemden atılması gerekir.

Sistemde bulunan hava; korozyona, sistem elemanlarının aşırı yıpranmasına ve süreçlerde engellenemeyen aksamalara neden olur. Bunun sonucunda sistem verimliliği düşer, gereksiz sistem arızaları meydana gelir ve maliyetler artar.

Tasarımcı, danışman ve uygulamacılar su tesisatında bulunan havanın tahliye edilmesinin önemine dikkat çekmektedir. Bu sadece sorunsuz devreye alma ve montaj için değil, sistemlerin sorunsuz ve verimli çalışması için de gözardı edilmemesi gereken bir konudur. Günümüzde kullanılan tesisatların daha karmaşık hale gelmesi ile birlikte, sistemden manuel hava ayırma işlemi ya gerçekleştirmesi zor ya da çok fazla zaman alan bir süreç haline gelmiştir. Bu nedenle daha sistematik hava tahliye yöntemleri tercih edilmeye başlanmıştır.

Sistemde bulunan havanın nasıl, hangi yöntem ile tahliye edileceğine karar vermeden önce aşağıdaki noktaların göz önünde bulundurulması gerekir:

- Tesisat suyunda farklı çeşitlerde hava türleri olur.
- Karmaşık akış nedeniyle sistemdeki havayı mutlak bir nicelikte ifade etmek mümkün değildir çünkü çok fazla parametre söz konusudur.
- Bir tesisattaki sıcaklık ve basınç değiştiğinden, hava türü de fiziksel parametrelere bağlı olarak sürekli değişir.
- Sistem düzeni ve kullanılan ekipmanların türü, hava miktarını ve havanın tahliyesini etkiler.

Aşağıda belirtilen hava türleri ölçülebilir:

1. Büyük Baloncuklar (Serbest Hava)

Büyük baloncuklar, sıvı biçiminde ölçülebilir. Çünkü bunların sayısı ve biçimi oldukça farklıdır. Ölçülebilecek olan şey tahliye



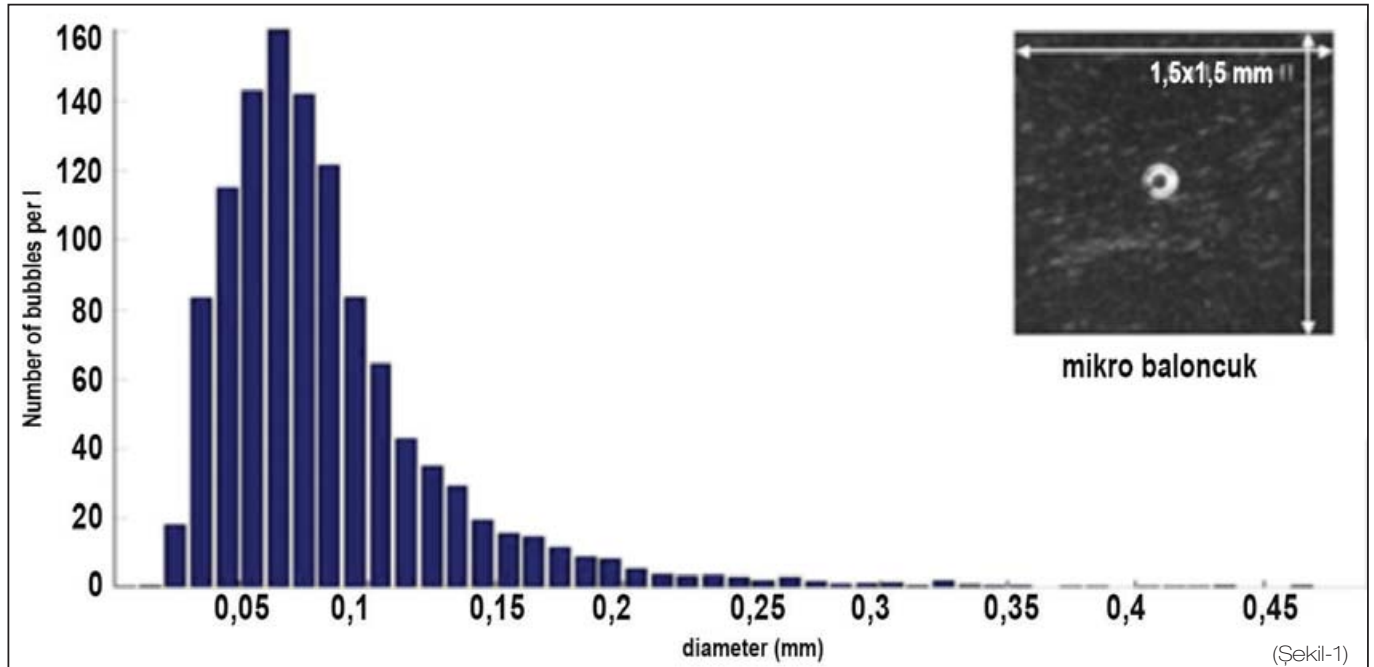
edilen havanın, yani tesisattan çeşitli hava giderici türleriyle alınan havanın miktarıdır.

2. Mikro Baloncuklar (<0,5 mm)

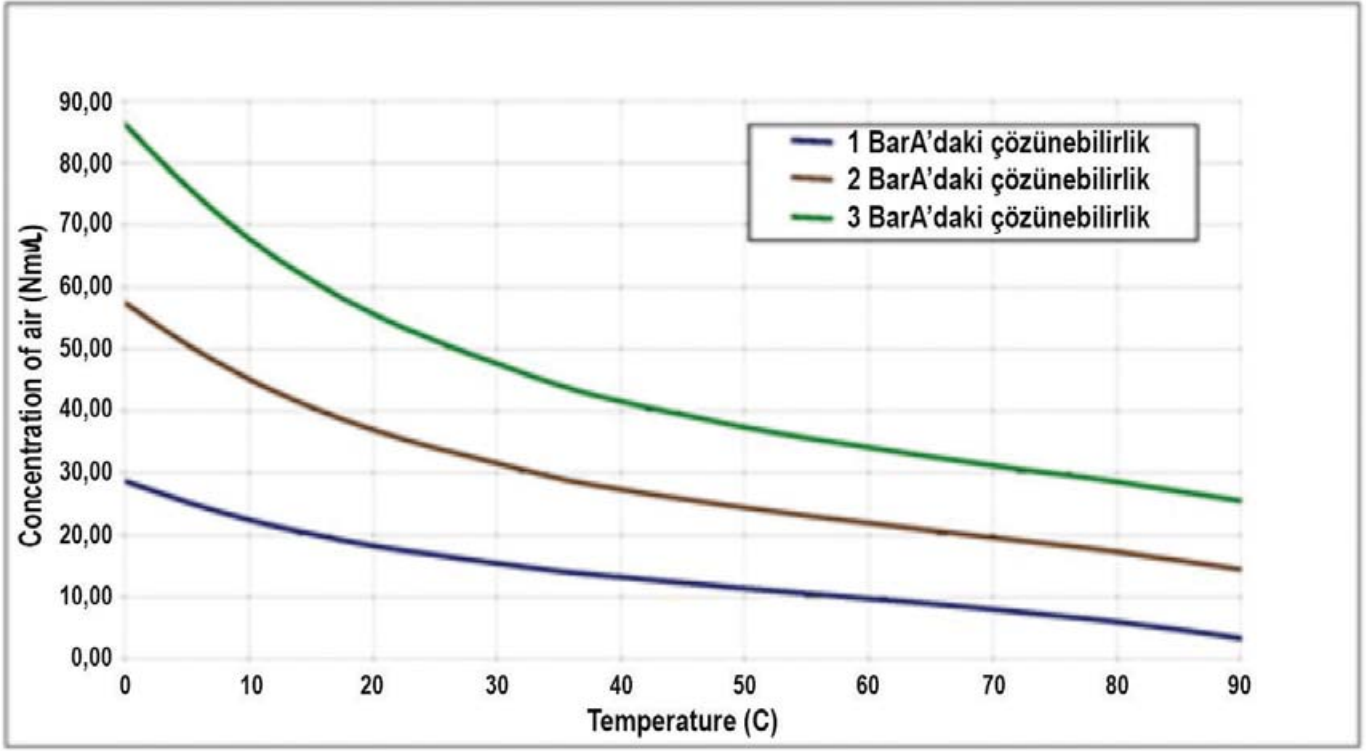
Mikro baloncuklar, optik araçlar ve üretilen baloncukların sayısını ve hacmini, örneğin ısı eşanjörlerinin yüzeyine göre belirleyebilecek, görüntü işleme yazılımı ile ölçülebilir. Mikro baloncuklar klasik hava ayırıcılar ile sistemde atılamamaktadır. (Şekil-1)

3. Çözünmüş Gazlar

Belirli bir basınçta ve sıcaklıkta, çözünürlük katsayılarına bağlı olarak gazlar suda çözünür. Bu değerler bir çözünürlük grafiğinde yer alır. Toplam gaz konsantrasyonu, bir mobil ölçüm cihazı



(Şekil-1)



ile online olarak ölçülebilir. Bu cihaz, tesisat suyundaki çözünmüş gazların konsantrasyonunu doğru ve güvenilir bir şekilde ölçer.

Sudaki havanın davranışıyla ilgili araştırmalar oldukça karmaşıktır ve gerçek hayattaki vakalara kolayca aktarılamaz. Spirotech, ısıtma ve soğutma tesisatlarında olan bitenler hakkında güvenilir bir fikir sahibi olmak ve bunlara niceliksel veriler tahsis etmek için çeşitli ölçüm yöntemleri geliştirmede oldukça başarılıdır.

Spirotech ürün gamında sudaki havanın sistemden atılması için gerekli olan farklı ürünler bulunur. Hem ısıtma ve soğutma sistemlerinde, hem de işlem sistemlerinde kullanılabilen Spirovent Superior Vakumlu Hava Ayırıcı bunlardan bir tanesidir. Özellikle kritik hatların (statik yüksekliğin ısıtma sistemlerinde 15m, soğutma sistemlerinde 5m) aşıldığı sistemlerde pratik ve uygulaması kolay bir çözüm olarak sunulur. Bunun dışında Spirovent Superior Vakumlu Hava Ayırıcılar;

- Farklı bölümleri bulunan ve düşük akış hacmine sahip olan sistemlerde,
- Gidiş –dönüş hattı arasındaki sıcaklık farkının az olduğu sistemlerde,
- Hava ayırıcının montajının yapılacağı alanın uygulamaya izin vermediği durumlarda kullanılabilir.

Spirovent Superior Vakumlu Hava Ayırıcı'nın tamamen elektronik olan kontrol sistemi sayesinde cihazın çalışmadığı zamanlar, yeniden dolum basıncı, başlangıç zamanı, yeniden dolum alarmı, maksimum sistem basıncı, istenen sistem basıncı, çalışma zamanları, sistemin durumu, yeniden dolum geçmişi, hata verileri ve hava ayırma geçmişi gibi farklı konularda bilgi alınabilir. Çalışmaya hazır şekilde teslim edilen cihaz kolaylıkla sisteme bağlanıp devreye alınabilir.

Tüm Spirovent Superior Vakumlu Hava Ayırıcılara otomatik yeniden doldurma özelliği uygulanabilir. Bu özellik sistem basıncının sürekli olarak takip edilmesine olanak sağlar. Sistem basın-

cı belirlenen değerin altına düştüğü anda tesisata yeniden su dolum süreci başlar ve dolum yapılan suyun içerisindeki hava ayrıştırıldıktan sonra sisteme pompalanır. Sistem basıncı belirlenen değere ulaştığı anda dolum işlemi durdurulur ve cihaz normal hava ayırma işlemine devam eder. Spirovent Superior

Vakumlu Hava Ayırıcı sistemde;

- Yeniden dolum ve basınç bakımı yapmayan hava ayırıcı
- Sistem basıncı ve yeniden dolum kontrolü yapan hava ayırıcı
- Dışarıdan gelen bir sinyale göre yeniden dolum yapan hava ayırıcı olarak 3 farklı şekilde kullanılabilir.

Superior Vakumlu Hava Ayırıcının içerisinde bulunan Smart-Switch, sistemden tahliye edilen havayı algılar. On dakika boyunca herhangi bir tahliye işlemi gerçekleşmediğinde, sudaki çözünmüş gazların asgari seviyeye ulaştığı anlaşılmış olur. Bu durumda cihaz hava ayırma işlemini otomatik olarak durdurur ve belirlenen ön kontrol zamanında tekrar çalışmaya başlar. Yani Superior Vakumlu Hava Ayırıcı sadece gerekli olduğu durumlarda çalışır, enerji tüketimini dikkate değer şekilde düşürür ve sistemde bulunan maliyetleri yüksek ekipmanların ömrünün uzamasını sağlar.

Spirovent Superior kullanmanın faydaları şunlardır:

- Çözünmüş gazların sistemden atılması
- Devreye alma teslim sürelerinin kısa olması
- Tak – çalıştır kolaylığı
- Cihazda kullanılan SmartSwitch sayesinde enerji verimliliği
- Otomatik olarak havası ayrıştırılmış (yeniden) dolum ve istenen sistem basınç değerlerinin korunması
- Gereksiz yeniden dolum yapılmasının engellenmesi
- Yerden ısıtma ya da ısı pompası sistemleri gibi düşük sıcaklık olan durumlarda uygun kullanım
- Farklı sistemlere göre farklı ürün çözümleri sunabilme
- Tüm genişleme sistemleri ile uyumlu şekilde çalışabilme

**İhracatınızı
arttırmak
istiyor
musunuz?**



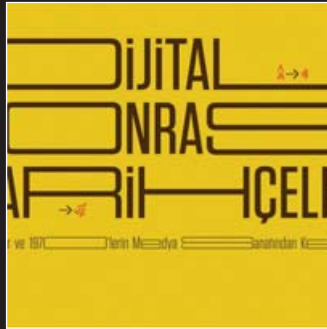
**İKLİMLENDİRME SANAYİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ**

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



Mehmet Güleryüz Retrospektifi

İstanbul Modern'in düzenlediği "Resam ve Resim: Mehmet Güleryüz Retrospektifi", sanatçının 1960'lı yıllardan 2010'lu yıllara uzanan kariyerinin bir dökümü niteliğinde. Sergi, Güleryüz'ün resimden desene, heykelden gravüre, tiyatrodan performansa uzanan zengin ifade arayışının gelişim ve dönüşümüne ışık tutuyor.

Eleştirel ve dışavurumcu üslubu ile yarım yüzyıldır Türkiye sanat sahnesinde kendisine özel ve ayrıcalıklı bir yer edinen Mehmet Güleryüz'ün sanatının merkezini insan ve onu çevreleyen sosyo-politik koşullar oluşturuyor. 1938 yılında doğan sanatçı, figür temelli çalışmalarıyla Türkiye'deki sosyo-kültürel ve politik dönüşümün insanlar üzerindeki etkilerini eleştirel ve ironik bir dille dışavuruyor. Aile sevgisi, kadın-erkek ilişkileri, doğa ve canlılar, görsel ve sözel kültürü etkileyen tüm süreçler resimlerinde birer insanlık gerçeği olarak tanımlanıyor. Sanatçı izleyicisini tıpkı kendisi gibi tavır almaya ve yaşanan süreçlerle yüzleşmeye davet eden bir anlayışla sanat üretiyor.

1960'lı yıllarda Devlet Güzel Sanatlar Akademisinde eğitim gören, 1970'li yıllarda Paris sanat ortamında gerçekleştirdiği happening'leriyle adından söz ettiren, 1980'li yıllardan itibaren tekrar Türkiye sanat sahnesinin güncel dönüşümünde etkin rol üstlenen Güleryüz'ün sanatı, bir sanatçının kendine ait üslubunu nasıl varedebileceğine dair sıradışı bir gelişim gösteriyor. Aktif bir tiyatro oyuncusu olarak sahneye çıkan sanatçının tiyatro ile görsel sanatlar arasında kurduğu yakın bağ, disiplinlerarası yaklaşımın en ilginç örneklerinden birini oluşturuyor.

Sergi, sanatçının 1960'lardan itibaren desen, resim, heykel, gravür, porselen üzeri boyama, performans gibi alanlarda



gerçekleştirdiği üretimleri bir araya getiriyor. Kronolojik bir akışla sunulan sergi, bir ressamın iç dünyasını anlamaya yönelik kendisinin kaleme aldığı metinlerle zenginleşiyor. Resam ve resim arasındaki tutkulu ve derin bağı görünür kılan 200'e yakın yapıt ve multimedya sunumlarıyla canlandırılacak 200 civarındaki desene yer veren sergi ayrıca, sanatçının tüm dönemlerini, hayat hikayesini, içinden geçtiği farklı koşulları ve hakkında yazılanları bir araya getiren zengin bir biyografi duvarıyla 1960'lı yıllardan bugüne Türkiye sanat ortamının kişisel bir hikayesini de görünür kılıyor.

8 Ocak- 28 Haziran 2015

Maja Weyerman 'Segues'



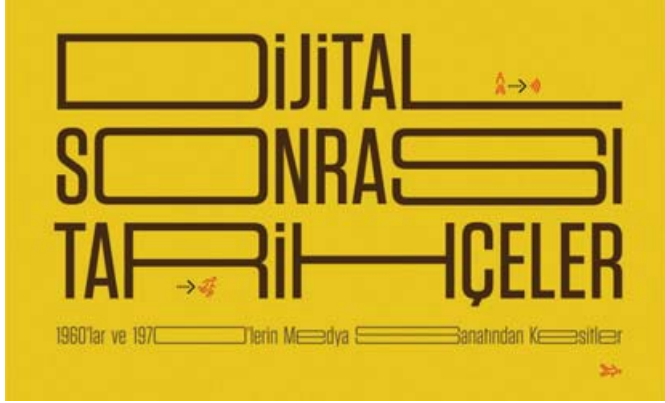
Berlin'de yaşayan İsviçreli sanatçı Maja Weyermann'ın İstanbul'daki ilk kişisel sergisi SANATORIUM'da seyirciyle buluşuyor. Sanatçı bu sergide "Real-time nomads" ve "About Paradise" adını verdiği video işlerini ve bu videolardan yakalanmış natürmortları "The Miller Houe and a Slice of Cake – or- Life Shortly Before Disaster" serisiyle birlikte sunuyor.

Sanatçının üç ayrı bölümde üzerinde çalıştığı konular aynı odak noktasında birleşiyor: mekan algısı ve temsili. Weyermann "Real-time-nomads" isimli işinde Berlin'deki farklı kültürel geçmişlere sahip esnaf ve lokanta sahipleriyle ve onların memleket ve çocukluk anılarında hatırladıkları mekan algısı üzerine çalışıyor. Sanatçı bu çalışmasında 3-D simülasyonu ile elde ettiği görüntüleri gerçek video görüntüleriyle birleştiriyor. Sergideki diğer işlerde ise kişisel ve kültürel hafıza ile mekan inşası arasındaki daha derin ilişkiyi irdeliyor.

Maja Weyermann: Amsterdam ve Berlin'de sanat eğitimi alan sanatçı Berlin'de yaşıyor ve çalışıyor. Çeşitli karma sergilere katılan sanatçının işleri son olarak Amsterdam'daki Stedelijk Müzesi'nde gerçekleşen „Bad Thoughts“ sergisinde yer alıyor. Weyermann'ın Sven Flechsenhar ve Antje Buchholz Weyermann ile birlikte üretimini gerçekleştirdiği „DLRG“ isimli video çalışması ise Ekim 2014'te gerçekleşen 8. İstanbul Uluslararası Mimarlık ve Kent Filmleri Festivali'nde Animasyon dalında birincilik ödülüne layık görüldü.

Sergi 3 Ocak 2015 tarihine kadar gezilebilir.

Dijital Sonrası Tarihçeler:1960'lar ve 1970'lerin Medya Sanatından Kesitler



Dijital sonrası, dijitalden sonra gelecek bir paradigmaya işaret etmiyor. Tam tersine dijital sonrası, dijital teknolojilerin sıradanlaştığı, gündelik hayatımıza ve kültürümüze içkinleştiği ve normalimiz haline geldiği bugüne işaret ediyor. Dijitalin devrim sürecini tamamlayıp gündelik hale geldiğini işaret ediyor.

Son otuz yılda dijitalin hayatımızı değiştirmesini bir yandan şehvetle katılarak ve onaylayarak yaşadık öte yandan da eleştirel sanat işleri ve kuramlar üreterek tepki vermeye çalıştık. Ne ki, artık eleştirdiklerimiz ve onayladıklarımız ve hatta farkına bile varmadıklarımız her ne idiye oldu, şimdi onlarla yaşıyoruz.

Bu sergi, dijitalin hayatımıza gerçekten ve çıkmamak üzere girişinden sonraki hayatımızın tarihçelerine bakmak istiyor. Bunu da başından, ilk etkinlikler ilk sanatsal ürünlerden, 1960'lar ve 1970'lerden başlayarak her bir etkinlikle, her bir araştırma ya da sanat ürünüyle yazılan ve bugün içinde yaşadığımız paradigmanın parçaları olan tarihçeleri bugünden bakarak okumaya çalışıyor.

SERGI KONFERANSLARI

Serginin parçası olan Off-Line Medya Köşesi, sergilenen dönemi bütünün içerisinde doğru konumlandırmaya yardım etmenin öte-

sinde, sağladığı kaynak ve etkinliklerle canlı bir buluşma, çalışma ve değiş-tokuş alanı yaratmayı hedefliyor. Kitaplar, kataloglar, erişilmesi kolay olmayan dergiler, zaman çizelgesi ve online arşiv sergi süresince Off-Line Medya Köşesi'nde, sonrasında da Akbank Sanat kütüphanesinde kalıcı bir kaynak oluşturacak. Off-Line Medya Köşesi; sanat izleyicilerini, araştırmacıları ve öğrencileri gün boyu çalışabilecekleri bir açık kaynağa, bir buluşma noktasına, her Çarşamba 19.00 - 21.00 saatleri arasında misafir konuşmacılarla sohbet ve spontane atölyelerle yeni öğrenmelere davet ediyor. Sergi boyunca gerçekleştirilecek olan Cumartesi Seminerleri, medya tarihini/tarihçelerini oluşumu içerisinde/sürecinde yazan ve yaratıcıların kendilerinden dinleme imkânı veriyor. Cumartesi günleri gerçekleştirilecek sunumlar, simultane olarak İngilizce ve Türkçe'ye çevrilecektir.

- 20 Aralık 2014, Saat: 14.30

Darko Fritz / "1960'lar ve 70'ler Dijital Sanatında Sosyal Değişimin Temsilcileri"

- 10 Ocak 2015, Saat: 14.30

Sylvie Lacerte / "Tiyatro ve mühendislik hakkında 9 Akşam"

- 17 Ocak 2015, Saat: 14.30

Ekmel Ertan / Kùratör sunuşu

- 24 Ocak 2015, Saat: 14.30

Oliver Grau / "Dijital Sanatın Karmaşık İfadesi: Medya Sanatı-Tarihleri ve Arşivler ve İnsan Bilimleri Üzerine Etkisi"

- 07 Şubat 2015, Saat: 14.00

Jussi Parikka / "Sanatta Çağdaş olanın Arkeolojik bir Yeniden Kurgulaması"

- 14 Şubat 2015, Saat: 14.00

Armin Medosch / "Teknolojik Bilinçdişi ve Dijital Sanat"

- 21 Şubat 2015, Saat: 14.30

Christiane Paul / "Dijitalin Soyağaçları: Bir Eleştiri 'Sonrası'"

SANATÇILAR

Marc Adrian
Per Biorn
Frank Böttger
Lucinda Childs
Cecil Coker
Waldemar Cordeiro
D. E. Evans
Öyvind Fahlström
Darko Fritz
Oliver Grau
Deborah Hay
Peter Hirsch
Robert Keronski
Vladislav Knezevic
Sylvie Lacerte
Robert Mallary
Jim McGee
Gustav Metzger

Petar Milojević
Frieder Nake
A. Michael Noll
Christiane Paul
Ivan Picelj
Robert Rauschenberg
Robby Robinson
Beverly Rowe
Edward Shanken
Barbro Schultz Lundestam
Candaş Şişman
Arthur Veen
Aron Warszawski
Robert Whitman
Dick Wolff
Edward Zajec
Anton Zöttl
Jean Baptists Bedaux

Vladimir Bonačić
John Cage
Jeroen Clausman
Compos 68
Charles Csury
Michael Fahres
Ralph Flynn
David R. Garrison
Alex Hay
Larry Heilos
Harold Hodges
Billy Klüver
Hans Köhler
Auro Lecci
Jean Claude Marquette
Armin Medosch
Tomislav Mikulić
Jorge Moscatti

Georg Nees
Jussi Parikka
Steve Paxton
Yvonne Rainer
Ludwig Rase
Sylvia Roubaud
Remko Scha
Herb Schneider
Manfred Robert Schroeder
David Tudor
Fred Waldhauer
Georg Weiss
Witt Wittnebert
Rolf Wölk
Vilko Žiljak

Van Gogh

Yazan: W. Gordon Smith

Çeviren: Ülkü Tamer

Oynayan&Yöneten: Hakan Gerçek

Sahne Tasarımı: Nurullah Tuncer

Işık Tasarımı: Cem Yılmaz

Kostüm & Aksesuar: Aslı Ataseven

Video Tasarımı: Doğuş Bitecik

Müzik: aria

Vokal: Oya Küçümen

tiyatrogörcek, Van Gogh'un portresini sahneye taşıyor. Kaçırınlar ve yeniden izlemek isteyenler için, yoğun ilgi üzerine Van Gogh yeniden sahnede...

Van Gogh'un yaşadıklarına, resme başlayışından intiharına kadar geçen süreye atölyesinde çok yakından tanık olmak ister misiniz? "Bir yüzden sevgi çıkarılabilir mi ya da bir yüze sevgi eklenebilir mi?"

tiyatrogörcek'ten sevmek ve çalışmak üzerine kurulu bir hayat hikayesi.. Bir portre...

Van Gogh'un yaşadıklarına, resme başlayışından intiharına kadar geçen süreye atölyesinde çok yakından tanık olmak ister misiniz?

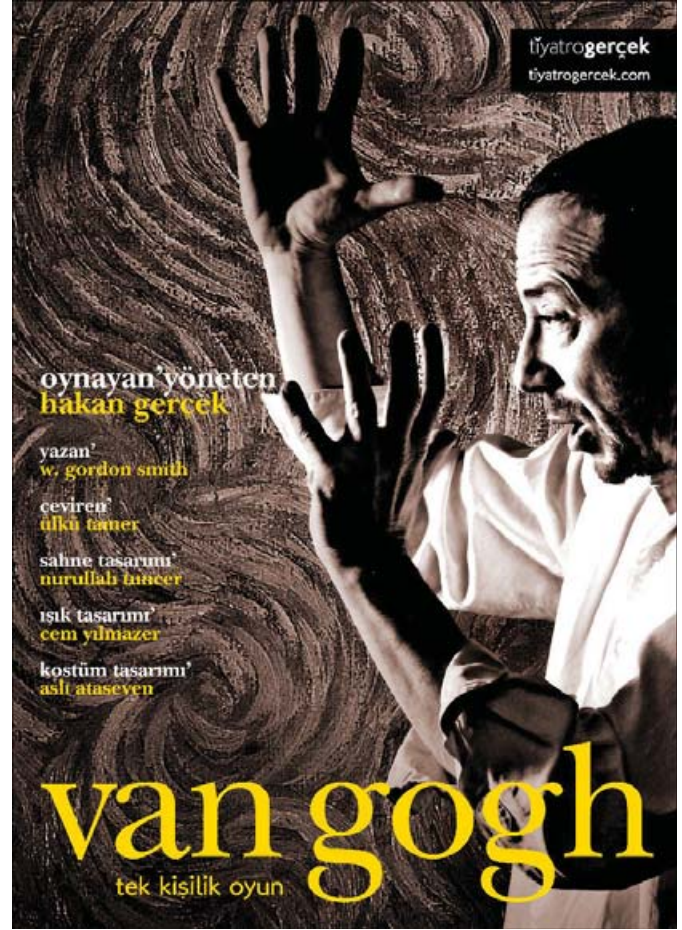
03, 24 Aralık / Saat: 20:30

Yer: Maya Cüneyt Türel Sahnesi

Adres: İstiklal Cad. Halep Pasajı Kat: 2 Beyoğlu İstanbul

Ücret: Tam 45.00 TL Öğrenci 30.00 TL

Bilet: Biletix / 0216 556 98 00 / www.biletix.com ve Mekan gişe





Shantel

Stefan Hantel'in Bucovina yolculuğuyla beraber başladığı Balkan ve çingene müziğini yeniden canlandıran projesi Shantel, DJ setiyle birlikte 20 Aralık'ta Babylon sahnesinde...

Her albümüyle en çok satan yabancı albüm listelerinin tepelerinde gezinen Shantel; Goran Bregović, Boban Marković, The Rootsman, Fanfare Ciocarlia gibi isimleri setlerinde bir araya getiriyor.

"Bucovina", "Disco Boy", "Disco Partizani" gibi dillerden düşmeyen şarkılarıyla gönüllerde taht kuran Shantel, her defasında aynı enerjiyi yakalayabileceğiniz ve size sınırsız dans vadeden performansı ile yeniden Babylon'da!

- Etkinlikte 18 yaş sınırı vardır.
- Kapı açılış: 22:00
- Konser: 23:30

20 Aralık 2014 Cumartesi / 22:00
Yer: Babylon
Adres: Şehbender Sok. No:3 Tünel Asmalımescit Beyoğlu İstanbul
Telefon: 0212 292 73 68
Ücret: Ön Satış (100 adet): 35 TL Öğrenci (30 adet): 25 TL
Normal Dönem: 45 TL Kapı Bilet Fiyatı: 50 TL
Bilet: Biletix / 0216 556 98 00 / www.biletix.com ve Mekan gişe

Trisha Brown Dance Company



Her sezon dans kuşağında en seçkin topluluklara ev sahipliği yapan İş Sanat sezonun ilk dans etkinliğinde Amerikan post-modern dans topluluğu Trisha Brown Dance Company'yi

ağırlamanın mutluluğunu yaşıyor. 1970 yılında efsanevi sanat yönetmeni ve koreograf Trisha Brown tarafından kurulan topluluk, Brown'un deneysel bir dans girişimi olan Judson Dance Theater'dan yolunu ayırarak kendi dansçılarıyla çalışmaya karar vermesinin bir ürünü. 40 yılı aşkın bir süredir post modern dansın öncülerinden kabul edilen Trisha Brown'un eserlerinin oluşumu, sahnelenmesi ve korumasına kendini adayan topluluk bugün düzenli olarak New York, Paris, Londra gibi simgesel opera binalarının yanı sıra dünyanın önde gelen sahnelerinde olağanüstü performanslara imza atıyor. Repertuarı solo ve küçük grup eserlerinden gece boyu süren büyük yapıtlara kadar genişleyen ve aynı zamanda Brown'un tanınmış görsel sanatçılarıyla işbirliklerini de kapsayan Trisha Brown Dance Company, aldığı risklere rağmen hiçbir zaman kontrolü elden bırakmayan deneyimli dansçıların gerçekleştirdiği göz kamaştıran koreografileriyle tüm dünyada izleyenlerini kendine hayran bırakıyor.

20 Aralık 2014 Cumartesi / 20:00

Yer: İş Sanat Kültür Merkezi

Adres: İş Kuleleri Levent Beşiktaş İstanbul

Ücret: 1. Kategori - 72.50 TL 2. Kategori - 56.00 TL

3. Kategori - Tam 45.00 TL İndirimli 35.00 TL

Bilet: Biletix / 0216 556 98 00 / www.biletix.com ve Mekan gişe

YENİ YIL KONSERİ: Johann Strauss Galası & Rainer Hersch & Kristi Swift

07 Ocak 2015 / 20:00

Şef: RAINER HERSCH

Soprano: KRISTY SWIFT

Dans: Johann Strauss Dansçıları

Koreografi: Alexandra Worrall

başarılı soprano Kristy Swift'in katılımıyla Strauss ailesi ve diğer Avusturyalı bestecilerin en sevilen vals ve polkalarını seslendirecek. Hersch'in mizah dolu şovu ve görkemli dönem kostümleri

giyen dansçılarla daha da renklenecek bu özel gece kesinlikle bu sene yeni yılı karşılamının en iyi yolu.

Yer: İş Sanat Kültür Merkezi

Adres: İş Kuleleri Levent Beşiktaş İstanbul

Strauss, Lehar ve Çaykovski'nin en sevilen eserleri...

Bir balo salonu hayal edin, konuklar geldi ve kutlama başlamak üzere. Şef batonunu tıklatıyor, dansçılar partnerleriyle eşleşiyor ve orkestra en sevilen müziklerden parlak bir seçki yapıyor... Bu sene 40. yılını kutlayan ve tüm dünyada seyircileri mest eden Johann Strauss Galası, sizlere İş Sanat'ta müzik, kahkaha ve dansın bir araya geldiği muhteşem bir gece sunuyor. Şef ve piyanistliğin yanı sıra bir komedyen olarak da kariyerini sürdüren Rainer Hersch yönetiminde sahne alan Johann Strauss Orkestrası, Avusturyalı



gezi

KÜLTÜR MOZAIĞI BALAT

*İstanbul'un 'Altın Boynuzunun' kıyısında
kurulan bir semt... İstanbul'un tarihi olarak
en eski yerleşim yerlerinden olan kültür mozaiği,
dönüşen İstanbul'a yabancılaşan Balat...*





lı olan ruhanîyetini de ilk anda fark edeceksiniz. Sokaklarında geçmişinden kalan izleri hissetmemek mümkün değil. 2-3 katlı bitişik nizam ve cumbalı evler de Rum kültürünü mimarisini görüyorsunuz. Yokuşlu ve merdivenli sokaklarını tırmanırken, bir dönemin hâkim kültürüne şahitlik ediyorsunuz. İstanbul bu kadar değişirken Balat'ın yıpranarak köhne bir alana dönüşmesi zihnimizi kurcalıyor. Ey Balat! Tarihin bu kadar köklü iken nasıl oldu da yabancılaştın? Seni ne yabancılaştırdı Balat?

Yazı ve Fotoğraflar Betül Görgülü

İstanbul'un 'Altın Boynuzuna' değinmeden Balat'tan söz etmenin doğru olmayacağını düşünüyorum. 'Birçok farklı isme sahip olan Haliç'in Altın Boynuz olarak anılmasının sebebi olarak aktarılan iki farklı rivayet var. Bunlardan bizzat Kapalıçarşıdaki ustalardan dinlediğimizi aktaracağım öncelikle. Kapalıçarşı kuyumcuları işledikleri altını ellerinde tutma konusunda ne kadar titiz olsalar da, altının işlenirken tozunun çıkması kaçınılmaz. Bize ustamızın anlattığı kadarıyla, altın tozlarının yağışta Haliç'e akmasıyla Haliç'in yüzeyinde sarı su görüntüsü oluşur imiş. Bundan dolayı Haliç, 'Altın Boynuz' olarak anılır diyor ustamız. Bir diğer rivayet ise İstanbul'u Bizans İmparatorluğu Fatih'e devrederken mücevherlerini bir gemiye yükleyerek kaçırmak istiyorlar. Bu altın ve mücevher yüklü olan gemi, Haliç kıyılarında batıyor. Ve hala o mücevherata ulaşılmış değil. Bundan dolayı 'Altın Boynuz' olarak zikrediliyor. Haliç'in ticari gemiler için önemli bir liman olması etrafının bir şekle bürünmesinde önemli etken. Coğrafi olarak Balat'ın haliç kıyısında yer almasından dolayı semt tarihinin oluşumunda ve kültürel olarak şekillenmesinde şüphesiz en önemli etken olarak görülmektedir.

Balat, sizi yaşanmışlıklarıyla selamlıyor. Uzun süre gayrimüslim halka ev sahipliği yapan semtte dolaşırken İstanbul sokaklarından fark-





Zihninizde sorular ve düşüncelerle dolaşırken, fotoğraf çekilmesine alışkın, sokaklarda oyun oynayan neşeli çocukları gördüğünüzde mahalledeki hayat sizi gülümsetecek. Başınızı semaya doğru çevirdiğinizde bulutlardan önce evler arasında gerilmiş çamaşır iplerine asılan rengârenk çamaşırları göreceksiniz. Bugün şehirde yaşayanlar genellikle karşı komşunun kim olduğunu bilmiyor ama Balatlılar, komşularıyla günlük rutinleri olan çamaşır asma etkinliği üzerinden birbirleriyle iletişim kurabiliyorlar. Çamaşır asmak için komşunla sıraya girmek ve ortak bir alanı paylaşmakla oluşan ilişki... Komşunun bugün varlığını ve yokluğunu fark ettiğin, halini, sıkıntısını görebileceğin bir etkileşim... Rüzgârda savrulurken renkli çamaşırların altlarından geçerek yürümeye devam ediyoruz. Balat sokaklarının, kaldırımı, taşı gibi bir parçası haline gelmiş çamaşırlar...

Yıkılan evler arasında, parçalanmış tarihi kalıntılarla karşılaşacaksınız bolca. Mahallede var olan çeşmenin parçalanmış kalıntıları, kararmış ve çatlamış. Evlerin çoğunluğu ise yıpranmış ve bakımsız kalmış. Bölge şehir ve kırsal bütünlüğünü bir arada barındırıyor. İstanbul'un merkezinde bulunan bölgede, bir evin alt katında bir beyaz horoz gördük. Şaşırdık... Ama günümüze

ve karelerimize bu görüntü renk kattı. Ayrıca sokaklarındaki duvar yazıları burada şuan mevcut olan yapıyla alakalı ipuçları vermekte.

Balat evlerinin manzarası ise etkileyici. Yokuşların tepe noktalarına doğru çıkıp, geriye doğru baktığınızda manzara eşsiz güzelliğe... Karşınızda Galata Kulesi, Kasımpaşa... Bir yanınızda Topkapı Sarayı manzarası, diğer yanınızda ise Fener Rum Patrikhane'si yer alıyor. Kaleyi andıran kızıl görüntüsüyle patrikhane gözünüzü alıyor. Bugün halen eğitime devam eden patrikhanenin öğrenci sayısı az olsa da, önemi oldukça fazla. Mimarisi özel ve büyüleyici olan patrikhanenin karakteristik bir görüntüsü var.

Balat'ta genel olarak yaşanan evlerin restorasyona ihtiyacı var. Bu restorasyon sürecinde ise tarihi dokunun korunması en temel nokta olması... Yeryüzünde kaç tane şehir böyle kültürel bir mozaik sahiptir ki? Şimdilerde birçok mekan butik otele veya kafeye dönüştürülmüş. Yorgunluğunuzu bu kafelerden birinde çayınızı yudumlayarak atabilir, Balat'ın güzelliğine eşlik edebilirsiniz...

Balat sadece orada şahit olabileceğimiz görüntülerle uğurlar sizi. Dört bir yanınızı çevreleyen manzara ve güzelliklerle vedalaşmak zor oluyor. İstanbul'un sahip olduğu bu güzelliğin eşsizliği bir yandan gururunuzu okşarken bir yandan da zihninizde oluşan soru işaretleriyle ayrılıyorsunuz Balat'tan. Soru şu; Balat sen mi yabancılaştın bizlere, biz mi yabancılaştık sana?





Abone Formu

summary

Mitsubishi celebrated its presence in Turkey with opening ceremony



Mexican market for air conditioning sector

Teskon Yunus Yener: "In every Teskon, the effort of the sector for information producing and sharing is increasing"



Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Özkan Sarıözkan: "Samsung'da yenilik hiçbir zaman bitmiyor, sürekli yeni cihazlar, yeni sistemler, ürün gamına ekleniyor. Hem Samsung'da hem bizde yenilikler var."



144 *Journal of Management Inquiry* 18(2)

January 2016 | Volume 10 Number 1

Aralık 2014 | Termo Klima 159



TÜRKİYE'DE ÜRETİYOR DÜNYA'YA SATIYORUZ

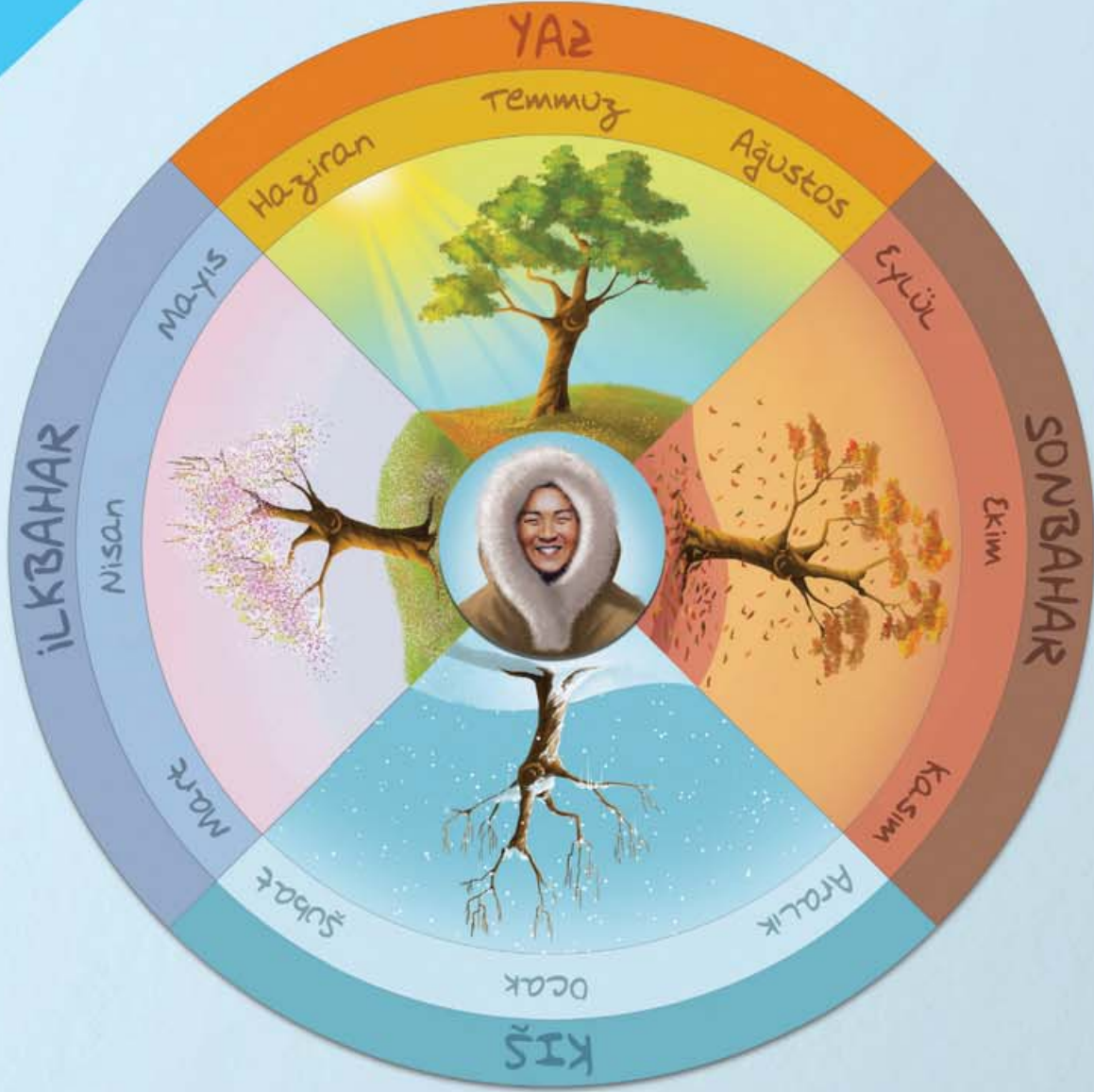


DuyarVana.com.tr
444 VANA (8262)

WE ARE IN U.S.A

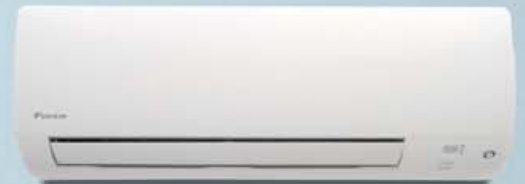


2015 AHR EXPO
26-28 JAN
CHICAGO
WEST 101
BOOTH 6889



Türkiye'nin dört mevsim enerji tasarrufu sağlayan kliması.

Avrupa Birliği Eko Tasarım Kriterleri'ne göre
sezonsal verimlilik sağlayan gerçek çevreci klimalar Daikin'de.



Çağrı Merkezi 444 999 0 • daikin.com.tr
www.facebook.com/daikin.turkiye