



YEAR 14 YIL / NO 157 SAYI / KASIM 2021 NOVEMBER / 20 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

İKLİMLENDİRME, POMPA, VANA, TESİSAT, YALITIM, SU ARITMA, OTOMATİK KONTROL VE YENİLENEBİLİR ENERJİ SİSTEMLERİ DERGİSİ

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES
KLİMA SİSTEMLERİ

YENİ KXZ 2

Tasarım ve İnovasyonda Son Nokta

Yeni KXZ 2 Heat Pump VRF serimizle 3 borulu sistemlerden sonra 2 borulu sistemlerde de **CHCC** (Continuous Heating Capacity Control) teknolojisini sizlerle buluşturuyoruz. Defrost koşullarında kesintisiz çalışarak enerji ve konfor kaybına son veren sürekli ısıtma özelliğine sahip **Mitsubishi Heavy KXZ 2 VRF** Serisi, yenilenen dış ünite tasarımıyla da fark yaratıyor.



%200'e
kadar
bağlantı
oranı

Full
Inverter
kompresörler

%34
ENERJİ TASARRUFU
VTCC



SÜREKLİ ISITMA ÖZELLİĞİYLE KESİNTİSİZ KONFOR

- Patentli CHCC (Continuous Heating Capacity Control) teknolojisiyle, enerji ve konfor kaybına son
- Defrost koşullarında yüksek sıcaklıklarda üfleme; büyük kapasite düşüşlerine son
- 10-60 HP aralığında tam seri
- Yüksek COP'li kombinasyon imkanı
- Şık tasarım
- Geliştirilmiş gövde dayanımı

CE

50 Hz



www.form-mhiklima.com

FORM
FORM MHI KLİMA SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.

Joint Venture Company of MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES THERMAL SYSTEMS, LTD.

55
YIL YAKAŞ

Mitsubishi Electric DC scroll kompresörler.

Daha yeşil bir gelecek için,
Enerji verimliliğinde en iyi kompresör!



for a greener tomorrow



SIAM COMPRESSOR INDUSTRY

MITSUBISHI ELECTRIC GROUP

- DC inverter teknolojisi ile mükemmel C.O.P.
- Tek kompresör ile, ayarlanabilir geniş kapasite aralığı. (18.707Btu- 153.475Btu)

Frigoduman

İzmir: 0(232) 469 0 500 İstanbul: 0(212) 237 9 777 www.frigoduman.com




67 yılın tecrübesi ve
bugünün ileri teknolojisiyle

KONU KOMBİ OLUNCA DEMİRDÖKÜM KOMBİMİZ

DemirDöküm

0850 222 1 833

 /demirdokumtr

 /DemirDokumTR



TÜYAK2021

ULUSLARARASI YANGIN GÜVENLİĞİ
SEMPOZYUMU VE SERGİSİ

YANGIN MÜHENDİSLİĞİNDE Tasarım, Uygulama ve İşletme



31 Mart - 02 Nisan 2022

İSTANBUL, Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı

Konular | Ana Tema

Yangın Mühendisliğinde Tasarım, Uygulama ve İşletme

1. Mimari Yangın Tasarımı ve Can Güvenliği
2. Tesislerde Yangın Güvenliği ve Müdahale
3. Yangın Risk Yönetimi
4. Sigorta ve Yangın Önlemleri
5. Yangın Söndürme Sistemleri ve Malzemeleri
6. Yangın Algılama ve Uyarı Sistemleri
7. Pasif Yangın Korunum Sistemleri
8. Kontrol Sistemleri ve Yangın Otomasyonu
9. Yangın Yönetmelikleri ve Standartları
10. İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği
11. Tehlikeli Maddeler ve Depolanması
12. Yangın Pompaları
13. Duman Kontrol Sistemleri
14. Kişisel Koruyucular ve Kurtarma Malzemeleri
15. İtfaiye Araç ve Gereçleri
16. Dijitalleşme ve Endüstri 4.0
17. Yangın Korunum Sistemlerinin İşletmesi ve Bakımı

- **Bildirilerin
Son Gönderim Tarihi**

20 Aralık 2021

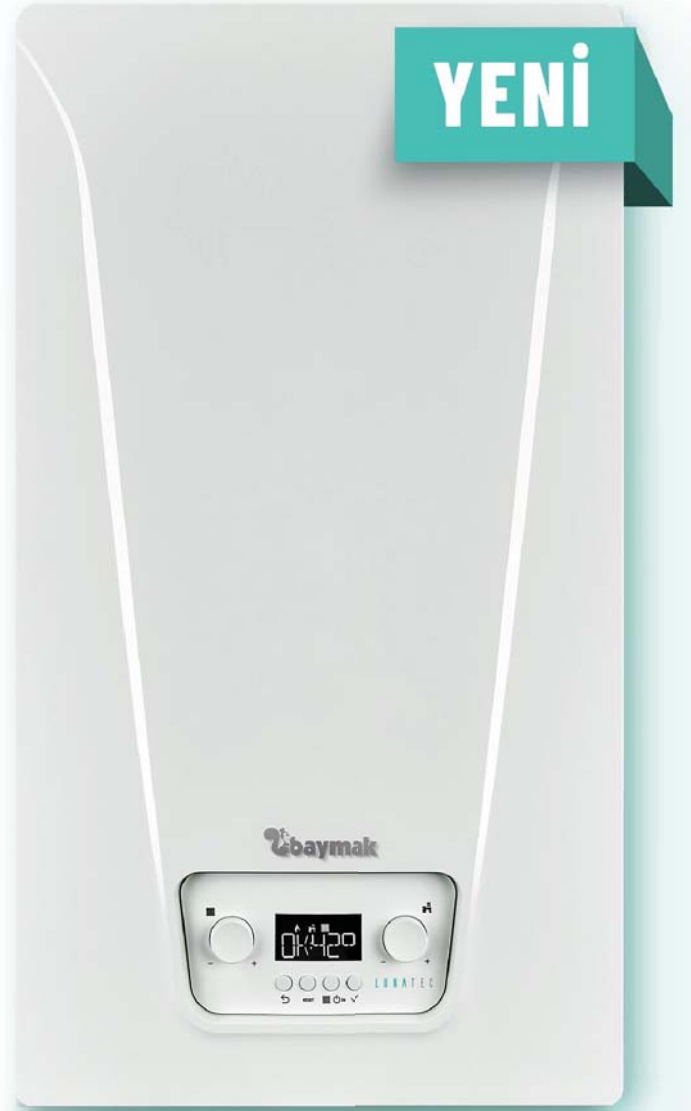
- **Bildirilerin
Son Onay Tarihi**

14 Ocak 2022

www.tuyak2021.com

LUNATEC ile
**SESSİZ
SEDASIZ
TASARRUF
EDİN**

lanımana özel
**7 YIL
GARANTİ**
1 Eylül 2021'e
30 Kasım 2021'e



%20 H₂

Üstün
Avrupa teknolojisiyle
üretilen LUNATEC;
sessiz çalışır, verimliliği ve
tasarrufuyla fark yaratır.



baymak.com.tr

baymak

BDR THERMEA GROUP

FullPOWER EVO Serisi

Soğutma Grupları



İnvertör veya Oransal Kontrollü Kompresör Seçenekleri

- Alüminyum Micro-channels Kondenser
- R513A/R134A Soğutucu Akışkan Alternatifleri
- Elektronik Genleşme Valfi
- Standart Fan Hız Kontrolü
- Gelişmiş Elektronik Kontrol
- Geniş Kapasite Aralığı
- Süper Sessiz



FullPOWER soğutma grupları; endüstriyel alanlar, hastaneler, alışveriş merkezleri, rezidanslar, havalimanları gibi ticari alanların soğutulmasında yeni çözüm ortağınız olmak için tasarlandı.



www.unt.es.com.tr



unt.esklima

ÜNTES
1968'den bugüne güvenle



ROOFTOP



CHILLER



HÜCRELİ ASPİRATÖR



DOĞALGAZLI ISITMA CİHAZI

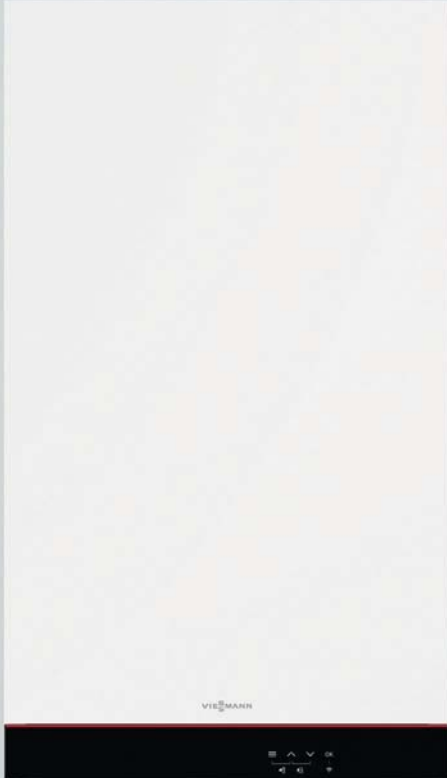
Viessmann'dan eşsiz fırsat!

Yeni Vitodens Connect cihazlarında, entegre WiFi arayüzü sayesinde internete bağlanmaya hazır kurulu bir sistem bulunmaktadır. ViCare akıllı telefon uygulaması ile ısıtma cihazının tüm özelliklerine kolayca uzaktan erişebilirsiniz. Kompakt boyutları, hafif yapısı ve düşük ses seviyesi ile Vitodens Connect gaz yakıtlı yoğuşmalı duvar tipi cihazlar yaşam alanlarına kolayca entegre edilebilmektedirler.

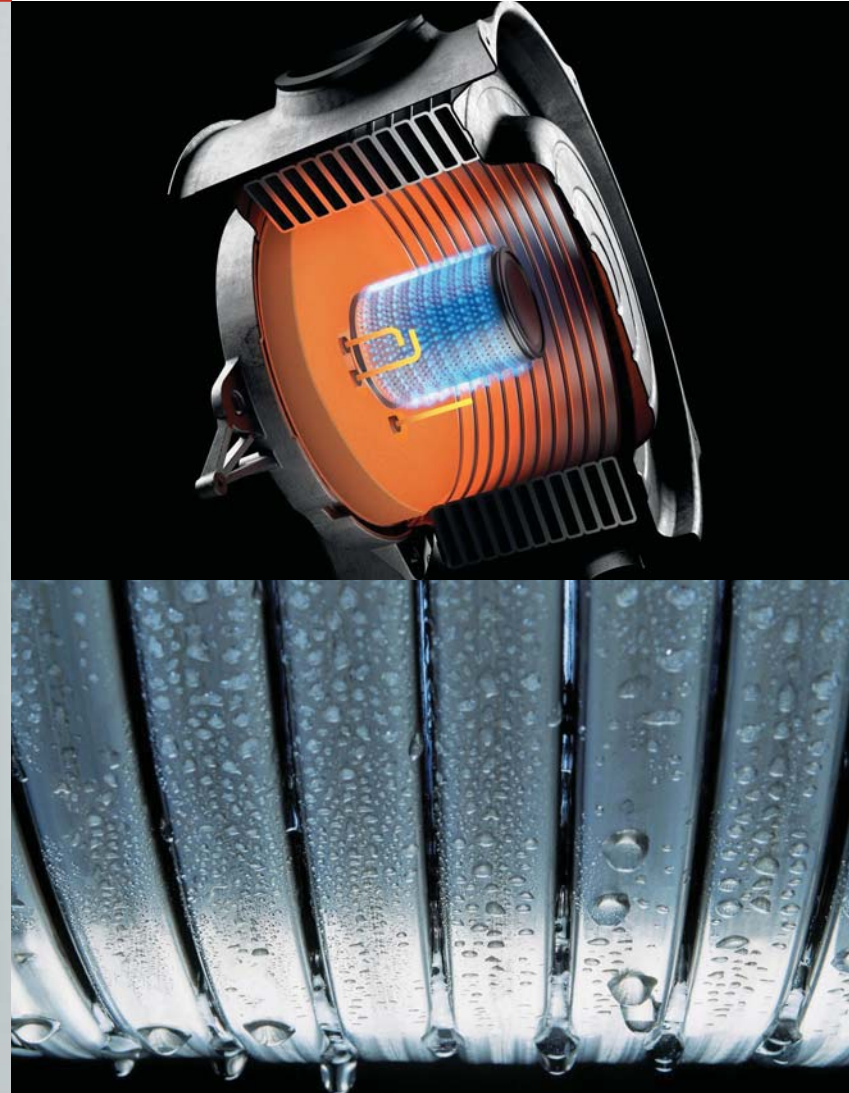
yeni VITODENS CONNECT

- ✓ Üstün performans
- ✓ Inox-Radial ısıtma yüzeyi sayesinde dayanıklı ve verimli paslanmaz çelikten yapılmıştır.
- ✓ MatriX-Plus brülör ve Lambda Pro sistemi ile yüksek verim ve düşük yakıt tüketimi
- ✓ LED ekran üzerinden basit ve sezgisel kullanım, dokunmatik butonlar
- ✓ Entegre WiFi arayüzü sayesinde internete bağlanmaya hazır ViCare uygulaması ile rahatlık, konfor, enerji tasarrufu ve güvenlik
- ✓ Kompakt ölçüleri ve düşük ses seviyesi sayesinde oturma mekanlarına montaj için uygundur.

Isıtmanın yeni neslini
www.viessmann.com.tr
sayfasında keşfedin!



Entegre WiFi özelliği



SAFRAN YAYINCILIK VE
AJANS HİZMETLERİ A.Ş.
ADINA SAHİBİ

MURAT DEMİRTAŞ
muratdemirtas@termo-klima.net

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (SORUMLU)
ABDULLAH YANILMAZ
abdullahyanilmaz@termo-klima.net

EDİTÖR

NÜKTE KURTCU
nuktekurtcu@termo-klima.net

GRAFİK TASARIM
SAFRAN YAYINCILIK

MUHASEBE - FİNANS

ENİS KURTCU
enisikurtcu@termo-klima.net

DANIŞMAN

MURAT DEMİRTAŞ
muratdemirtas@termo-klima.net

UFUK TURGUT

ufukturgut@termo-klima.net

BİLİM YAYIN KURULU
PROF. DR. HASAN HEPERKAN
DR. BURAK OLGUN

REKLAM SATIŞ

reklam@termo-klima.net

ABONE

info@termo-klima.net

BASKI

ÖZGÜN OFSET

Yeşilce Mh. Aytekin Sk. No: 21
34418, 4. Levent - İstanbul
Tel. : 0212 280 00 09 (pbx)

ADRES

Osmangazi Mahallesi
3142. Sokak No: 7
Esenyurt - İstanbul
Tel: 0212 809 20 59

www.termoklimadergisi.com
info@termo-klima.net

YAYIN TÜRÜ

Yaygın, Süreli, Aylık

ISSN 1309-4599

Termo Klima'da yer alan makalelerdeki fikirler
yazarlarına aittir. Yayımlanan ilanların
sorumluluğu reklam verene aittir.

Termo Klima'nın bütün yayın hakları
SAFRAN YAYINCILIK VE
AJANS HİZMETLERİ A.Ş.'ne aittir.

Yazılar kaynak gösterilmeden yayımlanamaz.



EDİTÖR

NÜKTE KURTCU

nuktekurtcu@termo-klima.net



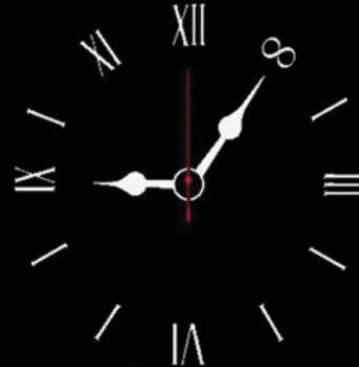
"SODEX'DEN KALANLAR"

29 Eylül – 2 Ekim tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde Hannover-Messe Sorex Fuarı tarafından düzenlenen, pandemi nedeniyle tüm ülkelerin ve sektörlerin gündeminde olan sağlıklı iklimlendirme sistemleri ISK-SODEX Fuarı'nın da odak noktası oldu. Fuar olmadan önce ikiye bölünmüştük. Bir grup pandeminin etkisi ile fuar verimli geçer derken diğer grup virüs fuarı da vuracak diyordu. Ancak fuarda görüştüğümüz firmaların büyük bir bölümü fuarı başarılı geçirdiklerini, gelen ziyaretçilerin hepsinin sadece iş için orada bulduklarını ve bu durumun onlar için daha verimli olduğunu belirttiler. İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Ayk Serdar Didonyan da fuar sırasında üyelerine yaptıkları anketlerde genel olarak katılımcı sayısı ve kalitesi konusunda olumlu dönüşler aldıklarını belirtti.

Biz de fuar sırasında birçok firma ile sohbet etme, sektörden bahsetme imkânı yakaladık. Dolayısıyla dosya konumuzu "**Sorex'den kalanlar**" olarak belirledik. Bu sayede de sizlerle aldığımız görüşmeleri paylaşabilmek istedik. Birbirinden değerli birçok sektör firmasının, bizim ile paylaştığı görüşlerini ilerleyen sayfalarımızda keyifle okuyabilirsiniz.

"MİLLİ YASIMIZ"

Aslında bu aya damgasını vuran bir olay mevcut. O da Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün aramızdan ayrılışı. 10 Kasım 1938 Türk Halkı'nı derin yasa boğan bir gün olarak tarihe geçmiştir. Yasımız hâlâ taze. Atamızı sevgi, saygı ve büyük bir özlemle anıyoruz.



Saygı ve Özlemle Anıyoruz
1881-1938

içindekiler



12

PROF. DR. HASAN A. HEPERKAN:
**GELİŞEN TEKNOLOJİ VE
MÜHENDİSLİK**



44

İZOCAM GENEL DİREKTÖRÜ
MURAT SAVCI: **EN ÖNEMLİ
GÜNDEM MADDEMİZ ENERJİ
TASARRUFU**



50

DR. ÖĞR. ÜYESİ ZEKİ YÜKSEKBİLGİLİ:
**PANDEMİ PAZARLAMADA NELERİ
DEĞİŞTİRDİ?**



51

HIFYBER GENEL MÜDÜRÜ
AHMET ÖZBECETEK: **DOĞADA 450
YILDA ÇÖZÜNEREN MASKELER, ARTIK
GEZEGENİMİZİ TEHDİT ETMEYECEK**



52

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ'NE,
ISK-SODEX'TE İLAVE 500 MİLYON
DOLAR İHRACAT POTANSİYELİ



53

İSİB'İN DÜZENLEDİĞİ İSK-SODEX
ALIM HEYETİ PROGRAMI 53
ÜLKEDEN 300'E YAKIN MİSAFİRİ
AĞIRLADI



54

İSKİD YÖNETİM KURULU BAŞKANI AYK
SERDAR DİDONYAN: **ISK-SODEX 2021,
PANDEMİ SONRASI SEKTÖRÜMÜZÜN
YÜZ YÜZE OLARAK BİR ARAYA GELDİĞİ
EN BÜYÜK ETKİNLİKTİ**



73

İZODER BAŞKANI EMRULLAH ERUSLU:
**İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE MÜCADELEDE
ENERJİ VERİMLİLİĞİ İÇİN MEVCUT
BİNALARIN YENİLENMESİNİ
HIZLANDIRMALİYİZ**



74

**"MASDAF ÜNİVERSİTELER ARASI
PROJE YARIŞMASI" NIN KAZANANI
BELLİ OLDU**

LEAPING INTO TECHNOLOGY



Scan the Qr code



YOUR WORLD. BETTER.

As in the best Italian tradition, our products are synonymous with innovative designs, attention to detail and professionalism of customer service. The integration of electronic components in our products allows us to obtain energy saving solutions and flexibility to satisfy customer requests.



Visit our web site www.castel.it and follow us on **Social Media**



YÜKSEL TEKNİK SOĞUTMA SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Adres: Bülbül mah. Dolapdere Irmak cad. No:36-38 Beyoğlu / İSTANBUL
Tel: 0212 256 50 90 - Fax: 0212 238 11 30

Castel
Italian technology

YÜKSEL TEKNİK
SOĞUTMA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
HVAC R SOLUTION

içindekiler



76

BAYMAK CEO'SU ENDER ÇOLAK: İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNE; YENİ ENERJİ, DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE MÜŞTERİ DENEYİMİ YÖN VERECEK



79

ÇUKUROVA ISI, BAYİLERİYLE BİR ARAYA GELDİ



82

SEMİH ÇALAPKULU - KUZU GRUP: KOJENERASYON SİSTEMLERİ & TRİJENERASYON SİSTEMLERİ - 1



84

ÜLKE ENERJİ GENEL MÜDÜRÜ ALİ AYDIN: YÜKSEKTE ÇALIŞMA PLATFORMLARIYLA TÜRBİNLERE HIZLI VE KOLAY MÜDAHALE



86

İCÇİ İLE ENERJİNİN GELECEK GÜNDEMİ BELİRLENDİ



92

CASTEL APP-REGOLO

REKLAM İNDEKSİ

AVENS	A.K.İ.	GF HAKAN PLASTİK	15	TÜRK DEMİRDÖKÜM	1
BAYMAK	3	İMBAT	41	TÜYAK 2021	2
ÇUKUROVA ISI	37	LUTSIS	35	ÜNTES	4
DAIKIN	96	MITSUBISHI ELECTRIC	39	VENCO	31
DUYAR VANA	19	PA-FLEX	43	VISSMANN	6
DÜNYA DİZAYN FUARCILIK	A.K.	PNÖSAN	25	VİRA ISI	33
E.C.A.	23	PROVENT	5	WARMHAUS	11
FORM	Ö.K.	REFKAR	27	YÜKSEL TEKNİK	9
FORM	13	SARBUZ	29	YÜKSEL TEKNİK	21
FRİGODUMAN	Ö.K.İ.	THERMOWAY	17		

WARMHAUS KOMBI' BAŞKA

Tasarım ödüllü.

Gaz Adaptif Sistem ile
verimli ve güvenli.

RecoWa uygulaması ile
cepten kontrol edilebilir.

warmhaus.com.tr





Prof. Dr. Hasan A. Heperkan
İstanbul Aydın Üniversitesi

GELİŞEN TEKNOLOJİ VE MÜHENDİSLİK

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 29 Eylül - 2 Ekim 2021 tarihlerinde düzenlenen ISK-SODEX İSTANBUL 2021 Fuarı'nda da tanık olduğumuz gibi, sürekli gelişen ve etkileri günlük hayatımızı değiştiren teknolojik bir çağda yaşıyoruz.

Dördüncü sanayi devrimi (Endüstri 4.0) genel hatlarıyla; robotların üretimi tamamen devralması, yapay zekanın gelişimi, üç boyutlu yazıcılarla üretimin fabrikalar yerine evlerde yapılması, büyük miktarda bilginin (verinin) analizi ve değerlendirilmesi gibi yenilikleri içermektedir. Gelecekte içerisinde insan olmayan ve ışığı ihtiyaç duymayan robotlarla çalışan fabrikalar devreye girecek, insanlar belki de robotlarla yarışacaktır [4]. Endüstri 4.0 terminolojisinde, Big Data (Büyük Veri), IOT – Internet of Things (Nesnelerin İnterneti), Smart Factory (Akıllı Fabrika), CPS – Cyber-Physical Systems (Siber Fiziksel Sistemler), Cloud (Bulut Teknolojileri), M2M – Machine-to-Machine (Makinadan Makinaya), Internet of Services (Servislerin İnterneti) Smart Products (Akıllı Ürünler) gibi terimlere alışmalıyız.

Yeni teknolojiler, üretkenliği artırma, yeni kaynaklar yaratma, çevreyi koruma, açlığı ve fakirliği azaltma gibi konularda sürdürülebilir çözümler yaratma potansiyeline sahiptirler. Ancak sonuçların toplumun yararına gelişebilmesi için kamunun, özel sektörün, üniversitelerin ve sivil toplum örgütlerinin birlikte çalışmaları gerekmektedir. Politika belirleyici aktörler daha hızlı davranmazlarsa ve tedbir almazlarsa teknolojik gelişmelerin olumsuz sonuçları da ortaya çıkabilir. Toplumun refahı ve barış için tehlike oluşturmaması açısından kontrol altında tutulması en büyük beklentimizdir.

Bilgi teknolojisi, son 50 yılda rekabet ve stratejinin iki radikal dönüşüm geçirmesine neden olmuştu; bugün üçüncü bir dönüşüm gündemdedir. Modern bilgi teknolojisinden önce ürünler mekanikti ve değer zincirindeki aktiviteler kâğıt üzerinden elle yapılır, sözlü iletilirdi. 1960 ve 70'lerdeki ilk dalga IT, sipariş süreci, fatura ödeme, bilgisayar destekli tasarım ve üretim kaynak planlaması gibi değer zincirindeki münferit aktiviteleri otomatikleştirdi. Aktivitelerin verimliliği artış gösterdi; bunun nedenlerinden biri her aktivitede büyük miktarda verinin elde edilip analiz edilebilmesiydi [1].

Nesnelerin interneti, IOT, akıllı, bağlantılı ürünlerin artan sayısını yansıtan ve temsil edebilecekleri yeni fırsatları vurgulayan bir terimdir. İnternet, ister insanlar, ister nesnelere kullansın, en basit anlamıyla bilgi aktaran bir mekanizmadır. Akıllı, bağlantılı ürünleri temelde farklı kılan internet değil, nesnelere doğasının değişmesidir. Yeni bir rekabet çağına girmemizi sağlayan, akıllı, bağlantılı ürünlerin geniş yetkinlikleri ve oluşturdukları verilerdir. Bu bilgiler analiz edilerek cihazlara karar verme özelliği de kazandıran, tamamen farklı bir olgu yaratılmaktadır [2].

İlk sanayi devrimi (Endüstri 1.0) su ve buhar gücünü kullanan mekanik üretim sistemleri ile karşımıza çıktı [3].

- 1712 Buhar Makinesi

İkinci sanayi devrimi (Endüstri 2.0) elektriğin kullanılması, elektrik motorlarını devreye girmesi ve bunun sonucunda seri üretimin başlaması ile gelişti [3].

- 1840 Telgraf ve 1880 Telefon
- 1920 Taylorizm (Bilimsel yönetim)

Üçüncü sanayi devrimi (Endüstri 3.0) ise dijital devrim, elektronik sistemlerin kullanılması ve BT (Bilgi Teknolojileri) 'nin gelişmesiyle geldi. Üretimde otomasyon sağlandı [3].

- 1971 İlk mikro bilgisayar (Altair 8800)
- 1976 Apple I (S. Jobs ve S. Wozniak)

Sürekli gelişen teknoloji, 18. yüzyılın sonlarından itibaren endüstride üretkenliğin üç ana dalga çevresinde artmasını sağlamıştır; Buhar gücüyle çalışan makineler, elektriğin üretime girmesi ve 1970 sonrasında yaygınlaşan robotlu otomasyon. Günümüzde artık dijital teknolojilerin getirdiği 4. sanayi devriminden söz edilmektedir. Akıllı robotlar, büyük veri, nesnelere interneti, 3-D baskı, bulut gibi dokuz teknolojinin bu devrimde çok önemli rolü olduğu görülmektedir. Bu devrimle ortaya çıkan Endüstri 4.0 kavramı, sadece değer zincirlerinin parçalarının kendi içlerinde otomasyonu ötesinde birbirleri ile entegre olması olarak tanımlanmaktadır. Entegrasyonun en önemli özelliği tüm değer zinciri adımlarının birbiri ile gerçek zamanlı ve sürekli iletişim içinde olması ve bu sayede akıllı ve kendisini uyarlayan bir sanayi sürecine ulaşmasıdır.

Almanya ve daha sonra ABD gibi sanayileşmiş ülkeler tarafından ortaya atılmış ve içinde bulunduğumuz dönemde artan bir ivme ile odaklanılan Endüstri 4.0, bu ülkelerin yıllar içinde kaybettikleri üretimde rekabetçi olma avantajını tekrar ele geçirmek için önemli bir fırsat yaratmaktadır. Burada, örneğin Almanya için, üretime ilişkin dönüşüm maliyetlerinin % 15-25'ine denk gelen bir sanayi verimliliği artışı sonucu 90-150 Milyar Euro'ya ulaşan bir maliyet azaltıcı etkiden bahsetmek mümkündür.

Rekabet gücü yüksek ekonomiler kümesi içinde yer almak isteyen Türkiye için, küresel düzeydeki bu gelişmeleri takip etmek ve bunun ötesinde Endüstri 4.0'ın uygulayıcı öncü ekonomileri arasında yer almak kaçınılmazdır. Ucuz iş gücü ve konumu nedeniyle sahip olduğumuz lojistik avantajın sürdürülebilirliğini sağlamalı ve katma değeri yüksek ürünlerle dünya üretiminden daha fazla pay alan bir sanayi yaratmalıyız. Türkiye, ancak bu şekilde, içinde bulunduğu ülke grubundan bir üst seviyeye yükselme hedefine ulaşabilir [5]. Sanayi 4.0, verimlilik artışı sağlayan, daha yüksek katma değerli ürünler üreten, kendi ekonomisini yaratan, yerleşmiş değer zincirlerini temelden değiştiren ve en önemlisi nitelikli insan gücü ihtiyacını artıran bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bazı durumlarda, örneğin medikal cihazlarda, değer yaratmanın özü gözetimdir. Dijital bir kan şekeri ölçüm cihazı, deri altına yerleştirilen bir sensör aracılığıyla doku sıvısındaki glikoz seviyesini ölçerek, kablo-suz olarak bir cihaza bağlanıp şeker seviyesi eşiğe gelmeden yaklaşık 30 dakika önce hastayı ve doktorları uyarabilir ve uygun tedavinin düzenlenmesini sağlayabilir.

Giderek daha çok şehirde kullanılan ortak bisiklet sistemlerinde ise, bisikletlerin alınıp geri bırakılabileceği istasyonların konumu bir akıllı telefon uygulamasıyla belirtilir, kullanıcılar denetlenir ve bisikletleri kullandıkları zamana göre ücretlendirilir. Ortak kullanım uygulamaları sayesinde şehirliğin bisiklet sahibi olma ihtiyacı azalacaktır, ancak bi-

Klima Santralinden Yüksek Performans Bekleyenlere Yeni Form

FKS



- ✓ Yüksek termal yalıtım ile minimum ısı kaybı
- ✓ Üstün mekanik dayanım için galvaniz kaplı çelik profil
- ✓ Özel PVC profil yapısı
- ✓ 1000 m³/h ila 100.000 m³/h debi aralığı
- ✓ Gelişmiş MCC ve DCC kontrol panosu
- ✓ Isı köprüsüz PVC profilli paneller



Havalandırma



Isıtma
Soğutma



Filtrasyon



Nemlendirme
Nem Alma

siklet satın alma ve bir yerde saklama sorunları olmayacağından daha çok insan bisiklet kullanacaktır. Kullanışlı ortak bisikletler yalnızca satın alınan bisikletlerin değil, otomobil ve diğer şehir ulaşım araçlarının da alternatifi olacaktır. Akıllı, bağlantılı ürünler, mülkiyet kavramını bile değiştirebilmektedir.

Büyük Veri, gerçek zamanlı bilgi akışı sağlayarak karar verme süreçlerini hızlandırabilir. Nesnelerin İnterneti, ağa bağlı nesnelerin izlenebilmesi ve yönetilmesini sağlayarak sanayinin verimli çalışmasını ve insanların konforunu iyileştirebilir. Bu iki teknolojinin, sağlık, tarım, enerji ve su yönetimine çok büyük katkıları vardır. Yapay Zekâ, görüntü tanıma, problem çözümü ve mantıklı düşünmede insanlardan daha başarılı olabilmektedir. Özellikle robotlarla birlikte kullanıldığında üretimde çok etkilidir. Üç Boyutlu Yazıcılar, karmaşık parçaların az sayıda üretiminde, prototip hazırlanmasında ve nakliye masraflarının azaltılmasında olduğu kadar sağlık, inşaat ve eğitim alanlarında da kullanılmaktadır. Biyoteknolojideki gelişmelerden, ilaç üretiminde, kişisel tedavide, yapay zekâ ve büyük veri ile birlikte kullanılarak bitki ve hayvanların genetik modifikasyonunda yararlanılmaktadır. Nanoteknolojinin, su temininde (su temizleme), enerji (bataryalarla depolama), tarım (etkin ilaçlama), bilgi ve haberleşme teknolojilerinde (elektronik parçaların küçülmesi) ve ilaç sektöründe uygulamaları bulunmaktadır. Yenilenebilir enerji teknolojileri, elektriği şebekeden uzak en ulaşılmaz noktalara taşıırken, dronlar mal dağıtımında, tarımda ve insanlar için tehlikeli görevlerin icrasında faydalı olmaktadır. Özelleştirilmiş küçük uydular da çok yakında ticarileşecektir [6].

Endüstri 4.0, robot teknolojileri, yapay zeka, büyük veri, otonom araçlar, nesnelerin interneti gibi teknolojiler ile yaşamımızı temelden değiştirecek yenilikler getirmektedir. Sanayi 4.0'ın temel yapı taşları olan akıllı varlıklara bir değer verebilmemiz için küresel bir değer ve ödeme sistemi gerekir. IOT de varlıkların kesintisiz ve güvenli iletişimi "Blockchain" teknolojisi ile sağlanabilir; Bitcoin ise bu sistemin yeni para birimi olabilir. Blockchain ve ilgili teknolojiler herhangi bir aracı olmadan birçok akıllı varlığın güvenli, eş zamanlı ve sorunsuzca çalışmalarını sağlayabilir. Blockchain ve yeni teknolojiler dördüncü sanayi devriminin tam kalbinde yer alır (Schwab). Ellen MacArthur Foundation tarafından yayınlanan "Akıllı Varlıklar" raporunda, Blockchain teknolojisinin IOT ve tüm yeni teknolojilerde temel bir rol alacağı ifade edilmektedir.

Sanayide yeni yapılanma sürecine yönelik önlemler ABD ve Japonya'da 1980'li yıllarda başlamış, bunun sonucunda ileri teknolojiye yönelik yatırımlar hızlanmış, ARGE ve mesleki eğitim harcamaları artmıştır. Aynı dönemde sanayi yapısındaki bunalım nedeniyle AB ülkeleri, yeni teknolojiye dayalı sektörlerle yeterince yatırım yapamamış, rekabet güçleri geri kalmıştır. Bu açığı kapatılmak ve çağı yakalayabilmek için AB ülkeleri birleşerek ortak fonlar yaratmış, Avrupa Çerçeve Programları gibi bir dizi araştırma ve uygulama projelerini faaliyete geçirmiştir. Ülkemizin de bu bağlamda, teknolojinin hızla değiştiği çağımızda, sanayinin, ülke kaynaklarını ve olanaklarını göz önüne alarak çağdaş teknolojiyi yakalayabilmeyi hatta üretebilmeyi hedef alması zorunlu hale gelmiştir. Sanayinin dayanağı teknoloji, teknolojinin dayanağı bilimsel bilgi ve kaliteli, çağdaş eğitim almış mühendislerdir.

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

Mühendislik eğitimi konusu planlanırken, sanayinin yapısı ve tek-

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

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

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

Üniversite kelimesinin kökeni Latince "universitas" sözcüğüdür; "bağımsız tüzel kişiliğe sahip ve ortak çıkarları olan kişiler topluluğu (lonca)" veya "kurum, topluluk" anlamına gelir. Üniversite kavramının çağrıştırdığı asıl anlam, üniversal gerçekliktir. Üniversiteler ilk yıllarında bilginin öğrencilere aktarıldığı yapılar olarak ortaya çıkmıştır (Bologna ekolü). Amaç sadece öğretmektir. Daha sonraki yıllarda üniversiteler, bilimin hem öğretildiği, hem üretildiği yerler olarak gelişti (Humboldt ekolü); araştırma ön plana çıktı. Yirminci yüzyılın ikinci yarısı ile beraber üretilen bilimin uygulamaya dönüşmesinin önemi anlaşıldı, sanayi – üniversite işbirlikleri kuruldu, üniversite topluluğu bütünlüştü, patentler önem kazandı. Bugün gelinen aşamada girişimcilik, inovasyon üniversitelerle bütünlüştü; teknoparklar, kuluçka merkezleri kuruldu, yaygınlaştı.

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

Son yapılan değerlendirmelere göre, bakış açımızı değiştirmemiz gerekiyor. Öncelikle eğitici merkezli eğitimden, öğrenci merkezli eğitime geçmemiz lazım; yani, amacımız öğrenciyi yetiştirmek ve topluma kazandırmak olduğuna göre, onları merkez almak durumundayız. İkincisi, girdi merkezli değil, çıktı merkezli eğitim anlayışını getirmeliyiz; yani sonuçta ne çıkıyor, o önemli. Eğer siz istenenleri elde ediyorsanız, yeterli olmalıdır. Üçüncü konu ise yaşam boyu öğrenme becerisi; özendirilmesi ve olanakların tanınması gerekmektedir.

Hycleen Automation System

Sıcak-Soğuk ve İçme Suyu Otomasyon Süreçlerinde
Güvenli Akış Sağlamada En Yenilikçi Sistem

Hijyen

Sıcaklık Kontrolü (Hidrolik Ayarlama) ve Düzenli Su Sirkülasyonu (Flushing) ile Biyofilm oluşumunun önüne geçip, Lejyonella (Legionella) üremesini önler

Otomasyon

Vana, Sensör ve Ekran sayesinde kendi yazılımı ile sistemdeki akışı ve sıcaklıkları otomatik olarak izler. İstenilen sıklıkta raporlar sunar ve sistem uzaktan izlenebilir (cep telefonu, tablet ve bilgisayar ile)

Tasarım

Güç ve veri bağlantısını tek kablo üzerinden sağlar. Basit ve hızlı bir şekilde kendi yazılımı ile bütün bileşenleri algılar. Karmaşık hesaplar yapmadan sistemi bir noktadan kontrol edebilir ve hidrolik ayarlama yapılabilir

Hijyen Kavramı

"Hycleen: Dört adımda optimum içme suyu hijyeni sağlar"

Önleme



Risk Analizi



İzleme



Müdahale



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

Mühendislik programları değerlendirilirken, öğrenciler, eğitim hedefleri, program çıktıları, öğretim kadrosu, altyapı, kurumsal destek, parasal kaynaklar ve programa özgü ölçütler esas alınmalıdır. Mühendislik programı; mezunlarının, matematik, fen ve mühendislik bilgilerini uygulama, deney tasarlama, deney yapma ve deney sonuçlarını analiz etme ve yorumlama, mühendislik problemlerini tanımlama, bir sistemi, parçayı ya da süreci tasarlama, formüle etme ve çözme becerileri gibi niteliklere sahip olduğunu kanıtlamalıdır. Ayrıca öğrenciler, disiplinler arası takımlarda çalışabilmeli, mesleki ve etik sorumluluk sahibi olmalı, etkin iletişim kurmalı, mühendislik çözümlerinin, evrensel ve toplumsal boyutlarda etkilerini anlamalı, yaşam boyu öğrenmenin gerekliliğini kavrayarak gerçekleştirebilmeli, çağın sorunları hakkında bilgi sahibi olmalı, mühendislik uygulamaları için gerekli olan teknikleri ve modern araçları kullanabilmelidir.

ABET olsun, Bologna kriterleri olsun, MÜDEK olsun, genelde birtakım kredi sayılarından, ders sayılarından bahsedilmesine rağmen, genelde bir temel ortak noktada birleşirler: değerlendirmenin çıktılarıyla ilgili olması. Koyduğunuz hedefleri ve çıktıları sağlıyorsanız, bu işi nasıl yaptığınızla ilgilenilmez; burada bazı ölçütler konulmuştur, bunlar sağlanıyorsa, bunu 150 krediyle mi, 160 krediyle mi başardığınız, ya da haftada kaç saat okuduğunuz veya ödev mi verdiniz, sınıfta mı tuttunuz çok fazla ilgi görmez.

Eğitim sürecinin bir diğer aşaması da mezun olduktan sonraki dönemdir. Türkiye'de ne yazık ki "profesyonel mühendis" dediğimiz kavram da oturmuş değildir. Biz 4 senede mezun olmuş birisine, çok karmaşık bir projeye imza atma yetkisi veriyoruz. Mesela, doğal gaz projesine imza atma yetkisi veriyoruz, sonra kurulan sistemler patlıyor, sistemleri kullanan kişiler, sıkça karşılaştığımız gibi hayatlarını kaybediyor, sonra da mühendise "sen niye imza attın" diye soruyoruz. Aslında onu bu iş için yetiştirmedik ki! Dolayısıyla, burada da sorun var; eğer yapıyı hem başından, hem de yükseköğretimden sonraki kısmını, doğru algılayıp, yerine oturtmazsak, aradaki ders programlarını da düzgün yapamayız. Profesyonel mühendislik kavramının çok daha ciddi bir şekilde ele alınmasının ve üzerine gidilmesinin çok yararlı olduğunu düşünüyorum. Bu görev, Meslek Odaları'na düşüyor.

PROFESYONEL MÜHENDİSLİK

ABD, Kanada, İngiltere gibi ülkelerde akredite olmuş bir mühendislik programından mezun olmak, mühendislik yapabilmek için yeterli görülmemektedir. Okulun bitirilmesini takiben belirli bir süre sorumluluk gerektiren bir mühendislik görevinde fiilen çalışma ve ilave sınavların başarılması ve belgelendirilmesi öngörülmektedir.

Kanada'da profesyonel mühendis olabilmek için en az iki yıl bir profesyonel mühendisin doğrudan denetiminde stajyer-mühendis olarak çalışmak gerekmektedir. Bu hazırlık süresinin bitiminde mühendislik etiği ve profesyonel uygulama konularında sınavların başarılması beklenmektedir. Profesyonel mühendis olmayan bir kimsenin

hiçbir çizimi, tasarımı veya raporu geçerli sayılmamakta, mutlaka bir profesyonel mühendisin kontrolü ve onayı istenmektedir.

İngiltere'de de benzer bir uygulama vardır. Burada profesyonel mühendis olarak çalışabilmek için ilgili odaya ya da enstitüye tam üyelik aranmaktadır. Ancak bu üyelik Türkiye'de olduğu gibi üniversiteden mezun olunca otomatikman olmamakta, sınav şartı olmamakla birlikte belirli süre pratik mesleki çalışmanın belgelendirilmesi talep edilmektedir. Gerekli görüldüğü durumlarda adaylardan ilave dersler alması istenmektedir.

ABD de ise profesyonel mühendis olarak çalışabilmek için dört aşamalı bir süreç söz konusudur. Öncelikle ABET tarafından onaylanmış dört yıllık bir mühendislik programını bitirmek gerekir. Daha sonra, fen (fizik, kimya, vb.), matematik (diferansiyel ve integral hesap, diferansiyel denklemler, ilaveten gerekirse probabiliteler ve istatistik, lineer cebir, sayısal analiz), mühendislik bilimleri (mekanik, termodinamik, elektrik ve elektronik devreler, malzeme, ısı, kütle ve momentum transferi) ile ilgili 210 sorudan oluşan bir sınava girilir. Böylece stajyer mühendis olmaya hak kazanan aday dört yıl süreyle mühendislik deneyimi kazandıracak bir programda sorumluluk taşıyarak çalışır. Son aşamada da 14 mühendislik disiplini kapsayan 8 saatlik bir sınavda 10 puanlık sekiz disiplinden toplam 48 puan alması beklenir.

YARATICILIK VE GİRİŞİMCİLİK

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

AR-GE, üniversite – sanayi işbirliği, teknoparklar, teknokentler gibi konuları yıllardır konuşmaktayız. Bugün gelinen noktada ne yazık ki tatmin edici bir sonuç alınamamıştır. Bazı olumlu çabalar ve başarı öyküleri dışında bir gelişme sağlanamamıştır; ülkemiz hala teknoloji üretmemekte, ihrac ettiği ürünlere yeterli katma değer ekleyememektedir. Örneğin 35 – 40 yıl önce aşağı yukarı aynı konumda olduğumuz Güney Kore, bugün dünya inovasyon endeksi sıralamasında ilk 10 ülke arasında yer alırken, Türkiye çok gerilerde kalmıştır. Buna bağlı olarak da ekonomik gelirimiz ve ülkenin refah seviyesi yeterince artmamıştır. Yurt dışında çok başarılı olabilen bireylerimiz aynı performansı burada gösterememektedir. Demek ki kurulu sistemde ve konuya bakımımızda hatalar vardır. El ele vererek bu durumu en kısa zamanda düzeltmeliyiz; özellikle iklimlendirme sektöründe bu potansiyel vardır.

KAYNAKLAR

- [1] <http://blog.turkcell.com.tr/akilli-baglantili-urunler-rekabeti-nasil-donusturuyor/?sayfa=3>
- [2] Michael E. Porter, James E. Heppelmann, Akıllı, Bağlantılı Ürünler Rekabeti Nasıl Dönüştürüyor, Harvard Business Review, Kasım 2014, Ekim 2015
- [3] Endüstri Tarihine Kısa Bir Yolculuk - Endüstri 4.0 Platformu, (www.endustri40.com/endustri-tarihine-kisa-bir-yolculuk/)
- [4] <http://siemens.com.tr/digital-enterprise>
- [5] Türkiye'nin küresel rekabetçiliği için bir gereklilik olarak sanayi 4.0, TÜSİAD raporu, Yayın No: TÜSİAD-T/2016-03/576, Mart 2016
- [6] Technology and Innovation Report 2018, Harnessing Frontier Technologies for Sustainable Development, United Nations Publication UNCTAD/TIR/2018, ISSN 2076-2917, ISBN 978-92-1-112925-0, e-ISBN 978-92-1-363310-6.

yeni
ürün



TEC C, TEC S ve TEC D EVAPORATÖRLER

- Menteşeli yapısı sayesinde, kolay açılan yan kapaklar ve drenaj tavası, kolay servis imkanı,
- Eğimli su drenaj tavası ve farklı çaplarda tasarlanan su gideri sayesinde hızlı ve kolay şekilde drenaj suyu tahliyesi,
- Defrost süresini ve defrost enerji sarfiyatını düşürmek ve buzlanma problemlerine karşı rezistans tasarımı ve dizilimi,
- Optimum devreleme sayesinde maksimum verimlilik,
- 304 kalite paslanmaz bağlantı elemanları ve askı ayakları,
- Özel tasarlanmış fan sıvaması sayesinde daha uzun üfleme mesafesi,
- Tüm ürünlerde paslanmaz gövde, gold epoksi veya hidrofilik folyo opsiyonu

 **ThermoWay**
Heat Exchanger Solutions

Thermoway Termik Cihazlar ve Makine San. Tic. A.Ş.

Prof. Mehmet Bozkurt Cad. No:50

Hadımköy - Arnavutköy / İstanbul / TURKEY

Tel: +90212 771 4090 Fax: +90212 771 4065

E-mail: info@thermoway.com.tr Web: www.thermoway.com.tr

TÜRK İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ'NÜN KÜRESEL İŞ ORTAĞI İSİB, 10. YAŞINDA ÇOK DAHA GÜÇLÜ

Türk İklimlendirme Sektörü'nde yer alan ihracatçı firmaları tek bir çatıda birleştiren ve ihracatlarının artırılması misyonu ve küresel pazarlarda kapsayıcı bir iş ortağı vizyonu ile hareket eden İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) 10. yaşını kutluyor.

22 Ekim 2011 tarihinde 130 üye firma ile kurulan İSİB, 10 yılın sonunda toplam 2001 üye firmanın oluşturduğu büyük bir yapıya dönüştü. Küresel pazarlarda ve yurt içinde sektörün bilinirliğini artırmak, üye kuruluşlarının pazarlama ve satış odaklı çalışmalarına destek olmak amacıyla ile hareket

eden İSİB, yabancı sermayeli şirketlerin Türkiye'de yatırım yapması ve sektörün yurtdışında ve yurtdışında yaşadığı sorunların çözümü için gerekli politikaların oluşturulmasına adına var gücüyle çalışıyor.

10. Kuruluş yıldönümü ile ilgili açıklamalarda bulunan İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, İSİB'in Türk İklimlendirme Sektörü'nün tek ve koordinatör İhracatçı Birliği olarak hareket ettiğini ifade ederek şunları söyledi: "İSİB'i kurduğumuzda bize inanan 130 üye şirketimiz ile yola çıkmıştık.

Birliğimiz 10. yılında 2001 üye firma ile Ülkemiz için çalışmaya devam ediyor. İSİB olarak geçen bu 10 yılda üyelerimizin ihracatlarını artırmak adına toplam 43 ülkeye giderek 36 ticari heyet, 43 fuar katılımı, 24 milli katılım organizasyonu ve 10 alım heyeti faaliyeti gerçekleştirdik. Hedef ülkelere yönelik ithalat raporları üretirken sektörümüzü anlattığımız pek çok reklam ve sponsorluk çalışması gerçekleştirdik. Bununla birlikte bünyemizdeki Dış Ticaret İstihbarat Merkezi çalışmalarımız ve web sitemize bağlı Ürün Arama Motoru ile üyelerimize ayrıcalıklı hizmet-



ler sağlıyoruz. Önümüzdeki yıllarda sektörümüzün 6 milyar dolarlık ihracat büyüklüğünü daha da yukarılara çıkarmak adına hız kesmeden çalışacağız. İSİB olarak, Türk İklimlendirme Sektörü'nün küresel gücü olmaya gelecek 10 yıllarda da devam edeceğiz. Birlikte daha güçlüyüz."



POMSAD 12. OLAĞAN GENEL KURUL'U GERÇEKLEŞTİRİLDİ

başlayan Genel Kurul'da, açılış konuşmalarının ardından Dr. Can Fuat Gürlel tarafından "Dünya ve Türkiye - 2022 Beklentileri ve Öngörüler" konulu bir sunum gerçekleştirildi.

Sunumun ardından Dernek Başkanı Sn. Nurdan Yücel 2018-2021 döneminde görev alan Yönetim ve Denetim Kurulu üyelerine teşekkür plakelerini takdim etti.

Divan'ın oluşumunun ardından Divan Başkanı Dernek Onur Kurulu Üyesi Prof. Dr. Haluk Karadoğan tarafından Dernek Genel Sekreteri Gökhan Sezer Türktaş'a 2018-2021 döneminde gerçekleştirilen faaliyetlerin sunumu için söz verildi, faaliyet raporunun sunumunun ardından, Denetim Kurulu Başkanı



Sn. Ertuğrul Tezcan tarafından Denetim Kurulu raporu okundu ve dönem ibrası gerçekleştirildi. İbranın ardından 2021-2023 dönemi Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Federasyonlarda derneği temsil edecek temsilcilerin ve yedeklerin seçimine geçildi. Seçimin ardından, tüzük değişikliği önerileri müzakere edildi ve dilek ve temennilerin ardından Genel Kurul sona erdi. Genel Kurul sonrasında POMSAD üyeleri, eşleriyle akşam yemeğinde biraraya geldi.

Yönetim Kurulu ilk gerçekleştireceği toplantıda kendi arasında görev dağılımını yaparak, görevine başlayacaktır.

POMSAD 2021-2023 DÖNEMİ YÖNETİM KURULU

Nurdan Yücel (Layne Bowler)
Bülent Haciraifoğlu (Doğuş Vana)
Ercan Çelebi (Standart Pompa)
İbrahim Akdemir (Asteknik Vana)
İsmail Gökhan Çıtak (Göksan Pompa)
Murat Çopur (Alarko)
Sinan Özgür (KSB)
Vahdettin Yırtmaç (Mas Grup)
Ziya Şeftalioğlu (Eagle Burgmann)

Önceki Başkan

Kutlu Karavelioğlu

BVN 'BIMObject®' DE YERİNİ ALDI

BVN, Dünya inşaat sektörü için küresel bir platform haline gelen, çok az firmanın yer alabildiği BIM Kütüphanesi "BIMObject®" de yerini aldı.

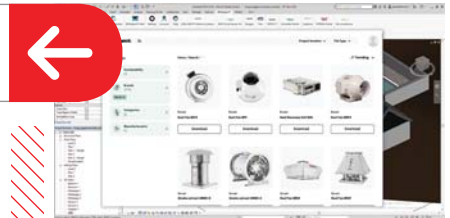
Kendi alanında birçok yeniliği erken fark ederek yapılanmasını sürdüren BVN Türkiye'de BIM konusunda ilk adımı atan firmalardan birisi oldu. 2019 yılında BIM Kütüphanesini oluşturan BVN, ürün modellerinin daha geniş kitlelere ulaşması için bir adım daha atarak BIMObject®de yerini aldı. Bu sayede mimarlar ve mühendisler BVN ürünlerine dünyanın her yerinden kolayca ulaşabilecekler.

Teknolojinin gelişimiyle birlikte dönüşen inşaat sektörü, bina tasarımı için artık dijital veriler kullanıyor. Mimarlar, mühendisler tasarımı ilhamlarını dijital ürün bilgileriyle sağlıyorlar. COVID-19 Salgınıyla birlikte iş hayatının "çok daha dijital" hale geldiğini düşünenlerin oranı %52. Dijital gelişmelerin hızlanacağını düşünenlerin oranı ise % 61. Bu veriler de BIM'in gelecekte tüm inşaat alanlarında başrolü oynayacağı

inkâr edilemez şekilde ortaya koyuyor. "Building Information Modeling" kelimelerinin baş harflerinden oluşan BIM, kısaca mimari projelerin tasarımında, inşasında ve sürdürülmesinde görev üstlenen farklı disiplinlerin ortak olarak yararlanabileceği 3 boyutlu bir bilgi paylaşım sürecidir. İnşaat süreci mimarlar, mühendisler, müteahhitlere ve mal sahiplerine/işletmecilerine (AECO) bir bina modelinin fiziksel ve işlevsel bileşenleri hakkında kesin bilgiler verir. Bu da daha akıllı, daha hızlı ve daha sürdürülebilir bir şekilde planlamayı, tasarlamayı ve inşa etmeyi kolaylaştırır. Gelişmiş ülkelerde mimarlar ve mühendislerin katkılarıyla hükümetler BIM'i zorunlu hale getiriyor.

BIMObject® Platformu Hakkında

Mimarlar ve mühendisler binaları daha hızlı, daha akıllı ve daha yeşil tasarlamak için ihtiyaç duydukları bilgi ve ilhamı sağlayan inşaat sektörü için küresel bir pazar yeri olan BIMObject®, daha sürdürülebilir bir



gelecek için inşaat sektörünü dijitalleştirmeyi misyon ediniyor. Kullanıcıları arasında dünyanın en büyük 100 mimar firmasının tasarım sürecinde yararlandığı bu platformda 2.000'den fazla yapı malzemesi markası bulunuyor. Yılda 25 milyondan fazla ürün indirilmesine sahip olan BIMObject® platformu, yapı malzemesi üretici firmalara dünyadaki mimarlara ve tasarımcılara daha hızlı ulaşma olanağı sunarak onlara tasarımları için gerekli ilham ve dijital ortamda ürün bilgilendirme sağlıyor. Yapı malzemesi üretici firmalar ürünlerini BIMObject® platformunda yayınlamaya dünyadaki tasarım dünyasına bu ürünleri görünür kılıyor. Böylece yapı sektörünün aktörleri bir sonraki tasarımları için gerekli ilhama tek bir tıkla bu platformda erişme imkânı buluyor.

DÜNYADA ÜÇÜNCÜ TÜRKİYE'DE İLK VE TEK

Vana ve yangın söndürme sistemleri sektörünün öncü firmalarından Duyar Vana olarak, teknik deneyimimiz ve yarım asrı aşkın tecrübemizle ürettiğimiz akış ve basınç anahtarı ürünlerine Türkiye'de FM onayı alan ilk firma olduk. Bu başarımızla birlikte dünyada üçüncü üretici ve dördüncü marka olma başarısını yakaladık.

Türkiye'deki tesislerimizde uluslararası kalitede üretilen akış ve basınç anahtarı ürünlerimizi FM belgesiyle pazara sunan ilk ve tek yerli üretici olmanın gururunu yaşıyoruz.



Akış Anahtarı



Basınç Anahtarı



f @ /DuyarVana
Duyarvana.com.tr

Made in Turkey



DUYAR

Since 1965



BOMAKSAN, BOA AIR MARKASIYLA HEDEF BÜYÜTTÜ

Kenya'dan İtalya'ya kadar 15'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Bomaksan, BOA AIR markalı temiz hava dolaplarıyla hedef büyüttü. Bomaksan global pazarda artan talebi karşılamak ve taleplere yetişmek için kapasite artırma kararı aldı. Mevcut fabrikasına ek yatırım yapmayı planlayan firma, bu yılı yüzde 50 ciro ve yüzde 100 ihracat artışıyla kapatmayı hedefliyor.

Endüstriyel tesislerin toz, gaz ve du-man problemlerine yönelik çözümler geliştiren yerli üretici Bomaksan, bu

ihtiyaçtan yola çıkarak hava kirliliğini azaltmak ve Covid 19 virüsünün havayla bulaşmasını engellemek için yeni ürünler geliştirdi. Bomaksan, BOA AIR markalı temiz hava dolaplarıyla başta Avrupa ülkelerinde olmak üzere global pazarda artan talebi karşılamak için üretim kapasitesini artırma kararı aldı. Artan müşteri talebini karşılamak için yapılacak kapasite artırımı hakkında konuşan Bomaksan Genel Müdürü R. Bora Boysan, "Türkiye, büyüyen ekonomisi ve rekabetçi üretimi ile ihracatta önemli avantajlar sunuyor. Biz de artan pazar payımızla büyüyüyoruz. Yeni yatırımla üretim ve ihracatta büyüme hedefliyoruz. Ürünlerimiz özellikle Covid salgını sürecinde hem iç hem dış pazarda yoğun ilgi gördü. Temiz hava dolaplarına olan talep, yurt dışında yüzde 300 oranda artış gösterdi. Taleplere yetişebilmek için bu

yıl yeni bir fabrika açacağız ve üretim kapasitemizi 4 kat artıracamız" dedi. Bomaksan'ın sektördeki uzmanlığını ve tecrübesini yeni ürün ve teknolojilere aktardığını vurgulayan Boysan, sözlerini şöyle tamamladı; "Ekip olarak çok zor bir yılı çok başarılı bir şekilde atlattığımız ve yolumuza büyüyerek devam etmenin haklı gururunu yaşıyoruz. BOA AIR markamız hem tasarımı hem üretimiyle yüzde 100 yerli bir ürün. Bu yıl Ar-Ge'ye ayırdığımız pay, geçen yılın sonuna göre yaklaşık 4 kat arttı. Ar-Ge yatırımlarımızın ana odağını BOA AIR markamızla ürün gamımıza yeni eklediğimiz temiz hava dolapları oluşturuyor. Yeni dolapların en önemli özelliği, insan yoğunluğunun ve sirkülasyonunun yüksek olduğu iç ortamlarda kullanıma uygun olması. Ürünlerimiz; AVM'lerden ofislere, kafelerden spor salonlarına her alanda

kullanılabilir. Yakın zamanda BOA ürün ailesini genişletmek ve alternatif teknolojilerle donatmak adına Ar-Ge çalışmalarımızı sürdüreceğiz." AB ülkeleri başta olmak üzere Rusya, Türk Cumhuriyetleri ve ABD pazarlarının radarlarında olduğunu altını çizen Bomaksan Genel Müdürü R. Bora Boysan, şunları söyledi: "2020 ciromuzun yüzde 50'den fazlası ihracat kaynaklı olmuştur. 2021'de de ihracat rakamlarımızı en az iki katına çıkararak bu yılı yüzde 50 ciro ve yüzde 100 ihracat artışıyla kapatmayı hedefliyoruz. Almanya, Libya, Slovenya, Moldova, Belçika, İsrail, Polonya, Portekiz, İtalya ve İngiltere olmak üzere 15'den fazla ülkeye ihracatımız var. Bu ülkelerden yoğun talep almaya devam ediyoruz. AB ülkeleri başta olmak üzere Rusya, Türk Cumhuriyetleri ve ABD pazarı da radarımızda bulunuyor."

BOSCH TERMOTEKNİK'TEN TASARRUF İPUÇLARI VE BAKIM ÖNERİLERİ

Isıtma-soğutma sektörünün öncü markalarından Bosch Termoteknik, soğuk havaların gelmesiyle beraber ısıtma sisteminden daha fazla verim alabilmeniz ve tasarruf edebilmemiz için dikkat edilmesi gereken noktaları açıklıyor.

Türkiye genelinde soğukların etkisini gösterdiği şu günlerde kullanıcılar yüksek faturalardan, verimi düşen ve yakıt tüketimi artan ısıtma sistemlerinden şikâyet ediyor. Sektörün öncü markalarından Bosch Termoteknik, cihazlarda periyodik bakım yapılması ve oda sıcaklığı ayarının bilinçli bir şekilde uygulanması gereğine özellikle dikkat çekiyor. Bosch Termoteknik profesyonelleri, evlerde bireysel ısıtma cihazlarını kullanırken hem güvenlik hem de yakıt tasarrufu amacıyla yapılacakları hatırlattı.

Gazla çalışan cihazlarda yılda bir kez bakım yaptırmak hem güvenlik hem de cihaz verimliliği açısından oldukça önem taşıyor. Cihazlar ne kadar temiz ortamda çalışsalar dahi yanma için gerekli havayı dışardan alırken toz ve çeşitli partikülleri yanma odasında fan vasıtasıyla ya da doğal yöntemle emer. Bu durum cihazın

yanma odasında kirliliğe ve yanma veriminin düşmesine yol açar. Kapalı devre tesisat sistemlerinde yıl boyunca oluşan oksijen korozyonu ve sisteme sık su basılması sonucu oluşan kireç gibi dış etkenler, kombi ekipmanlarında verimsizliğe yol açar ve ısıtma konforunu bozar.

Türkiye'de son yıllarda %98 oranında hermetik tip kombiler satılmaktadır. Bu kombiler yapısı gereği, yanma için gerekli taze havayı dışardan alır, yanma sonucu çıkan baca gazını tekrar dışarı verir. Baca gazının ev ortamına sızması çok tehlikelidir ve bu yüzden baca ekipmanlarının kesinlikle sızdırmaz olması gerekir. Her yıl sezon öncesi baca ekipmanları ve gaz ekipmanları sızdırmazlığı profesyonel yetkili servis teknisyenleri tarafından kontrol edilmeli ve yıpranan parçalar orijinali ile değiştirilmelidir. Bacalı kombilerde ise, bacanın çekişi ve baca sensörünün doğru çalışıp çalışmadığı mutlaka kontrol edilmelidir. Kombinize her yıl bakım yaptırmak lüks değil, kesinlikle gerekli ve şarttır.

Bosch Termoteknik Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Nazif Özakıncı, "Özellikle

yaz aylarında düzenli bakım alışkanlığı kazandırmak için müşterilerimize özel kampanyalar yapıyoruz ve bakımlarını mutlaka yetkili servislere yaptırmalarını, kombilerinde orijinal yedek parça kullanmalarını hatırlatıyoruz. Isıtma cihazları su, doğalgaz, elektrik ve hava ile iç içe çalışan cihazlardır. Kullanım güvenliğini ve cihaz verimliliğini garanti altına almak için bu cihazların yılda en az 1 kez yetkili teknisyenler tarafından bakım ve kontrolünün yapılması çok çok önemlidir" dedi. Eski konvansiyonel kombilerle yoğunlaşan kombiler arasında yanma verimleri açısından %15'e kadar varan yakıt sarfiyatı farkı vardır. Bu yüzden yoğunlaşan kombilerin tercih edilmesi önemlidir. Tercihen modülasyonlu oda termostadı da kullanılmadığı. Oda termostatsız bir kombi sadece kendi iç ayar sıcaklığına göre ve oda sıcaklığından bağımsız olarak çalışır. En çok zaman geçirilen odada oda termostadı kullanılmasıyla; On/Off termostatlarda minimum %10, modülasyonlu oda termostatlarında ise minimum %15 yıllık yakıt tasarrufu sağlanır.

Oda sıcaklığı ise konfor sıcaklığında ol-



malıdır. Mühendislik açısından ideal oda sıcaklığı değeri 22°C'dir. Oda sıcaklığını 1°C artırmamız durumunda, bulunduğunuz şehre göre aylık yakıt sarfiyatınız %8 ila %10 arasında artar. Ayrıca çok sık kullanılan radyatörlerine termostatik vana takarak yakıt tasarrufuna katkı sağlar. Kullanma sıcak suyunun ekonomi modunda kullanılması ve sıcak su kullanımına özen gösterilmesi, gece uyurken oda sıcaklığının 1-2°C düşürülmesi gibi faktörler de tasarrufa etki etmektedir.

Bunların haricinde kombinize sık sık su ekliyorsanız tesisattaki su kaçığı giderilmelidir. Sisteme sık sık şebeke suyu basmak, kapalı devre içine kontrolsüz bir şekilde kireç, ağır metaller ve oksijen almanızı sağlar. Bu da tesisat korozyonu ve kireç yani yakıt sarfiyatına neden olur. Her yıl düzenli bakım yaptırılması yakıt tasarrufunuzu olumlu yönde etkiler.



ÜNTEŞ İSK-SODEX FUARINDA STANDINI ZİYARET EDEN MİSAFİRLERİNE FİDAN BAĞIŞ SERTİFİKALARINI GÖNDERDİ

Çevreci üretim teknolojileri ve enerji verimli ürünleri ile sektöre öncelik eden

Üntes, İSK-Sodex fuarında standını ziyaret eden tüm misafirleri için fidan bağışladı. 29 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezinde gerçekleşen İSK- Sodex fuarında yer alan Üntes, Ege Orman Vakfı

ile gerçekleştirdiği iş birliği neticesinde standına ziyarette bulunan misafirlerinin adına özel fidan bağışında bulundu. Üntes, Stant alanında bulunan kioks noktalarına iletişim bilgilerini giren tüm misafirlerinin adlarına özel olarak oluşt-

urulmuş fidan sertifikalarını misafirlerinin mail adreslerine dijital olarak gönderdi. Üntes'in yapmış olduğu bağış neticesinde, Ege orman vakfı iş birliği ile Manisa'nın Kınık bölgesinde ağaçlandırma çalışması yapılacak.

CX Compact Screw Compressors

Comfort & Process Cooling Applications
at Maximum Efficiency



Frascold CX compact screw compressors range has been designed to grant **maximum efficiency, reliability and flexibility**. The series consists of **19 swept volumes**, providing one of the widest cooling capacity range in air conditioning, process cooling, heat pumps and refrigeration at medium evaporating temperatures.

frascold[®]
Blue is better

[in](#) [@](#) [t](#) [f](#) www.frascold.it

YÜKSEL TEKNİK
SOĞUTMA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
HVAC R SOLUTION

www.yukselteknik.com

ALDAĞ A.Ş. YÖNETİM OFİSİ VE KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRÜ MENEKŞE AHBAB OLDU

İklimlendirme sektörünün öncü markalarından ALDAĞ A.Ş., Yönetim Ofisi ve Kurumsal İletişim Müdürü görevine Menekşe Ahabab'ı getirdi.

ALDAĞ A.Ş., yaptığı duyuruda "Aralarında iklimlen-

dirme sektörünün önemli kurumları da olmak üzere çeşitli sektörlerde önemli görevler üstlenmiş Menekşe Ahabab, ALDAĞ A.Ş. bünyesinde Yönetim Ofisi & Kurumsal İletişim Müdürü görevini getirilmiştir. Kendi-

sinin aramıza katılmış olmasından duyduğumuz memnuniyeti belirtir, görevinde başarılar dileriz" dedi.

Menekşe Ahabab

İstanbul Üniversitesi Klasik Filoloji, Latin Dili ve Edebi-

yatı muzunudur. Maltepe Üniversitesi'nde Pazarlama İletişimi üzerine yüksek lisans yaptı. 25 yıl global ve lokal şirketlerde üst düzey yönetici asistanı, ofis müdürü, ve pazarlama koordinatörü olarak çalıştı. Marmara Üniversitesi



Meslek Yüksek Okulu'nda "Toplantı & Sunum Teknikleri" dersi verdi. EPMA World'ün kurucusudur.



XYLEM, ORTADOĞU VE TÜRKİYE BÖLGESİNE YENİ GENEL MÜDÜR ATAYARAK BÖLGEDEKİ ETKİSİNİ GÜÇLENDİRİYOR

Dünyanın su ile ilgili en kritik sorunlarına yenilikçi ve teknolojik çözümler geliştirmeye kendini adanmış küresel lider bir su teknoloji firması olan Xylem Inc. (NYSE: XYL), Naji Skaf'ın Orta Doğu ve Türkiye'den sorumlu genel müdür olarak atandığını duyurdu.

Edinmiş olduğu zengin tecrübesini de beraberinde getiren Naji Skaf, yeni genel müdür rolüne, enerji sektöründeki 23 yıllık tecrübesi ve bölgedeki 17 yıllık iş tecrübesi ile başlıyor. Daha önce Air Products'ta

Orta Doğu & Türkiye Başkanlık görevi, Vision Invest'in (eski adı ACWA Holding) bağlı kuruluşu olan Qudra Energy ile Air Products arasındaki ortak geliştirme ve yatırım girişimi olan Air Products Qudra'nın CEO görevini üstlenmiştir. Naji Skaf kariyeri boyunca Middle East Gas Association, AJWAA ve Egyptian Industrial Gas Company gibi birçok kuruluşun yönetim kurulunda yer almış olup bu kurullara başkanlık yapmıştır. Skaf, enerji sektöründe sahip olduğu muazzam tecrübeyi de beraberinde getirmektedir. Dubai'de bulunan Naji Skaf, iç operasyonları büyütüp ge-

liştirerek paydaşlar ve müşteriler arasındaki güçlü ilişkileri koruyup Orta Doğu ve Türkiye genelinde ticari büyümenin sürekli olarak devamını sağlayarak işletmeye liderlik edecektir. Aslen Lübnanlı olan Skaf, ABD, Kanada, Avrupa ve Orta Doğu'da yaşamış ve çalışmış olup Kanada vatanışlığına sahiptir. Kanada'daki McGill Üniversitesi'nden Fen Fakültesi Diploması, ABD'de bulunan Houston Üniversitesi'nden ise İşletme Yüksek Lisans derecesi elde etmiştir. Bunun yanında yeni liderlik rolü için gerekli tecrübeye ve anlayışa fazlasıyla sahiptir.

Yeni görevi hakkında yorum yapan Naji Skaf şu sözleri söyledi: "Orta Doğu & Türkiye pazarındaki yeni görevime başlayacağım için çok mutluyum. Bu bölge benzeri görülmemiş teknolojik gelişmeler ve geleceğe dönük yönetim vizyonu ile çok önemli bir dönüm noktasında. Yapacağım ilk iş yerel ekibime liderlik yapmak ve onları desteklemek olacak, bunun yanında bizi geleceğe taşıyan dijital teknolojileri ön plana alarak ortaklarımız ve paydaşlarımızı da destekleyeceğim. Su ile ilgili sorunlarının çözülmesi için çalışanlarımızı, ortaklarımızı ve müşterilerimizi güçlendire-

rek gururlu mirasımızı güçlendirmeye kendimi adadığımı kanıtlayacağım.

Yeni rolünde Frank Ackland'ın yerini alacak olan Naji Skaf, kritik su ve altyapı sorunlarını inovasyon ile çözmeye kendini adanmış Xylem'in bölgedeki lider küresel su teknoloji şirketi statüsünün güçlendirmeye devam edecektir. Xylem'in misyonu müşterilerin su ve kaynak yönetimini en iyi hale getirerek daha sürdürülebilir bir dünyanın yaratılması için çalışmaya devam etmek ve böylece 150'den fazla ülkede suyun güvence altına alınmasına yardımcı olmaktır.

WILO TÜRKİYE'NİN YENİ PAZARLAMA MÜDÜRÜ BANU KİPER OLDU

150 yıllık tecrübesiyle pompa sektöründe sürdürülebilir çözümler sunan Wilo'nun, Türkiye Pazarlama Müdürü Banu Kiper oldu. Özel sektörde uzun yıllara dayanan birikim ve deneyime sahip olan Kiper, sürdürülebilir bir dünya vizyonu ile Wilo Türkiye'nin pazarlama faaliyetlerini yürütecek. Yaklaşık

8 bin çalışanı ile su teknolojileri ve pompa sistemlerinin öncü markası Wilo, 30 yıldır Türkiye'de çevre dostu faaliyetleri ve son teknoloji ürünleri ile fark yaratıyor. Enerji kaynaklarının akıllı ve verimli kullanıldığı bir dünya için çalışmalarını sürdüren Wilo Türkiye'nin yeni pazarlama müdürü sektörün

deneyimli ismi Banu Kiper oldu. Kiper, Wilo Türkiye'nin güçlü büyüme hedefleri kapsamında yürütülecek pazarlama ve ürün-iş geliştirme faaliyetlerine liderlik edecek. Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde lisans, Bahçeşehir Üniversitesi'nde de İşletme

alanında yüksek lisansını tamamlayan Kiper, iş hayatına Eagle Burgmann Türkiye'de satış mühendisi olarak görev başladı. Kariyerine Bosch Türkiye'de Ürün Müdürü olarak devam eden Kiper, aynı firmada 2015-2021 yılları arasında Pazarlama Müdürlüğü ve Online Satış Müdürlüğü görev-



lerini üstlendi. Çalıştığı markalara Felis, Social Media Awards başta olmak üzere pazarlama alanında birçok referans ödül kazandıran Kiper, iyi derecede İngilizce biliyor.



DOĞU İKLİMLENDİRME SATIŞ VE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ MEHTAP SARTIK OLDU

İklimlendirme sektörünün lider markalarından Doğu

İklimlendirme, gelişim ve büyüme odaklı bakış açısı ile kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Doğu İklimlendirme, 25 yılı aşkın süredir HVAC sektör firmalarında Satış ve Pazarlama

Müdürü, Bölge Satış Müdürü, Satış ve Pazarlama Direktörü ve Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini üstlenen Mehtap SARTIK'a "Satış ve Pazarlama Direktörü" görevini teslim etti.

Eylül 2021 itibarıyla Doğu İklimlendirme bünyesinde görev almaya başlayan Mehtap SARTIK, Uludağ Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu.

Mezuniyet sonrası HVAC&R sektörüne giriş yaparak, İş Geliştirme, Satış ve Pazarlama, İhracat Yönetimi ve Kalite Yönetimi gibi birçok alanda sektöre katkılarını sundu.

E.C.A. İLE KOMBİNİZ YOĞUŞMALI, MARKET ALIŞVERİŞİNİZ KAZANÇLI!



ConfeoPremix



proteusPREMIX



CaloraPremix



CitiusPremix

1 Eylül - 30 Kasım 2021 tarihleri arasında satın alınan ve yine bu tarihler arasında E.C.A. Yetkili Servisleri tarafından ilk çalıştırılması yapılan her E.C.A. yoğuşmalı kombiye, **200 TL değerinde market alışveriş çeki hediye!**

ALARKO ŞİRKETLER GRUBU İCRA KURULU BAŞKANI ÜMİT NURİ YILDIZ

Alarko Şirketler Topluluğu'nun yapmış olduğu özel durum açıklaması ile Topluluk İcra Kurulu Başkanı Sayın Ayhan Yavrucu'nun emekli olması sebebiyle boşalan İcra Kurulu Başkanlığı görevine Sayın Ümit Nuri Yıldız getirildi.

Ümit Nuri Yıldız, iş yaşamının 23 yılını Alarko Şirketler Topluluğu'nda geçirmiş olup, son olarak Alarko Holding Genel Müdürlüğü görevini sürdürmekteydi. Sayın Yıldız, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi

mezunu olup, University of Illinois'te yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır. Alarko Şirketler Topluluğu'na katılmadan önce Maliye Bakanlığı Baş Hesap Uzmanı ve İş ve İşçi Bulma Kurumu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev almış

olup, 1998 yılından bu yana Alarko Şirketler Topluluğu'nda çalışmaktadır. Sayın Yıldız, Alarko Şirketler Topluluğuna katıldığı 1998 yılından itibaren, değerleri, yaklaşımları, tecrübesi ve yönetim anlayışı ile Alarko Şirketler



Topluluğu'nda üstlendiği görevleri başarıyla yürütmüştür.



KEREM ÜNLÜ, ELVHIS BAŞKAN YARDIMCISI OLDU

Avrupa'da gaz yakıtlı radyant ısıtıcı endüstrisini bir araya getiren "Avrupa Gaz Yakıtlı Radyant ısıtıcı Üreticileri Birliği"nin (ELVHIS) Başkan Yardımcılığı görevine Çukurova Isı A.Ş. Satış Müdürü ve İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Üyesi Kerem ÜNLÜ seçildi.

Çukurova Isı A.Ş. Satış Müdürü Kerem ÜNLÜ, Avrupa Gaz

Yakıtlı Radyant ısıtıcı Üreticileri Birliği'nin (ELVHIS) Başkan Yardımcılığı görevine seçildi. Avrupa'da gaz yakıtlı radyant ısıtıcı alanında faaliyet gösteren firmaları tek çatı altında toplamak, dünyada ki teknolojik yenilikleri takip ederek, sektörün dünya standartlarını yakalamasına katkı sağlamak amacıyla 1994 yılında kurulan ELVHIS, çevrimiçi düzenlenen Genel Kurul'un'da yeni yönetimini belirledi.

"Bu göreve getirilen ilk Türk olmak benim için büyük bir onur"

Genel Kurul'da ELVHIS Baş-

kan Yardımcılığı görevine getirilen Kerem ÜNLÜ şunları söyledi: "Sektörümüzü uluslararası alanda bir araya getiren ve sektörümüzle ilgili gerek AB nezdindeki gerekse diğer kıtalardaki normların şekillenmesinde etkin rol oynayan, enerji verimliliği ve ürün kalitesi noktasında endüstrimize katkı sağlayacak çalışmalar yürüten ELVHIS'in başkan yardımcılığına seçilmek ve bu göreve getirilen ilk Türk olmak benim için büyük bir onur.

Yeni dönem yönetim kurulu üyeleri ve başkanımız Prof.

Dr.-Ing. Friedhelm Schlösser ile birlikte Avrupa Gaz Yakıtlı Radyant ısıtıcı pazarının gelişimini global anlamda destekleyecek başarılı çalışmalar yürütmeye devam edeceğiz" diyerek sözlerini tamamladı.

ELVHIS, Avrupa Komisyonu ve Avrupa Parlamentosu gibi Avrupa makamlarının yanı sıra ticari gazla çalışan ısıtma sistemleri alanında faaliyet gösteren CEN (European Committee for Standardization) gibi standardizasyon kuruluşları tarafından da kabul görmüş tek sivil toplum kuruluştur.

Kerem ÜNLÜ

Lisans eğitimini 2000 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamlayan Kerem ÜNLÜ, 2003 yılında Almanya'da ki Hamburg Teknik Üniversitesi (TUHH) Mekatronik Mühendisliği Bölümü'nde yüksek lisans derecesini almıştır. 2004 yılında mesleki kariyerine başladığı Çukurova Isı A.Ş.'de Satış Müdürü olarak görev almaktadır. ÜNLÜ, aynı zamanda İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği'nin (İSİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye İhracatçılar Meclisi delegesidir.

KNAUF TÜRKİYE, STRATEJİK BÜYÜME HEDEFLERİ DOĞRULTUSUNDA KADROSUNU GÜÇLENDİRİYOR

Geniş performans çözümleriyle tüm dünyada projelerin bir numaralı çözüm ortağı Knauf Türkiye'de yeni bir atama gerçekleşti. Uzun yıllar perakende, hızlı tüketim sektöründe farklı kademelerde görev alan Aras Orhan, Knauf Türkiye'nin Satış Müdürü oldu.

Çankaya Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Aras Orhan, aynı üniversitede Uluslararası Ticaret Bölümü ile birlikte çift anadal eğitimini tamamladı. Profesyonel iş hayatına perakende sektöründe, Migros'ta Mağaza Yöneticisi olarak başlayan Orhan, sonrasında Coca-

Cola'da Satış Geliştirme Şefliği yaptı. Coca-Cola'da Özel Müşteriler İş Geliştirme Yöneticisi olarak ulusal zincir mağazalardan sorumlu olarak çalışan Orhan, 2014 yılında Ulusal Zincir Mağazalar Müdürü olarak Red Bull'a transfer oldu. Orhan sırasıyla Yerinde Tüketim

Kanalı Bölgeler Müdürü, Yerinde Tüketim Kanalı Türkiye Dağılım Müdürü görevlerini üstlendi. Son olarak Red Bull Ülke Zincir Mağazalar Müdürü olarak şirketin tüm ulusal zincir mağazalarında, e-ticaret, askeriye ve vending kanalının sorumluluğunu üstlenen Orhan, Aralık



2020 yılında Knauf Türkiye Satış Müdürü olarak göreve başlamıştır. Orhan evli ve bir çocuk babasıdır.



VODAFONE TÜRKİYE İCRA KURULU'NA YENİ ÜYE

Vodafone Türkiye üst yönetiminde yeni bir atama gerçekleşti. Şirketin IT İş Biriminden Sorumlu İcra Kurulu

Başkan Yardımcılığı pozisyonuna 11 Ekim 2021 itibarıyla geçerli olmak üzere Ayşegül Arıcan Şeker atandı. Vodafone Türkiye İcra Kurulu'ndaki dördüncü kadın yönetici olan Şeker, yeni görevinde şirketin bilgi işlem altyapısının yönetilmesinden sorumlu olacak.

Ayşegül Arıcan Şeker Kariyerine Yapı Kredi Bankası'nda Analist ve Yazılım Geliştirici olarak başlayan Ayşegül Arıcan Şeker, sahip olduğu teknoloji ve endüstri bilgisi ile Akbank ve ING Bank gibi bankacılık sektörünün önde gelen kurumlarında çalıştı.

28 yılı aşan teknoloji kariyeri boyunca başarılı sonuçlara liderlik eden Şeker, son görevlerinden ING Bank'ta Dijital Kanallar, Ödeme Sistemleri, Kurumsal Veri Yönetimi ve İnovasyon Lab'dan Sorumlu Uygulama Geliştirme Direktörü olarak çalıştı. Vodafone'a katılmadan önce görev aldığı

Akbank'ta ise Teknoloji, Strateji, Yönetişim ve Veri Teknolojilerinden Sorumlu Bölüm Başkanı olarak görev yaptı. Şeker, kariyeri boyunca, çok sayıda büyük ölçekli teknoloji ve dijital dönüşüm projesinin yanı sıra inovasyon odaklı yeni kanalların geliştirilmesi ve yönetimine öncülük etti.

77 yıllık
tecrübe

> %100 SIZDIRMAZLIK İLE İŞLETMENİZDE
ENERJİ TASARRUFU SAĞLIYORUZ.

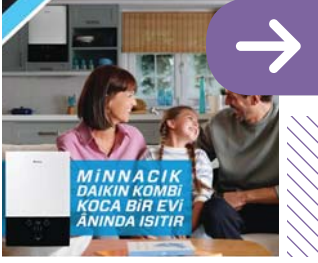


NORDSTEAM®

Made by PNOSAN

www.pnosan.com.tr





KÜÇÜK DOKUNUŞLAR HAYATA, DAIKIN KOMBI KONFORA RENK KATAR

İklimlendirmenin öncü markası Daikin, çevreci ve üstün teknoloji ürünleriyle soğuk kış günlerini en konforlu ve tasarruflu şekilde karşılamaya hazırlanıyor. Mevsim geçişini 32 ve 16 saniyelik iki farklı versiyon ve 8 saniyelik bant şeklinde hazırlanan reklam filmleriyle hatırlanan Daikin, 17 Eylül-31 Ekim tarihleri arasında gerçekleşecek indirim kampanyasının da duyurusunu yapıyor. Tematik kanallarda ve internette yayınlanmak üzere hazırlanan

reklam filmlerinde gündelik hayatın küçük ayrıntılarına göndermeler yapan Daikin, küçük dokunuşların hayata anlam katarak yüzlerde bir tebessüm oluşturduğunu vurgularken, üretimini yaptığı dünyanın en küçük kombisin de hayata konfor kattığı mesajını veriyor. Hazırladığı reklam filmleriyle kombi kategorisindeki ürünlerinin bilinirliğini artırmak, markanın dayanıklılığı ve üstün teknolojisini anlatmak isteyen Daikin, insanlara değer veren bir marka olduğunun altını çiziyor. Kampanya, internet ve tematik kanalların yanı sıra uygun formatlar halinde radyolarda, sosyal medyada, billboard ve benzeri açık hava mecralarında yerini alacak.

32 saniyelik uzun versiyonda gündelik hayattaki küçük jestlerin insanı ne kadar mutluluğu ettiği mesajından yola çıkılarak; Daikin tarafından üretilen dünyanın en küçük kombisinin de küçüklüğüne rağmen performansı yüzleri güldürmesi tema olarak kullanılıyor. 16 saniyelik kısa versiyonda ise ürünlerin üstün teknolojisi, tasarruflu oluşu, 6 yıl garanti içermesi ve 12 ay taksit imkanı sağlanması başlıkları öne çıkarılıyor. Ajans hizmetlerini United Gode üstlendiği reklam filmi, yoğun ve titiz bir çalışma ile kalabalık bir ekip tarafından hazırlandı. Ali Can Zeren'in yönetmen olarak imza attığı filmlerin müzikleri ise Kerem Doğrar'a ait.

KAMPANYA KÜNYESİ

Reklam Veren: Daikin Türkiye
Reklam Veren Yetkilileri: Murat Kurt, Ayşe Duygu Atasoy
Reklam Ajansı: United Gode
Stratejik Direktör: Hülya Cesur
Yönetici Yaratıcı Yönetmen: Tarkan Barlas
Yaratıcı Ekip: Mehmet Sen, Evren Kuzman
Müşteri Direktörü: Deniz Kavuk
Müşteri Süpervizörü: Cansu Serçek
Prodüksiyon Şirketi: Hacıyatmaz
Yönetmen: Ali Can Zeren
Fotoğrafçı: Fırat Meriç



DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE İHTİYACA ÖZEL YOL HARİTASI

Rekabet gücünün korunması ve yeni dünya düzenine adaptasyonun sağlanmasında kritik önem taşıyan dijital dönüşüm kavramı, endüstrilerin ana gündem maddesi olmaya devam ediyor. Türkiye'de 165 yıldır faaliyet gösteren Siemens, gelecek için bugünü dönüştürme hedefiyle iş ortaklarının dijital olgunluğunu geliştirecek "Dijital Olgunluk Programı"nı hayata geçirerek dönüşüme ivme kazandırıyor. Dijital dönüşüm endüstriden sanayiye,

eğitim, turizm, kamu hizmetleri, altyapı sistemleri gibi sayısız iş kolunda önemini her geçen gün artırıyor. Dijital dönüşüm yalnızca süreçlerin iyileştirilmesi değil, şirketin rekabet gücünün korunması açısından da kritik önem taşıyor. Çağın gerekliliğine ayak uydurmak ve dijital dönüşümünü tamamlamak isteyen şirketler altyapı ve çalışan yatırımlarını artırsa da şirketin karakteristik özelliklerine uygun, özgün bir yol haritasının belirlenmesi dönüşümde başarı sağlanmasının anahtarını oluşturuyor.

165 yıldır Türkiye'de olan ve sunduğu ürün ve çözümlerle müşterilerinin dijitalleşme süreçlerinde yol gösterici olan Siemens, bu kapsamdaki çalışmalarını bir adım daha öteye taşıdı. Ekosistemle

birlikte büyüme hedefiyle #geleceğin-bugünüdönüştürüyoruz diyen Siemens Türkiye iş ortaklarının dijital gelişimine katkı sunmak için Dijital Olgunluk Programı'nı hayata geçirdi. Program, mevcut dijital olgunlukların ölçülmesi, sonuçların ışığında ihtiyaca uygun çözüm paketleri hazırlanması ve bunların hayata geçirilmesi alanlarında Siemens'in iş ortaklarını destekliyor. Özellikle e-ticaret yatırımlarını hedef alan program ayrıca, her yıl düzenli olarak yapılan değerlendirmelerle sürdürülebilir bir ilerleme kaydedilmesini amaçlıyor. Siemens Türkiye Dijital Olgunluk Programı, sisteme dahil olan iş ortaklarının dijital olgunluk seviyesinin 2 yılda 2 katına çıkarılmasını amaçlıyor. Siemens Türkiye Elektrik ve Elektrifikas-

yon Ürünleri Direktörü Eylem Korucuoğlu, "Siemens Türkiye olarak hayata geçirdiğimiz yeni program ile, paydaşlarımızın pazarlama, satış, insan kaynağı, üretim, satın alma gibi her alandaki dijital olgunluklarını tespit ediyoruz. Dijital Olgunluk Programı sayesinde iş ortaklarımıza özel dizayn edilmiş eğitimler, dünyadan örneklerin paylaşılması, farklı markalar ile yapılan alt yapı anlaşmaları gibi desteklerimiz oluyor. Bu sayede partnerlerimizin dijital dönüşüm süreçlerini kendilerine en uygun şekilde başlatmalarını ve hedeflenen sürede tamamlamalarını mümkün kılıyoruz. Siemens Türkiye'nin 165'inci yılında iş ortaklarımızla birlikte dijital dönüşüme ivme katmaya devam etmekten mutluluk duyuyoruz" dedi.

MASDAF, ALANINDA EN ÇOK İHRACAT YAPAN ŞİRKETLER ARASINDA

Ülkemizin öncü şirketlerinden Masdaf, teknoloji ve inovasyona yaptığı yatırımlarla Türkiye'nin global markası olma yolunda ki hedeflerine emin adımlarla ilerliyor. Covid 19 pandemisi sürecinde küresel ölçekte oluşan krize rağmen ihracatta yüzde 20 büyüme kaydeden Masdaf, ihracatta ki başarısı nedeniyle Makine İhracatçıları Birliği'nden (MAİB) başarı belgesi aldı. Katma değerli su teknolojileri ile "2020 yılında pompalar ve aksesuarları ürün grubunda en çok ihracat yapan 5 firma arasında" yer alarak, ülke ekonomisine değer katmaya devam eden Masdaf, pompa sektöründe bir dünya markası olmayı hedefliyor. "XSight'ın pazar raporuna göre mev-

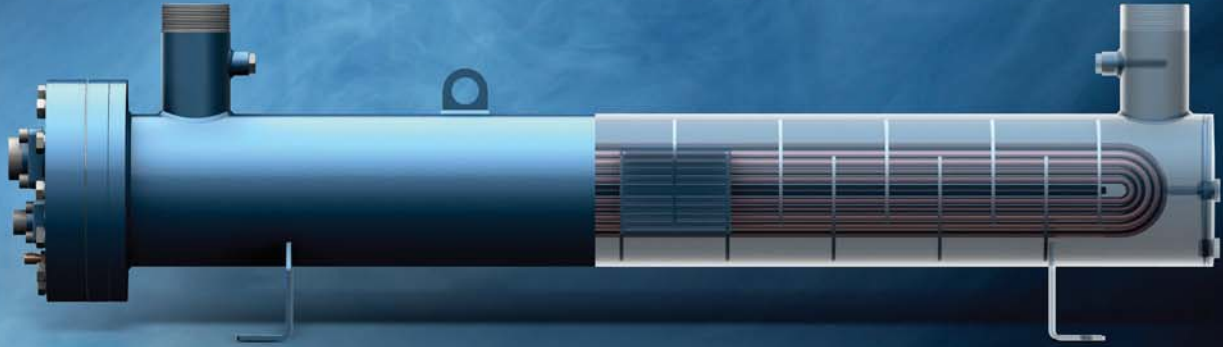
cutta 34 Milyar Dolar seviyesinde olan global santrifüj pompa pazarı'nın 2028 yılına kadar 51 Milyar Dolara ulaşması bekleniyor, biz de Masdaf olarak bu pastadan önemli bir pay almayı hedefliyoruz" diyen Masdaf İhracat Müdürü Alper Haberal, sözlerine şöyle devam etti: "Masdaf olarak, ileri teknoloji ürünlerimiz ve yüksek mühendislik ihtiva eden hizmetlerimiz ile ülkemizin, pompa sektöründeki dünya markası olmayı hedefliyoruz. Makine İhracatçıları Birliği'nin kayıtlarına göre sektörümüzün en çok ihracat yapan 5 firması arasında yer alıyoruz olmamız da ürettiğimiz teknolojinin global pazardaki gücünü gösteriyor. 2020, pandemi nedeniyle sektörümüz

için pek parlak bir sene olmadı. 2019 yılına göre pazarda yüzde 8 daralma yaşandı; ancak biz Masdaf olarak pazardaki daralmaya rağmen yarı mamul stoğumuz, teknoloji ve inovasyona yönelik yatırımlarımız ve ihracat pazarlarındaki gücümüz ile ihracatımızı yüzde 20 artırarak, sektörümüzdeki ilk 5 ihracatçı arasında yer almayı başardık. Hizmet verdiğimiz tüm alanlarda fark yaratan ürün ve hizmetlerimiz ile bugün başta Orta Doğu, Afrika, BDT ülkeleri olmak üzere 72'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. İleri teknoloji ve mühendislik gücümüz ile ürün yelpazemizi sürekli geliştirirken, dış pazarlarımızı çeşitlendirme stratejimiz doğrultusunda



da yeni pazar arayışlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Yarım asra yaklaşan geçmişimizle sektörde daima ilklere imza atan Masdaf olarak, önümüzdeki dönemde de daha fazla yatırım, istihdam ve ihracatla, ülkemizin ekonomisine daha fazla katkı sağlamak için çalışmaya devam edeceğiz. Ayrıca Türkiye pompa sektöründeki lider marka konumumuzu korurken, güçlü markalaşma çalışmalarımız ve iletişim stratejilerimizle de global pazarlarda marka bilinirliğimizi ve gücümüzü artırmayı hedefliyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.

“Türkiye’den Dünyaya, 13 Yıldır Kalite ve Güven İhraç Ediyoruz”



Türkiye
Discover
the potential

REFKAR Soğutma ve Isı Transfer Cihazları San. Tic. Ltd. Şti.
Hadımköy Mevkii, Koskoop Org. San. Böl. Ömerli Mah. Seciye Sk. No:9
34555, Arnavutköy - İstanbul / TÜRKİYE
Phone: +90 212 671 95 99 / Fax: +90 212 671 91 44
E-Mail: info@refkar.com

 [instagram.com/refkar](https://www.instagram.com/refkar)  [facebook.com/refkarheattransfer](https://www.facebook.com/refkarheattransfer)

refkar.com



REFKAR
HEAT TRANSFER SOLUTIONS



WARMHAUS FARKINI YENİ REKLAM KAMPANYASI İLE ANLATIYOR

İklimlendirme sektörünün öncü firmalarından Warmhaus yeni reklam kampanyasında yenilikçi ürünleri ile Warmhaus'un farkını "Warmhaus kombi' başka" sloganıyla anlatacak.

Üç farklı filmde oluşan kampanyanın ilk filmi 7 Ekim tarihinde televizyon ve dijital mecralarda yayınlandı. Kampanyanın hazırlık döneminde farklı tüketici profillerinin kombi seçiminde göz önünde bulundukları faktörler araştırıldı. İletişim çalışması bu araştırmadan çıkan sonuçlara göre hazırlandı. Amaç Warmhaus kombilerin ısınmak ve tasarruf etmek gibi beklentilerden çok daha fazlasını karşıladığını tüketicilere anlatmak olan kampanya

3 ana filmde oluşuyor. İlk film Warmhaus kombinin sıradan kombilerden farkını esprili bir dille anlatıyor. İkinci filmde Warmhaus'un kombilerini uzaktan kontrol etme olanağı sunan RecoWa anlatılıyor. RecoWa, kombinin dijital ve en verimli şekilde kullanılmasını sağlıyor. Uzaktan kumanda ve uygulama üzerinden cep telefonu ile kontrol gibi teknolojileri içinde barındıran ürün; ayrıca 'haftalık', 'ekonomi', 'kış', 'dışarıdayım' ve 'yaz' olmak üzere beş farklı kullanım seçeneği sunarak tüketicilerin hayatlarını kolaylaştırıyor. Serinin 3. filminde Warmhaus kombilerin hem tasarruf hem de hayat kurtaran güvenlik sağlayan 'Gaz Adaptif' özelliği anlatılıyor.



Kampanya yıl boyunca televizyon, radyo ve dijital olmak üzere gazete, farklı mecralarda devam edecek.

KÜNYE:

Reklamveren: Warmhaus

Reklamveren ekibi: Elif Cerit, Nazlı İşçen

Reklam Ajansı: aRthuR

Prodüksiyon Şirketi: Lighthouse VFX

Müzik: 25m² Music Production



BAYMAK KOMBİ AİLESİNİN YENİ ÜYESİ LUNATEC, "ÇEVRECİ, KONFORLU, SESSİZ, VERİMLİ VE DAHA EKONOMİK"

Baymak, uzun zamandır Ar-Ge çalışmaları süren hidrojen uyumlu yeni nesil kombisi Lunatec'i müşterilerinin beğenisine sundu. Kombi dünyasında yeni bir dönemin başlangıcı olan üstün Avrupa teknolojisi ile üretilen Lunatec kombi, tüketicilere daha fazla verimlilik ve tasarruf sağlarken, sessiz çalışma özelliğiyle de dikkat çekiyor. 24-30-35 modellerinde üç farklı kapasiteyle piyasaya ve müşterilerinin beğenisine sunulan Lunatec kombi, yüzde 100

doğalgaz yakıtlı standart premix kombilerden farklı olarak yüzde 20 hidrojen, yüzde 80 doğal gaz içerikli gaz karışımını da kullanabilen geleceğin teknolojisine sahip. Baymak'ın sürdürülebilir bir dünya için sorumlu üretim ve tüketim yaklaşımının bir ürünü olan Lunatec kombi, tüm dünyada fosil yakıt kullanımını azaltma çalışmalarının Türkiye pazarındaki öncü yansımalarından biri olacak. Kombi dünyasında yeni bir dönemi başlatacak olan Lunatec; kompakt boyutlar, kullanıcı dostu kontrol paneli, kaliteli ve yoğun izolasyon malzemesi kullanımıyla ulaşılan düşük ses seviyesinin yanı sıra

su ön ısıtma özelliği ile de çok hızlı bir şekilde 50°C sıcaklığa sahip kullanım sunuya ulaşarak su sarfiyatını önüyor. Ekran üzerinden dijital basınç değerinin görüntülenebilmesi gibi detaylar da müşterilerin konfor ve görsel beklentilerini karşılıyor. BDR Thermea Group için özel olarak üretilen yeni tasarım paslanmaz eşanjör ile artırılan verim değerine sahip olan Lunatec kombilerin diğer özelliklerini ise şöyle sıralamak mümkün:

- Doğal gaz ve LPG ile uyumlu çalışabilme,
- Akıllı modülasyonlu yanma sistemiyle, ortamın değişen anlık sıcaklık ihtiyacına göre,

sahip olduğu sıcaklık sensörleri sayesinde, alev modülasyonu yaparak yakıt tasarrufu ve konfor sağlar,

- Dahili baca geri akım klapesi,
- Dayanıklı, uzun ömürlü piriç hidroblok,
- Elektronik kart üzerinden gönderilen sinyal aracılığıyla çalışabilen ve tesisat direnç faktörlerini kolaylıkla yenebilen yüksek basma özellikli, uzun ömürlü, gövdeye entegre hava tahliye valfine sahip ve BDR Thermea Group'a özel üretilen PWM sirkülasyon pompası,
- 10 metreye ulaşabilen hermetik baca mesafesi.

Yüzde 94 ısıtma mevsimsel verimliliğine ve A enerji sınıfına sahip Lunatec kombi, Baymak modülasyonlu oda termostatı ve dış hava sensörüyle verim değerini yüzde 98'lere ve ısıtma enerji sınıfını A+ seviyesine çıkararak daha yüksek tasarruf sağlıyor. Yenilikçi ve teknolojik özelliklerinin yanında, 30 Kasım 2021 tarihine kadar ilk çalıştırması yapılan Lunatec kombilerinde lansmana özel 7 yıl garanti avantajıyla tüketicilerle buluşuyor. Lunatec kombilere tüm Baymak bayi ve Orange Store'lerden ulaşmak mümkün.

SYSTEMAIR DUBAİ'NİN HAVASINI DEĞİŞTİRİYOR



Endüstriyel ve kamusal alanlar başta olmak üzere birçok farklı sektörde ve ortamda iç mekânların hava kalitesini artırıp taze hava sağlamak misyonuyla hareket eden Systemair, teknolojik çözümlerini dünyanın her noktasındaki insanlarla buluşturmaya devam ediyor. Dubai'de başlayan Expo 2020'de İsveç standının akıllı ve sürdürülebilir HVAC çözümlerinin resmi sağlayıcısı olan Systemair, grup şirketi Frico ile ideal sıcaklıkta temiz bir iç mekân ha-

vası sağlayan modern iklimlendirme çözümlerini sergiliyor. İsveç standının iklimlendirme sponsorluğunu da üstlenen Systemair, enerji verimliliğinden ödün vermeden ideal iç mekân havası sağlamanın önemi konusundaki tecrübelerini ziyaretçilerle paylaşıyor.

Dünyanın her yerinden binlerce katılımcıyı ağırlayan fuarla ilgili konuşan Systemair Türkiye Genel Müdürü Ayça Eroğlu; "Systemair Grup olarak, fuarın düzenlendiği coğrafyanın iklim koşullarına uygun ve aynı zamanda fuar alanının yapısal ihtiyaçlarını karşılama kapasitesine sahip 10 adet Geniox klima santrali kurduk. Alana ayrıca fancoil üniteleri, soğutma grupları, çatı fanlarının yanı sıra ısı geri kazanım üniteleri de sağladık.

İsveç standının mağaza ve kafe bölümleri de grup şirketimiz Frico'nun yeni nesil hava perdeleriyle donatıldı. Bu fuarda tanıttığımız ürünlerimizi ise özel olarak belirledik. İç mekân havasının tazeliğini koruyan ürünlerimiz, yüzde 50 daha düşük elektrik tüketimi ve yüzde 65'e kadar yüksek sürdürülebilir soğutma geri kazanımı gibi özellikleriyle dikkat çekiyor. Avrupa ve ISO standartlarına uygun olarak geliştirilen ürünlerimiz, minimum enerji kullanımıyla mümkün olan en iyi iç mekân hava kalitesini sağlıyor" şeklinde konuştu.

Sadece teknolojileriyle değil, özel etkinliklerle de sağlıklı iç mekân hava kalitesinin önemini fuarın gündeminde tuttuklarını belirten Eroğlu; "Dün-



yanın en büyük küresel kalkınma etkinliklerinden biri olan bu fuarda birçok etkinlik ziyaretçilere farklı deneyimler sunuyor. Bunlardan biri olan ve üst düzey konukların yer aldığı resepsiyon gecesi, yeni nesil sürdürülebilir HVAC trendleri ve inovasyonlarına ışık tutuyor. Ayrıca düzenleyeceğimiz özel bir davette, paydaşlarımızın projelerini doğru bir iç hava kalitesi sağlamları için gelişmiş çözümlerden nasıl faydalanabilecekleri konularını detaylı şekilde ele alarak katılımcıların farkındalık kazanmasını amaçlıyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.

SINCE 1974

SARBUZ[®]
HEAT EXCHANGERS

1974'den beri...

47
YEARS
YIL



SARBUZ ISI TRANSFER CİHAZLARI SAN. ve TİC. A.Ş

Ömerli Mah. Adnan Kahveci Cad.
Seden Sok. No:14
Hadimköy 34555 Arnavutköy - İstanbul / TURKEY

ISO 9001:2015

phone. +90.212 407 0353 Pbx
fax. +90.212 671 9996

sales@sarbuz.com
www.sarbuz.com

SINCE 1974
SARBUZ[®]
HEAT EXCHANGERS



BOSCH TERMOTEKNİK AKADEMİ, MESLEKİ TEKNİK ANADOLU LİSELERİNDE YAPTIĞI ATÖLYE YENİLEMELERİYLE EĞİTİME DESTEK VERMEYE DEVAM EDİYOR



Bosch Termoteknik Akademi, Antalya Konyaaltı Bahtlı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Muş Rekabet Kurumu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde yeni uygulama atölyelerini kullanıma sundu.

Türkiye Cumhuriyeti Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü ile Bosch Termoteknik arasında yapılan Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında Bosch Termoteknik Akademi, eğitime verdiği des-

tekleler öğrencilerin daha kapsamlı ve kaliteli uygulamalı eğitim almalarına ve kalifiye insan kaynağının yetiştirilmesine katkıda bulunmayı hedefliyor. Bosch Termoteknik Akademi; eğitim kurumlarına verdiği hizmet içi eğitim, öğretim amaçlı cihaz ve görsel materyal destekleri haricinde, Milli Eğitim Bakanlığı ile 2016 Kasım ayında imzaladıkları "Eğitim Kurumları İş Birliği Protokolü" kapsamında farklı meslek liselerinde yenileme çalışmalarına da imza atıyor. Meslek Lisesi öğrencilerinin buldukları bölgelerde ihtiyaç duydukları son teknoloji ısıtma, klima ve havalandırma ekipmanları ile atölyeleri yeniliyor.

Son olarak Antalya Konyaaltı Bahtlı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ndeki atölye Bosch VRF klima sistemleri ve sistem otomasyonu, Bosch split klima sistemi ve Buderus yoğunmalı kombi sistemleri kullanarak yenilenirken; Muş Rekabet Kurumu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinde bulunan uygulama atölyesi Bosch

ve Buderus konvansiyonel ve yoğunmalı kombi sistemleriyle donatıldı. Bosch Termoteknik Akademi Antalya Konyaaltı Bahtlı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi laboratuvar açılışına Bosch Termoteknik Akademi Müdürü Suat Eyi de katıldı.

Bosch Termoteknik Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Nazif Özakıncı, eğitime verdikleri desteklerle ilgili "Bosch Termoteknik Akademi çatısı altında uzun zamandır sektörün gelişimi için sürdürdüğümüz eğitime destek faaliyetlerimizi devam ettiriyoruz. Meslek liselerine yaptığımız yatırımlarla ülkemizin ve sektörün nitelikli teknik personel ihtiyacına katkı sağlamayı ve hizmet kalitesinin daha da artmasını amaçlıyoruz. Milli Eğitim Bakanlığı ile imzaladığımız iş birliği protokolüyle Bosch Termoteknik Akademi Uygulama Laboratuvarlarına yenilerini ekleyerek eğitime destek vermeye devam edeceğiz." dedi.

ODE YALITIM ÇALIŞANLARI UZUN BİR ARADAN SONRA İLK KEZ BİR ARAYA GELDİ

Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli en büyük yalıtım şirketi ODE Yalıtım'ın Satış ve Pazarlama Ekibi, Covid-19 pandemisinin başından bu yana ilk kez bir araya geldi. Şile'de düzenlenen "Yeniden Birlikteyiz" etkinliğine ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın da aralarında olduğu yönetim kadrosu da katıldı. Global bir marka olma vizyonu ile Türkiye'de ve ihracat yaptığı 75'in üzerinde ülkede faaliyetlerini sürdüren ODE Yalıtım'ın Satış ve Pazarlama Ekibi, Covid-19 pandemisinin ba-

şından bu yana ilk kez bir araya geldi. Şile'de "Yeniden Birlikteyiz" temasıyla düzenlenen buluşmaya ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ile birlikte yönetim kadrosu da katılım gösterdi.

ISK-SODEX ISTANBUL 2021 Fuarı'nda bir araya gelen Satış ve Pazarlama Ekibi fuarın ardından Şile'ye geçip, doğa yürüyüşü ve çeşitli aktivitelerin düzenlendiği etkinlikte bir arada olmanın keyfini çıkardı. Pandemi sürecinin değerlendirildiği ve yeni dönem stratejilerinin de konu-



şulduğu buluşmada ayrıca bir workshop da düzenlendi. Satış ve Pazarlama Ekibi, bir buçuk yıl boyunca çevrim içi ortamda görüştüğünden sonra yeniden tam kadro bir arada olmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi.



VISSMANN EĞİTİMDE DE GELECEK NESİLLERE YATIRIM YAPMAYA DEVAM EDİYOR

Viessmann, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi ile yapılan Marka Ders sözleşmesi kapsamında, her biri alanında uzman mühendis kadrosuyla, 2021 - 2022 dönemi Bireysel ve Endüstriyel Enerji Sistemleri dersini verme sorumluluğunu üstlendi.

Viessmann'ın, geleceğe yapılan en büyük yatırımlardan birinin sektöre yeni insanlar yetiştirmek olduğunun bilinciyle çıktığı yolda, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Teknoloji Fakültesi müfredatına eklenen marka dersler kapsamında, firma yetkilileri öğrencilere Bireysel ve Endüstriyel Enerji Sistemleri dersi vermeye başlıyor.

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi senato toplantı salonunda gerçekleştirilen "ESM 3555

Viessmann Bireysel ve Endüstriyel Enerji Sistemleri" protokol törenine Viessmann Türkiye Genel Müdürü Celalettin Çelik online olarak katılırken; sözleşme, İzmir Bölge Müdürü Yusuf Erdem Önder ile Rektör Prof. Dr. Hüseyin Çiçek arasında imzalandı.

Konuşmasında Viessmann gibi sektör liderlerinin eğitim alanındaki katkılarının büyük bir amaca hizmet ettiklerine değinen Çiçek, "Bir yandan AR-GE Üniversitesi olurken, diğer taraftan da girişimci öğrenci yetiştirmeyi hedefliyoruz. Öğrencilerimizin burada aldıkları bilgi, eğitim ve öğretim ile iş hayatına daha avantajlı atılabilmelerini hedefliyoruz. Öğrencilerimizi girişimci ve öz güveni yüksek öğrenciler olarak mezun etmek istiyoruz. Bunu yapabilmek için lisans ve lisansüstü araştırma projeleri derslerini de gündeme aldık. Bunları yaptık ve öğrencilerimiz proje hazırlayabiliyor. Eksik olan

noktamız ise marka derslerdi. Büyüklerinin bu işleri nasıl yaptıklarını gözlemlemeleri açısından bizim asıl dış paydaşlarımız dediğimiz mezun olduklarında görev yapacakları alanlar için Viessmann'la yaptığımız görüşmeler sonucunda marka dersleri getirdik. Bunlardan en önemlilerinden birisini de bugün yapacağımız protokol teşkil ediyor. Marka dersler ile bir adım daha öne çıkacağımızı düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

2021 - 2022 eğitim öğretim yılı güz yarıyılında açılacak olan marka dersi, tek oturumda haftada 90 dakika olmak üzere çevrimiçi ve eşzamanlı olarak verilecek. İşbirliğinin kapsamında ayrıca yılda en az bir kez üniversite ile belirlenecek konuda atölye çalışması, marka konferans ya da kişisel gelişim semineri yapılması ve kariyer günlerine katılarak öğrencilere mülakat konusunda bilgi verilmesi de yer alıyor.

Ürün Ailemizin Yeni Üyesi

NIF Serisi Klima Santralleri

 MODÜLER



venco
"truly ventilation"

Merkez / Fabrika

1. Organize Sanayi Bölgesi
2004. Cd. No. 5 45400 Turgutlu - Manisa
T. 0 (236) 332 50 70 F. 0 (236) 332 50 30

İstanbul Ofis

İnönü Cd. Mercan Sk. STFA Blokları B3 Blok
No. 15/A 34736 Kozyatağı - İstanbul
T. 0 (216) 411 45 95 F. 0 (216) 411 24 21



venco@venco.com.tr

www.venco.com.tr

E.C.A.'NİN PELET YAKITLI ÜRÜNLERİ İLE VERİMLİ ISINMA



Günün ihtiyaçlarına cevap veren ve kullanıcı deneyimini zenginleştiren ürünler geliştirerek iklimlendirme sektörünün ihtiyaçlarına çözümler getiren E.C.A., pelet yakıtlı soba ve kazanlar ile yeni nesil ısınma imkanı sunuyor. Elanus 12, 18 ve 25 kW; Rhea 23,40 ve 60 kW kapasiteli ürün seçeneklerini kullanıcıyla buluşturan E.C.A.'nın doğalgazın olmadığı yerlere yönelik geliştirdiği pelet yakıtlı ürünleri yüksek enerji verimliliği sayesinde çevresel sürdürülebilirliğe öncülük

ediyor. 35 yılı aşkın deneyimiyle iklimlendirme sektörünün önde gelen markalarından E.C.A., ısınma konusunda sunmuş olduğu tüketici odaklı çözümler ve güncel teknolojileri takip eden ürünler ile yaşam alanlarının sıcaklığını sağlamayı sürdürüyor. Geniş kapasiteli seçenekleri ile birlikte yanma süresi ve sağladığı enerji olarak aynı miktarda ağaç odununa göre daha verimli bir yakıt olan pelet ile çalışan soba ve kazanlar, böylelikle daha ekonomik, çevreci ve verimli bir

ısınma sağlıyor. E.C.A.'nın pelet yakıtlı ürünleri, yüksek verimliliği sayesinde ısınma ihtiyacında farklı arayışta olan kullanıcılara alternatif çözüm sunuyor. Ürünler, pelet yakıtın yanması sonucu oluşan enerjinin yüzde 95 oranında kullanımını sağlarken, enerji kaybını da en aza indiriyor. Diğer ısınma türlerinde yüzde 10-30 arasında değişen kül seviyesi de pelet yakıtlı ürünlerde yüzde 0,5-1 gibi çok düşük oranda seyrediyor. Bu da ısınmanın temiz ve kullanışlı olmasına

yardımcı oluyor. Otomatik ateşleme sistemi ve ihtiyaca göre yakıt yüklenebilmesiyle kullanım kolaylığı sağlayan pelet yakıtlı ürünler, yüksek kapasiteli baca gazı fanı ile sızıntı riskini sıfıra indirerek güvenli üst seviyeye taşıyıp en verimli ısınmayı sunuyor. İhtiyaçlara uzun süreli cevap veren geniş yakıt haznesine sahip ürünlerin gelişmiş merkezi kontrol sisteminin varlığı, senörlerden gelen verilerle yanmayı gerçekleştiriyor. Verimliliği kadar yaşam alanları için özel olarak çık



tasarımıyla da öne çıkan Elanus Pelet Soba, genişleme deposu, sirkülasyon pompası ve kompakt yapısıyla konforlu kullanım sağlıyor. Termal camları, patlama deşarj valfi, çocuklar için ikinci seviye cam koruma ve kilidi ile üst seviye güvenlik de sunan ürün, hareketli izgara sistemi sayesinde kolayca temizlenip kullanıcı konforunu artırıyor.



FİDANLAR İZOCAM PEFLEX İLE KORUNUYOR

Yalıtım sektörünün önde gelen firması İzocam tarafından geliştirilen İzocam Peflex Fidan Koruyucu, fidan üreticilerinin alım yapmaya başladığı bu dönemde başta Akdeniz, İç Anadolu ve Karadeniz bölgesi olmak üzere tüm Türkiye'de üreticilerin en önemli yardımcısı. Genç fidanların gövdesini korumak için tasarlanmış bir ürün olan İzocam

PEflex Fidan Koruyucu, fidanları dış etkilere en açık olduğu genç dönemlerinde olumsuz yönde etkileyebilecek hatta öldürebilecek ilaçlamanın yol açtığı zararlar ve geç donlar gibi etkilere karşı koruyor. Bir meyve bahçesinde ya da ağaçlandırmaya sahada ilk dönemde alınabilecek en önemli önlem olan bu ekonomik gövde koruyucu, 22-114 mm çap ve 10-30 mm kalınlık aralığında üretilebiliyor. İstenilen uzunlukta kesilebilen ve kolay kullanılan bir

ürün olan İzocam Peflex Fidan Koruyucu, zamandan ve işçilikten tasarruf sağlıyor. Fidan gövdesinin sertleşerek kurummasını ve iletim demetlerinin tıkanıp, su alışverişinin yavaşlamasını önleyen ve bunu yaparken yumuşak ve esnek yapısı sayesinde fidana zarar vermeyen İzocam Peflex Fidan Koruyucu, dikim aşamasından sonra atılacak ot ilaçlarının olumsuz etkilerinden koruyor, mikro iklim yaratarak fidanın açtıkları fidanlara göre daha hızlı

büyümesine yardımcı oluyor ve fidanın verime ulaşmasını hızlandırıyor. İzocam Peflex Fidan Koruyucu'nun faydaları bunlarla da sınırlı değil. Fare, tavşan gibi kemirgen hayvanların zararlı etkilerine karşı koruyucu olan bu ürün, fidanları misina, çapa, traktör gibi mekanik darbelerden ve güneş yanıkları ile geç donların yaratabileceği olumsuz etkilerden de koruyor. Esnek bir yapıya sahip olan İzocam Peflex Fidan Koruyucu, fidanın gövde-

si büyürken sıkma yapmıyor ve çıkarılarak tekrar kullanılabilir. Tüm meyve ve geniş yapraklı orman ağaçları için uygun olan İzocam Peflex Fidan Koruyucu ayrıca, fidanların dik ve düzgün durmasını sağlarken; teli sistemlerde telin gövdeye dokunarak zarar vermesini önüyor. Aşılama zamanlarında ise özellikle yarma aşı için gerekli nemli ortamı sağlamak ve korumak için alüminyum folyo kaplı İzocam Peflex Fidan Koruyucu kullanılabilir.

BUDERUS UZMANLARI KONYA'DA BULUŞTU



Isıtmanın uzman markalarından Buderus, sektörünün önde gelen toptancı bayilerden Ermak İnşaat Limited Şirketi'nin 20. kuruluş yılı için düzenlenen toplantıda iş ortakları ile buluştu. 6 Ekim tarihinde Konya'da 100 iş ortağının katılımıyla gerçekleşen toplantıda Buderus uzmanları detaylı şirket bilgilendirmelerinin yanı sıra sektörün en çok kazandıran sadakat

kulüplerinin biri olan Buderus Star Club hakkında da bilgi verdi. Müşteri memnuniyetini her zaman odak noktasına koyan Buderus, bu toplantılar ile iş ortaklarının gelişimine katkıda bulunmayı ve bu sayede daha memnun müşteriler yaratmayı hedefliyor. Satış sonrası hizmetler, yeni ürün ve hizmetlerin de tanıtıldığı toplantı, gala yemeğinin ardından sona

erdi. Ermak'ın özel kampanyalarını da aktardığı toplantıda 3 bayi Logamax plus GB022i kombi hediyesi kazanma fırsatını elde etti. Buderus Star Club; sektördeki uzmanlara, satış ve montaj yaptıkça star puan kazandıran, aynı zamanda üyelerine teknik eğitimler, teşvik seyahatler ve iş geliştirmeye yönelik pek çok imkân sunan bir program. Buderus yetkili toptancı



bayileriyle çalışan montajcı alt bayiler için geliştirilen bu sistem ile sektöre sunulan hizmet kalitesinin artırılması hedefleniyor. Buderus Star Club üyelerine birçok avantaj ve ayrıcalık sağlamanın yanında, profesyonelliklerini geliştiren ve desteklenen bir konsept sunuyor.



VAILLANT, GRAN FONDO İLE AMATÖR BİSİKLETÇİLERİ DESTEKLEMeye DEVAM EDİYOR

Spora ve sporcuya desteğini sürdüren Vaillant Türkiye, Gran Fondo kapsamında bu yıl da amatör bisikletçilerin yanında. Vaillant Türkiye, Avrupa'da on yıllar boyunca en popüler organizasyonlardan olan doğa dostu açık uzun yol bisiklet yarışları Gran

Fondo'ya katılan yarışmacılara dört yıldır sponsorluk desteği veriyor. Markanın iki yıldır forma sponsoru olduğu Melih Beyhan, başarılarına yenilerini ekledi. 2020 yılında gerçekleştirilen tüm müsabakalardan derece ile dönen Beyhan, bu yıl da Eylül ayında gerçekleştirilen Fethiye Uluslararası Likya Granfondo'da birinci, Turkcell Granfondo İzmir'de ise

ikinci oldu. Vaillant sponsorluğunda yarışan Melih Beyhan, ilk olarak 2018 yılında Uluslararası Gran Fondo Antalya'da üçüncülük derecesi kazandı. Ardından 2019'da Akra Gran Fondo'yu birinci, Marmaris Salcano Gran Fondo'yu ikinci, Uluslararası Likya Gran Fondo ve Çeşme Gran Fondo'yu birincilikle tamamlayan Beyhan, geçtiğimiz yıl Uluslararası

Patara Gran Fondo'da ikinci, Bursa Gran Fondo'da ise üçüncü oldu. Beyhan, Kasım ayında da Çeşme Granfondo ve Antalya Uci Granfondo'da yine Vaillant forması ile yarışacak. Kitleleri bir araya getiren geniş katımlı bir organizasyon olan Gran Fondo, bir spor müsabakasından öte kültürel bir deneyim ve sosyal sorumluluk hareketi olarak nite-

lendiriliyor. Amatör bisikletçilere yönelik olan Gran Fondo yarışları, çoğunlukla, katılımcıların yaş ve düzeyine göre, aynı parkurda ama farklı mesafe ve zorluk derecesine göre organize ediliyor. Farklı mesafelerdeki yarışlar "Gran Fondo", "Mezzo Fondo" ve "Fondo" olarak adlandırılıyor. Gran Fondo ismi aralarındaki uzun mesafeli parkura veriliyor.

BS4-T SICAKLIK KOMPANZASYONLU OTOMATİK YÜZEY BLÖF SİSTEMİ

- İletkenlik set ve alarm değerleri işletme şartlarında ayarlanabilir.
- Yüksek TDS alarmı ile ısı beslemesi otomatik olarak kesilir.
- 4-20 mA çıkışı ve RS 485 Modbus protokolü ile otomasyon sistemine bilgi aktarılır.
- Sıcaklık kompanzasyonu özelliği ile değişen sıcaklık değerlerinde otomatik kalibrasyon ve doğru ölçüm imkanı.
- Çift kutuplu duyurga ile hassas ölçüm
- Numune alma çıkışına sahip yay geri dönüşlü otomatik yüzey blöf vanası.
- Duyurga gövdesi (dirsek) yardımı ile duyurganın kazan gövdesine kolay montaj imkanı.



Standart : Kazan suyunun iletkenliği su kalitesinin, imalatçı işletme talimatlarında ve EN 12953-10'da açıklanan müsaade edilebilir sınırlar içerisinde kalmasını sağlamak amacıyla sürekli izlenmelidir.

İmalatçı tarafından belirtilen sınır değerleri aşılsa, yeterli uygun bir tertibat, ısı beslemesini otomatik olarak kesmeli ve kilitlemelidir.



- Seviye Kontrol Sistemleri
- Otomatik Blöf Sistemleri
- Isı Geri Kazanım Ekipmanları

- Seviye Alarm Sistemleri
- Numune Alma Kabı
- Buhar Ekipmanları

COPA'NIN YENİ REKLAM FİLMİ YAYINDA

İklimlendirme sektörünün öncü markalarından COPA, "Takın, Unutun" reklam kampanyasının devam filmini çok kanallı bir iletişim stratejisiyle yayına aldı. Yeni kampanya filminde COPA, kendilerine koşulsuz şartsız güvenen ilk müşterisini marka yüzü olarak konumlandırdı. Kampanya, COPA'nın müşteri odaklı yaklaşımının altını çiziyor. Yeni nesil akıllı kombisi Eomix Plus ile tüketicilerin kombilerinden temel beklentilerine odaklanan COPA, "Takın, Unutun"

reklam kampanyasının devam filmiyle ilk müşterisinin deneyimlerini samimi bir şekilde izleyicilerle buluşturuyor. COPA'nın ulusal iletişim stratejisine paralel olarak hazırlanan reklam filminde, ilk müşterisinin kombi tercihini yeni tanıştığı COPA'dan yana kullanması ve markaya güveni anlatıyor. COPA'nın ilk kombi müşterisi olan Hüseyin İnan, reklam filminde markayla tanışma hikayesini ve ürünle ilgili deneyimlerini eğlenceli bir dille aktarıyor.

REKLAM KÜNYESİ

Reklamveren:
Copa Isı Sistemleri
Reklamveren Yetkilisi:
Ersin Kantar, Deniz Baskak
Reklam Ajansı: Lokal
Kreatif Direktör/Yönetmen:
Ali Göröl
Kreatif Grup:
Hakan Küçükylmaz,
Cihan Coşkun, Gökhan Pahlı,
Volkan Bilir, Atakan Aslan,
Özgür Kahraman, Nilgün Ören,
Esin Güler

Müşteri İlişkileri Direktörü:
Ceyda Kan
Müşteri İlişkileri Süpervizörü:
Ece Yazıcıoğlu
Dijital Group Head:
Erhan Çırak
Social Media Group Head:
Merve Aktaş
Sosyal Medya Yöneticisi:
Selin Kalkan
Ajans Prodüksiyonu:
Önder Kaymak
Prodüksiyon Asistanı:
Cansu Rakıcı
Yardımcı Yönetmen:



Nilüfer Erbil
Görüntü Yönetmeni:
Alican Akgün
Reji: Nilüfer Erbil, Pınar Güner
Müzik: Ete Kurttekin
Kurgu: Derya Başer
Motion Designer: Emre İçöz
Ses: Orçun İynemli
Miksaj: Resul Keleş
Işık: Özkan Bağçecik
Colorist: Burak Turan
PR ajansı: Brand&More İletişim Danışmanlığı



DAIKIN, ÖDÜLE DOYMUYOR

A.L.F.A ödülüyle bir kez daha ödülle buluştu. Üstün teknolojisi ve yenilikçi ürünleriyle iklimlendirme sektörünün çitasını yukarı taşımaya devam eden Daikin, Marketing Türkiye ve pazar araştırmaları şirketi Akademetre işbirliğiyle gerçekleştirilen araştırmanın baz alınarak düzenlediği "A.L.F.A Awards"da soğutma kategorisinde birincilik ödülünü kazanarak büyük bir başarıya imza attı. Bugüne kadar tasarımdan ihracata kadar çeşitli alanlarda birçok ödülün sahibi olan Daikin, Marketing Türkiye

yaratılan markaların ödüllendirildiği A.L.F.A. Awards, müşteri deneyimi yönetimindeki başarılarıyla, müşterileriyle sağlıklı ve sürdürülebilir bir ilişki kuran markaları 6 Ekim 2021'de Hilton İstanbul Bomonti'de gerçekleştirilen törenle onurlandırdı. Bu yıl altıncısı gerçekleştirilen, Marketing Türkiye ve AKADEMETRE iş birliğiyle düzenlenen A.L.F.A Awards'ta halk jürisi tarafından 57 kategoride deneyimi en iyi yaşatan markalar "Customer Brand" seçilerek ödüllendirildiği

ölçümlemede Daikin, soğutma kategorilerinde ilk sıranın sahibi olarak sektördeki iddiasını bir kez daha göstermiş oldu. A.L.F.A Awards'ta Daikin'in elde ettiği başarıya ilişkin bir açıklama yapan Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Vedat Yazar, "Biz de diğer tüm sektörler gibi pandemiyin başlamasıyla oldukça değişik bir organizasyon içerisine girmek zorunda kaldık. Çünkü tüketici trendleri değişti; "Doğru Hava" tüketiciler için en önemli konuların başında

gelmeye başladı. Biz de Daikin olarak marketing stratejilerimizin odağına tüketiciyi koyarak müşteri deneyimi süreçlerimizi uçtan uca yeniden yapılandırdık. Bu araştırmanın sonucunda da en büyük jüri olan tüketicilerin değerlendirmesi sonucu müşteri deneyiminde bu ödülü alıyor olmak bizleri çok mutlu etti. Bu anlamda araştırmaya katılan tüm tüketicilerimize, araştırmayı düzenleyen sizlere ve tüm Daikin Türkiye ailesine çok teşekkür ederiz." dedi.

BAYMAK, ISITMA SEKTÖRÜNDE A.L.F.A. AWARDS TARAFINDAN "MÜŞTERİ DENEYİMİNİ EN İYİ YÖNETEN MARKA" SEÇİLDİ

Müşteri memnuniyetini mükemmelleştirmek için uzun zamandır yatırımlarını sürdüren Türkiye iklimlendirme sektörünün öncü ismi Baymak, ısıtma sektöründe A.L.F.A. Awards tarafından "Müşteri Deneyimini En İyi Yöneten Marka" seçildi. Marketing Türkiye ve

Akademetre iş birliğiyle düzenlenen "Müşteri Deneyimi En İyi Yöneten Markalar"ın yarıştığı A.L.F.A. Awards'ta kazananlar, 6 Ekim Çarşamba günü, Deneyim Tasarımı & Yönetimi Zirvesi XCO'21 kapsamında açıklandı. Bu yıl altıncısı gerçekleştirilen,

A.L.F.A Awards'ta halk jürisi tarafından 57 kategoride deneyimi en iyi yaşatan markalar, "Customer Brand" (Müşteri Markası) seçilerek ödüllendirildi. Baymak, ısıtma sektörü kategorisinin "Customer Brand"i olmaya layık görüldü. Yapılan araştırmayla

"Müşterilerin arzu boyutu" ile "Markayı deneyimleme istekleri", "İletişim boyutu" ile "Markanın iletişim faaliyetlerinin niteliği" ve "İlişki boyutu" ile "Markanın tüketici nezdinde bilinirliği" gibi müşteride markanın ilk izlenimini oluşturan satış öncesi ilişkiler de-

ğerlendirildi. Müşteri memnuniyetini "İşimiz Sizi Anlamak" yaklaşımı ile deneyime dönüştüren Baymak; bu anlayışla üretim, satış ve sonrasındaki hizmetler, gelişmiş yetkili servis ve bayi ağını sürekli olarak geliştirmeye devam ediyor.



LG THERMA V İLE KIŞ AYLARINDA MÜKEMMEL ISINMA

LG Electronics (LG), ısınmada çevreci ancak son derece verimli çözüm arayan tüketiciler için Therma V Isı Pompasını sunuyor. Farklı iklim özellikleri gösteren farklı bölgelerde,

klasik yöntemlere oranla CO2 emisyonunu önemli ölçüde azaltıyor, fosil yakıt kullanmadan da ısınmanın mümkün olduğunu ispatlıyor. Klasik ısıtıcılarla oranla 4 kat daha etkili olan LG Therma V, ne kadar uzun süre kullanılırsa o oranda maliyet tasarrufu sağlıyor. -25 °C gibi düşük bir ortam

klasik yöntemlere oranla CO2 emisyonunu önemli ölçüde azaltıyor, fosil yakıt kullanmadan da ısınmanın mümkün olduğunu ispatlıyor. Klasik ısıtıcılarla oranla 4 kat daha etkili olan LG Therma V, ne kadar uzun süre kullanılırsa o oranda maliyet tasarrufu sağlıyor. -25 °C gibi düşük bir ortam

sıcaklığında dahi mükemmel şekilde çalışan Therma V Isı Pompası, soğuk dış ortam havasında bile 65 °C'ye kadar sıcak su sağlıyor. LG Therma V, yaz aylarında ise soğutma ihtiyacını karşılayarak yine enerji tasarrufuna katkıda bulunuyor. Therma V Isı Pompası'nın Wi-Fi üzerinden kolayca kont-

rol edilmesi kullanıcılara ekstra rahatlık sağlıyor. Yenilenebilir kaynaklar kullanarak ve kullanıcıların hayatına büyük bir konfor getiren LG Therma V Isı Pompası, zahmetsiz ve kolay kurulumuyla da öne çıkıyor.



Robotic Blygold

Korozyon Önleme Kaplama Sistemleri



Robotic Blygold uygulama videosuna QR kodunu okutarak ulaşabilirsiniz.

Blygold korozyon önleyici kaplamalar klimatizasyon kontrollü, **sabit 20 °C sıcaklıkta, laminar flow 0,2 mt/sn** düşey hava akışlı özel boya kabinlerinde, **ABB robotlar** ile **C5-M standartında** tam otomasyonlu olarak gerçekleştirilir.

Yüksek uygulama **kalitesi ve sürekliliği** standarttır.

- ✓ **Evaporator ve Kondenserler**
- ✓ **Soğuk Oda Evaporatörleri**
- ✓ **Çelik Boru / Çelik Kanat Isıtıcı Bataryalar**
- ✓ **Microchannel Bataryalar**
- ✓ **Endüstriyel Isı Değiştiriciler**
- ✓ **Chiller Su Kutuları**
- ✓ **Metalik Gövde ve Kabin Kaplamaları**
- ✓ **Saha Renovasyonları**



WARMHAUS'UN FARK YARATAN ÜRÜNÜ: MİNERWA

İnovatif ürünleri ve dijital çözümleri ile iklimlendirme sektörünün öncü firmalarından Warmhaus'un tamamı Türk mühendis ve tasarımcılardan oluşan Ar-Ge ekibi tarafından geliştirilen MinerWa özelikleri ile sektörde fark yaratıyor.

Kendi kapasitesinde dünyanın en küçük kombisi olan MinerWa, bugüne kadar iF Design Award 2018, Design Turkey 2018, 2019 Red Dot Awards ve 2021 German Design Awards gibi önemli tasarım ödüllerine de layık görüldü. MinerWa'nın tasarımı tamamen Türk mühendisler tarafından yapıldı. Estetiği fonksiyonellik ile birleştiren MinerWa 260*379*595 mm ölçüsü ve 58 litre hacmi ile kendi sınıfının en küçük ve hafif kombisi olması özel-

liğini taşıyor. MinerWa, minimalist tasarımı ile her türlü yaşam ortamına kolaylıkla uyum sağlarken, kullanıcıya siyah, beyaz ve antrasit gibi farklı renk alternatifleri sunuyor. MinerWa'nın dokunmatik ön cam paneli kombiye zarif ve şık bir görüntü kazandırıyor.

Estetik görünümünün yanı sıra Türkiye'de ilk defa Warmhaus'un ürettiği Gaz Adaptif özelliğiyle de ideal hava gaz oranını ayarla-

arak sürekli yüksek verim sağlıyor. Avrupa Birliği ErP direktifine tam uyumlu olan MinerWa; gaz ve elektrik enerjisinden tasarruf sağlarken, yan kapaklarında kullanılan özel izolasyon malzemesi de ses kirliliğinin azalmasını sağlıyor. A sınıfı enerji etiketine sahip olan ürün, özel tasarımı ve yüksek kapasiteli eşanjörü sayesinde aynı anda çift musluktan dakikada toplam 15 litreye kadar sıcak su veriyor.

FORM'DAN HER İHTİYACA UYGUN YERLİ ÜRETİM FKS KLİMA SANTRALİ



Uzun yıllardır klima santrali alanında hizmet veren Form, yerli üretim Klima Santrali ile hem klasik merkezi sistem çözümleri hem de VRF (DX) sistem uygulamaları tarafında, geniş kapasite aralıkları ve esnek üretim anlayışıyla müşteri odaklı çözümler sunacak.

Form FKS Klima Santrali, sahip olduğu üstün teknik özellikler sayesinde yüksek enerji verimli merkezi iklimlendirme sağlıyor. 1000 m³/h ila 100.000 m³/h debi aralığında,

60 farklı kesitte üretilebilen Form FKS Klima Santralleri, özel çelik kasa yapısı ve 60 mm kalınlığında, çift kademeli, ısı köprüsüz PVC profilli panelleriyle öne çıkıyor. Panellerin iç yüzeylerinin üretiminde yüksek korozyon direncine sahip galvaniz kaplı veya paslanmaz sac yer alıyor. Ünitenin yükseklik, genişlik ve uzunluğu belirli mimari gereksinimlere ve yapısal kısıtlamalara göre 76,5 mm'lik basamaklarla değiştirilebiliyor. Ayrıca panel-

lerde izolasyon malzemesi olarak 70 kg/m³ yoğunluğunda taş yünü kullanılıyor. Galvaniz kaplı veya toz boyalı çelik profili, cam elyaf ile güçlendirilmiş naylondan yapılmış sağlam bağlantı köşeleri, PVC panel ve kabin çerçeve profiliyle üstün termal yalıtım sunuyor. FKS Klima Santrali, sahip olduğu çok çeşitli opsiyon ve aksesuarları ile her türlü müşteri ihtiyacına çözüm sunuyor. Yeni projelerin yanı sıra restorasyon projeleri için de uy-

gun olan Form FKS klima Santrali oteller, kongre merkezleri, tiyatrolar, spor salonlarının yanı sıra ticari alanlar için de verimli çözümler sunuyor. Ayrıca, temizlik ve hijyen gereksinimlerinin zorunlu olduğu hastaneler, yüksek teknoloji endüstrisi, temiz odalar, ilaç veya gıda endüstrisi gibi kritik kullanım alanlarına uygunluğuyla öne çıkıyor.



YANGIN POMPALARI İLE YANGINA MÜDAHALE, HAYATİ ÖNEM TAŞIYOR

Pompa sektörünün öncü ve yenilikçi şirketi Masdaf, "Yangından Korunma Haftası" (25 Eylül-1 Ekim) dolayısıyla yangınla mücadelede etkili çözümler sunan "Yangın Pompaları"nın önemine dikkat çekti.

Yangın pompalarının, tüm bina tasarım ve uygulamalarının vazgeçilmez bir bileşeni olduğunu belirten Masdaf Satış Müdürü Cem Hanedanoğlu, etkili çalışan bir yangın pompası ile yangınların neden olduğu zararların minimuma indirilebileceğini belirtti.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı'nın verilerine göre yılın ilk sekiz ayında İstanbul'da 11 bin 713 yangına müdahale edildiğini ifade eden

Hanedanoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Fabrikalardan konutlara, alışveriş merkezlerinde okullara, hastanelerden hava alanlarına kadar tüm tesisler her an yangın tehlikesiyle karşı karşıya bulunuyor. Bu tür yaşam alanlarında meydana gelebilecek yangınlarda, itfaiye ekipleri, olay yerine ulaşmadan önce yangın pompaları ile yangına müdahale edilmesi hem yapıların korunması hem de binada yaşayan insanların güvenli bir şekilde olay yerinden tahliye edilmesi açısından büyük önem taşıyor.

Masdaf olarak Amerikan Yangından Korunma Kurumu NFPA'nın (National Protection Association) standartlarına uygun olarak geliştirdiğimiz "Ayrılabilir Gövdeli Yangın Pompaları" ile binalarda ve endüstri tesislerindeki sulu yangın söndürme sistemlerinin basınclandırılmasını sağlayarak, yangınla mücadelede etkili sistem çözümünü sunuyoruz.

Dünyanın en yüksek kalite standardı olan FM (Factory Mutual) ve uluslararası bağımsız bir mühendislik ve güvenlik şirketi olan UL (Underwriters Laboratories) tarafından sertifikalandırılan "Ayrılabilir Gövdeli Yangın Pompaları" mız ile Türkiye'de ilk kez, dünya sıralamasında ise 8. olarak UL ve FM sertifikasını alan firma unvanına da sahip bulunuyoruz.

Binalarda ve endüstriyel tesislerde oluşabilecek yangın felaketine karşı zamanında müdahale imkânı sunarak, binaların güvenliğini sağlamayı hedeflediğimiz "Ayrılabilir Gövdeli Yangın Pompaları" mızı, 1000 gpm, 11,6 bar kapasiteye kadar UL ve FM onaylı olarak üretiyoruz. Yüksek kalite standartlarına sahip olan yangın pompalarımız ile yurt içinde ve yurt dışında birçok binada yangın felaketine karşı zamanında müdahale imkânı sunuyoruz" dedi.

Masdaf olarak yangınla mücadele alanında farkındalık yaratmak amacıyla genç mühendis adaylarının akademik çalışmalarını destekleyecek girişimlerine devam ettiklerini ifade eden Cem Hanedanoğlu: "Son olarak Allianz Türkiye'nin 30 milyon liralık yatırımıyla İstanbul Beykoz'daki Türk-Alman Üniversitesi kampüsü içinde hayata geçirdiği "Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi"ne, "Masdaf Yangın Pompası Eğitim Platformu"nu kurduk. Uluslararası standartlarda yangın ve deprem testleri yürütülen Türkiye'nin ilk akredite deprem ve yangın test ve eğitim merkezi'ne kurduğumuz "Masdaf Yangın Pompası Eğitim Platformu"nda, Masdaf Academy kapsamında eğitimler düzenleyerek, hem sektörümüze nitelikli mühendis ve teknisyen yetiştirilmesine katkı sağlamaya hem de yangınla mücadelede etkin rol oynamaya devam edeceğiz" diyecek sözlerini tamamladı.



CUKUROVAISI

Endüstriyel Isıtma Sistemlerinde %50'ye Varan Tasarruf

www.cukurovaisi.com - info@cukurovaisi.com

Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi Atatürk Bulvarı No:28 41400 Gebze/Kocaeli - Tel: (0262) 751 33 66

RECOWA İLE EVLERDE TASARRUF VE KONFOR BİR ARADA



Warmhaus'un tamamı Türk mühendislerden oluşan Ar-Ge ekibi tarafından geliştirilen ve yüzde 100 yerli sermaye ile üretilen WiFi Akıllı Oda Termostatı RecoWa kombin en verimli, konforlu ve tasarruflu şekilde kullanılmasını sağlıyor. İnternet erişimli WiFi Akıllı Oda Termostatı RecoWa'yı, mobil uygulaması ile kullanıcı istediği yer ve istediği zamanda internet bağlantısı olan Android veya IOS işletim sistemine sahip cep

telefonundan rahatlıkla kullanabiliyor. Kullanıcı dostu bir menüye sahip uygulama kombin tüm özelliklerini kolayca ve hızlıca kontrol edilebilmesini sağlıyor. RecoWa ile kombiyi uzaktan açıp kapatma, kombi çalışırken su basıncı seviyesini görebilme imkanı var. RecoWa'nın 'haftalık', 'ekonomi', 'kış', 'dışarıdayım' ve 'yaz' olmak üzere beş farklı mod seçeneği tüketicilerin hayatlarını kolaylaştırıyor. RecoWa'nın farklı kullanım modları istenilen za-

manda ihtiyaç kadar ısınmayla kullanıcıya dikkate değer bir tasarruf sağlıyor. Bunun yanı sıra "Haftalık Programlama" özelliği haftanın her günü için istenilen zaman dilimlerinde sıcaklık ayarlamaya olanağı sunuyor. RecoWa uygulamasının bir diğer özelliği ise 4 ek kullanıcıya kadar tanımlanabilmesi. Bu sayede evin farklı bireyleri tarafından kombiye kontrol olanağı sağlanabiliyor. Kombide bir arıza oluştuğu takdirde kullanıcı arı-



zayı görüntüleyebiliyor, arızanın içeriği hakkında bilgi sahibi olabiliyor ve basit arızalara uzaktan resetleme yaparak müdahale edebiliyor.



YENİLENEN NEFFES'TEN HAVA YOLUYLA YAYILAN ENFEKSİYONLARA KARŞI SESSİZ MÜCADELE

dan geliştirilen yüzde 100 yerli NEFFES Hava Temizleyici'nin en yeni modeli NEFFES 1200 ST, kompakt yapısı ve serinin en sessizi olma özelliği ile iç ortam havasını temiz ve güvenli hale getiriyor. Ortama en düşük mod kullanımda 38 dB, en güçlü mod kullanımda ise maksimum 52 dB ses yayan NEFFES

1200 ST'nin, özellikle sessizliğin önemli olduğu sınıf, kütüphane, ofis gibi ortamlarda yoğunlukla tercih edilmesi bekleniyor. Üstün filtrasyon sağlayan HEPA 14 ve F9 filtreleri ile havada bulunan zararlı mikroorganizmalara karşı çoklu koruma sağlayan NEFFES sayesinde, kapalı alanlarda hava kalitesi artıyor ve bu-

laşıcı hastalıkların yayılma riski azalıyor. NEFFES'in özel filtre yapısı mantar, bakteri ve pek çok zararlı mikroorganizmayı havadan arındırıyor. Aynı zamanda toz, polen, sigara dumanı gibi faktörlere karşı da oldukça etkili bir performans sergiliyor. Tüm NEFFES ürünleri; 70'i aşkın Mitsubishi Heavy Industries

konsept mağazası ve Form Endüstri Tesisleri yetkili satıcılarında havasını tazelemek ve sağlıklı nefes almak isteyenleri bekliyor. Neffes ile ilgili daha fazla bilgi almak için aşağıdaki internet sitesini ziyaret edebilirsiniz;

<http://www.neffeshavatemizleyici.com/>

İklimlendirme sektörünün öncü firmalarından Form tarafın-

WILO TÜRKİYE YILIN İLK DOKUZ AYINDA YÜZDE 18 BÜYÜDÜ



Bina teknolojileri, su yönetimi ve endüstri sektörlerinde faaliyet gösteren, dünyanın önde gelen pompa sistemleri markalarından biri olan Wilo, geleceğe yönelik önemli yatırımlar yapmaya ve büyümeye devam ediyor. 2021 yılında pandeminin ekonomik etkileri halen dünyada ve ülkemizde devam etse de bu üç çeyreklik dönemde geçen yılın aynı dönemine göre Wilo Türkiye ve Wilo Group hedeflerine ulaşarak büyümesini sürdürdü. Wilo Grup ilk üç çeyrekte Euro bazında yüzde 17,8 oranında büyürken, Wilo Türkiye gruba paralel olarak yüzde 18 oranında büyüme gerçekleştirdi.

Wilo Grup, geçtiğimiz mali yılda, yeni ve mevcut satış ve üretim yerlerinin inşası ve genişletilmesi, gelişmiş üretim teknolojileri ve satın almalar için yaklaşık 121 milyon Euro yatırım yaptı. Wilo Türkiye olarak faaliyet gösterdikleri alanlarda ilkler gerçekleştirdiklerinin altını çizen Wilo Türkiye Genel Müdürü Mehmet Ürek, "Wilo Grup olarak 2020 yılında 1,45 milyar Euro net satış rakamına ulaştık. Bu net satışın 68,6 milyon Euro'sunu Ar-Ge çalışmalarına ayırdık. Aynı zamanda yerel üretim anlayışı kapsamında Türkiye'deki üretimi artırmayı hedefliyoruz. 2025 yılına kadar

çözüm sunulan her kategoride iki katı büyümeyi planlıyoruz. Ar-Ge alanındaki çalışmalarımız için her yıl 63 milyon Euro yatırım yapıyoruz. Bu kapsamda, sirkülasyon pompasının mucidi olarak hem ürünlerimizi hem de üretim süreçlerimizi geliştirmeyi bir sorumluluk olarak görüyor ve bu feyle her yıl Ar-Ge çalışmalarımıza bir önceki yıla oranla daha fazla yatırım yapma stratejisiyle ilerliyoruz. Bu çalışmalarımızda yüksek verimli ve akıllı ürünlerin dışında üretim süreçlerindeki karbon emisyonlarının azaltılmasıyla ilgili konular üzerine de çalışıyoruz. Yaptığımız Ar-Ge çalışmalarımızla

önümüzdeki yıllarda inovatif su çözümleri alanında ürün gamımızı yüzde 7,5, akıllı su sistemleri portföyümüzü de yüzde 35 büyütmeyi hedefliyoruz" dedi.

Bir dünya şirketi olarak geleceğe yönelik yatırımlarını sürdürmeye devam ettiklerini belirten Ürek, "2020 yılında açılışını yaptığımız WiloPark şu ana kadar Wilo tarihinde yapılmış en büyük yatırım olma özelliğini koruyor. Şirketimiz geçtiğimiz yıl yeni ve mevcut satış ve üretim yerlerinin inşası ve genişletilmesi, son teknoloji üretim teknolojileri ve satın almalar için yaklaşık 121 milyon Euro yatırım

yaptı. Yine 2020 yılında öncü teknolojilerin geliştirilmesi alanında da Ar-Ge yatırımlarına devam ederek bu alandaki yatırımlarında bir önceki yılın da üstüne çıkarak 68,6 milyon Euro'luk yatırım yaptı. Şirketimizin en büyük yatırımlarından biri de 2025 yılına kadar tüm üretim tesislerini iklim zararsız hale getirmek olacak" şeklinde konuştu.



ÜNTEŞ YATIRIMLARINA HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Eylül ayında Kahramankazan'daki Rooftop üretim tesisinde, yeni üretim hattı yatırımını tamamlayan Üntes bu kez de Ankara Saray'da bulunan Soğutma Grubu fabrikasını büyütme çalışmalarına başladı. Üntes ve İtalyan Rhoss ortaklığı

ile faaliyetlerine 2012 yılından beri devam eden ÜntesRhoss Soğutma Grubu fabrikasının, yeni inşaat ile üretim alanı 8.000 m² daha artıyor. Üretim alanlarının genişlemesi ile soğutma grubu üretim hacminin yükselmesi hedefleniyor. 15 kW'dan 1.750kW'ya kadar geniş kapasite aralığındaki Hava/Su Soğutmalı, Eurovent sertifikalı

soğutma gruplarının üretimini yapan Üntes, aynı zamanda fabrikasında bulunan test laboratuvarı sayesinde ürünlerinin ilgili tüm test ve ölçümlerini yaparak ürün kalitesini kontrol altında tutuyor. Ayrıca bu testler sayesinde ürünün devreye alınması sırasında oluşabilecek risklerin ortadan kaldırılmasını, cihazın gerçek koşullardaki

performansını ve sert koşullardaki çalışma limitlerinin önceden tespit edilmesini de garanti altına alıyor. Müşteri odaklı çalışma anlayışı ile müşterilerinin zaman içinde değişen ihtiyaçlarına tam olarak yanıt veren ürünleri ve hizmetleri sağlamayı ön planda tutan Üntes bu doğrultuda yatırımlarına devam etmeyi planlıyor.

DOĞUŞTAN ÜSTÜN

Benzersiz performans ve baş döndürücü tasarım onun genlerinde var.



LEGENDERA

Klimanın yeni yorumu.



Yakut Kırmızı



İnci Beyaz



Kuzguni Siyah

XYLEM AKILLI SU ÇÖZÜMLERİNDE LİDER OLAN ANADOLU FLYGT'I SATIN ALARAK TÜRKİYE'DEKİ FAALİYETLERİNİ GENİŞLETİYOR

Dünyanın su ile ilgili en kritik sorunlarına yenilikçi çözümler geliştirerek büyümeyi hızlandırmaya ve sağlam temelli güçlendirmeye kendini adan lider bir küresel su teknolojisi şirketi olan Xylem Inc. (NYSE: XYL), Türkiye'nin önde gelen pompa ve su arıtma sistemleri şirketi Anadolu Flygt'ı satın alarak bölgesel faaliyetlerinin kapsamını genişletmiştir.

Satın alma işlemi, şirketin bölge genelinde çok daha fazla sayıda ülkeye hizmet vermesine böylece sürdürülebilir su kullanımını için kanıtlanmış sistemlerin yanı sıra gelişmiş bir dijital su çözümleri paketi sunarak Xylem'in, Orta Doğu pazarında büyümesini daha da hızlandırmasını

mümkün kılacaktır. Xylem'in, pompa ve su arıtma sistemleri temini, montajı ve satış sonrası servis hizmetlerinde Türkiye'de pazar lideri olan Anadolu Flygt'ı satın alması şirketin hızla büyüyen Orta Doğu, Afrika ve Türkiye bölgesindeki operasyonlarını güçlendirme hedefiyle uyumludur. Bu uyum, Xylem'in bölgedeki pompa ve su arıtma sistemlerine yönelik tedarik zincirini daha da güçlendirip müşteri ihtiyaçlarını karşılama yanısıra su teknolojisi çözümleri portföyünü geliştirmesine imkan tanıyacaktır. Bu durum Orta Doğu'da su ve atık su sektörünün destekleyen daha güçlü sinerjilerin yaratılmasına olanak sağlayacaktır.

Xylem, satın alma işleminden önce Anadolu Flygt'ın %46 hissesine sahipti. Toplam satın alma ile birlikte Anadolu Flygt, Xylem bünyesine sorunsuz bir şekilde entegre edilecek olup pompa ve arıtma sistemleri sektöründe etkin bir şekilde Türkiye'nin pazar lideri konumuna gelecektir. Anadolu Flygt, dalgıç su ve atık su pompaları, dalgıç karıştırıcılar, arıtma sistemleri, paket pompa istasyonları, ileri arıtma sistemleri, UV dezenfeksiyonu ve ozon oksidasyonu, filtrasyon, hava üfleyicileri, enstrümantasyon, elektrik kontrol panoları ve otomasyon sistemleri ile pompa kiralama hizmeti konularında derin bir uzmanlığa sahiptir. Yaklaşık



100 kişilik güçlü kadrosu, Xylem çatısı altında entegre edilmiştir.

Anadolu Flygt'ın satın alınması, her ikisi de akıllı altyapı değerlendirme ve yönetimi alanında lider olan EmNet ve Pure Technologies dahil olmak üzere Xylem'in son aylarda Altyapı Boruları Su Kaçakları Tespit ve Analizi (AIA) alanında gerçekleştirdiği bir dizi satın alma işleminin en sonucunu olup Xylem'in dijital portföyü ile bölgenin su ve enerji sektörü için dijital dönüşüm planlarını destekleme taahhüdünün vurgulamaktadır.



GF HAKAN PLASTİK: "ÖNCELİK, TEDBİR OLMALI"

Yangından Korunma ve İtfaiyecilik Haftası nedeniyle bir açıklama yapan GF Hakan Plastik, yangına müdahale etkinliğinin artırılması kadar yangın oluşmadan önce alınacak tedbirlerin de önem taşıdığına vurgu yaptı.

"Bu yıl sadece Türkiye'de değil, dünyanın farklı köşelerinde yaşanan ve içimizde derin izler bırakan yangınlara tanık olduk. Her ne kadar büyük çoğunluğu yapısal olmayan yangınlar olsa da "yangın" deyince 2021 yılı, herkesin aklında kalacak bir yıl olacak.

Yangınla mücadelede amaç, yangına karşı güvenliğinin artırılması ve yangın zararlarının azaltılmasıdır. Bu amaca ulaşmada yangına müdahale etkinliğinin artırılması kadar yangın oluşmadan

önce alınacak önlemler de önem taşıyor. AFAD, yangınlara karşı alınması gereken önlemleri kurum, kuruluş ve iş yerlerinde yangını önleyici tedbirleri iki kısma ele alıyor. Bunlar; yapısal bakımdan yangından korunma ve organizasyon bakımından korunma. Biz yapısal bakımdan korunma üzerine değinmek istiyoruz.

- Yapılarda yanmaz veya yanması güç yapı malzemeleri kullanılmalıdır,
- Yangının yayılmasını önlemek amacıyla, yangın bölümleri oluşturulmalıdır,
- Dumanın yayılmasını önlemek için duvardan sızmaları önleyici tedbirler alınmalıdır,
- Yangının etkilerinden korunmuş kısa yangın çıkış yolları sağlanmalıdır,
- Ateşleyici ve yanıcı malzeme kaynakları birbirinden ayrı yerlerde depolanmalıdır,
- Her an çıkabilecek yangınlar için yangın söndürme cihazları çalışır durumda bulundurulmalıdır.

Özellikle ilk madde Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik'te yasal düzenlemelerin yapıldığı maddedir. Yönetmelik ile her türlü yapı, bina, tesis ve işletmenin, tasarımı, yapımı, işletimi, bakımı ve kullanımı safhalarında çıkabilecek yangınların en aza indirilmesi; herhangi bir şekilde çıkabilecek yangının can ve mal kaybını en aza indirerek söndürülmesini sağlamak üzere, yangın öncesinde ve sırasında alınacak tedbirlerin, organizasyonun, eğitimin ve denetimin usul ve esaslarının belirlenmesi amaçlanıyor.

Hizmet sunduğumuz yapı malzemeleri sektöründe, üstyapıya yönelik ürünlerimiz de bulunuyor. Tesisat sistemleri için ürettiğimiz ürünlerin yönetmelik şartlarını karşılama konusu, üzerinde hassasiyetle çalışmalar yürüttüğümüz bir konu. Eğer tesisatınız zor yanıcı ve alev-

lenici malzemelerden olmaz ise kontrol dışı yanma mekanizmasını engellemek imkansız hale gelir. Bu nedenle yanma sırasında flashover evresine ulaşana kadarı zamanı uzatmak ve bu evreye kadar itfaiyenin gelmesini sağlamak hedeflenir.

Silenta ürün grubumuz içerisinde bulunan Silenta FR ve Silenta Extreme boru sistemleri, EN 13501 standardına göre, B-s1; d0 değerleri ile yönetmelikte/sartnamelerde belirtilen şartlar doğrultusunda geliştirdiğimiz ürünlerdir. Bir yangın esnasında, insan sağlığını en çok tehdit eden unsurlardan biri zehirli gaz salınımıdır. Halojen içermeyen yapısı ile Silenta Extreme sayesinde bir yangın anında zehirli ve öldürücü gaz salınımının önüne geçilmesi de sağlanabiliyor. Yangın oluşmadan önce alınacak tedbirler maddi-manevi hasarların önüne geçilmesi açısından öncelik olmalıdır.

WAVIN'DEN SEL BASKINLARINA YÖNELİK ÇÖZÜMLER

50 yılda beş kat artan iklim değişikliğinin yol açtığı doğal felaketler sonucu 2 milyondan fazla insan hayatını kaybetti. Bilim insanlarına göre 2030'larda dünya genelinde deniz seviyelerinin yükselmesi sonucu yıkıcı sellerin daha da artacağı öngörülüyor. Şehirlerde sel nedeniyle borular patlıyor, yollar göle dönüyor, metro istasyonları ve evlerde de baskınlar meydana geliyor. Kanalizasyon yönetimi ise başlı başına büyük bir büyük bir soruna dönüşüyor. Yağmur suyu yönetimi, altyapı ile kanalizasyona yönelik inovatif ürün ve çözüm tasarlayan Wavin, sel riskini azaltmak için sürdürülebilir ve yenilikçi sistemler geliştiriyor.

Günlük hayat rutinini etkileyen kentsel problemler; çimentonun suyu emmesi ve şehir içi yollarda, kaldırımlarda yeterli drenaj olmaması sonucu yaşanıyor. Geliştirilen teknoloji ile su kaynaklarının ve yeşili korumak için mevcut teknolojiyi kullanarak yağmur sularını yeraltı suyu-na geri kazandıran Wavin, Qbic Plus+ ve AquaCell infiltrasyon ve depolama tanklarını yağmur suyu yönetimi için geliştirdi. Depolama tankları, sağanak yağmurlarda, büyük hacimde suyun hızlı bir şekilde içeri girmesine imkân sağlarken, su baskınını azaltmak için kontrollü bir şekilde, suyu toprağa salıyor. Wavin'in yağmur suyu üniteleri, suyu depolamak

ve yeniden kullanmak ya da infiltrasyon sağlayarak bulunduğu toprağa geri kazandırmaya imkan tanıyor.

Değişen iklim koşulları ile birlikte yoğun yağışlar da hayatımızın bir parçası haline geldi. Binaların sürdürülebilirliğini garanti altına almak için beklentinin üstündeki yağışların efektif bir şekilde kontrol edilmesi gerekiyor. Yeraltı ulaşım sistemlerinde süregelen ve artan sel riski doğru alt yapı malzemeleri ile önleniyor. Araştırmalar, bir şehrin metro sistemini selden etkili bir şekilde korumanın, hasar sonrası zarardan daha az maliyetli olduğunu gösteriyor. Şehirlerin karşı karşıya kaldığı su ve altyapı sorunlarını ele alan Wavin,



yüzde 100 sızdırmaz ve uzun ömürlü altyapı ürünleri geliştiriyor. Bakım ve iyileştirilmiş ürün tasarımı sağlayan dijital araçları ile şehrin kanalizasyon sistemlerini tıkanma nedeniyle arızalanmaktan koruyor. Uyarı sistemine sahip sensörleri sayesinde belediyeleri ekstra maliyetten kurtarıyor. Filtreleme özellikli yol kenarı olukları, kanalizasyonlar moloz nedeniyle oluşan tıkanmaları önüyor.

30
.yıl

Hayat varsa İmbat var!

Her gün vakit geçirdiğimiz mekanlardaki konforun,
çevreci ürünlerin, sağlıklı ve ideal iç hava şartlarının altında
30 yıllık deneyim ve bir Türk markası var.

Hayatın içinde İmbat'ın etkisi,

İmbat'ın içinde hayatın kendisi var!



- Çatı tipi klima
- Su soğutma grubu
- Taşınabilir hijyenik klima
- Hassas kontrollü klima
- Havuz nem alma santrali
- Tropikal çatı tipi klima
- Soğuk hava deposu
- Taşınabilir çatı tipi klima

www.imbat.com

[f](#) [in](#) [@](#) /imbathvacr

 **imbat®**
İKLİMLENDİRME VE SOĞUTMA SİSTEMLERİ



GRUNDFOS'TAN 2022 YILINDA İNŞAAT SEKTÖRÜ VE YAPAY ZEKANIN SEKTÖRE ETKİSİ ANALİZİ

Dünyanın lider su çözümleri üreticisi Grundfos 2022 yılında inşaat sektörüne bağlı olarak da su pompası sektöründe beklenti ve eğilimleri şu şekilde ön gördü. Grundfos ticari binalar yetkilileri ana başlıkları halinde 2022'ye ilişkin trend ve eğilimleri analiz ettiler:

- Covid 19'un inşaat sektörünü negatif etkilediği tartışılmaz. 2019 ve 2020 yılında yeni projeler başlanmadığı gibi, birçok proje durma noktasına geldi hatta durdu. 2021 yılında aşının yaygınlaşmasıyla eski hareketine kavuşan sektörde öncelikle aksayan projeler yeniden aktif hale geldi ve yıl sektör için oldukça hareketli geçti. Bu hareket 2022'nin ilk yarısında da devam eder.
- Kentsel dönüşümün yeniden hız kazanacağı bir dönem başlayacak.

Özellikle Kanal İstanbul projesiyle, yeni yatırımlar sektöre hız kazandıracak. Ayrıca otel, hastane, ve konut yatırımları artarak devam edecek gibi görünüyor. Özellikle AB'ye uyum çerçevesinde kabul ettiğimiz direktifler ve uygulamaya koyduğumuz yönetmeliklerin de etkisiyle değişim pazarının daha da büyüyeceğini bekliyoruz.

- İstima sezonu başladığı için sirkülasyon pompaları bu dönemde çok revaçta, özellikle frekans konvertörlü pompalara talepte artış var. Akıllı pompa diye tabir ettiğimiz Magna 3 ya da TP3 serileri; hem sıcaklığı hem debiyi hem basıncı ölçtüğünden, ihtiyaç kadar debi için ihtiyaç kadar basınç oluşturuyor. Dolayısıyla müşteriye hem pompa enerji tüketimi tarafında büyük bir enerji tasarrufu sağlıyor, hem de kazandan aldığı sıvı ile enerjisi son kullanım noktalarındaki ısı transfer ünitelerine taşıdığı ve

bu, ana cihazları maksimum verimlilikte ve en az kayıpla çalıştırdığı için verimliliği daha da artırıyor.

- Biz, sürdürülebilirliği DNA'sında taşıyan, alanında teknoloji ve düşünce lideri bir firmayız. Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nden temiz suya erişim ile ilgili 6'ncı ve iklim değişikliği ile ilgili 13'üncü hedefler için çalışıyoruz. Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini; dünyamızı gelecek nesiller için daha iyi bir yer haline getirirken, değerlerine bağlı ve sürdürülebilir bir firma olma vizyonunu destekleyen gift taraflı bir kazanç fırsatı olarak görüyoruz. Bu sebeple enerji tasarruflu ve yapay zekalı ürünler için sürekli yatırım yapıyoruz.
- Grundfos, 1983 yılında kurulan pompa sektörüne ilk elektronik fabrikayı kazandırmış ve sürekli yenilikçi ürünler geliştirmeye ve üretmeye odaklanmış. 2013'de

MAGNA3/TPE3 akıllı pompaları üretti. Yakın gelecekte de yapay zekaya sahip pompa gruplarını piyasaya süreceğiz çünkü yapay zekaya sahip ya da yapay zekaya adapte olabilecek ürünler gelecekte daha da ön plana çıkacak.

- Ürünler, birbirleriyle sürekli haberleşip, verileri analiz ederek cihazların maksimum verimliliğini saptayacaklar. Müşteriler - yani binalar- izin verirse, firmalarla bulut teknolojisi üzerinden haberleşebilecekler ve cihazların sürekli güncellenmeleriyle, hem kullanım kalitesi daha da önemli ölçme kalitesi artacak. Bu verileri alıp, ölçüp değerlendirip, ne yapması gerektiğine yeniden karar verebilecek, düşünen bir sistem oluşacak.
- Akıllı binalar akıllı şehirlere dönüşünde; akıllı şehirdeki akıllı binalar birbirleriyle haberleşerek, o projede kullanılan cihazların en verimli performansı göstermesini

sağlayacak. Sektörde yapay zekaya talep arttığında; ürünlerin devreye almasını/testini yapabilecek, birbirleriyle etkin bir biçimde haberleşmelerini sağlayacak konuda yetkin, bilgili teknik elemanların olması büyük önem taşıyor. Bu yetkin elemanların yetiştirilmesine önem veren ve yatırım yapan firma tercih edilen firma olacak.

- Bu noktada biz Grundfos'ta, fark yaratan bir anlayışla müşterilerimize bilgi hizmet veriyoruz. Satış yapmaktan öte; müşterilerimize geleceği şimdiden düşünerek çözüm sunuyor, projenin başından sonuna kadar bir danışman gibi yanlarında bulunuyor, hatta montaj sonrası ilk çalıştırmada bile onları yalnız bırakmıyoruz.. Yıllardır bu yaklaşımla müşterimizin yanında olduk, hiç şüphesiz gelecek yıllarda da tüm titizliğimiz ve özverilerimizle pazara hizmet etmeye devam edeceğiz.

DEMİRDÖKÜM'ÜN YENİ REKLAM FİLMİ YAYINDA "KONU KOMBİ OLUNCA, DEMİRDÖKÜM KOMBİMİZ"

Ürünleriyle Türkiye'de ve dünyada yüz binlerce aileye ısı konforu sunan DemirDöküm, yeni reklam kampanyasıyla ekranlarda yerini aldı. Kazan, şofben, kombi, yağmalı kombi, radyatör, panel radyatör gibi ürünleriyle 67 yıldır Türkiye'de ilklerin markası konumunda olan DemirDöküm; yeni reklam kampanyasında, markanın sunduğu güven duygusu ile tüketicilerle kurduğu duygusal bağın altını çiziyor. Türkiye'nin kombi denilince en çok bilinen ve en çok tercih edilen markası unvanına sahip olan DemirDöküm'ün yeni marka stratejisiyle paralel olarak hazırlanan kampanya ile markanın sektördeki li-

der konumunun pekiştirilmesi hedefleniyor. Kaliteli, sağlam, dayanıklı, uzun ömürlü ürünleriyle nesillerdir ilk tercih olmayı başaran DemirDöküm, yeni reklam filminde samimiyet, aile sıcaklığı ve güvenilirliğe, keyifli sahnelerle vurgu yapıyor. Ürünlerinin yanı sıra ısıtma sektörüne, müşteri deneyimi ve müşteri memnuniyeti alanında hayata geçirdiği çalışmalarla da öncülük eden ve "Hangi kombiyi alsam?" sorusunun 67 yıllık cevabı olan DemirDöküm "Kombi denilince akla DemirDöküm gelir" söylemi ile sektördeki vaadini bir kez daha güçlendirerek ortaya koyuyor. Reklam filmi her saniyesinde, DemirDöküm'ün

Türkiye'nin tüm yaşam alanlarında sağladığı mutluluğa ve konfora yer veriyor. Bebek bekleyen genç bir çiftin heyecanını dışarıdan bir gözle ekranlara yansıtarak başlayan reklam filminde; torunlarının resimlerini kombi üzerine yapıştıran yaşlı çiftin ardından, sıcak bir banyo keyfi yapan genç adamın mutluluğu, eğlenceli bir şekilde ekranlara taşıyor. Film, kış günü dışarıdan gelip ısınmak için panel radyatörün başına toplanan ailenin neşeli görüntüleri ile son buluyor. 67 yıldır Türkiye'deki ailelerin bir parçası olan DemirDöküm, mutlu anları, samimi ve neşeli bir kurguyla aktarıyor. DemirDöküm'ün "biz" olma



mesajı ile verdiği aidiyet duygusunun altın çizildiği reklam filmi, Büyük Balık imzası taşıyor.

Künye:
Reklamveren: DemirDöküm
Reklam Ajansı: Büyük Balık
Yapım Şirketi: Code-İstanbul
Yönetmen: Burak Yıldırım
Müzik: MCE



AYVAZ, YÜKSEK BASINÇ VANALARI İLE YÜKSEĞİ HEDEFLİYOR

Ürün gamına eklediği yeni ürünlerle adını her geçen gün daha yükseğe taşıyan Ayvaz, yeni bir atılım yaparak yüksek basınç ve sıcaklık vanalarının satışına başladı. Şirket bu grup altında gate vanalar, glob vanalar, çekvalfler, pislik tutucular, küresel vanalar, kelebek vanalar ve kontrol vanaları üzerine odaklanıyor. Bu ürün grubunda DIN, ANSI ve API dizayn standartlarında ürünlerin imalatını ve satışını gerçekleştirdiklerini söyleyen Ayvaz Özel Ürünler Ürün Müdürü Fatih Kaya, "Literatürde PN40'a kadar olan vanalar düşük basınç, PN63-PN160 arası

orta basınç, PN160 ve üzeri ise yüksek basınç vanaları olarak adlandırılır. Bu üç basınç sınıfındaki ürünlerin tamamı enerji santralleri, petrokimya tesisleri, madenler, demir çelik fabrikaları, şeker fabrikaları ve kimyasal üretim tesisleri gibi yerlerde kullanılır. Fakat yüksek basınç vanaları diğerlerinden farklı olarak bu tesislerdeki "en kritik noktalarda" kullanıldığı için ürün seçimlerinin ve testlerinin doğru yapılması çok önemlidir." dedi.

"Sektörden gelen talepleri ve bu ürün grubunda yaşanan kalite-güven sorunlarını gördüğümüz için Ayvaz olarak yüksek basınç ve sıcaklık vanalarının satışına baş-

ladık" diyen Kaya, Avrupa'nın önde gelen üretici firmalarıyla partnerlik yaparak bu gruptaki ürünleri Ayvaz güvencesiyle sektöre sunmaya başladıkları bilgisini verdi. Düşük basınç sınıfındaki başarılarını bu alana da taşıma ve pazarda lider olma hedefiyle yol aldıklarını söyleyen Kaya, "Çözüm ortaklığımızın ihtiyaçları ve aradıkları özellikler doğrultusunda kendi ürünlerini kolayca seçebilecekleri bir program ve ürünlerin yüksek teknolojili cihazlarla test edilebileceği bir test merkezi üzerinde çalışıyoruz. Bu sayede sektördeki ürün kaynaklı bilgi kirliliğini ve test merkezi eksikliğini gidermeyi düşünüyoruz." diyerek bu alandaki

son çalışmalarını aktardı. Konuyla ilgili bilgi veren İç Satış ve Pazarlama Müdürü Abdullah Tandoğan; yüksek sıcaklık ve basınç vanalarının yanı sıra Ayvaz ürün gamına çok sayıda yeni ürün eklediklerini de dile getirdi. Tandoğan, "Ar-Ge ve Ü-Ge faaliyetlerine ağırlık vererek pandemi sürecini avantaja çevirdik. Daha zengin ürün gamı, daha güçlü stok kapasitesi, bayilerimizle daha güçlü iş birliği ve stratejik yatırımlarımız sayesinde son bir yılda büyümemiz imme kattık. Bu süreçte emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum" diyerek sözlerini noktaladı.

Doğayı ve ülkemizi seviyor...

Gelecek için üretiyoruz...



DOĞAYI VE ÜLKEMİZİ SEVİYOR GELECEK İÇİN ÜRETİYORUZ sloganını prensip edinen **PA FLEX** kaliteli hizmet ve zamanında teslimat ve rekabetçi fiyatları ile sektörü ve ülkemizi yarınlara taşımak için değer üretmeye devam ediyor...

ELASTOMERİK KAUÇUK KÖPÜĞÜ YALITIM LEVHALARI | KENDİNDEN YAPIŞKANLI ELASTOMERİK KAUÇUK KÖPÜĞÜ
ALÜMİNYUM FOLYO KAPLI ELASTOMERİK KAUÇUK KÖPÜĞÜ YALITIM LEVHALARI
ALÜMİNYUM FOLYOLU KENDİNDEN YAPIŞKANLI ELASTOMERİK KAUÇUK KÖPÜĞÜ YALITIM LEVHALARI
ELASTOMERİK KAUÇUK KÖPÜĞÜ YALITIM BORULARI | KONTAK YAPIŞTIRICI | TAKVİYELİ KAUÇUK BANTLAR
ALÜMİNYUM FOLYO BANT | PVC BANT



“ EN ÖNEMLİ GÜNDEM MADDEMİZ ENERJİ TASARRUFU ”



İZOCAM GENEL DİREKTÖRÜ MURAT SAVCI

İzocam Genel Direktörü Murat Savcı: "İzocam olarak etkin bir enerji tasarrufunun ancak yalıtım ile mümkün olduğunu her zaman vurguluyoruz."

RÖPORTAJ | NÜKTE KURTCU

Bu ay İzocam Genel Direktörü Murat Savcı ile röportaj gerçekleştirme imkânı bulduk. Yoğun şekilde çalışmalarının devam ettiğini belirten Savcı, en önemli gündem maddelerinin enerji tasarrufu, sürdürülebilir ve sağlıklı yalıtım ürünleri ile ilgili yaptıkları yatırımlar olduğunu söyledi.

■ **Öncelikle İzocam'ın gündeminde neler var? Öncelikleri neler okuyucularımızla kısaca paylaşır mısınız?**

Şu an gündemimizde yoğun şekilde tesislerimizde yaptığımız çevre dostu yatırımlar, sürdürülebilirlik hedefli çalışmalar, İSG ile ilgili hedeflediğimiz konular, sağlıklı yalıtım ürünleri konusunda yaptığımız yatırımlar ve bu alanda farkındalık artırıcı projeler, müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri iyileştirici çalışmalar ve insan kaynakları alanında yaptığımız yatırımlar var.

Çevre ile ilgili projelerimizin başında, bu senenin ilk yarısında Tarsus tesisinde yaptığımız ve bize dünya standartlarında emis-

yon değerlerine ulaşma imkanı sağlayacak olan baca filtresi yatırımı geliyor. Sera gazı salımını standartların çok altına çekecek olan yeni baca filtresi ile sürdürülebilir bir dünya için yaptığımız katkıyı bir üst seviyeye taşımayı amaçlıyoruz. Yine bu tesisimiz için yakın zamanda çevre dostu tesis hedefimize katkı yapan önemli bir adım daha attık. Tarsus Tesisimiz Temmuz ayında Temel Seviye Sıfır Atık Belgesi'ni almaya hak kazandı. Bu senenin sonuna kadar tüm tesislerimizin bu belgeyi alması için yaptığımız çalışmalar devam ediyor.

Çevre, İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) her zaman önceliğimiz olduğu için iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili farkındalık yaratacak projeler bu sene de ana gündem maddemiz oldu. 2021'de Es-kişehir Tesisimiz iş kazası 3., Tarsus Tesisimiz ise iş kazası 2. yılını kutladı. Sıfır iş kazası, sıfır meslek hastalığı ve sıfır çevre kazası için attığımız adımların güzel dönüşünü aldığımız bir yıl geçiriyoruz.



Bu yıl ayrıca, insan sağlığını gözeten yalıtım ürünlerinin kullanılması gerekliliği üzerinde yoğunlaştığımız çalışmalarımız ve bu alandaki yatırımlarımız da devam ediyor. Ülkemizdeki yasaların şart koşmamasına rağmen insan sağlığına zarar vermeyen yalıtım ürünleri üretmeye devam etmiş bir firma olarak, mineral yün ürünlerimizin uzun yıllardır sahip oldukları EUCEB belgesinin önemini dile getirdiğimiz bir farkındalık kampanyası yürütüyoruz. İzocam marka mineral yünler, sahip oldukları EUCEB sertifikası ile insan sağlığına ve doğaya zarar vermeyen, vücutta ve doğada çözünebilir ürünler olduklarını uluslararası standartlarla kanıtıyor. EUCEB sertifikası olan ürünler sürekli test edilerek, bu elyafların sağlığa ve çevreye zararsız olduğu sertifikasyon süreci garanti ediliyor. Diğer taraftan paydaşlarımıza yönelik, XPS ve EPS ürünlerin kalıcı bir organik kirletici olarak tanımlanan HBCD içermemesi yönünde uyarıcı faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Bu çalışmalar dışında müşterilerimizin ürün ve hizmetlerimizden daha kolay faydalanabilmesi, gerekli finansman desteğinin sağlanabilmesi için de sene başında somut adımlar attık. İzocam yalıtım ürünlerinde tüketiciye finansman desteği sağlanması için Garanti BBVA ile iş birliği içindeyiz. İzocam ürünlerine özel bir limitte geliştirilen, dosya masrafsız "Bireysel Çevreci Bina Yalıtımı" kredisini, yalıtım yaptırmak isteyen ihtiyaç sahipleri için oldukça avantajlı finansal bir çözüm olarak karşımıza çıkarıyor.

Bugüne kadar 100'ü aşkın ülkede çözüm sunmuş olan bir firma olarak yurtdışında da bayilerimiz aracılığıyla ihracat faaliyetlerimize devam ediyoruz. İzocam, Ortadoğu ve Balkanlarda da tercih edilen bir marka. İhracat yaptığımız pazarlardaki 20 yerleşik bayimiz ve 200 müşterimiz ile ağırlıklı olarak sanayide ve tesisatlarda kullanılan yalıtım ürünlerinin ihracatını gerçekleştiriyoruz. İzocam olarak Sanayi İhracatçıları Birliği (ISIB) tarafından her yıl

firmaların ihracat performanslarına göre verilen "Başarılı İhracatçılar" ödülleri kapsamında; "En Çok İzolasyon Malzemesi İhracatı Yapan Firma" kategorisinde ödüle layık görülüyoruz. 2020 yılı ihracat performansımızın ödülünü de geçen ay aldık.

İzocam olarak yakın zamanda hizmet kalitemizi artıran yenilikçi bir projeye daha imza attık. Müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri ön plana çıkarmak, belirsizlikleri ortadan kaldırmak ve daha yüksek standartlarda hizmet sunabilmek amacıyla detaylı bir Sipariş ve Servis Şartları hazırladık. İzocam Sipariş ve Servis Şartları, Türkiye ve hatta dünyada hem iş ortağına hem de firmaya yaptırımlar getiren ilk taahhüname örneğidir. Bu kapsamda sipariş, sevkiyat ve satış sonrası süreçlerde yaşanabilecek belirsizlikleri ortadan kaldırarak, müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizi yazılı olarak da güvence altına aldık.

Diğer taraftan insan odaklı çalışma anlayışını benimseyen bir markayız. 2018 yılından beri Top Employer (En İyi İşveren Markası) sertifikasına sahibiz ve İnsan Kaynakları süreçlerimizde çağın gerekliliklerine uygun, yeni neslin ihtiyaçlarını karşılayan çözümler tasarlayıp geliştirmeye devam ediyoruz.

- **Biliyorsunuz şu sıralar sadece bizim sektörümüzde ve ülkemizde değil, tüm dünya ve tüm sektörlerde çevre ve sürdürülebilirlik birincil sırada yer alıyor. İzocam bu konuda neler yapıyor? Neler düşünüyor?**

Dünyadaki enerji kaynaklarının giderek tükendiğine hep birlikte şahit oluyoruz. Dünya petrol rezervlerinin 40 yıl, doğalgaz rezervinin 60 yıl, kömür rezervlerinin ise yaklaşık 240 yıl ömrü olduğu tahmin ediliyor. Enerji arz ve talebinde yaşanan bu dengesizlik enerji kaynaklarının fiyatlarına, dolayısıyla da son tüketicinin bütçesine yansıyor.

İzocam olarak enerji tasarrufu en önemli gündem maddemiz. Kurulduğumuz günden bu yana ürettiğimiz yalıtım ürünleriyle



MİNERAL YÜN ARA BÖLME LEVHASI



650 milyon ton CO₂'in atmosfere salımını önledik. Etkin bir enerji tasarrufunun ancak yalıtım ile mümkün olduğunu her zaman vurguluyoruz.

Yalıtım sayesinde ev ve ülke bütçesine önemli meblağlarda katkı sağlanacağını da altını çizmek istiyoruz. Yönetmeliklere göre uygulanan ısı yalıtımı sayesinde, en az %60 enerji tasarrufu elde ediliyor. Bu şekilde uygulamalarla yapılan yalıtım sayesinde enerji giderlerini azaltabilir, karbon salımlarını düşürebilir ve doğayı koruyabiliriz.

Biz de İzocam olarak yıllardır yalıtımın sürdürülebilirliğe katkısını kamuoyuna anlatmak ve toplumu bilinçlendirmek amacıyla çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Ülkemizin yalıtım-enerji verimliliği-multi konfor evler ilişkisini çok iyi kavraması gerekiyor. Sıfıra yakın enerjili ev kavramından türemiş ve biyo iklimsel tasarımı hedefleyen, sürdürülebilir, ekolojik, ekonomik ve sosyal etmenleri göz önünde bulunduran "Multi Konfor Binalar", yüksek enerji tasarrufuyla birlikte azami ısı konforu sunuyor. Kursesiz akustik ve görsel konfor, kaliteli iç ortam havası, yangın korunumu ve güvenliği sağlayan hem iç mekânlarda hem de dış mekânlarda son derece esnek tasarım çözümleri barındırabilen Multi Konfor Binalar, yalıtımsız bir binaya göre % 90'a varan enerji tasarrufu hedefleyerek hem ev hem de ülke ekonomisine katkıda bulunuyor. Minimum seviyede enerji harcayan bu binalar, ayrıca çevre dostu özelliği ile öne çıkıyor. Sistemindeki maliyeti artırmadan "daha kalın" yalıtım ile tasarrufun orantılı bir şekilde artırılması sağlanıyor. Uygulanan kalın yalıtım ısı kayıp ve kazançlarını engelleyerek yakıt tüketimini ve salımları azaltıyor.

Bu noktada gün geçtikçe artış gösteren ve küresel ısınmayı tetikleyerek iklim krizine zemin hazırlayan sera gazı salımına da dikkat çekmemizde yarar var. Gelecekte daha yaşanabilir bir dünya için enerji kullanımını azaltmamız ve var olan kaynaklarımızı çok daha verimli bir şekilde kullanmaya başlamamız gerekiyor. Avrupa Birliği (AB) de dünyamızı tehdit eden bu iklim krizi ile daha fazla geç olmadan mücadele etmek adına önemli stratejiler belirledi. İklim krizi ile mücadele noktasındaki hedeflerini daha önce açıklayan AB, 2030 yılına kadar karbon emisyonlarının 1990 yılı seviyelerine göre yüzde 55 oranında azaltılmasını ve 2050 yılına kadar Avrupa kıtasının ilk karbon-nötr kıta olmasını öngörmüştü. Emisyonlarının yüzde 55 oranında azaltılması adına bir nevi aksiyon ve yol haritası niteliğinde olan "Fit For 55 Package" ise 14 Temmuz'da yayınlandı. Bu paket, AB Emisyon Ticareti Sistemi'nde (ETS) gerçekleştirilmesi beklenen reformların yanı sıra ETS dışı sektörleri, enerji verimliliğini, yenilenebilir enerjiyi, arazi kullanımını, emisyon standartlarını

ve enerjinin vergilendirilmesini düzenleyen 11 karar ve yönergeyi içermesi dolayısı ile oldukça önemli.

2030 yılına kadar sera gazı emisyonunun yüzde 55 oranında azaltma hedefine ulaşmak için ise bina sektöründe emisyonların yüzde 60 oranında azaltılması gerekiyor. Binalardan ortaya çıkan emisyonların çoğu; genel alan ısıtma ve soğutmasından kaynaklanıyor. Bu, Avrupa'daki toplam nihai enerji tüketiminin kabaca yarısını temsil ediyor. Bu noktada da yine binalarda yalıtımın önemi devreye giriyor. Yalıtım, dünyamızı bekleyen küresel ısınma ve iklim krizi tehlikesiyle mücadelede en önemli kalkanımız...

■ **Tabii bir de Covid-19 virüsü var. Her ne kadar eskisi kadar kötü gidişat düşünmesek de hala gündemimizde. Peki bu konunun ya da sektörün diğer gündem maddelerinin yansımalarını İzocam olarak nasıl değerlendiriyorsunuz?**

2020 yılına damgasını vuran global pandemi krizi, sektörümüzde de ilk andan itibaren etkili oldu. Bu süreçte sektörümüzde bazı firmaların üretim faaliyetlerine ara vermek zorunda kalmalarına şahit olduk. İzocam olarak, biz sürecin başından itibaren ülkemizin geleceği için iş yaşamının devam etmesi gerektiği bilinciyle hareket ettik. Sağlık açısından gerekli önlemleri en üst düzeyde alarak üretim faaliyetlerimizi aralıksız sürdürdük. Zaman zaman üretim programımızı ve stoklarımızı piyasanın durumuna göre düzenleyerek piyasa koşullarına hızla adapte olabildik. Bu yaklaşımın sonucunda da bu sene hem iç piyasada hem de ihracat pazarlarımızda iyi bir satış ivmesi yakalayarak 2019'a kıyasla yüzde 30'a yakın bir ciro artışı elde ettik ve 2020 yılını 660 milyon TL'nin üzerinde bir ciro ile kapattık. Bu sene de pandemi ile ilgili önlemleri geliştirerek sürdürürken, üretim ve satış çitimizi yükseltmeyi sürdürüyoruz.

Yalıtımın da içinde yer aldığı inşaat malzemeleri sektörü ise salgında çok zorlu bir testi büyük bir başarıyla geçti diyebiliriz. İnşaat malzemeleri sektörü geçen yıl son 30 yıllık istatistikleri altüst eden bir arz-talep sistemi yaşadı. Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) verilerine göre, 2020'de inşaat malzemeleri sektörü yüzde 9,1'lik artışla yüksek bir büyüme oranına imza attı. Bu dönemde inşaat sektörünün yüzde 3,5 küçüldüğünü, sanayimizin yüzde 2 büyüdüğünü düşünürsek ülkemizin inşaat malzemeleri sanayisinin üretimde gösterdiği yüzde 9,1 büyümenin ne kadar anlamlı olduğu görülmüyor.

Yalıtım özelinde bakıldığında ülkemizde yalıtım sektörü 11 milyon m³'lük bir pazara sahip ve kişi başına 5,5 m² yalıtım malzemesi tüketimi olduğunu görüyoruz. Avrupa nispeten doygun bir pazar olmasına rağmen kişi başı ortalama 12 m² yıllık yalıtım tüketimi bulunuyor, Almanya'da bu değer 15 m²'lere çıkıyor. Türkiye'deki 10 milyonun üzerinde binanın iyimser bir tahminle sadece yüzde 20'si TS 825 Binalarda Isı Yalıtım Kurallarına uygun yalıtılmış durumda... Geçmiş yıllara göre kıyasladığımızda toplumun yalıtım bilincinde önemli bir artış olduğunu biliyoruz ancak daha alınacak çok yolumuz olduğu da bir gerçek.

Son dönemde her anlamda hayatımızı etkileyen pandemi süreci yalıtım sektöründe de önemli gündem maddelerinin oluşmasına neden oldu. Bu süreçte insanlar evlerinde daha çok vakit geçirmeye başladı ve "konfor" ihtiyacı daha da görünür hale geldi. Isıl konforun yanı sıra akustik konfor, ses yalıtımı özellikle bu dönemde daha çok önem kazandı. İhtiyaçların şekillenmesi ile birlikte "konfor" garanti eden yeni ürünler sektörde farklılaşma sağlamaya başladı. Pandemi ile birlikte az katlı ve bahçeli evlere olan talebin artması ve yazlıkların tüm yıl kullanılmaya başlaması da yazlıklarda göz ardı edilen ısı konfor ihtiyacını

artırdı. Bu da sektör için yeni bir potansiyeli açığa çıkardı ve özellikle renovasyon pazarında hareketlilik yaşanmaya başladı.

Diğer taraftan ülkemizin öne çıkan ihtiyaç maddelerinin başında etkin enerji kullanımı, salım azaltımı, çoklu konfor ihtiyacı ve yangın güvenliği yer alıyor. Bu ihtiyaçların karşılanması konusunda da yalıtım çok yönlü yarar sunan bir sektör.

Türkiye'ye baktığımızda 2019 yılında enerji ithalatımızın 41,2 milyar dolar ile 202,7 milyar dolarlık toplam ithalatın %20,3'ünü teşkil ettiğini görüyoruz. 2020 yılının ilk 9 ayında ise enerji ithalatımızın 21,5 milyar dolar ile 156,2 milyar dolarlık toplam ithalatımızın %13,7'sini oluşturmuş. Bu düzeyiyle enerji ithalatının, dış ticaret açığımızın en önemli kısmını teşkil ettiğini söyleyebiliriz. Yine Türkiye İstatistik Kurumu verilerine baktığımızda, Türkiye'nin enerji ithalatı faturası 2021 yılının ilk çeyreğinde 8 milyar 695 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiş. Son 10 yılda toplam enerji ithalatının ülke ekonomisine maliyeti 450 milyar doların üzerinde... Tükettiğimiz enerjinin yarısından fazlasını dışarıdan ithal ediyoruz. Cari açığı daha düşük seviyelere indirmek ve enerjide dışa bağımlılığımızı azaltmak için enerji verimliliği ve iyi yalıtım uygulamaları şart. Bu da gelecekte sektörün çok fazla büyüyeceği anlamına geliyor.

Önümüzdeki dönemde, sektörel hacmin artmasına katkı sağlayacak bir diğer somut uygulama ise Enerji Kimlik Belgesi (EKB) çalışmaları olacak. Geçen senenin başında yürürlüğe giren Enerji Kimlik Belgesi zorunluluğu mevcut binalarda da binaların ısı yalıtımı açısından değerinin belirlenmesini görünür kıldı. EKB'nin binaların alınması, satılması hatta kiralanması sırasında ibraz edilmesi gerektiğini artık biliyoruz. Bu uygulamanın hız kazanması, sektörün gelecekte daha da büyümesine katkı sağlayacaktır. Ayrıca, unutmamak gerekir ki kentsel dönüşüm yasası ile birlikte ülkemizde bulunan sağlıklı konut stoku yenilenmeye devam ediyor. İzocam olarak, kentsel dönüşümü, özellikle çarpık yapılaşma içindeki niteliksiz konut stokunun hızla ve güvenli yenilenmesi, daha etkin enerji verimliliği sağlanması, sağlıklı çevre ortamına kavuşulması açısından önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Kentsel dönüşüm çalışmalarının, karbon salımını azaltmaya yö-

nelik çevre dostu, sifıra yakın enerjili ve de iç çevre kalitesi önemsenmiş binalara artan ihtiyacın inşaat sektörü üzerindeki olumlu etkilerini önümüzdeki yıllarda daha da fazla göreceğiz. Kentsel dönüşüm geleceğin ihtiyacı sürdürülebilir şehirleri oluşturmada gereklidir, bu nedenle de en verimli şekilde uygulanmalıdır. Isı ve ses yalıtımlı, enerji verimliliği yüksek, sürdürülebilir, yüksek iç çevre kalitesi ve yangın güvenliği sağlanmış yeni binaların inşaa edilmesi, enerji tüketimini sınırlandıracak önemli bir adımdır.

Diğer taraftan, kentsel dönüşümde yapılacak binaların enerji tüketimlerinin daha fazla sınırlandırılması; AB'nin 2030 ve 2050 hedefleri gibi Türkiye'nin de İklim Değişikliği Ulusal Eylem Planı ve Enerji Verimliliği Strateji Belgesindeki hedeflerini destekleyecek, yenilikçi uygulamaların yaygınlaşmasını da sağlayacaktır. Avrupa Parlamentosu yayımlanan Binalarda Enerji Performansı direktiflerine göre 31 Aralık 2020 tarihinden itibaren bütün yeni binalar sifıra yakın enerjili bina olarak tasarlanmaya başladı. Kentsel dönüşüm uygulanırken yakın gelecekteki bu hedefin de göz önünde bulundurulması gerekecek. Bu da pazarı büyütecek bir uygulama olacak.

■ **Bize ürün gamınızın son hali ve Ar-ge çalışmalarınız ile geliştirdiğiniz yeni ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?**

Hem ülkemizde hem de faaliyet göstermiş olduğu yurtdışı pazarlarda yalıtım sektörüne öncülük eden İzocam, 1965 yılında Türkiye'de, sadece yalıtım ürünü üretmek amacıyla kurulmuş ilk firmadır. Türkiye'de yalıtım sektörü 56 yıl önce İzocam ile başlamıştır.

İzocam olarak, yalıtımın farklı uygulama ihtiyaçlarına (ısı yalıtımı, gürültü kontrolü, akustik konfor ve yangın güvenliği) ve farklı işlevlere yönelik (konut, sanayi, iklimlendirme, dayanıklı tüketim malları vb.) yalıtım ürünleri tasarlayan, üreten ve pazara sunan bir firmayız. Zeminden, cephe ve çatıya, duvar ve döşemeden tesisata kadar her uygulama alanı için nitelikli yalıtım malzemeleri üretiyoruz. İzocam ürünleri konuttan, sanayi yapılarına, okul ve hastane gibi toplu yaşam alanlarına kadar tüm binalar için etkin çözümler sunuyor. İnşaat ve iklimlendirme sektörlerimiz için yalıtım malzemeleri üretmenin yanı sıra; vagonlardan evlerimiz-



de kullanılan fırınlara, yangın kapılarında güneş kolektörlerine kadar geniş bir alanda ısı ve ses yalıtımını, yangın güvenliğini sağlayan yalıtım ürünleriyle sektörde faaliyet gösteriyoruz.

Ürün portföyümüzde Camyünü, Taşyünü, Ekstrüde Polistiren (Foamboard), Ekspande Polistiren (İzopor Plus), Kauçuk Köpük (Optiflex), Polietilen Köpük (İzocam PEflex), PU/PIR/Taşyünü yalıtımlı sandviç panel (İzocam Tekiz) ile Trapez levha bulunuyor.

İzocam olarak yeni ürünlerin ciromuz içindeki payına yani 'inovasyon katsayısı'na büyük önem veriyoruz. Geçen yıl %20,5 oranında olan yeni ürünlerin ciromuzdaki payını, bu sene de korumayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, değişen piyasa koşullarına ve müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak bu seneki Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapıyoruz. Doğru ihtiyaca doğru çözüm geliştirme hedefi ile Ar-Ge çalışmalarımız sayesinde daha ekonomik ve yüksek ısıl konfor sunan ürünleri piyasaya sunmaya devam ediyoruz.

Yakın dönemde Ar-Ge çalışmalarımız sayesinde hafif ara bölmelerde kullanılmak üzere geri dönüşümlü malzemeler kullanarak geliştirdiğimiz, "İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası"nı sektöre kazandırdık. Farklı kalınlıklarda üretilebilen Mineral Yün Ara Bölme Levhası, ara bölme duvarlarda, ısı ve üstün ses yalıtımı sağlıyor; A1 sınıfı yanmaz özelliği sayesinde olası yangınlarda zaman kazandırıyor. Sektörün ve kullanıcıların beklentilerine en iyi şekilde yanıt verebilecek ölçüde geliştirilen İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası, TSE, CE ve EUCEB belgelerine de sahip ve kalitesini uluslararası alanda kanıtıyor. Ses yalıtımına da katkısı büyük olan İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası'nda kullanılan detaylar ile "A" sınıfı yalıtım elde ediliyor. Mayıs 2017'de yayımlanan "Binaların Gürültüye Karşı Korunması Hakkında Yönetmelik" esaslarına göre, farklı işlevlere sahip binalarda duvar performansı bina hassasiyetleri doğrultusunda A'dan F'ye sınıflandırılıyor. Bu kapsamda değerlendirilen İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası ile yüksek performanslı ses yalıtımı elde edilebiliyor. Düşük ısı iletim katsayısı ile ürün, farklı sıcaklık ve zamanlarda iklimlendirilen hacimler arasında da enerji verimli ara duvarların teşkil edilmesini sağlıyor, enerji tasarrufu ve konforu artırıyor. Bu şekilde de sürdürülebilirliğe katkısı olan bir ürün. Ayrıca, İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası esnekliği ve yumuşaklığıyla yüzeylere kolaylıkla uygulanabiliyor ve uygulayıcıya zamandan tasarruf sağlıyor. Sahip olduğu EUCEB belgeli doğal içeriği ve kolay kesimi sayesinde, uygulayıcıya rahat ve sağlıklı bir çalışma ortamı sunuyor. Kendi başına ayakta durabilen bir ürün olduğu için güvenli bir uygulama imkanı sağlarken, herhangi bir ilave malzeme gerektirmeden, yapılan uygulamalara hız ve kalite kazandırıyor. Taşıma saplı ambalajı ve hafifliği sayesinde kolay taşınabildiği için nakliye ve depolama avantajı ile de öne çıkıyor.

Mineral yün ürün serimizdeki bir diğer ürünümüz ise giydirme cephe uygulamalarında kullanılan Mineral Cephe Levhası. İzocam Mineral Cephe Levhası, su itici özellikli ve bir yüzeyi siyah camtülü kaplı olan; giydirme cephe sistemlerinde, cam, granit, mermer, alüminyum, ahşap vb. cephe kaplamalarının arkasında ısı ve ses yalıtımının yanı sıra yangın güvenliği amacıyla kullanılan bir ürün olarak karşımıza çıkıyor. Giydirme cephe sistemlerde kaplama malzemesi ile taşıyıcı konstrüksiyon arasında oluşan havalandırma boşluğu, olası bir yangın durumunda baca etkisi göstereceğinden, kullanılacak yalıtım malzemesinin yanmaz özellikte olması, yangın güvenliği açısından büyük önem taşıyor. İzocam Mineral Cephe Levhası 'A1 sınıfı- Hiç Yanmaz' özelliği ile yüksek katlı binalarda bile güvenle kullanılabilir.



İzocam Foamboard 2000 D - 3000 D - 3500 D ise, yüzeyi düz ekstrüde polistiren levha olup teras çatı uygulamalarında su yalıtım membranının üzerinde ısı yalıtım amacıyla kullanılıyor. Bu ürünümüz, yüksek basma mukavemeti ve bünyesine su almama özellikleriyle öne çıkıyor. Uygulama esnasında mevcut eğim betonu üzerine, su ve buhar yalıtım katını oluşturan örtü (bitümlü, pvc, tpo vb. membran) seriliyor. PVC membran ile yapılan su yalıtım uygulamasında İzocam Foamboard ısı yalıtım levhaları serilmeden önce araya ayırıcı tabaka geotekstil keçe kullanılıyor. İzocam Foamboard levhalar su yalıtımının üzerine ek yerleri tam olarak birbirini tamamlayacak şekilde, yapıştirilmeden diziliyor. Levhaların üzerine filtre elemanı ve ayırıcı keçe görevi yapan örtü seriliyor. Yürümeye uygun olmayan teras çatılarda ise örtünün üzerine ağırlık oluşturmak ve güneş ışınlarını yansıtmak amacıyla, açık renkli, yuvarlak ve yıkanmış çakıl seriliyor. Yürünebilen teras çatılarda ise döşeme kaplaması olarak, plastik takozlara oturan prekast karolar (beton, ahşap vb.) yerleştiriliyor. İstenildiği takdirde, kumla veya harçla döşenen kaplamalar da yapılabilir. Bahçe teras çatılarda, çakıl dahil katmanlar yürünmeyen teras çatılarda olduğu gibi uygulanıyor. Çakılın üzerine filtre elemanı ve bitki toprağı serilerek uygulama tamamlanıyor.

Son dönemde geliştirdiğimiz bir diğer ürünümüz de Tekiz Sinüs Panel. Özellikle spor salonu, AVM ve fabrika gibi alanlarda kullanılmak üzere mineral yün yalıtımlı sandviç panel olarak geliştirildi. Taşyünü kullanılarak üretilen bu ürün yanmazlık ve dayanıklılık özellikleriyle öne çıkıyor. Endüstriyel yapılar için devrim niteliğinde olan Tekiz Sinüs Panel, sektöre mimari ve estetik açıdan yeni bir soluk getiriyor. Tekiz Sinüs Panel'in tasarım açısından en büyük özelliği sinüs şeklinde dalgalara sahip olması ve diğer düz yüzeyli panellerle de birleştirilebilmesi. Farklı renk sac seçenekleriyle de dikkat çeken Tekiz Sinüs Panel hem form hem de farklı renk kullanma imkanıyla endüstriyel bina cephelerine tasarım zenginliği sağlıyor. Gizli vidalama özelliği sayesinde birleşim detayları görünmeyen Tekiz Sinüs Panel, sanayi binalarının cephelerinde tercih ediliyor. A sınıfı yanmaz taşyünü dolgusu sayesinde özellikle yangın güvenliği gerektiren binalarda güvenle kullanılabilir. Endüstriyel binalara yangın dayanımı sağlarken, aynı zamanda binanın enerji verimli, çevre dostu ve iç hava kalitesine sahip olmasına da olanak tanıyor. Sağladığı bu özelliklere ek olarak uygulanan binanın ses yalıtımına da katkı sunuyor. Yüksek ısı yalıtımı sağladığı için çevre dostu bir ürün olarak nitelendirilen Tekiz Sinüs Panel sürdürülebilir sanayi alanları yaratarak, yatırımcıyı daha az enerji tüketmeye yönlendiriyor. Tekiz Sinüs Panel TSE belgesine sahip olup 2 metal sac arasında EUCEB belgeli, CE belgeli, A sınıfı yanmazlık belgesi olan İzocam Taşyünü kullanılarak imal ediliyor. Ürün ayrıca yasal olarak sunulması gereken performans beyanla-

rına, mekanik özelliklerle birlikte yanmazlık raporlarına da sahip. Ayrıca bu sene konumlandırmasını tekrardan yaptığımız, faydasına oldukça inandığımız İzocam Kalibel, ısı ve ses yalıtımında profesyonel çözüm sunuyor. Kolay ve hızlı uygulama avantajı sayesinde hastane, okul ve konut gibi yapılar başta olmak üzere tüm binalarda tercih ediliyor. Bir yüzü alçı plaka kaplı camyünü levhadan oluşan kompozit bir ürün olan İzocam Kalibel, dış duvarların iç yüzeylerinde, iç bölme ve komşu duvarlarda, merdiven ve asansör boşluklarına bitişik duvarlarda, ahşap karkas yapıların içten giydirilmesinde ses ve ısı yalıtımı amacıyla kullanılıyor. Aynı anda hem mineral yün hem de alçı levhanın uygulanmasına imkân sağlayan Kalibel ile yerinde uygulama süresi kısalıyor ve iş gücünde verim artıyor. Deri ve solunum yoluyla vücuda nüfuz eden elyafların, vücuttan çözünerek atıldığını, ürünün doğada çözünmediğini ve çevre dostu olduğunu ispatlayan EUCEB belgesine de sahip olan bu ürün, bio-çözünür olarak da ifade ediliyor. Isıl konforu desteklerken ses yalıtımı da gerçekleştiren İzocam Kalibel, binalarda kesintisiz konfor sağlıyor. Binalara ağırlık yapmayan hafif bir yapıya sahip olan bu ürün, herhangi bir aksesuar gerektirmeden, hızlı ve kolayca uygulanıyor. Yanmaz bir ürün olarak binaların yangın güvenliğine katkı sağlayan İzocam Kalibel, küf ve nem oluşumuna karşı da duvarları koruyor.

■ 2021 yılı cirosal olarak nasıl geçiyor?

2021 yılına da pandeminin olumsuz etkilerine rağmen geride bıraktığımız başarılı dönemin motivasyonu ile adım attık. Bu senenin ilk 6 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla oldukça başarılı bir satış ve karlılık grafiği yakalamış durumdayız. Bu yıl pandemi kaynaklı kapanmaların negatif etkisini sadece Mayıs ayında yaşadık. Bunun dışındaki aylarda büyüme ivmesinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle 2020 yılının 3. çeyreğinde başlayan kredi büyümesinin pozitif etkileri, bu yılın Mayıs ayına kadar devam etti. Ayrıca farklı kanallarda ve ürün gruplarımızda uyguladığımız yeni stratejilerimiz de bize avantaj sağladı. Bu etkilerin satışlarımıza olumlu yansımalarıyla birlikte iç ve dış piyasa toplamında %90'a yakın bir ciro artışına imza attık. Özellikle proje pazarının daraldığı dönemde, perakende satış kanalımızda yer alan bazı ürün gruplarında %100'ün üzerinde büyüme yaşadık. 2021 yılının ilk 6 aylık döneminde iş hacmimizdeki bu olumlu gelişmeler, başarılı bir yılı geride bırakacağımızın sinyalini veriyorlar.

Yurtdışında ise başta Türki Cumhuriyetler, Afrika, Balkanlar, Asya ve Ortadoğu'da olmak üzere ihracat faaliyetlerimizi aralıksız devam ettiriyoruz. İhracatı 600.000 m³'ü aşan bir firma olarak, ciromuzun %20'sini ihracat gelirlerimiz oluşturuyor. 2021 yılının ilk altı aylık döneminde geçen senenin aynı dönemine kıyasla, ihracat ciromuzda %75'in üzerinde bir büyüme sağladık. Bu yıl ihracat gelirlerimizin ciromuz içindeki payını artırmayı hedefliyoruz. Bu hedefimiz doğrultusunda, yeni pazar arayışlarımız devam ediyor. Mevcutta yer aldığımız ülke pazarlarındaki bayi ağımızı genişletirken, potansiyel olarak gördüğümüz pazarlarda da yeni bayilikler veriyoruz.

Şu an yalıtım pazarında %20 seviyesinde bir pay ile de liderliğimizi koruyoruz. Bu yılın sonuna kadar üretim kapasitemizi ve ürün çeşitliliğimizi hem iç piyasa hem de ihracat pazarlarındaki ihtiyaçlar doğrultusunda artırarak, sektör içerisindeki mevcut konumumuzu daha da güçlendirmek ana hedefimizdi. Şu an iş sonuçlarımız bu hedefimizi destekler niteliktedir.

■ Son olarak İzocam'ın 2022 yılı beklentileri ve hedefleri nelerdir?

Kentsel dönüşüm çalışmalarının, karbon salımını azaltmaya yönelik çevre dostu, sifıra yakın enerjili ve de iç çevre kalitesi

önemsenmiş binalara artan ihtiyacın inşaat sektörü üzerindeki olumlu etkilerini önümüzdeki yıl daha da göreceğiz.

İzocam olarak enerji verimliliğini en önemli gündem maddesi olarak benimsiyoruz ve her platformda yalıtım-enerji verimliliği-multi konfor evler ilişkisinin altını çiziyoruz. En fazla enerji verimliliğine multi konfor binalar ile ulaşıyor ve kentsel dönüşümün bu çerçevede ülkemize ve sektörümüze büyük bir fırsat sunduğunu düşünüyoruz. Doğru malzeme ve uygun kalınlık ile yalıtım yapılan binalar enerji tasarrufu için atılacak en büyük adımdır. Sıfıra yakın enerjili ev kavramından türemiş ve biyo iklimsel tasarımı hedefleyen, sürdürülebilir, ekolojik, ekonomik ve sosyal etmenleri göz önünde bulunduran "Multi Konfor Binalar", yüksek enerji tasarrufuyla birlikte azami ısı konforu sunuyor. Kusursuz akustik ve görsel konfor, kaliteli iç ortam havası, yangın korunumu ve güvenliği sağlayan, hem iç mekânlarda hem de dış mekânlarda son derece esnek tasarım çözümleri barındırabilen Multi Konfor Binalar yalıtımsız bir binaya göre % 90'a varan enerji tasarrufu hedefliyor. Bu binalar, Türkiye gibi enerjisinin dörtte üçünden fazlasını ithal etmekte olan ülkelerde dışa bağımlılığı azaltıcı katkılar sağlıyor. Önümüzdeki dönemde multi konfor binaların gündemimizde daha çok yer alacağını ön görüyoruz.

Diğer taraftan binaların alınması, satılması hatta kiralınması sırasında ibraz edilmesi gereken EKB uygulamasının hız kazanması, önümüzdeki yıllar sektörün daha da büyümesine katkı sağlayacaktır.

Sürdürülebilirlik 2022'de de en önemli gündem maddemiz olmaya devam edecek. İzocam olarak 2030 yılına kadar, direk ve indirek sera gazı emisyonlarını en az %33 azaltmayı hedefleyen yatırım planlarını bu sene devreye almaya başladık. Konuyla ilgili çalışmalarımız önümüzdeki yıl da artarak devam edecek.

2022 yılında üretim kapasitemizi artırarak, ürün çeşitliliğimizi zenginleştirerek, tüm ürün gruplarında pazar payımızı arttırmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda Ar-Ge çalışmaları başta olmak üzere, hizmet ve servis kalitemizi iyileştirici yeni projeler de gündemimizde yer alacak.

Ayrıca şu an %20 seviyesinde olan ihracatın, ciromuz içindeki payını önemli ölçüde artırmayı amaçlıyoruz. Bu nedenle 2022'de yeni pazar arayışlarımız devam edecek. Mevcutta yer aldığımız ülke pazarlarındaki bayi ağımızı genişletirken, potansiyel olarak gördüğümüz ülkelerde de yeni bayilikler vereceğiz. İzocam olarak takip ettiğimiz ve şu an %20,5 olan yeni ürünlerin ciromuz içindeki payını yani 'inovasyon katsayısını' da önümüzdeki yıl korumayı hedefliyoruz.

Diğer taraftan, insanı merkeze alan bir şirket olarak, önümüzdeki sene çalışan memnuniyetini artıran projelere de odaklanacağız.

Çevre, İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) her zaman önceliğimiz olduğu için iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili farkındalık yaratacak projeler 2022 yılında da gündemimizde yer alacak.

Dijitalleşme alanında son iki yılda yaptığımız yatırımlar sayesinde artık çok daha çevik ve müşteri odaklı bir İzocam var. Önümüzdeki dönem de bu değerlerimizi korumak için dijital dünyada yeni projeler gündemimizde önemli ölçüde yer alacak.

Sektöre kazandırdığımız kaliteli ve güvenli ürünlerin yanında, sahip olduğumuz uzmanlık ve yalıtım konusunda verdiğimiz danışmanlık nedeniyle de tercih edilen bir markayız. Bu nedenle, 2022'de de alt yapı çalışmalarından havalimanlarına, enerji santrali projelerinden renovasyon projelerine, AVM'lerden fabrikalara, hastanelerden toplu konutlara kadar Türkiye'nin ve ihracat pazarlarımızın önde gelen projelerinde yer almayı hedefliyoruz.



Dr. Öğr. Üyesi Zeki Yüksekbilgili
Pazarlama Danışmanı ve Eğitmen
Nişantaşı Üniversitesi
zeki@yuksekbilgili.com
yuksekbilgili@gmail.com
http://www.zeki.yuksekbilgili.com

PANDEMİ PAZARLAMADA NELERİ DEĞİŞTİRDİ?

Sorularını cevapladığım bir basın kuruluşu için sorulardan biri çok değerliydi. "Covid-19 ile tüm yaşamımız değişti peki pazarlamada neler değişti?"... Bu soruya verdiğim cevabı biraz daha geliştirerek bu yazıyı hazırladım. Keyifli okumalar...

basit hali ile bir işletmede tüm dağıtım ve iletişim kanallarının entegre ve kesintisiz bir şekilde kullanılarak kusursuz bir müşteri deneyimi sunması olarak tanımlanabilen çoklu kanal yapısı (bazı yazarlar bütüncül kanal olarak Türkçeye çevirdiler) temelde işletmenin pazarlama stratejisi için tüm kanalların bir araya getirilmesi ve tüketiciye bir araya getirilen kanallar yolu ile ulaşmasıdır. Pandemi ile birlikte tüm işletmeler çevrimiçi ve çevrimdışı her kanalda ürün ve hizmetlerinin görünür olmasını sağlamak zorunda kaldılar. Yeni dönemde de bu yaklaşım aynen geçerliliğini koruyacak...

Covid-19 ile pazarlamadaki büyük değişimden bahsedeceksek ilk olarak herhalde dijital göç eğiliminden başlamak gerekecektir. Dijital göç, bir işin fiziki alandan dijital ortama taşınmasını ifade ediyor. Aslında kavram hiç yeni değil, ilk defa neredeyse 20 yıl önce Adrian Slywotzky tarafından ortaya atılan kavram, yeni değişimlerin yarattığı rekabet ortamlarının endüstrilerde inanılmaz değişimlere sebep olduğunu ve bu değişimlere adapte olamayan işletmelerin önemli bir kısmının yok olduğunu ortaya koymuştu. Pandemi döneminde de benzer bir durum yaşandı ve neredeyse tüm işkolları dijital ortama taşındılar. Çok doğal olarak birçok iş kolu dijital ortama taşınma hızına yetişemedi. Örneğin bankalar bu konuda çok hızlı davranırken, hediye kartı sektörü bu konuda çok yavaş kaldı. Üstelik bu değişim o kadar hızlı geldi ki, her sektörün aynı şekilde tepki vermesi mümkün olmadı. McKinsey'nin yaptığı Avrupa'yı kapsayan dijital adaptasyon araştırmasına göre, sektörler yüzde 14'lük "zıplamayı" normalde 2-3 yılda ancak yapabileceklerdi, fakat Covid-19 perakendeden lojistiğe bütün sektörler için hızlandırıcı rol oynadı. Bu dönem içerisinde tüketicilerin yani bizlerin dijitalleşmeye uyum düzeyi ciddi anlamda arttı. Aynı araştırmaya göre tüketicilerde dijitalleşmeye uyum düzeyi, bu dönemde yüzde 81'den yüzde 95'e yükseldi.

Dijitalleşmeye paralel olarak, alışveriş yapanlar çoklu kanal yapısını (omnichannel) daha fazla talep etmeye başladılar. En

Pazarlama araştırmaları sayesinde yeni yetişen kuşağın amaç ve değer odaklı markalara eğilim gösterdiğini zaten biliyorduk. Pandemi süreci ile birlikte bu trend sadece yeni kuşağa özgü olmaktan çıktı, müşterilerinin ihtiyaçlarını iyi anlayan ve buna samimiyetle karşılık vermeye çalışan; değişen alışkanlıklara ve dinamiklere hızla uyum sağlayan markalar değer kazandılar. Görünen o ki, gelecekte var olmanın formülü de tamamen burada gizli. Dolayısıyla pandemi sonrasında markalar değer odaklılarını belirleyecek ve bunu tüm pazarlama iletişimlerinde tüketicileri ile paylaşacaklar.

Ve tabii ki abonelik ekonomisi... Abone temelli iş modellerinin oluşturduğu büyük ekonomiye abonelik ekonomisi adını verdik. 2020 yılında 2.2 milyar kişi 228 milyar dolarlık bir ekonomi yarattı. Pandemi, abonelik ekonomisinin büyümesini hızlandırdı, daha önce abone temelli iş modellerini denemeyen tüketiciler de bunları deneyimlediler. Bu eğilim gittikçe büyüyecek ve tabii ki pazarlamayı da derinden etkileyecektir. Abonelik Ticareti Derneği (SUBTA) tarafından yapılan bir araştırma, üreticiden tüketiciye doğrudan satış konseptli markaların dörtte üçünün 2023 yılına kadar abonelik sunacağı, küresel e-ticaret aboneliklerinin toplam pazar payının yüzde 18'ini oluşturacağı yönünde tahminler var.

Sağlıkla kalın...



DOĞADA 450 YILDA ÇÖZÜNEN MASKELER, ARTIK GEZEĞENİMİZİ TEHDİT ETMEYECEK

Abaloğlu Holding bünyesinde faaliyet gösteren Hifyber, sürdürülebilir yaşam için geri dönüştürülebilir hammaddelerden ürettiği "Nanofiber Filtre Medyası" ile maskelerin artık çevresel bir sorun teşkil etmeyeceğini açıkladı.

Dünya genelinde görülen yeni tip koronavirüs hastalığı (COVID-19) nedeniyle dünya zor bir dönemden geçiyor. Dünya Sağlık Örgütü'nün de bir pandemi olarak kabul ettiği Covid-19 hastalığı ile mücadelede bireysel tedbirler hayati önem taşıyor. Bireysel tedbirlerin başında gelen maske, çevresel boyutlarıyla gezegenimizi tehdit ediyor.

AVRUPA'DA MASKEDEN KAYNAKLI ATIK MİKTARI GÜNDE YAKLAŞIK 445 MİLYON

Koronavirüs salgınına karşı birçok ülkede kamuya açık alanlarda maske takılmasının zorunlu hale getirilmesi ile birlikte günde yaklaşık 3.4 milyar tek kullanımlık yüz maskesinin atıldığı tahmin ediliyor. Covid öncesinde de çevreyi tehdit eden maskeler, pandemiyle birlikte ciddi bir atık sorununa neden oldu. Tahminlere göre Avrupa'da maskeden kaynaklı atık miktarı günde yaklaşık 445 milyon.

TÜRKİYE'DE MASKEDEN KAYNAKLI ATIK MİKTARI GÜNDE YAKLAŞIK 6 MİLYON TON

84 milyon nüfuslu Türkiye'de ise maske kullanım oranının yüzde 80, atılan günlük yüz maskelerinin yaklaşık 51 milyon ve toplam plastik atık miktarının ise yaklaşık 6 milyon ton olduğu tahmin ediliyor.

OKYANUSLARDA YAKLAŞIK 1,6 MİLYAR MASKE YÜZÜYOR

Okyanusların korunması için çalışan OceansAsia'nın Aralık 2020 tarihli 'Masks on the Beach: The Impact of COVID-19 on Marine Plastic Pollution' başlıklı raporuna göre okyanuslarda yaklaşık 1,6 milyar maske yüzüyor.

TEK BİR MASKENİN TAMAMEN YOK OLMASI 450 YIL SÜRÜYOR

Raporda; maskelerin 4 bin 680 ila 6 bin 240 ton arasında deniz kirliliğine yol açtığı ve tek bir maskenin tamamen yok olmasının 450 yıl kadar süreceği belirtiliyor.

ÇEVRE FELAKETİ İLE KARŞI KARŞIYAYIZ

Dünya genelinde maskelerin nasıl güvenli bir şekilde atılacağı ve geri dönüştürüleceği konusunda çok az rehberlik sağlanıyor. Bu konuda dünyada iyi bir bertaraf uygulaması olmadığı için ciddi bir çevre felaketi ile karşı karşıyayız.



HİFYBER'İN "NANOFİBER FİLTRE MEDYASI" İLE MASKELER, GERİ DÖNÜŞTÜRÜLEBİLİYOR

Abaloğlu Holding bünyesinde faaliyet gösteren Hifyber, yüz maskesi ürünleri için çevreci ve sürdürülebilir bir yaklaşım benimseyerek, geliştirdiği çevreci "Nanofiber Filtre Medyası" nı piyasaya sürdü.

Hifyber Genel Müdürü Ahmet Özbecetek, şirket olarak çevredeki plastik atıkların azaltılmasını yönünde çalışmalarına hız kesmeden devam etdiklerini ve bu kapsamda biyolojik olarak doğada parçalanabilir özellikte filtre medyası geliştirdiklerini açıkladı. Özbecetek: "Hifyber olarak AR-GE çalışmalarımızı; "çevreyi, insanı ve inovasyonu" odağımıza alarak yürütüyoruz. Hifyber yüz maskelerinde kullanılmak üzere geliştirdiğimiz "Nanofiber Filtre Medyası" nı çevreye duyduğumuz sorumluluk bilinci ile geri dönüştürülebilir hammaddelerden üretiliyoruz.

MASKELERİN %90'I UZUN ÖMÜRLÜ PLASTİK MALZEMELERDEN ÜRETİLİYOR

Dünya genelinde yaygın olarak kullanılan maskelerin yüzde 90'ı uzun ömürlü plastik malzemelerden üretiliyor. Kullanım sonrası çevreye rastgele atılan bu maskeler, 450 yıl çevrede kalarak; doğayı, canlıları ve insan yaşamını tehdit ediyor. Hifyber olarak maskelerin çevresel bir tehdit oluşturmasını önlemek amacıyla yaklaşık bir yıl süren AR-GE çalışmalarımızın sonunda geliştirdiğimiz "HF-BIO60 yüz maskesi filtrasyon katmanı" ile çevre dostu bir yaklaşım benimsiyoruz.

"SÜRDÜRÜLEBİLİR YAŞAMA KATKI SAĞLIYORUZ"

EN13432 standardına uygun olarak kontrollü koşullar altında, yüksek teknoloji nanofiberlerle birlikte biyolojik olarak parçalanabilen ürünümüz ile; çevre dostu bir şekilde yaşamak, bireysel karbon ayak izini azaltmak ve gezegenimizi korumak isteyen herkese yardımcı olarak, sürdürülebilir yaşama katkı sağlıyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.

HF-BIO60 yüz maskesi filtrasyon katmanı ile maskelerde; N95, N99, FFP1, FFP2 ve FFP3 gibi çeşitli verimlilik seviyeleri elde edilebiliyor.



HİFYBER GENEL MÜDÜRÜ
AHMET ÖZBECETEK

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ'NE, ISK-SODEX'TE İLAVE 500 MİLYON DOLAR İHRACAT POTANSİYELİ

Avrasya Bölgesi'nin lider HVAC&R sektörü buluşma noktası olan ISK-SODEX, Avrupa, Asya ve Afrika kıtasından 812 firmanın katılımıyla gerçekleşti.



**HANNOVER MESSE
SODEKS FUARCILIK
GENEL MÜDÜRÜ
ALEXANDER KÜHNEL**

Avrasya bölgesinin lider iklimlendirme sanayi fuarı ISK-SODEX, 29 Eylül – 2 Ekim 2021 tarihleri arasında sektör oyuncularını bir araya getirdi. İklimlendirme sanayinde sağlıklı iklimlendirme çözümleri temasıyla düzenlenen ISK SODEX 2021'de; 27 ülkeden 812 katılımcı, Türkiye dahil 95 ülkeden fuarı ziyarete gelen 86.217 sektör profesyoneli ziyaretçi ile bir araya gelerek önemli iş birliklerine imza attı.

Hannover Messe Sodeks Fuarçılık tarafından ISKAV, DOSİDER, İSKİD, İZODER, TTMD eş organizatörlüğünde ve POMSAD, SOSİAD, ESSİAD, MTMD ve KBSB destekleriyle gerçekleştirilen ISK-SODEX Fuarı'nda Türkiye'deki üreticiler, İSİB'in katkılarıyla

düzenlenen B2B İkili İş Görüşmeleri'nde 53 ülkeden 300 profesyonel satın almacı ile görüşerek ihracata yönelik yeni iş birlikleri gerçekleştirdi. B2B İkili İş Görüşmeleri'nde bir önceki fuara kıyasla katılımcı ülke sayısı 44'ten 53'e çıkarken, katılan satın almacı sayısında %46 artış sağlandı. Fuar süresince gerçekleştirilen iş birliği görüşmeleri neticesinde; sektör firmaları, önümüzdeki iki yılda gerçekleştirilecek, ilave 500 milyon dolarlık ihracat potansiyeli sağladı.

YABANCI ZİYARETÇİ SAYISINDA 2019'A KIYASLA %27 ARTIŞ OLDU

Pandemi döneminde, HVAC&R sektöründe bu büyüklükte ve yüksek katılımla yapılan dünyadaki tek fuar olan ISK-SODEX 2021'de; 2019 yılında gerçekleşen fuara kıyasla %27 yabancı ziyaretçi artışı yakalandı. Ayrıca 2019'a kıyasla gerçekleşen online ziyaretçi kaydında da %14 artış elde edildi.

ISK-SODEX'te bu yıl önemli ihracat iş birliklerine imza atıldığını belirten Hannover Messe Sodeks Fuarçılık Genel Müdürü Alexander Kühnel şunları ifade etti: "COVID-19 salgını nede-

niyle 1,5 yıldır ara verdiğimiz fuarlarımıza ISK-SODEX 2021 ile yeniden başlamış olduk. Dünya genelinde salgınla ilgili alınan önlemler ve aşılarda yakalanan ivme sayesinde fuarlarımıza eskiden olduğu gibi hem Türkiye hem de yurt dışından büyük ilgi olduğunu gördük. Böyle bir dönemde hem iş ortaklarımız hem ekibimiz büyük bir başarıya imza attı. Yeniden fuar alanında olmak ve işimizi eskisi gibi yapabildiğimizi görmek, bizi yeni dönemdeki etkinliklerimiz için de motive etti. İş dünyasının bir araya gelip, uzun vadeli iş birlikleri kurmaya eskisinden de daha istekli olduğunu gördük. Katılımcı ve ziyaretçi rakamlarımız da bunu net bir şekilde göz önüne koydu. ISK-SODEX, bu yıl gerek katılımcı ve ziyaretçi sayısı gerekse yarattığı iş hacmi açısından bir önceki fuara kıyasla oldukça verimli geçti" dedi. Kühnel, 4 günlük fuar süresince yerli ve yabancı üreticilerle satın almacıları bir araya getirdiklerini belirtirken yapılan iş birliği anlaşmalarıyla sektörün ihracat hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayan bir fuar organizasyonu olduğunu vurguladı.

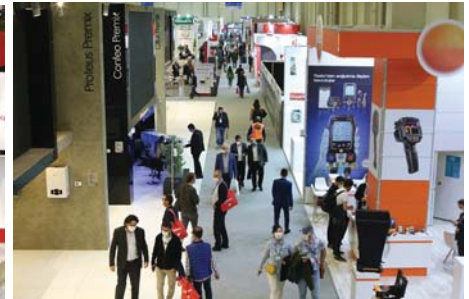
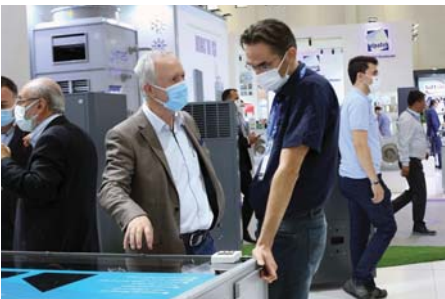
DÜNYA DEVLERİ ISK-SODEX İLE İSTANBUL'DA BİR ARAYA GELDİ

Hannover Messe Sodeks Fuarçılık tarafından gerçekleştirilen ISK-SODEX Fuarı'na, 36.000 metrekare üzerinde bir alanda, 812 firma katıldı. Uluslararası iş birlikleri kurulması açısından verimli ve etkin geçen fuara; Rusya, Almanya, İtalya, Ukrayna, İran, Özbekistan, Fransa, Japonya ve Fas'tan firmalar katıldı.

ISK-SODEX 2021 FORUM ALANI'NDAKİ ETKİNLİKLER BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

Bu yıl fuar kapsamında gerçekleşen Forum Alanı etkinlikleri renkli sunumlara sahne oldu. Dört gün boyunca devam eden etkinliklerde 34 katılımcı firma ve sektörel dernek yetkilisi, 29 oturumda ürün ve hizmetlerinin yanı sıra iklimlendirme sektöründeki yeni düzenlemeler, teknolojik gelişmeler ve inovatif çözümleriyle ilgili bilgi paylaştılar.

Artık geleneksel hale gelen ISK-SODEX Fuarı Çekilişi de katılımcı ve ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. 8 Ekim 2021 tarihinde



gerçekleştirilen çekilişin sonuçları 14 Ekim 2021 Takvim gazetesinde yayımlandı.

FUAR ALANINDA İLERİ SEVİYE COVID-19 ÖNLEMLERİ UYGULANDI

Hannover Messe Sodeks Fuarçılık; katılımcı ve ziyaretçilerinin, fuar alanında buldukları süre boyunca güvenliğini ve sağlığını maksimum seviyede korumaya her zaman olduğu gibi bu yıl da özen gösterdi. Fuara girişlerde katılımcılar ve ziyaretçilere aşı, geçirilmiş hastalık veya negatif PCR sorgulaması istendi. Fuar alanında maske, mesafe, hijyen uygulaması yaygın olarak yapıldı. ISK-SODEX'in sektör için bir dönüm noktası olarak hayata geçirdiği bu uygulamanın gereklilikleri, tüm katılımcı ve ziyaretçiler tarafından hassasiyetle yerine getirildi. Ayrıca katılımcı ve ziyaretçiler, fuar süresince bu kuralların aksatılmadan uygulanmasından duyduklarını memnuniyeti de dile getirdiler.



İSİB'İN DÜZENLEDİĞİ ISK-SODEX ALIM HEYETİ PROGRAMI 53 ÜLKEDEN 300'E YAKIN MİSAFİRİ AĞIRLADI



15'incisi düzenlenen ISK Sodeks İstanbul Fuarı'nın İSİB tarafından organize edilen Alım Heyeti programı 53 ülkeden gelen 300'e yakın yabancı iş adamının katılımı ile yapıldı. Türk İklimlendirme Sektörünü oluşturan firmaların temsilcileri üç gün boyunca yabancı iş adamları ile bir araya gelerek ürünlerinin ticarileşmesi ve ihracata dönüşmesi konusunda çalışmalar yaptılar.

28 Eylül Salı günü yapılan Alım Heyeti programının açılış törenine İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, İSİB Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri ile ilgili sektör temsilcileri katılım gösterdi.

Alım Heyeti Programı ile ilgili açıklamalarda bulunan İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, Türk İklimlendirme Sektörünün ihracatta ileriye doğru büyük bir ivmelenme süreci içinde olduğunu belirterek, "2021 yılında sektörümüz ve onu oluşturan alt sektörler ile birlikte her ay ihracat rekorları kırarak ilerliyor. Sektörümüz pandeminin halen kendisini hissettirdiği bu senenin Eylül ayı itibarıyla geçen senenin aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 40 büyümeye ile 4 milyar dolar seviyesine aşmış bulunuyor. 2021'i yılını hedef olarak koyduğumuz 5,5 milyar dolar büyüklüğünü aşarak 6 milyar dolarlık bir ihracat büyüklüğü ile kapatacağımızı öngörüyoruz. Bununla birlikte



yaklaşık %97 seviyesinde ihracatın ithalatı karşılama oranı ile ülkemizin dışa bağımlılığını ortadan kaldırma misyonuna odaklı bir şekilde destek oluyoruz" dedi.

Şanal, iklim değişiklikleri ile beraber sektörün enerji verimliliği yüksek, doğayı ve insanı koruyan cihazların üretimi ile iklim ve havaya yönelik pek çok kritik görev üstlendiğini belirterek, sorumlu bir sektör olarak tüm Dünya için çalıştıklarını ifade etti.

Pandemi koşullarında yapılan en büyük uluslararası fuarın ISK SODEX İstanbul olduğunu belirten Şanal, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği olarak geçtiğimiz yıllarda da yaptığımız Alım Heyeti programına bu sene devam ediyoruz. Alım Heyeti Programı kapsamında 2019 yılında 43 farklı ülkeden 143 yabancı katılımcı katılırken bu sene pandemiye rağmen 53 farklı ülkeden 300'e yakın yabancı firmadan temsilcileri Türkiye'de ağırlıyoruz. İklimlendirme sektörünü oluşturan tüm firmalarımızın Alım Heyeti programı kapsamında yapacakları B2B görüşmelerin başarı ile geçeceğine ve ihracatımızın daha da artırılması yönünde kendilerini destekleyeceğine inanıyorum."



İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Ayk Serdar Didonyan: "ISK-SODEX 2021, pandemi sonrası sektörümüzün yüz yüze olarak bir araya geldiği en büyük etkinlikti. Genel olarak organizasyonu sorunsuz ve başarılı geçirdik diyebiliriz."



■ İSK-Sodex 2021'i değerlendirebilir misiniz?

29 Eylül – 2 Ekim 2021 tarihleri arasında TÜYAP – İstanbul'da gerçekleşen İSK SODEX Fuarı'nda İSKİD, Eurovent Derneği ile paylaştığı standında Türkiye İklimlendirme ve Havalandırma Sektörü ve dernek faaliyetlerini tanıtan dergi ve broşürleriyle ziyaretçilerini ağırladı. İSK-SODEX 2021, pandemi sonrası sektörümüzün yüz yüze olarak bir araya geldiği en büyük etkinlikti. Genel olarak organizasyonu sorunsuz ve başarılı geçirdik diyebiliriz.

Gerek İSİB, gerekse İSKİD'in yoğun çalışmaları ve uluslararası ilişkileriyle yoğun bir yabancı ziyaretçi sayısına ulaşıldı. B2B görüşmelere 53 ülkeden 300 kişi katıldı. İSKİD-Uluslararası Dernekler görüşmeleri kapsamında, Eurovent Derneği ile ikili görüşme gerçekleşti. URGE alım heyeti kapsamında, 15 ülkeden 38 yabancı firma temsilcisi fuara katılım gösterdi. Ticari ilişkilerin

geliştirilmesi ve büyütülmesine yönelik pek çok konu, firmalar arasında yapılan toplantılarda görüşüldü. Fuar sırasında üyelerimize yaptığımız anketlerde de genel olarak katılımcı sayısı ve kalitesi konusunda olumlu dönüşler aldık. Sadece Avrupa Birliği ve Amerika'dan gelen ziyaretçi sayısının geçtiğimiz yıllardaki fuar organizasyonlarına göre daha az sayıda olduğunu söyleyebiliriz. Üyelerimizin büyük çoğunluğu bir sonraki fuara da firma olarak katılım göstereceklerini ilettiler.

■ 2021 yılı ve 2022 sektör beklentilerini, sektörü etkileyecek global konular şeklinde değerlendirebilir misiniz?

Türkiye İklimlendirme Sektörü Ocak-Eylül 2020 döneminde 3.3 milyar dolar olan ihracatını, Ocak-Eylül 2021 döneminde 4.6 milyar dolara çıkardı. Yıl sonu itibarıyla sektörün ihracatının 6 milyar dolar seviyelerinde olacağı öngörülmüyor. Sektörün, 2021 yılbaşından bu yana Türkiye ihracatından aldığı pay ise yüzde 2,8 seviyesine ulaştı.

Dünya'da ve Türkiye'de sektörümüzü de olumsuz etkileyecek bazı gelişmeler mevcut. Örneğin petrolde yaşanan fiyat artışı hammadde fiyatlarını da direkt etkiliyor. Sektörümüz hammadde kısmen yurtdışından da ithalat yapmaktadır. Halihazırda devam eden lojistik sorunu 2022'de devam edecek gibi görünüyor. Ancak Türkiye İklimlendirme Sektörünün esnek ve kaliteli üretim kabiliyeti ve AB gibi ana pazarlara coğrafi yakınlığı, ülkemizin sahip olduğu önemli avantajlar. Dünya genelinde ve ülkemiz

özelinde çok öngörülemez gelişmeler olmadığı sürece, sektör olarak yakaladığımız ihracat ve büyüme ivmesini 2022 yılı içinde de sürdüreceğimizi düşünüyoruz. Halihazırda sektörün en önemli gündem maddelerinden biri de AB Yeşil Mutabakatı kapsamında uygulamaya konacak olan Sınırda Karbon Düzenlemesi. 2022'de de bu kapsamda sektörümüzde enerji etiketlemeleri konusunda regülasyonlar sırasıyla devreye girecek. Ekotasarım ve Enerji Etiketleme düzenleyici çerçevesi daha fazla ilgi görecek. Diğer yandan Yeşil Mutabakat, Türkiye'nin düşük karbonlu üretimi desteklemesine ve bu şekilde yüksek karbonlu ülkelere göre avantajlı konuma gelecek, AB ülkelerine yaptığı ihracatta pazar payını artırmasına fırsat yaratabilir. Bu kapsamda Türkiye'nin karbon nötr hedefine uyumlu Ar-Ge projelerini desteklemesi, iklimlendirme sektörü ve diğer sektörlerde temiz enerji yatırımlarına yönelmesi ve karbon sıfır üretim süreçlerine dönüşümü için uygun ekonomik ortam oluşabilir. Yeşil Mutabakat hedeflerine hızlı adapte olacak işletmelerin görece rekabet avantajı elde etmesi de mümkün. Ayrıca, Yeşil Mutabakat devletlerin ve kredi kuruluşlarının temiz enerji üretimine ve bu üretimi geliştirecek teknolojilere kaynak ayırmasını sağlayabilir. Bunun sonucu olarak üretim teknolojilerinde yaşanacak gelişmeler sürdürülebilir ve çevre dostu endüstri devrimini ülkemizde tetikleyebilir. Dünya İklimlendirme Pazarı'nın, 2023 yılına kadar 550 milyar dolara seviyelerine ulaşacağını hatta aşabileceğini ön görüyoruz. Türkiye İklimlendirme sektörü olarak 2023'e kadar bu pazardan yaklaşık 1.5% pay almayı hedefliyoruz.

MTMD İSK-SODEX FUARI'NDA ZİYARETÇİLERİ İLE BULUŞTU



MTMD, 29 Eylül ile 2 Ekim tarihlerinde Tüyap-Beylikdüzü'nde İSK-Sodex Fuarı'nda yer aldı. Salon 10-12'de bulunan F18 numaralı standta MTMD üye firmaları, paydaş şirketlerden temsilciler ile fuar ziyaretçileri konuk oldular. Fuarın ilk gününde 29 Eylül Çarşamba günü "İSKİD Global Industry Resepsiyonu"na katı-

lan MTMD, üçüncü gün İSİB organizasyonu ile Özbekistan Elektroteknik ve Elektronik Sanayi Derneği Yönetim kurulu Başkanı Mirziyod M. Yunusov, Teknopark Yöneticisi Sarvar S. Akhadovbve Teknopark Md Aziz Azimov'dan oluşan Özbek heyet ile görüşüldü. Görüşmeye, İSİB Başkanı Mehmet ŞANAL, İSİB Uzman Yardımcısı Tuğba Dünder DEMİR, MTMD YK Başkanı Hüseyin Erdem, MTMD YK Başkan Yardımcısı Murat Suıçmez ve MTMD Müdürü Nilgün İLİK katıldılar. Toplantı da 36 üyeden oluşan MTMD'nin çalışmaları ve dünyanın çeşitli bölgelerinde başarıyla tamamlanan uygulamalardan söz edilip hakkında bilgi verilip işbirliğine hazır olunduğu mesajı verildi.

Katılımcıların pandemi kurallarına azami ölçüde dikkat ettiği, son dönemlerin en kalabalık fuarı olduğunu düşünülen İSK-SODEX Fuarı'nın tüm katılımcılar için verimli geçtiği söylenebilir.



Fuar alanında yoğun ilgi gören MTMD'nin kitaplarına aşağıdaki linkler ile ulaşabilirsiniz.

Elektromekanik Askı ve Destek Sistemleri El Kitabı: <https://www.mtmd.org.tr/kitap/ElektromekanikAskiveDestekSistemleriElKitabi/>

Tesisat Boru ve Bağlantı Elemanları El Kitabı: <https://www.mtmd.org.tr/kitap/TesisatBoruveBaglantıElemanlarıElKitabi/>



ISK-SODEX 2021'de yerini alan sektörün öncülerinden AFS, en yeni ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.

ISK-SODEX 2021'de açılışın ardından AFS standını ziyaret eden Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa VARANK, Bakan Yardımcısı Hasan BÜYÜKDEDE, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail GÜLLE ve İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Başkanı Mehmet Şanal, AFS Genel Müdürü Zeki Poyraz, Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Poyraz ve S&P AFS Genel Müdürü M. Zahid Poyraz ile fuar ve iklimlendirme sektöründeki gelişmeler hakkında sohbet etti.

Geniş ürün skalasına sahip AFS standına gelen ziyaretçiler, esnek hava kanalları ve fanlar ile havalandırmaya dair tasarım ödüllü ürünler

AFS, YENİLİKÇİ VE TASARIM ÖDÜLLÜ ÜRÜNLERİ İLE ISK-SODEX 2021'İ BAŞARIYLA TAMAMLADI

hakkında bilgi almanın yanı sıra akustik odada sessiz havalandırma alternatiflerini deneyimleme fırsatı edildi. Özellikle sonbahar ve kış aylarında mutfak menfezinden gelen soğuğu engellemek amacıyla geliştirilen ve RÜZGARD olarak adlandırılan menfez yönlendirici yoğun ilgi gördü. Ayrıca pandemi döneminde birçok tartışmaya konu olan iç ortam hava kalitesine yönelik geliştirilen ve dokusundaki nano gümüş parçacıklar sayesinde zararlı mikroorganizma ve virüsleri yok ederek sağlıklı bir nefes sunan anti mikrobiyal esnek hava kanalları da ilgi odağı oldu. Fuar forum alanında ise AFS Kalite Güvence Müdürü ve İcra Kurulu Üyesi Betül BAŞKAYA "Okullarda Covid 19 Tedbirleri" başlıklı sunumunu gerçekleştirdi.

AFS Genel Müdür Yardımcısı Ahmet POYRAZ: "İklimlendirme sektörünün gelişiminde ve iç ortam hava kalitesinin önemini kaydedilmesinde bu zamana dek önemli rol oynayan AFS,

bu sene 30.yılıni kutluyor. Sektördeki lokomotif şirketlerden birisi olarak önemli atılımlarla büyümemizi sürdürüyoruz. 2021 yılı Covid-19 dolayısıyla dünya ekonomisinde dikkat çeken önemli yapısal problemlerin ortaya çıktığı bir süreç oldu. Buna rağmen Ar-Ge yatırımlarımız ve artan ihracatımız ile Türkiye ekonomisine ve ihracatına katkıda bulunmaya devam ediyoruz. 1991'den bugüne dek sektördeki ana rolümüzü bildiğimiz için uzun yıllardır katılım gösterdiğimiz bu fuarda yeni ürünlerimizle tanıştırmak, ilişkilerimizi güçlendirmek ve yeni iş ortaklıkları oluşturabilmek için yurt içi ve yurt dışı paydaşlarımızla bir araya geliyoruz. İnovasyonu ve sektörel yenilikleri bir arada sunma fırsatı olan ISK-SODEX yatırımcı, mühendis, öğrenci ve sektör paydaşlarının bir araya gelip, yenilikleri görebilmeleri için fırsat oluşturuyor. Tüm emeği geçenlere teşekkür ediyoruz." dedi.

Aiolos Air Genel Müdürü Ozan Atasoy: 'Hem birbirimizi çok özlemişiz hem de ürünlerimize dokunma fırsatı yarattık. ISK-SODEX Fuarı'nda yaptığımız yenilikleri anlatma imkânımız oldu. Bizim adımıza çok verimli geçti.'

Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?

Bizim için çok verimli geçti bu fuar. 3 yıllık genç bir firmayız. Ürünlerimizi sergilemek için çok güzel bir platform oldu burası bize. Müşterilerimizle iletişim halindeydik ama hep uzaktan erişimle, video konferans toplantılarla. Kataloglarla, e-maillerle müşterilerimize hep ürünlerimizi anlatmaya çalışıyorduk. Uzun bir aradan sonra ilk defa bir araya geldik. Hem birbirimizi çok özlemişiz hem de ürünlerimize dokunma fırsatı yarattık. ISK-SODEX Fuarı'nda yaptığımız yenilikleri anlatma imkânımız oldu. Bizim adımıza çok verimli geçti. İyi ki katılmışız diyorum.

Fuarda sergilediğiniz ürünleriniz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?

Bizim aslında ana iştigal konumuz yüzde yüz taze hava. Yüzde yüz taze havayı en enerjik verimli şekilde işleyen ürünleri tasarladık, ürettik, sergiledik. Birçok referansımız da oldu bu konuda. Onun farklı farklı versiyonları olan, okullar için tasarladığımız hem ısıtma hem soğutma yapan cihazımız yüzde yüz taze havalı. Yine okullar için tavan tipi, sadece ısı geri kazanım ve ısıtma yapan, 35 desibelin altında ses seviyelerinde olan Schol Air ürünümüzü, büyük fabrikalar, büyük ofisler için tasarladığımız HybridCool Flat serisi dediğimiz ürünlerimizi. Bunların hepsi taze havayla çalışıyor. Taze hava soğutmasında

doğal yollarla endirekt evaporatif soğutmayla yapıyoruz. Onu kompresörlü soğutmayla birleştiriyoruz. Dolayısıyla müthiş bir verim elde ediyoruz. Klasik sistemlerle yapılanlara göre neredeyse yüzde elli daha az elektrik enerjisi tüketerek bunu gerçekleştiriyoruz. Bu büyük bir yenilik aslında. Baktığınızda, bunu da başarabilen dünyadaki sayılı firmalardan biriyiz. Tam bir mühendislik ürünü ama kullanıcı dostu aynı zamanda. Burada insanlara bunların çalışabildiğini yapılabildiğini göstermekte çok başarılı oldu bizim adımıza adına.

Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?

Biz aslında 3 yıldır bugüne hazırlanıyorduk. Kendimize milat olarak belirlemiştik. Ürün gamımızı tamamladık. Yeni ürünlerimizi çıkarttık. Bunlarla ilgili referanslarımız oluştu. Hem müşterilerimizin bize güveni oluştu hem de bizim ürünlerimize güvenimiz oluştu. Testlerimizi tamamladık. Neticede pazara güçlü bir giriş yapmak için SodeX fuarı bizim için bir fırsattı, bir milattı. Hem sektörel yayın organlarımızda hem müşterilerimizde hem referanslarımızı sosyal medyada hem de müşterilerimizle birebir iletişim halinde bundan sonra Aiolos ismini, ürünlerimizi çok daha sık göreceksiniz. Bunları daha çok göreceğiniz bir sene olacak 2022. Bizim de hızlı büyümeye, istikrarlı ve düzenli bir şekilde büyümeye başlayacağımız bir milat SodeX Fuarı ve 2022 senesi. O yüzden bizim için çok önemli. 2022 senesinde bizim pazarda yerleşeceğimiz bir yıl olacak. Gerçek anlamda pazara çıktığımız bir yıl olacak. Şu ana kadar çok ciddi sayıda



referansa ulaştık. Bahsettiğimiz sistemlerin satışını üretimini kırkın üzerinde gerçekleştirdik. Bende sektörle iç içe olan bir insanım, hep eşimize dostumuza yapmışız. Bakıyorum geriye dönük hiç yabancı kimse yok. İlk defa bu fuarla beraber artık biz dışarıya da açılıyoruz. Çünkü eşimizle dostumuzla bir hatamız eksikimiz de olsa, onlar en azından bize söylüyorlar "şunu şöyle yaparsanız daha iyi olur" diye. Bunların hepsini bir feedback olarak aldık, değerlendirdik, kendimizi geliştirdik. Artık hazırız dışarıya çıkmaya. Almanya'da da bir şirketimiz var. Aiolosair Gmbh olarak. Almanya'ya da ihracata başladık. İlk parti ürünlerimizi gönderdik. Zaten kendimize belirlediğimiz standartlar genelde Alman standartları. O anlamda 2022 bizim için mutfaktan servis kısmına geçeceğimiz bir yıl olacak. Planımızda böyleydi ilk yola çıkarken. 3 yıl göz açıp kapanıncaya kadar bunlarla geçti.

ARMAŞ Su Armatürleri San. ve Tic. A.Ş. İhracat Müdürü Ahmet Uyan: "Bu yıl pandeminin de verdiği özlemlerle yurtiçi fuarı olarak Sodex'e katılma kararı aldık. Şu an için çok memnunuz, doğru bir karar verdiğimizizi düşünüyorum."



■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Sodex Fuarı'na yaklaşık 10 sene önce katılmıştık. Sonra bir ara vermiştik. Çünkü firma olarak ihracata yönelip daha çok yurt dışı fuarlarına katılıyorduk. Ama bu yıl pandeminin de verdiği

özlemlerle yurtiçi fuarı olarak Sodex'e katılma kararı aldık. Şu an için çok memnunuz, doğru bir karar verdiğimizizi düşünüyorum.

■ **Fuarda sergilediğiniz ürünleriniz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?**

Tabii ki öncelikle fuarın bizim için iki amacı var. Bir yeni belgeli yeni tasarımı olan ürünleri sergilemek. İki yeni kontak kurmak. Yeni ürünlerde Türkiye'de yangın sistemlerinde kullanılan pre action vanamızı sergiledik bu fuarda. İkincisi de UL belgeli ürünlerimiz. Çünkü UL belgemizi aldığımızda sergileyebilecek bir fuar yoktu Covid-den dolayı. UL belgeli rölyef vanamız, UL belgeli ıslak alarm vanamız, UL belgeli test ve drenaj vanamız. Bu ürünleri burada sergiledik. UL belgesi diyorum çünkü yangın yönetmeliklerinde uluslararası anlamda UL belgesi ve FM belgesi olmazsa olmazlardan bir tanesi. O yüzden UL belgemizi biraz daha ön plana çıkartmak istedik. Yaklaşık 55 ülkeye ihracatımız var. Bugün Amerika'dan Kanada'ya, Vietnam'dan Japonya'ya kadar. Avrupa ülkeleri, Uzak Doğu, Güney Amerika, yani 55 ülkeye ihracatımız bulunmaktadır. Bu ihrac ettiğimiz ürünler sadece

yangın değil, içme suyu, tarımsal sulama ve su filtrasyonu olmak üzere, dört farklı ana sektörde biz ürünlerimizi ihraç etmekteyiz.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Açıkçası pandemi insanları biraz daha dijitalleşmeye itti. Zoom üzerinden toplantılar, daha web tabanlı işte Google AdWorks olsun, kendi web sitelerini geliştirme olsun, sizin derginiz TermoKlima'nın hem baskılı hem de internet sitesinden vermiş oldukları reklamlar gibi dijitalleşmeye yöneltti insanları ve bu dijitalleşme de insanların buluşmasını daha da hızlandırdı diyelim. Normalde fuara giderim, orada tanışırım, oradan biriyle görüşürüm, irtibat kurarım değil de herkes bir araya girdi. O yüzden Covid bence sektörü daha da hızlandırdı. İnsanlar birbirine daha çabuk ulaştı. 2022'de de Covid virüsüyle adapte olmuş bir şekilde insanlar yine seyahat edip, fuarlara katılıp, dijitalleşmenin verdiği imkanlarla da daha hızlı iletişime geçeceklerini düşünüyorum. Bizim hedeflerimiz de 2022 için heyecan verici. Umarım Covid biter ve daha sağlıklı bir ortamda bu işleri hallederiz.

AVENS Operasyon ve İş Geliştirme Müdürü Rahim Kula: "30 farklı ülkeden çok sayıda yabancı konuk ağırladık. Ülkemizden de birçok sektör uzmanı tarafından ziyaret edildik. Genel olarak değerlendirdiğimizde ISK-SODEX 2021 fuarına katılmamızın doğru bir karar olduğunu söyleyebiliriz."

■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Pandemi süresinden sonra gerçekleşen ilk fuar organizasyonuna katılmak gerçekten iyi geldi. Mevcut ve potansiyel yeni müşteriler ile tekrar yüz yüze bir araya gelmek pandeminin etkisini bir nebze azalttı. Sodex fuarları ülkemiz ve dünya HVAC sektörü tarafından ilgiyle takip edilen büyük organizasyonlar. 30 farklı ülkeden çok sayıda yabancı konuk ağırladık. Ülkemizden de birçok sektör uzmanı tarafından ziyaret edildik. Genel olarak değerlendirdiğimizde ISK-SODEX 2021 fuarına katılmamızın doğru bir karar olduğunu söyleyebiliriz.

■ **Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?**

Özellikle temsilciliğimizi yürüttüğümüz Vortice tarafından tasarlanan Yeni Lineo Quiet Kendinden susturuculu, yuvarlak kanal tipi karma akışlı fanları sektör uzmanlarının be-

ğenisine sunduk. Çok ilgi gördü, artık daha fazla zaman geçirdiğimiz kapalı alanlar da ki gürültülü çalışan fanların yerini teknolojik sessiz tip ürünlere bırakıyor. EC ve AC motorlu seçenekleriyle, Ø100-Ø315mm Çap aralığı, 150-2890m³/h hava debisi aralığı ile birçok projenin tercihi olacağını söyleyebiliriz. Ayrıca diğer temsilcisi olduğumuz Casals marka santrifüj fanları ilk defa tanıtımını yapma fırsatımız oldu. Ticari, konut ve endüstriyel tesisler için birçok farklı ihtiyaca cevap verebilecek bir ürün gamına sahip olduk.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Önümüzdeki yıl HVAC sektörü için daha aktif bir dönem olacağını ön görüyoruz. Havalandırma ve iklimlendirme sistemleri pandeminin etkisiyle daha da önem kazandı. Önümüzdeki dönemde olası başka viral pandemi olacağını göz önünde bulundurarak havalandırma ürünleri ve sistem tasarımlarında değişimler olacağı kanaatindeyiz. Bu değişimin, sektörümüz ve bizi daha fazla yenilik yapmaya zorlayacağını düşünüyoruz.

AVenS olarak üzerinde çalıştığımız, fizibilite süresi devam eden üretim planımız mevcut. Yapacağımız stratejik yatırımla, yeni nesil havalandırma ürünlerini tüm dünyanın hizmetine sunacağız.



AYVAZ YENİLİKLERİYLE ISK-SODEX FUARINDA İLGI ODAĞI OLDU

Ayvaz, katılımcı ve ziyaretçi sayısı açısından sektörün Avrasya'daki en önemli organizasyonlarından biri olan ISK-SODEX fuarında iki stantla yerini aldı. Tüm ürün gruplarını sergilediği "Ayvaz" ana standının yanı sıra yangın çözümlerine odaklanan "Ayvaz Yangın" standında da yeni ürünlerini tanıtmaya ve sektör paydaşlarıyla bir araya gelme imkanı buldu. Çekimleri 3 ay, toplam hazırlığı ise 9 ay süren "73 Yılda 73 Bayi" adlı sektörün ilk orta metrajlı belgesel filmi de ana standında ilk kez gösterme fırsatı buldu.

Ana ürün grupları için merkez standında sekiz bölüm oluşturan Ayvaz, her bölümde deneyimli satış mühendisleri ve bölge müdürleriyle ziyaretçilerini karşıladı. Ürün kesitleri, sistem videoları, broşür ve kataloglarla yeni ürün ve çözümlerin görücüye çıkarıldığı ana stant, fuar süresince ziyaretçi akınına uğradı.

Ayvaz'ın ürün gamına geçtiğimiz yıllarda eklenen ve son dönemde yükselişe geçen yüksek sıcaklık ve basınç vanaları Ayvaz'ın ana standında ziyaretçilerle buluştu. Dünyanın önde gelen markalarının yanı sıra "Ayvaz" markalı olarak da piyasaya sunulan gate vanalar, glob vanalar, çekvalfler, pislük tutucular, küresel vanalar, kelebek vanalar ve kontrol vanaları fuar süresince ilgi odağı oldu. Ayvaz'ın Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olduğu ARI-Armaturen markasına ait yeni ürünler de fuar süresince dikkat çekti. Ziyaretçiler ARI-REYCO emniyet ventillerinin

yanı sıra ürün gamına son dönemde eklenen ARI-ZETRIX ve ARI-ZEDOX kelebek vanaları hakkında bilgi sahibi olma fırsatı yakaladı. Ayvaz ana standının içinde ilgi çeken alanlardan biri de "Proje ve Tasarım Çözümleri" bölümü oldu. Bu bölümde ziyaretçiler Ayvaz'ın BIM/Revit kütüphanesini, 3D PDF çalışmalarını, projeler için ürettiği 3D animasyonları ve 360 derece panoramik uygulamalarını keyifle incelediler.

Ayvaz'ın yangın grubundaki atılımlarını ve çözümlerini tanıtmayı hedefleyen "Ayvaz Yangın" standı da fuar süresince büyük ilgi gördü. Yangın grubunda dünya çapında bilinen markaların yanı sıra Ayvaz markalı ürünlerin de sergilendiği standta Alarm Basınç Anahtarları, Akış Anahtarları, OS&Y ve NRS Gate Vana İzleme Anahtarları sergilendi. Sulu veya köpüklü söndürme yapmanın mümkün olmadığı müze, sanat galerileri ve elektrik panoları gibi yerlerde kullanılan Gazlı Söndürme Sistemlerinin de tanıttığı fuarda, ziyaretçiler Ayvaz'ın FM ve UL onaylı gazlı söndürme dolmuş istasyonu hakkında bilgi aldı.

Ayvaz Yangın standının dikkat çeken alanlarından biri de "Halaskar Marmara" oldu. Ayvaz'ın "üniversite-sanayi iş birliği" kapsamında destek verdiği, Marmara Üniversitesi Mühendislik Fakültesi öğrencilerinden oluşan "Halaskar Marmara" adlı grup, Ayvaz Yangın standında yenilikçi yangın algılama ve söndürme projeleriyle ilgi çekti. Geleceğin mühendislerine tam destek



olmak için kolları sıvayan Ayvaz, öğrenci grubunun "drone ile yangın algılama ve yangına müdahale" projesine sahip çıkarak standında yer verdi.

Çekimleri 3 ay, toplam hazırlığı ise 9 ay süren "73 Yılda 73 Bayi" adlı, sektörün ilk ve tek orta metrajlı belgesel filmi de Ayvaz'ın ana standında ilk kez gösterildi. Dev ekranda tüm gün gösterilen 45 dakikalık filme ziyaretçiler büyük ilgi gösterdi. Fuarın her günü özellikle sabah saatlerinde sandalyelerini ekran karşısına çeken misafirler büyük bir keyifle Ayvaz bayilerinin hikayelerinden oluşan bu güzel filmi seyretti. Fuarın ikinci günü, filmin yönetmeni ve çekim ekibi de Ayvaz standını ziyaret etti. Sanat filmleriyle Altın Koza ve daha birçok ödüle layık görülen yönetmen Can Kılıçoğlu, üç yıl önce de "70. Yıl" filmi projesinde birlikte çalıştığı Ayvaz ekibiyle bir araya gelerek standta hatıra fotoğrafı çekti.

BNV Genel Müdürü Mehmet Yaşar Bahçivan: "İlk izlenimimize göre ziyaretçi sayısı özellikle yurtdışı tarafında tatminkâr gibi görünüyor. Bunu da fuardan sonra analiz edip geri dönüşleri görmek lazım. Şu anda iyi gidiyor. Yani herkes özlemiş öyle görünüyor."



■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Onun analizini fuardan sonra net olarak görebileceğiz. Ama ilk izlenim diye bir şey vardır. İlk izlenimimize göre ziyaretçi sayısı özellikle yurtdışı tarafında tatminkâr gibi görünüyor. Bunu da fuardan sonra analiz edip geri dönüşleri görmek lazım. Şu anda iyi gidiyor. Yani herkes özlemiş öyle görünüyor.

■ **Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?**

Bvn, farklı ölçeklerde çeşitli fanlar üretiyor. Bizim ürün gamımız çok geniş ve biz kurulduğumuz günden beri ülkemizde üretilmeyi üretmeyi hedefledik. Bu sebeple soğutma fanları serisinde ülkemize çok fazla ithal mal geliyordu. Bunu yaklaşık 2 sene önce değerlendirip ar-ge çalışmalarını başlatmıştık ve birkaç ay öncesinde de bu çalışmaları bitirip aslında piyasada ürünün

deneme satışlarını yapıp geri dönüşlerini aldık. Sıkıntılarını tamamen bitirdikten sonra bu fuarda da bu BNV SF 500, SF 630, SF 800 ve SFK 800 ürünlerimizi sergilemeye karar verdik. Bu ürünle birlikte soğutma sektörü artık ithalden kurtulacak ve onlara Avrupa standartlarında bir soğutma fanı vermiş olacağız. Yüzde yüz yerli. Ülkemizde bu motor ve serisiyle yapılan ilk ürün.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Sektörümüzün önü çok açık. Çünkü gerçekten havalandırma çok önemli, insanın hayatı söz konusu, sağlığı söz konusu. Bu sebeple sektörün önünün açık olacağını düşünüyorum. 2022 ve sonrasında da artarak ilerleyeceğimizi düşünüyorum. Bvn bu konuda ekstra neler yapacak; çok önemli yeni bir ürün tasarlıyoruz şu anda ve bu ürünü ülkeye kazandırdığımız zaman başta ısıtma, soğutma, havalandırma sektörü olmak üzere birçok sektöre de bu ürünü verebileceğiz. Bu da diğer sektörlerin bir şansı olacak.

Bomaksan Satış ve İş Geliştirme Müdürü Erinç Çelik: "Sektörden daha fazla kalabalıklarla, içinde bulunmaktan keyif aldığımız fuarımıza zorlu şartlar altında olsa da tekrar dönmüş bulunuyoruz. O yüzden mutluyuz, sevinçliyiz, heyecanlıyız."



■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Öncelikle hepimiz hoş geldik tekrardan Sodex Fuarı'na. Pandemi koşullarında, zor şartlarda düzenlenen bir etkinlik, yıllardır ikramlarımızla, sektörden daha fazla kalabalıklarla, içinde bulunmaktan keyif aldığımız fuarımıza zorlu şartlar altında olsa da tekrar dönmüş bulunuyoruz. O yüzden mutluyuz, sevinçliyiz, heyecanlıyız. Güzel verimli bir fuar geçmesini diliyoruz.

■ **Şimdi tabii ki malum konu pandemi Covid, hepimiz önlemlerimizi alıyoruz, aşlarımızı oluyoruz ama iklimlendirmeye de büyük bir görev düşüyor özellikle temiz hava için ve burada da Boa Air'in ismini sık sık duyuyoruz. Bize ürünlerinizden ve yeni Ar-ge çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?**

Biz Bomaksan olarak zaten 35 yıldır temiz hava idealiyle işimizi şevkle yapan bir firmaydık ve olmaya da devam ediyoruz. Pandemi dönemi temiz havanın önemini çok daha fazla öne çıkartan bir konu olmasıyla gündeme geldi. Özellikle Dünya sağlık örgütü CDS gibi kuruluşların, Corona virüsün en etkili yayılım yolu olarak hava ile yayılım yolunu öne çıkartmasıyla, bizim bu pandemi dönemi başlangıcında ortaya çıkmış olduğumuz Boa Air ürününün önemi de ortaya çıktı. Biz zaten bu Boa Air ürününün çok daha büyüklerini endüstriyel tesisler için yapıyorduk. Bu süreçte bu ürünümüzü hızlı bir şekilde geliştirip sadece biraz daha

yakışıklı hale getirip piyasaya sunmuş olduk. Çok doğru bir ürünle çıktık. Çünkü bu tarz bir ürünün otoriteler tarafından da tavsiye edilen hastane sınıfı hepa filtreli ürünlerle çözüleceğinden, biz başından beri emindik ve dolayısıyla doğru bir ürünle, doğru bir zamanda piyasaya girip çok ciddi bir talep topladık. Şu an bu talebe yetişememe durumu içerisindeyiz. Bir taraftan keyif alıp bir taraftan da nasıl yetişiriz stresini yaşıyoruz. Dolayısıyla temiz hava bilincinin artması, insanların hem endüstriyel tesislerde prosesler sonucu açığa çıkan kirleticilerden hem işçileri korumak hem çevreyi korumak adına bilinçlenmesinin hızlanması hem de iç ortamlarda bizim yaşadığımız iç ortamlarda özellikle ofis gibi ortamlarda ya da okullar gibi ortamlarda soluduğumuz havanın kalitesinin öneminin bir tık daha öne çıkmasıyla, aslında çok doğru bir sürece geldiğimiz bir noktadayız. Nasıl içtiğimiz suyun kalitesine çok dikkat ediyorsak artık soluduğumuz havanın kalitesine dikkat eder hale geldik ve geleceğiz. Dolayısıyla bu çok keyifli bir süreç bizim için. Bizim o temiz hava idealimize adım adım daha hızlı bir şekilde yaklaşmamızı ve o idealimizle eşitlenen bir dünya düzenine girmemizi keyifli izliyoruz.

■ **Boa Air ürününüzü tasarlamaya pandemi sırasında mı başladınız yoksa daha önceden bir Ar-Ge çalışmanız var mıydı?**

Önceden Ar-ge'miz mevcuttu. Dediğim gibi endüstriyel tesislerinde, üretim yapılan alanlarında full havalandırması için kullanılan adı hava kulesi diye geçen endüstriyel hava temizleme cihazları bizim ürün gamımızda zaten mevcuttu. Farkları şuydu, onların hava temizleme kapasiteleri şu gördüğünüz ürünün 10-15 katı kadar büyüktü. Zaten elimizde hazır geliştirmiş olduğumuz çok daha büyük kapasiteli ve daha komple bir cihazı, biz aslında küçültüp insanlar bunu ofisinde kullanacak diye dizaynını sıkıştırıp piyasaya sunmuş olduk. Dolayısıyla halihazırda elimizde yıllardır bulunan bir çalışmayı yakışıklı bir hale getirip piyasaya sunmuş olduk.

■ **Bize biraz da diğer endüstriyel ürünlerinizden de bahsedermisiniz?**

Bomaksan'ın ana işi 35 yıldır endüstriyel tesislerden çeşitli prosesler sonucu ortaya çıkan toz, duman ve yağ buharı gibi kirleticileri işçiler solumadan ve dışarıya olduğu gibi atılıp çevreyi kirletmeden kaynağından toplanarak filtrelenecek şekilde temizlenip dış ortama atılması ve yahut ta enerji geri kazanımı mefhumu göz önünde bulundurulmuş iç ortama geri verilmesi üstüne geliştirilen sistem ve çözümler üzerine yoğunlaşmış bir çalışmamız var. Buna yönelik çok ciddi bir ürün

gamımız var. A'dan Z'ye endüstriyel tesislerde açığa çıkan her nevi kirleticinin aynı anda toplanarak filtrelenecek şekilde temiz bir havayı dış ortama vermek veya iç ortama vermek, işçi sağlığını ve insan sağlığını korumak adına geliştirdiğimiz çözüm ve ürünlerden oluşan çok geniş bir ürün gamımız var. Bunlar da kompakt tip dediğimiz filtre ünitelerimiz, akrobat kollarımız kaynağından toplama yapan yine işleme tezgahlarımız, mobil tip filtre ünitelerimiz ve burada görmediğiniz, Sodex'in içine sokamayacağımız büyüklükte filtrasyon ünitelerimiz mevcut. 35 yıllık süre içerisinde bu konu ciddi bir bilgi birikimi ve mühendislik katma değeri gerektiriyor. Dolayısıyla bu konuda çok uzmanlaşmış bir firmayız. Bomaksan'ın bu konudaki tecrübesi ve bilgi birikimi gerçekten bizim yeni çözümler sunma ve yeni inovatif yaklaşımlar sergilememiz konusunda en büyük avantajımız diyebilirim. Çok genç bir ekibiz, her geçen gün büyüyoruz. Bu ekibi her geçen gün daha fazla gençleştirmeye çalışıyoruz. Aslında çok keyifli bir iş yapıyoruz ve yaptığımız işin kalitesine de sonuna kadar güveniyoruz ve arkasında duruyoruz.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Biz pandemi döneminin ilk yılı olan 2020 yılında bir önceki yıla göre iki kat büyüdük. Bu senede an itibarıyla iki kat büyümüş durumdayız. Belki bu daha fazla 3 kat olacak görünen o. Dolayısıyla çok güzel giden bir süreç ama bizim için röportajın başında da belirttiğim gibi temiz hava bilincinin artması ile birlikte artan talepler şu anda söz konusu ve bu da bizi ister istemez büyütüyor. Bu isteki 35 yıllık bilgi birikimimiz, referanslarımız kalitemiz sonucunda bu taleplerin çoğunluğu bize geliyor. Bizde karşılayabildiğimiz ölçüde karşılamaya çalışıyoruz. Bu büyümekten çok memnunuz. 2022 yılı için kötümser senaryoda 1-2 kat daha büyüyeceğiz gibi gözüküyor. Amma velakin gerçekten bazı taraflarını öngöremiyorum. Çünkü devletler şu an hızlı bir şekilde, özellikle Avrupa birliği yeni regülasyonlar yeni şartlar getirerek daha temiz bir hava sağlanması ve endüstriyel kirliliğin önüne geçilmesi, daha etkili aksiyonlar planlamak adına yeni yasalar çıkarma sürecindedir. Aynı şekilde iç ortam hava kalitesini korumak için özellikle okullarda, devlet dairelerinde ve ticari işletmelerde bizim bu taşınabilir tip hepa filtreli hava temizleme cihazlarımız olan Boa Air cihazlarımızın da kullanımına yönelik yeni regülasyonlar yeni düzenlemeler sürekli açıklanıyor. Dolayısıyla 2022 yılı bizim için çok daha büyük bir büyüme yılı olacak. Biz Bomaksan olarak bunun altyapı çalışmalarını yaptık. Bu büyüme ve bu pazar talebini karşılamaya hazırız, güçlüyüz ve kendimize güveniyoruz.

Çukurova Isı A.Ş. Pazarlama Müdürü Osman Ünlü: "Hem yurt içinden hem de yurt dışından çok kaliteli ve çok sayıda ziyaretçi geldi. Açıkçası bu tarafından da çok memnunuz. Fuarın sektöre hayırlı olduğunu düşünüyoruz."



■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

İki, iki buçuk senedir maalesef dünyamızı kavuran pandemi ile beraber fuarlara hasret kalmıştık açıkçası. Sektör olarak herkes bir arada olabilmeyi, hasbihal edebilmeyi, kucaklaşmayı çok özlemiş. Ziyaretçi kısmına gelince ise çekincelerimiz vardı, acaba yeteri sayıda ziyaretçi gelir mi diye. Ama hem yurt içinden hem de yurt dışından çok kaliteli ve çok sayıda ziyaretçi geldi. Açıkçası bu tarafından da çok memnunuz. Fuarın sektöre hayırlı olduğunu düşünüyoruz. Pandeminin de etkisinin yavaş yavaş azalmasıyla, aşılmanın da başlamasıyla, yeni normalle beraber bir daha kapanma olmayacağını düşünürsek sektörümüzü güzel günler bekliyoruz.

■ **Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz? Yeni olarak sergilediğiniz bir ürün var mı? Yoksa Ar-Ge si olan bir ürününüz var mı?**

Ar-Ge'si olan da var, yeni ürünümüz de var. Biz endüstriyel ve ticari ısıtma sistemlerinde faaliyet gösteren bir firmayız ve ürün gamımız çok geniş. Borulu radyant ısıtıcılardan, seramik plakalı radyant ısıtıcılara elektrikli ısıtıcılardan, seyyar radyant ısıtıcılara, sulu radyantlardan sıcak hava perdelerine kadar çok geniş bir ürün yelpazemiz var. Bunların hepsini bu fuarda sergiliyoruz. Ayrıca bu fuarda bu sene iki üç tane yeni ürünümüz var. Bunlardan bir tanesi elektrikli ısıtıcılarımızda Aqua serisinin bir yeni versiyonu olan Aqua Plus serisini sergiliyoruz. Bir diğer yeni ürünümüzse sulu radyant panellerimizi sergiliyoruz. İtalyan Sabiana Firması'nın distribütörlüğünü almış bulunmaktayız. Onların ürünlerini sergiliyoruz. Ayrıca 1997 senesinden beri distribütörlüğünü yürüttüğümüz İtalyan Robur Firması'nın yeni IRP direktiflerine uygun olarak hazırlamış olduğu Mxt serisini bu fuarda müşterilerimizin beğenisine sunmuş bulunuyoruz. Şirketimiz için bir diğer önemli gelişme ise yaklaşık 30 senedir distribütörlüğünü yürüttüğümüz Amerika'nın en büyük radyant üreticisi olan Roberst-Gorden'in Blackheat markalı ürünlerini Türkiye'de kendi tesislerimizde üretmek üzere lisans anlaşması yaptık. Sadece üretimle de kalmayacak, Amerika hariç tüm dünyaya satış haklarını da aldık. Bunun bizim ihracatımıza çok önemli katkıları olacağını düşünüyoruz. Bizim üretmiş olduğumuz yeni Blackheat'leri de bu fuarda yine müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz.



■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Şimdi ısıtma sektörü çok büyük bir sektör ama biz radyant ısıtma pazarı çok niş ve ufak bir bölümüyük bu pastanın. Kendi açımızdan değerlendirecek olursak. Bizim bazı ürünlerimiz pandemi nedeniyle çok etkilendi. Bu etkilenen ürünlerde şimdi yeni açılmalarla beraber bir patlama yaşayacak diye düşünüyoruz. Onun haricine insanların artık daha müstakil bir hayat yaşama isteği pandemi ile beraber, işte bahçelerinde balkonlarında vs. ek bir ısıtma ihtiyacı doğurdu. Bizim elektrikli ısıtıcılarımızda pandemi döneminde bir patlama yaşandı. Yine aynı şekilde devam edeceğini düşünüyoruz. Önümüzdeki sene satışlarımızın her halde minimum %20-25 artacağını öngörebiliriz. Ciromuzun da %30-35 artacağını düşünüyoruz. Hedefimizi gerçekleştirmek için tam saha pres uygulayacağız.

DAXOM, YENİ ÜRÜNLERİNİN DÜNYA LANSMANINI YAPTI

Isıtma ve sıcak su sistemleri sektöründe faaliyet gösteren Daxom, dünyada birer ilk olan ThermoTank, ThermoCar ve ankastre elektrikli kombisini, Uluslararası ISK-SODEX 2021'de görücüye çıkardı. Fuarda yoğun ilgi gören yeni ürünlerinin seri üretimine birkaç ay içinde başlayacaklarını söyleyen Daxom Genel Müdürü Aydın Çetin, "Pandemi döneminde Ar-Ge'ye ağırlık verdik. Sektöre yenilik getirecek, mevcut ihtiyaçlara en uygun çözümler sunabilecek ürünler geliştirmeye ve fark yaratmaya odaklandık. Karavan tipi gazlı termosifonumuz ThermoCar, dünyada bir ilk. Yine mutfak dolabının altına yerleştirilebilen, yer tipi ankastre elektrikli

kombimiz de dünyada tek. Yine özellikle yurtlar, oteller ve müstakil villalara yönelik ThermoTank isimli gazlı termosifon modelimiz de otomatik bakteri temizliği, yüzde 108 doğalgaz verimi, zaman ayarlı programlama seçeneği, ekomod gibi birçok yeniliğe sahip" dedi. 2022 yılında da yeniliklere devam edeceklerini vurgulayan Çetin, ihracat tarafında ise şu anda ağırlıklı olarak lokomotif ülke durumundaki İngiltere ile onu izleyen Hollanda, Romanya, Kıbrıs, Azerbaycan, Gürcistan ve Özbekistan'a satış yaptıklarını söyleyerek "İspanyol bir firma ile görüşüyoruz. Ayrıca fuar sırasında farklı coğrafyalardan işbirliği teklifleri aldık. İhracat odaklı bir firma olarak



tüm dünyada tanınan bir marka olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda yavaş fakat sağlam adımlarla ilerliyoruz" dedi.

DOĞU İKLİMLENDİRME ISK SODEX FUARI'NDA, ÜRÜNLERİ VE STANDI İLE ZİYARETÇİLERİN İLGİ ODAĞI OLDU



Doğu İklimlendirme, sağlık konseptli ferah standıyla, bu yıl da Sorex İstanbul'da ziyaretçilerin dikkatini çekmeyi başardı. "Teknolojimizde Sağlık Var" teması üzerinden

hazırlanan standta Sağlık Bakanlığı ÇEVİSİ onaylı B-Fresh Hava Temizleme Cihazları ve ErP direktiflerine uyumlu Isı Geri Kazanım Cihazları büyük ilgi uyandırdı. Pandeminin başlangıcıyla beraber hijyen kriterlerini ön plana alan firma, Doç. Dr. Ziya Haktan Karadeniz'in standta gerçekleştirmiş olduğu "Okullarda İç Hava Kalitesi" adlı sunum ile çocuklarımızın sağlığının önemini bir kez daha vurgulamış oldu. Ayrıca, stand içerisinde sınıf konseptine uygun oluşturulmuş alanda, Tavan Tipi Isı Geri Kazanım Cihazı ve havalandırma tesisatı kurularak sınıflarda uygulanması gereken tesisatın canlı bir örneğini de bizlere aktardı.

Doğu İklimlendirme'nin ErP 2021 uyumlu ve R32 soğutma gazlı Çatı Tipi Paket Klima Üniteleri ve yeni panel yapısına sahip, T2, TB2, D1, L1 Gövde Yapısı Standartlarına sahip



Klima Santrali de standta yerini aldı. 4 gün boyunca birçok yerli ve yabancı misafirini ağırlayan Doğu İklimlendirme, geniş ürün yelpazesinden pek çok farklı ürünü müşterilerine ve pazara tanıttı.

Duyar Vana İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü Mehmet Çim: "ISK-SODEX etkinliği içerisinde yer alarak paydaşlarımız ile bir araya gelmenin mutluluğu içerisindeyiz."



■ *Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?*

COVID-19 sebebiyle ara vermek zorunda kaldığımız bu etkinlikler gerek yeni müşterilere erişmek gerekse sektörel paydaşlarımız ile bir araya gelmek açısından oldukça önemli fırsatlar sunuyor. Bu anlamda ISK-SODEX etkinliği içerisinde yer alarak paydaşlarımız ile bir araya gelmenin mutluluğu içerisindeyiz. Normalleşme adımlarıyla birlikte Türkiye başta olmak üzere dünyanın çeşitli yerlerinde fuarlara, etkinliklere, konferanslara katılıyoruz. Buna ek olarak, Amerika'da, Rusça konuşulan ülkelerde, Ortadoğu'da, Afrika'da ve başta Almanya, İtalya, Fransa ve İspanya ol-

mak üzere Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde düzenlenen fuarlara katılım sağlıyoruz. Bununla birlikte özellikle yangın güvenlik sektöründeki son gelişmelerin ve teknolojilerin konuşulduğu, AFS440: Exhibition 2021, Fire Sprinkler International London 2022 gibi uluslararası birçok etkinlikte sponsor olarak yer alıyoruz. Pandemi gölgesinde geçen bu iki yılın ardından normalleşme periyodu ile hareketlenmeye başlayan sektörümüzde katma değeri yüksek yatırım ve projelerimiz ile hedeflerimize emin adımlarla yürümeye devam ediyoruz.

■ *Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?*

Duyar Vana olarak yangın grubunda ıslak alarm vanası, konut tipi sprinkler (upright, pendent, sidewall), test ve drenaj vanası, riser manifold, izlenebilir kelebek vana, akış anahtarı, NRS ve OS&Y sürgülü vanaları UL Listeli ve FM onaylı olarak Türkiye'de üreten ilk firmayız. Bunun yanında yine sulu yangın söndürme sistemleri için yangın pompaları, kuru alarm vanaları, deluge (baskın) vanalar, farklı tip sprinkler modelleri (Gizli Tip Sprinkler, ELO, ESFR vb.), yer altı/yer üstü yangın hidrantları üretmekteyiz. Yangın segmentinde üretmiş olduğumuz ürünler ile birlikte şu anda sulu yangın söndürme sistemleri için yangın pompasından sprinklere kadar hemen hemen tüm vana ve ekipmanları tek marka altında üretilen dünyadaki ilk ve tek firmayız diyebiliriz. Bu anlamda çok geniş bir ürün gamına sahibiz. Yangın kısmının dışında HVAC kısmında da yenilikçi ürünler piyasaya sunmaya çalışıyoruz. Ürün gamımızda halihazırda var olan ürünlerimizin yanı sıra yeni

geliştirdiğimiz kompakt pislik tutucular, kelebek-küresel karışimli dediğimiz LUG küresel vanalar, seri imalatına başladığımız komple kauçuk kaplı kelebek vanalar ve vulkanize kelebek vanalar mevcuttur. Tüm bu ürünlerimize ISK-SODEX fuarı kapsamında standımızda yer verdik. Var olan ürünlerin yanı sıra yeni geliştirdiğimiz kompakt grup dediğimiz lug pislik tutucumuz, LUG küresel vanamız, seri imalatına başladığımız alüminyum bronz klapeli komple kauçuk kaplı kelebek vanamız, kondensatör, basınç anahtarı, OS&Y Yükselen Milli vana İzleme Anahtarı ve Akıllı Vana ürünlerimiz en çok ilgi gören ve bilgi talep edilen ürünlerimiz arasında yer aldı.

■ *2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?*

Ar-ge ve yatırım stratejimiz bütünlüğünü koruyor. Planlarımız ve hedeflerimiz aynı. Tüm teknik hacmimiz ile yeni yatırımlara ve yeni ürünlere odaklandık. Bünyemizde toplam da 7 adet üretim tesisi ve her birine ait bir Ar-ge yapılanması mevcut. Üretimimizin büyük bir kısmını İstanbul Esenyurt'ta, 16 bin metrekarelik alan üzerine kurulu yeni fabrikamızda gerçekleştirmekteyiz. Üretim aşamalarımızın tamamı tesis içerisinde yerleşik olan 5 bin metrekarelik taşlı imalat sahasında, CNC kontrollü yatay işleme, dikey işleme ve torna tezgâhlarında gerçekleştirerek müşterilerimize sunmaktayız. Üretim en önemli bölümlerinden biri olan modelleme işlemi de yine kendi bünyemizde bulunan Kalıphane bölümünde, güncel dizayn programları ile CNC tezgahlardan oluşan makine parkında yapılmaktadır. Ayrıca, üretim süreçlerinde

kullandığımız yalın üretim politikamızla, 5s ve Kaizen uygulamalarımızla birlikte, israfların azaldığı, verimlilik konularının üst noktaya çıktığı, çalışan motivasyonunun ve müşteri memnuniyetinin yükseldiği bir süreç içerisinde hizmet veriyoruz.

Esenyurt'ta bulunan merkez fabrikamıza ek olarak, Gürpınar'da 8.000 metrekare alan üzerine yerleşik döküm fabrikamız, Ataşehir'de 1.000 metrekare alan üzerine kurulu sprinkler üretim tesisimiz, yine Dilovası Mermerciler Sanayi Sitesi'nde 2.800 metrekare kapalı olmak üzere, toplam 3.500 metrekare alan üzerine kurulmuş döküm fabrikamız bulunmaktadır. Yarım asrı aşkın

tecrübemiz ve bilgi birikimimizden de faydalanarak 2018 yılında Duyar Pompa'yı iştiraklerimiz arasına kattık. Ümraniye'de bulunan pompa tesisimizde NFPA 20, TSE ve CE standartlarına uygun, kaliteli yangın pompaları üretiyoruz. Son olarak 2018 yılında Ataşehir Ferhatpaşa'da kurulan bir diğer iştirakimiz Step Sensör firması ile Türkiye'de ilk ve tek olarak dünya standartlarında akış anahtarı, basınç anahtarı üretimi yapmaktayız.

Bu anlamda 2022 yılı içerisinde de hem Yangın hem de HVAC grubunda katma değerli yüksek ürünler üretmeye devam edeceğiz. Bunun yanı sıra ürün kalitemizi tarafsız olarak belgelemek ve kalite / güvenlik standart-

larımızı yakalamak için dünyaca ünlü onay kuruluşları ile birlikte çalışıp bu alanda ciddi belgelendirme çalışmalarını da diğer bir tabir ile yatırımları gerçekleştirmeye de devam edeceğiz. Şimdiye kadar özellikle yangın segmentindeki birçok ürünümüzün UL/FM/LPCB/GOST gibi belgelendirme süreçlerini tamamlayarak dünya pazarında rekabet açısından ciddi bir avantaj yakaladık. Özetle Duyar Vana bünyesinde, bütün yeni ürün tasarımı, özel ürün uygulamaları, sertifikasyon çalışmaları ile Ar-Ge politikamızı diri tutarak sektörümüze ve ülkemiz ekonomisine, istihdamına katkı ve katma değer sağlayamaya devam edeceğiz.

E.C.A. YENİ ÜRÜNÜ ELEKTRİKLİ KOMBİYLE ISK-SODEX FUARI'NA DAMGA VURDU



29 Eylül-2 Ekim 2021 tarihleri arasında İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen ISK-SODEX Fuarı'nda sektörün önde gelen oyuncularına ürünlerini tanıtan E.C.A., çift katlı standında misafirlerini ağırladı. Güncel teknolojileri sergileme ve iş bağlantıları kurma açısından hem katılımcı hem

de ziyaretçilere önemli katkılar sunan fuarda yeni ürünü elektrikli kombiyi de tanıtan E.C.A., fuarın en gözde markası oldu.

Fuar süresince kombi, klima, panel radyatörler, boyler, duvar tipi yağuşmalı kazan, pelet soba ve kazan, hermetik sofben ve akıllı oda termostatları gibi doğrudan çözüm odaklı pek çok ürünü tanıtan E.C.A.'nın en dikkat çeken ürünü ilk kez fuarda görülmeye çıkan elektrikli kombi oldu.

"Elektrikli kombi üstün kontrol sistemiyle güvenli ısınmayı mümkün kılıyor"

Fuar sonrası açıklamalarda bulunan Emas Makina Sanayi A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Özokumuşoğlu, "Sodex Fuarında yeniden bir araya gelip ürünlerimizi tanıtmaktan dolayı çok memnunuz. Emas Makina olarak

ISK-SODEX Fuarı'nda E.C.A. markalı yeni nesil ürünlerimizi sektöre buluşturduk ve E.C.A. Ar-Ge mühendisleri tarafından geliştirilen elektrikli kombi de tahmin ettiğimiz üzere ilginin en yüksek olduğu ürünümüz olarak bizleri gururlandırdı. Doğal gazın olmadığı bölgelere özel tasarlanan elektrikli kombimiz hem ısınma hem de sıcak su kullanımında tüketicilere konfor sağlaması amacıyla geliştirildi. Bünyesindeki üstün kontrol sistemiyle güvenli ısınmayı mümkün kılan elektrikli kombi, minimal boyutları ve dekoratif tasarımıyla da The Chicago Athenaeum tarafından düzenlenen tasarım yarışmasında Good Design ödülüne layık görüldü. Yüksek modülasyon oranına sahip elektrikli kombiyi, 3 yıl garantili olarak 5 farklı kapasite ile pazara sunacağız" dedi.

FAF VANA, ISK-SODEX 2021 FUARINI BAŞARIYLA TAMAMLADI

FAF VANA, ISK-SODEX 2021 fuarında vana sektörüne yön veren ürün ve çözümleriyle yerini aldı. FAF yeni ve ilgi gören ürünlerini Sodex 2021'de ziyaretçilerinin beğenisine sundu. Bir önceki fuar ile aynı yerde, daha görsel bir stand ile katılım sağlayan FAF VANA ziyaretçilerini ve misafirleri için kolaylık sağlamış oldu. 8. salonda 120 metrekarelik standı ile FAF geniş ürün skalasındaki tüm ürünleri sergileme imkanı buldu. Özellikle misafirleri ile arasındaki iletişim ve güveni güçlendirmek için hazırladığı online fabrika turları ile misafirlerine farklı bir deneyim yaşattı. ISK-SODEX 2021'in açılışının ardından FAF standını ziyaret eden Armatür Derneği, İSİB, TİM, POMSAD üyeleri ile fuar ve vana sektöründeki gelişmeler üzerine sohbet etme imkanı oldu. Geniş ürün skalasına sahip FAF standına gelen ziyaretçiler alt yapı ve üst yapı ürün gruplarında büyük çap vanalardan, en küçük çap vanalara, pirinç dahil tüm ürünler hakkında bilgi alma ve inceleme fırsatı buldular. Özellikle DN 300 üzeri dişli kutulu wafer ve lug tipi kelebek vanaları ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü. ISK SODEX fuarının 3. gününde Fuar forum alanı programı çerçevesinde ise İ-

stanbul Bölge Müdürü Sedat YALVAÇ ve Teknik Koordinatör Özcan ÇAKIR " Kelebek Vana tipleri" ve "Vantuz tipleri ve kullanım yerleri" başlıklı sunumlarını yoğun bir katılımı gerçekleştirdi. FAF Yönetim Kurulu Başkanı Faruk AKPINAR ise sektörün buluşma noktası olmaktan mutluluk duyduğunu belirtti. Pandemi sürecinde ISK-SODEX bu sene de sektörün tüm paydaşlarının bir araya geldiği, karşılıklı fikir alışverişinin bulunduğu, sosyalleşme ortamının yaratıldığı sektörün en büyük organizasyonuna yakışır bir atmosferde gerçekleştiğini ve Dünya ölçeğinde bir fuara ulaşmanın keyfini yaşadığını aktardı.

FAF Vana Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali SERDAROĞLU yaptığı açıklamalarda, şirketin kurulduğu yıldan beri yurtiçi ve yurtdışı birçok fuara katıldıklarını, SODEX fuarının da yenilik ve gelişmeleri aktarmak, mevcut müşteri ilişkilerini güçlendirmek ve yeni iş ortaklıkları oluşturmak için iyi bir fırsat olduğunu belirtti. Özellikle yurt dışından gelen çok sayıda ziyaretçiyi standımızda ağırladıklarını, bu sene oldukça yüksek ziyaretçi sayısına ulaşan fuarda ürünlerin görüldüğü ilgi FAF Vana'yı memnun ettiğini belirtti. Yurtiçi pazarda kalitemizi bayilerimiz aracılığı ile



sağlamlaştırmaya devam ederken, ihracattaki yoğun süreç, büyüme ve her sene alınan ödüller ile kendilerini geliştirmeye devam ettiklerini belirterek tüm ziyaretçilere, misafirlerine teşekkür etti. Dış Ticaret Direktörü Kadir AKPINAR fuar boyunca 40'tan fazla farklı ülkeden gelen potansiyel müşterilerle temasta bulduklarını ve yeni gerçekleştirilen yatırımları anlattıklarını aktardı. Bu sene fuar temasını " Dökümden İmalata Kalite üretiyoruz." olarak belirledikleri, bunun bir temadan öte tüm müşteri ve diğer iş ortaklarına bir vaat olduğunun da altını çizdi.

FORM ISK-SODEX İSTANBUL FUARI'NA DAMGASINI VURDU

56 yılı aşkın tecrübesiyle Türkiye'de iklimlendirme sektörünün en köklü ve yenilikçi firmalarından biri olan Form Şirketler Grubu, HVAC sektörünün en önemli fuarı olan ISK-SODEX İstanbul 2021'de son teknoloji ürün ve yeniliklerini fuar ziyaretçileriyle buluşturdu.

Form, iklimlendirme sektöründeki yeni ürünlerin, teknoloji ve endüstriyel gelişmelerin tanıtıldığı ISK-SODEX fuarında hem kendi Ar-Ge'si ile geliştirdiği, yüzde 100 yerli üretim olarak piyasaya sürülen yeni ürünleri, hem de Türkiye temsilcisi ve ortağı olduğu uluslararası markaların enerji verimli ve çevreci ürünlerini sektör profesyonellerinin beğenisine sundu. Form standını yerli ve yabancı birçok sektör profesyoneli ziyaret etti. Fuar esnasında VRF ve merkezi sistemler tarafında yeni proje anlaşmalarına imza atıldı. Ayrıca, fuarda yüksek ilgi gören NEFFES Hava Temizleyici için, Almanya'ya toplu satış anlaşması yapıldı.

Standda Form'un Ar-Ge'sini üstlendiği pek çok yerli üretim ürün grubu tanıtıldı. İzmir'deki üretim tesislerinde yerli üretimine başladığı yeni Form FKS Klima Santrali, Lennox lisansı ile ürettiği paket klima, Form su kaynaklı WSHP ısı

pompası ve Form fancoil gibi yerli ürünlerin yanı sıra, Clivet 4 borulu soğutma grubu, Climate-Master WSHP ısı pompası ve Montair Hassas Kontrollü Klima ziyaretçilerin ilgisini çeken ürün grupları arasındaydı.

Japon teknoloji devi Mitsubishi Heavy ile ortaklık anlaşması bulunan Form MHI Klima Sistemleri tarafında ise, çevreci R32 gazlı split klima serileri ve VRF sistem serisi ürünler tanıtıldı. Mitsubishi Heavy'nin yeni nesil Heat Pump VRF Sistemi olan KX2 2 serisi, sektör profesyonelleri tarafından ilgi gördü. Ayrıca, yeni renk seçeneği ve ödüllü Airflex kanat teknolojisine sahip kaset tipi VRF iç üniteleri de ziyaretçilerden tam puan aldı. Form Endüstri Tesisleri'nin pandemiyi etkilerini azaltmak ve temiz hava ihtiyacını karşılamak adına yüzde 100 yerli olarak geliştirip ürettiği NEFFES Hava Temizleme Cihazı da büyük ilgi gören ürünler arasında yer aldı.

Form'un fuardaki performansı ile ilgili bilgi veren Tunç Korun şöyle konuştu: "ISK-SODEX, sektördeki son trend ve yeniliklerin yakından deneyimlenebildiği, sektör paydaşlarının iletişimini ve bilgi alışverişini artıran çok değerli bir etkinlik. Özellikle 2020 yılında pandemi sebe-



biyle yavaşlayan sektör büyümesinin tekrar ivme kazanması adına, ISK-SODEX Fuarı bu yıl bizler için çok daha değerli bir hal aldı. Yarım asrı aşkın bilgi birikimimizle sektörün öncü firmalarından biri olarak, fuarın düzenlendiği ilk yıldan bu yana olduğu gibi bu sene de yenilikçi ürünlerimizin yanı sıra, yerli üretim tarafında istikrarlı bir şekilde büyüyen yapımızı müşterilerimize tanıttık. Pandemi ortamına rağmen standımıza yoğun ilgi gösteren tüm paydaşlarımıza tekrar teşekkür ederiz."

Frigoblock Yönetim Kurulu Üyesi Levent Aydın: "Biz iki yıldır özlediğimiz paydaşlarımız ile buluştuk."



■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

ISK Sodex için sektör olarak büyük çaba sarf ettik ve sonuçlarını gördüğümüzü düşünüyorum. İSİB, İSKAV, Sektörel Dernekler ve Fuar

Organizatörü Firma, iki yıldır birlikte çalışıyoruz. Pandemi şartlarına rağmen başarıya odaklandık ve bence başardık.

■ **Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz? Özellikle değinmek istediğiniz bir ürün yoksa; ürün gamınızın son durumdan genel olarak bahsedebilir misiniz?**

Bu fuarda bizim amacımız aslında ürün sergilemek, satışa odaklanmak değildi. Biz iki yıldır özlediğimiz paydaşlarımız ile buluştuk. Birbirimizi özlemişiz. Çok mutlu olduk. Umuyorum ki artık eski günlerimize döneceğiz. Tabi ki bu ilişki karşılıklı ticaret için yolları açacak, genişletecek. Ancak ISK Sodex'de bizim asıl amacımız buluşmaktır.



■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

2021 yılında sektör ihracatı önemli miktarda yükseldi. Ben 2022 yılında bu yükselişin devam edeceğini öngörüyorum. 2021 Yılına göre çiftli rakamlarda ihracat artışı bekliyorum. Bu öngörüm hem genel olarak sektör ile hem de kendi firmamız ile ilgilidir.

Frigoduman Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yaman Duman: "Talepten ziyade arzda bir problem göreceğiz gibi gözüküyor."

■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Tekrardan sektör paydaşları ile bir arada olmaktan muazzam keyif aldık. ISK-Sodex 2021 fuarı iyi hazırlanmış ve katılımcı se-

viyesi oldukça yüksek bir fuardı. Dört gün nasıl geçti anlamadık. Standımıza misafirlerimizin ilgisi çok memnun ediciydi. Hem tanıdıklarımızla tekrar bir araya gelmek, hem yeni iş ortakları ile tanışmak, ürün ve servislerimizi anlatabilmek bizim için önemliydi. Pek çok yeniliğimiz olması da bu şevkimizi iyice artırdı.

■ **Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz? Özellikle değinmek istediğiniz bir ürün yoksa; ürün gamınızın son durumdan genel olarak bahsedebilir misiniz?**

Gaz dolum tesisi yatırımımız ve elektronik kontrol çözümlerimiz kesinlikle öne çıkan



başlıklardı. F-Gas markamız ile doldurulabilir tüplerde soğutucu akışkan tedariği gerçekleştireyoruz.

Tasarladığımız pano ile katılımcılara yazılımlarımızı ve cihazlarımızı inceleme imkanı sunduk.

Bayiliğini yaptığımız Danfoss markasının DSH Scroll kompresör, Colibri elektronik genişleme valfi, AK-SM 850 sistem yöneticisi, MCX programlanabilir kontrol cihazları ile sistemimizden alabileceğiniz maksimum verim için gerekli teknolojileri bir arada sunmanın gururunu yaşadık.

Alfa Laval kaynaklı tip plakalı eşanjörler, Hongsen hat ekipmanları ve el aletleri, Cughi nemlendirme ve nem alma cihazlarımız, Seungil sıcak buhar nemlendiricisi, Mitsubishi Siam DC Inverter kompresörler, Valeo araç kompresörü, Fusheng vidalı kompresörlerimiz de yine standda sergilendi.

■ 2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmamızın 2022 hedefleri nelerdir?

2022'nin en az son yıllar kadar çetin geçeceği aşikar. Hammaddede tedarikindeki aksaklıklar, nakliye sorunu ve artan maliyetler ile ürünlerin bulunabilirliği genel anlamda zorlaştı. Sektörümüz hayatın her alanında ihtiyaç duyulan bir hizmet sağladığı için ve kaliteli üretim yapan ihracatçı firmaların varlığı ile yurtdışından talep alan bir sektör. Dolayısı ile talepten ziyade arzda bir problem göreceğiz gibi gözüküyor.

Bu atmosferde bizim gibi ekipman tedarikçisi firmaların üstlendiği misyon daha belirgin ortaya çıkıyor. Kriz dönemi düzelinceye kadar iş ortaklarımızın işlerini aksatmamaya, ürün ve çözümlerimizi ivedilikle sektörümüzle buluşturmaya gayret edeceğiz.

GF Hakan Plastik Ürün ve Pazarlama Direktörü Hüseyin Ünlüol: "Organizasyon olarak herhangi bir sorunun yaşanmadığı ve oldukça tatmin edici olan fuarı, 2 yıl sonra tekrar buluşma ümidiyle tamamladık."

■ Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?

Pandemi öncesinde gözlemediğimiz, fuarlara ilginin azalması durumu bu fuarda yaşanmadı şeklinde genel olarak yorumlayabiliriz. Uzun süredir devam eden online seminerler ve fuarlardan sonra, sektör paydaşlarının yerinde gerçekleşen bu fuara oldukça fazla ilgi gösterdiğini söyleyebiliriz.

Hem yurt dışından hem de yurt içinden oldukça fazla sayıda misafiri standımızda, sosyal mesafe kuralları çerçevesinde ağırlama şansını bulduk. 2021 yılı içerisinde lansmanı yapılan ürünlerimizi de paydaşlarımıza sunabildik. Organizasyon olarak herhangi bir sorunun yaşanmadığı ve oldukça tatmin edici olan fuarı, 2 yıl sonra tekrar buluşma ümidiyle tamamladık.

■ Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?

Sodex 2021 standımızda Türkiye'de ürettiğimiz ürünlerin yanı sıra GF kanalından sektöre sunduğumuz altyapı ve üst yapı ürünlerimiz vardı. Öne çıkan ürünlerimiz ise relansmanlarını gerçekleştirdiğimiz Silenta Extreme ve GF Aquasystem PP-RCT oldu.

GF Hakan Plastik'in AR-GE departmanında geliştirilen ve tüm dünyaya GF markası ile sunulan GF Aquasystem PP-RCT, temiz su kullanımının olduğu bina içi tesisatlarda içme suyu sistemlerin, merkezi ısıtma sistemleri,

sıcak-soğuk su sistemleri, klima sistemleri ve güneş kolektörleri gibi farklı kullanım alanlarında kullanılan bir sistem. Daha fazla dediğimiz birçok özelliği bulunuyor. Örneğin yüksek sıcaklıklara dayanım özelliğine sahip PP-RCT borular, 60°C'de %25, 70°C'de %60, 80°C de ise %78 daha yüksek çalışma basıncı imkanı sağlıyor. d20-160 mm aralığında ve SDR7.4 ve SDR9 basınç sınıflarında geniş bir ürün gamı ile bulunuyor. İnce cidarlı yapısı ile toplam mekanik tesisat ağırlığının daha hafif olmasına katkıda bulunuyor.

Silenta Extreme ise atık su tesisatları için geliştirdiğimiz sistemimiz. GF Silenta Extreme, yangın regülasyonlarına tümüyle uygun, polipropilen bazlı ve halojen grubu elementleri içermeyen formülasyonu ile Türkiye'de sektöründe tek olma özelliğine de sahip bulunuyor. Yanmaya karşı oldukça dayanıklı bir performans sergilemesine (EN 13501'e göre B-s1; d0) ek olarak, hem üretiminde hem de yanma esnasında, doğaya en çok zarar veren sera gazlarından olan kloroflorokarbon (CFC) gazları açığa çıkartılmasının da önüne geçiyor. Sistem, GF Hakan Plastik sessizlik kelepçeleri ile EN14366 standardına göre göre 4 l/sn'de 18 dB(A) ses performansına sahip bulunuyor. Bildiğiniz gibi özellikle çok katlı yapılarda tesisat sistemlerinde sessizlik ve yangın güvenliği önemli konuların başında geliyor.

Her iki ürün grubumuz da fuar süresince yoğun ilgi gördü. Silenta Extreme sunumumuz da büyük beğeni topladı. Standımızı ziyaret eden yabancı katılımcılar detaylı bilgi talebinde bulundular.



Tabii hem GF Aquasystem PP-RCT, hem de Silenta Extreme için gerekli koşulların sağlanarak fuardan kısa bir süre önce EPD belgelerini almış olması, müşterilerimize sunmuş olduğumuz artı bir değer oldu.

■ 2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmamızın 2022 hedefleri nelerdir?

2021 yılı ham madde fiyat artışları, döviz kurundaki hassasiyet ve pandemi gölgesinde sona doğru yaklaşıyor. Bu 3 etkenin, 2022 yılında daha stabil duruma gelmesi durumunda, uzun süredir hızlı büyüme rakamları gösteremeyen sektörümüzde, hızlı bir açılıma sebep olacağını düşünüyoruz. GF Hakan Plastik olarak bizler de 2022'de özellikle ihracat pazarlarında ciddi büyüme hedefleri koyarak, şirketimizin çift haneli büyüme rakamlarına ulaşmasını arzu ediyoruz. İlaveten iç pazar için fuarda sergilediğimiz Silenta Extreme ve GF Aquasystem PP-RCT ürünleri için pazara hızlı bir penetrasyon, tatmin edici satış rakamları ve yüksek müşteri memnuniyeti hedefliyoruz.

Gülsan Alüminyum Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Furkan Birgül: "Fuarı ilk günden itibaren gayet başarılı geçirdik. Doğru insanlar doğru şeyi istiyorlar. Bu bizim için çok memnun edici ve ISK-SODEX gayet güzel geçiyor."

■ *Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?*

Fuarı ilk günden itibaren gayet başarılı geçirdik. Doğru insanlar doğru şeyi istiyorlar. Bu benim için çok önemli, yani kuru bir kalabalık yok. İki sene önceki fuarda daha fazla yoğunluk vardı ama potansiyele baktığımız zaman 100 tane kart topladıysak, yaklaşık 20 tanesiyile iş bağlantısı yapabildik. Ama bu sene afaki rakamlarla, iki günde 50 tane kart topladıysak 40 tanesiyile doğru ticaret yapıyoruz. Bu bizim için çok memnun edici ve ISK-SODEX gayet güzel geçiyor.

■ *Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?*

Sodex fuarının ana kalemi klima, havalandırma, ısıtma ve soğutma olduğu için bu ürün

gruplarını sergiliyoruz. Klima santral profilleri, menfez profilleri, soğutucu profilleri ve endüstriyel ne kadar profil çeşidimiz varsa hep-sini şu anda burada sergilemeye çalışıyoruz. Dedğim gibi gayet güzel geçiyor şu anda fuarımız.

■ *Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?*

Çok heyecanlıyız bu konuda. Şu an Çerkezköy'de 15.000 m² bir alan üzerine tesis kuruyoruz. İnşallah entegre bir tesis oluyor. Boyahanemiz kendi bünyemizde, mekanik işlem tesisimiz kendi bünyemizde oluyor. Burada yaklaşık 200 kişiye istihdam sağlayacağız. Bu konuda çok heyecanlıyız. Günlük olarak lojistik firması bize bilgi veriyor. Şu an bile tüylerimiz diken diken oldu, dört gözle bekliyoruz tesisimizi. Ar-ge çalışmalarımız devam ediyor. 2023 yılında düzenlenecek olan Sodex Fuarı'na da iki sene bir düzenlendiği



için güzel bir ürün sergilemesi hazırlayacağız. Çalışmalarımız devam ediyor, yeni bir ürün ile klima santralcilere ve hepa filtre üreticilerine bir sürprizimiz olacak diyebilirim.

İMBAT Pazarlama Direktörü Bilgi Akkaya: "Fuarda standımıza dört gün boyunca neredeyse aralıksız, oldukça yoğun ilgi gösterildi."



■ *Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?*

Neredeyse son iki yılı pandemiyle geçiren ve hala da dünyayla birlikte bu tehditle yaşayan ülkemizde, sektörümüzle ilgili ilk büyük fuar olan ISH-SODEX 2021, İstanbul yerli ve yabancı ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle geçti.

Fuarda standımıza dört gün boyunca neredeyse aralıksız, oldukça yoğun ilgi gösterildi. Fuar süresince, yüzde yüz yerli tasarım olan yüksek verimli ürünlerimizin standart ve opsiyonel özelliklerini, geliştirilen yönlerini ve devam eden Ar-Ge projelerimizi, proje firmaları başta olmak üzere yerli ve yabancı ziyaretçilerle paylaştık ve oldukça fazla ilgi gördük.

Ar-Ge projeleri arasında; veri merkezine bütüncül çözüm getiren hassas kontrollü klima, güneş enerjisi destekli çatı tipi klima, altı borulu su soğutma grubu ile parka halindeki uçaklar için taze havalandırma sağlayan paket klima cihazları çalışmaları katılımcıların dikkatini çekti.

■ *Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?*

İklimlendirme ve soğutma alanındaki yenilikçi ürünleriyle Türk mühendisliğini gururla temsil eden İmbat İklimlendirme, ISK-SODEX 2021 İstanbul fuarında Eurovent sertifikalı hava ve su soğutmalı çatı tipi klima (rooftop) ve scroll kompresörlü soğutma grubu (chiller) yanı sıra, hassas kontrollü klima ve ürün gamına yeni katılan veri merkezi çözümlerinde kullanılan In-Row cihazını sergiledi.

Sektörün iklimlendirme ihtiyaçlarına yönelik güvenilir, yenilikçi ve verimli ürünler üreten İmbat İklimlendirme'nin fuarda sergilediğimiz ürünlerinin yanında hijyenik klima, soğuk depo, klima santrali, tropikal çatı tipi klima, taşınabilir klima, yolcu yürüme köprüsü kliması, havuz nem alma kliması gibi çok sayıda ürünün bulunuyor.

F-Gaz regülasyonuna uygun çatı tipi klima, su soğutma grubu ve hassas kontrollü klimaların 2022 yılıyla birlikte satışa sunulması için de çalışılmaktadır. Ayrıca fuarda In Wall hassas kontrollü klimasının yanı sıra ilk kez In Row hassas klima sergiledik. 20 yıldır hassas kontrollü klima üretimi yapan firmamızın cihazları, prestijli projelerde ve kritik önemi olan alanların iklimlen-

dirilmesinde kullanılmaktadır. Ürün gamımıza yeni katılan İmbat In Row hassas klimalar ise veri merkezleri ve sistem odaları gibi hassas iklimlendirme gerektiren merkezlerde kabinelerin arasına monte edilerek, EC plug fanlarla kontrollü yatay bir soğutma ile mahali komple soğutmadan ziyade, kabinelere yönelik bir soğutmaya direkt olarak gerçekleştirmektedir. İlk kez fuarda sergilediğimiz bu ürünümüz standımızda diğer cihazlarımız arasında başrol oyuncusu konumunda oldu.

■ *2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?*

Öncelikle gelecek yılın ilk çeyreğinden sonra pandeminin etkilerinin azalmasıyla hareket kabiliyetimizin daha fazla olacağını ve dolayısıyla daha fazla projeye ulaşabilir olacağımızı umut ediyoruz. Yurt içinde kadromuzu genişletiyoruz ve daha fazla işe odaklanmayı planlıyoruz. Yurt dışında ise mevcut müşterilerimiz ile güçlü olduğumuz pazarlardaki etkinliğimizi daha da arttırmak istiyoruz. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere 50'den fazla ülkeye yaptığımız ihracat kapasitemizi yükseltmenin yanı sıra yeni pazarlarda var olmak için de stratejiler geliştiriyoruz. Önümüzdeki üç ile beş yıllık süre içerisinde pazara yeni ürünler hazırlamakla meşgulüz. Mevcut ürünlerimize ilave olarak 2022 yıllarında pazara sunmayı planladığımız; Ar-Ge merkezimizde tasarımlarında son aşamasına gelmiş enerji tasarruflu ve verimliliği yüksek yeni ürünlerimiz bulunmakta. Bu ürünlerimiz-

den üç tanesi TÜBİTAK-TEYDEP tarafından desteklenmeye uygun bulunmuş olan Ar-Ge ve İnovasyon Projeleri kapsamında da destekleniyor. 2021 yılında ürün gamımıza katılacak yeni nesil ve yüksek verimli çatı tipi klima (rooftop) ile 2022 yılında pazara sunmayı planladığımız park halindeki uçakların klimatize edilmesi için geliştirdiğimiz çatı tipi klima cihazlarımızın testleri sürüyor. Önemsediğimiz bir başka önem-

li konu da ihracatçı konumunda olduğumuz Avrupa'da 2022'de, ülkemizde ise 2025'te uygulamaya geçilecek olan yeni gaz protokolu. İmbat İklimlendirme ve Soğutma Sistemleri olarak F-gaz regülasyonuna uygun yeni gazlar ile çalışmaya hazır durumdayız. Tüm bu yenilikçi çalışmalarımızla amacımız uzun yıllardır ürettiğimiz nitelikli ürünlerimiz yanında gelişen ve değişen pazarın dinamiklerine uygun yeni

ürünleri ile sektörümüzün gündeminde olmaya devam etmek. İmbat olarak bugün de ithal markaların oldukça aktif ve ağırlıklı olduğu bir pazarda, sektörün önemli oyuncularından biri olarak güçlenerek faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. İstikrarlı bir çalışkanlıkla, daha iyi teknolojilerle daha yaşanabilir bir çevre için neredeyse 30 yıldır çalışmaya ve üretmeye devam ediyoruz.

Kayse İhracat Müdürü Fatih Tortop: "Dış pazarda daha da büyümeyi hedefliyoruz."

■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

ISK-SODEX fuarında pandemi koşullarına rağmen katılım oldukça yüksekti. Uzun bir aradan sonra sektör bileşenleri kalabalık bir ortamda tekrar bir araya geldi. Gerek yurtiçinden gerek yurtdışından gelen müşterilerimize ürün yelpazemiz ve mühendislik hizmetlerimiz hakkında bilgi verme fırsatı şansımız oldu. Şüphesiz bu fuarlar firmalar için önemli bir platform.

■ **Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?**

Fuarda ürün sertifikalarını güncellediğimiz FM onaylı sprinkler hortumu, omega flexler ve

kompanzörlerimize ilginin büyük olduğunu bununla beraber sürekli talep gördüğümüz seviye grubunda şamandıralı depo dolmuş vana grubu ürünlerini bu fuarda ürün gamımıza yeni eklemiş olduğumuz vana çeşitlerimizi de müşterimize sunma fırsatı bulduk.

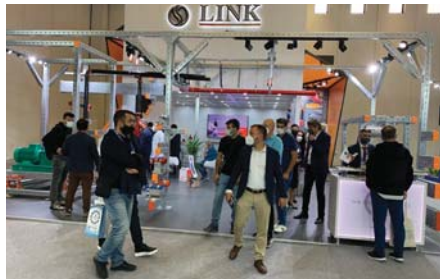
■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmamızın 2022 hedefleri nelerdir?**

2022 de ticaret hacminin dahada büyüyeceğini düşünüyorum sektörde ticari rekabet daha da artacak. Hammadde sıkıntısı firmalar için tehdit unsuru olabilir. Kayse A.Ş 60 dan fazla ülkeye ihracat yapmaktadır. Firmamız odağını dış pazarlara doğru çevirmiş olup yeni ürünleri ile birlikte dış pazarlarda daha da büyümeyi hedeflemektedir. Firmamızın 2022 de en önemli gelişme eksenlerinden biri ihracatı



artırmaya yönelik çalışmalar olacaktır. Bunun için gerekli alt yapıya sahiptir.

LINK YAPI SİSTEM ÇÖZÜMLERİNİ ZİYARETÇİLERİ VE PROFESYONELLER İLE BULUŞTURDU



LINK YAPI, 29 Eylül - 2 Ekim 2021 tarihleri arasında 15.si düzenlenen sektörümüzün en önemli fuarları olan ISK-SODEX Fuarı'na

katılarak Sistem Çözümlerini ziyaretçileri ve profesyoneller ile buluşturdu. Mekanik tesisat sektörünün önde gelen firmalarından LINK Yapı, Beylikdüzü TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Avrasya bölgesinin en büyük HVAC&R, Yalıtım, Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma, Yangın, Havuz ve Güneş Enerjisi Sistemleri Fuarı olan uluslararası ISK_SODEX Fuarı'nda; Tesisat Bağlantı Sistemleri, Modüler Profil Sistemleri, Havalandırma Bağlantı Sistemleri, Ses ve Titreşim Yalıtımı Sistemleri, Sismik Sınırlama Sistemleri, Endüstriyel Askı Destek Sistemleri ve Yapı Tespit

Sistemleri alanında ki çözümleri ve ürün gamı ile ziyaretçilerini ağırladı. Ulusal ve uluslararası alanda çözüm ortağı olduğu prestijli projelerle de dikkat çeken Link Yapı, aynı zamanda fuarın en güçlü katılımcılarından biri oldu. Geniş ürün gösterimi ile stant alanına adeta showroom kuran LINK Yapı yurt içi ve yurt dışı ziyaretçilerin beğenisini kazanarak yoğun ziyaretçi aldı. Bu yıl, %27 oranında yabancı ziyaretçi artışı olan fuar, 27 ülkeden 812 katılımcı, Türkiye dahil 95 ülkeden fuarı ziyarete gelen 86.217 sektör profesyonelinin bir araya getirerek rekor bir kapanışa da imza attı.

Luftsis Genel Müdürü Uğur Darcan: "Covid süreci sonrasında yapılan tesisat sektörünün buluşma noktası olarak da ortaya çıkması bizi ayrı bir heyecan kazandırdı. Beklentilerimizin üstünde bir fuar olarak gerçekleşti. Katılımdan ve fuara katılımcı olmaktan da son derece memnunuz"

■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

2021 ISK-Sodex Fuarı son derece olumlu

gidiyor. Katılım yüzdesi katılımcı kalitesi ve katılımcı firmalar olarak da son derece memnunuz kaldık. Aslında 2021 hazırlıkları ve fuar programı içerisinde Sodex, önemli yeri olan sektörün en değerli, en etkin fuarlarından bir tanesi bildiğimiz gibi. Covid süreci son-

rasında yapılan tesisat sektörünün buluşma noktası olarak da ortaya çıkması bizi ayrı bir heyecan kazandırdı. Beklentilerimizin üstünde bir fuar olarak gerçekleşti. Katılımdan ve fuara katılımcı olmaktan da son derece memnunuz.



■ Fuarda sergilediğiniz ürünleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Luftsis 2021 de özellikle Ar-ge çalışmaları ve yeni ürün gruplarıyla ön plana çıktı. Stratejisini ve vizyoner programlarını özellikle Türkiye için özel ve export pazara dönük olarak geliştirdi. Ürün gamımızda bu anlamda genişledi. Ürünlerimiz ağırlıklı olarak klima santralleri, konfor, hijyen ve endüstriyel klima santralleri olarak, özellikle son iki yıl içerisinde endü-

riyel uygulamalara ağırlık veren otomotiv sektörüyle boya boyahane klima santral ve cihazlarının özel ihtiyaçlarına dönük klima santral imalatlarını gerçekleştirdik. Bunlar Türkiye içi ve Türkiye dışı dünyanın tanınmış bilinmiş önemli otomobil imalatçıları ve otomotiv sektörüne dönük projelerde yer aldık. Bunun haricinde Türkiye içi projelerde klima santral imalatlarımız devam etti. Bizim 2021 yılının farklılığı özellikle rooftop olarak adlandırığımız yeni teknolojik bir ürünümüz yani vrf tabanlı yüksek teknolojlili değişken gazla bir klima rooftop dediğimiz ünitenin ar-ge ve imalat çalışmalarını tamamladık. Bu ürünün uluslararası Pazar ve Türkiye içerisindeki satışlarını açtık. İlk projelerimizi, ürün satışlarımızı ve işletmeye almalarımızı gerçekleştirdik. Bu ürün bizim heyecanlı ürünümüz sektöre yenilik katacak olan Ar-Ge'si ve faydalı model ve patent hakları da tarafımızca alınmış dünya bazında yapılmış hem Türkiye hem de dünyadaki sektörel olarak ilk cihaz. Bu anlamda önemli bir farklılığa da imza attığımızı düşünüyoruz. Önemli Türkiye'de ki potansiyelimiz ve uygulama noktalarımızdan bir tanesi korozyon koruma sistemleri. Bildiğiniz gibi Hollanda menşeli Blygold'un Türkiye ana uygulayıcısı ve ana franchise distribütörüyüz. İçinde bulunduğumuz yıl içerisinde ki bu konudaki talepler beklentilerin çok üstünde bir artış gösterdi. Horozon koruması ve hvac

klima sistemlerindeki korozyon korumasının sektörel büyük bir ihtiyaç olduğunu gördük. Bu konudaki uygulamamızda tüm imalatçı firmalar ve distribütörler bazında başarılı bir şekilde devam etmekte. Bu Başarının arkasından aslında bizde teknolojik gelişiminin paralelinde Blygold uygulamalarının ihtiyaç duyduğu robotik tesis yatırımı yaptık. Yeni bir boya kabini yaptık. Hizmet ve ürün kalitemizi arttırdık. Bu konuda da yolumuza devam ediyoruz.

■ Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?

2022 yılı için uygulama ve ürün hizmet kalitemizi artı ürün çeşitliliğimizle beraber satış hedeflerimizi arttırma konusunda ciddi çalışmalarımız var. 2 yıl öncesinde oluşturduğumuz export managerliğimiz var. Bu export managerliği kapsamında özellikle Afrika, Orta Asya ve Avrupa pazarlarını hedefleyerek distribütör ve bizimle iş birliği içerisinde olanların sayısını arttırıyoruz. Hali hazırda çalıştığımız ülkelerdeki ilişkilerimizi güçlendiriyoruz. 2022'yi özellikle satış hedefli olumlu bir yıl olarak geçirip, programlamak istiyoruz. Ar-ge çalışmalarımız tabiki devam ediyor. Mevcut ürün gamımızın gelişimiyle beraber özellikle export pazarlara Türk Lirası'nın pozisyonu ve satış noktasındaki Euro bazlı hedeflerimizi de arttırmak üzere program yapıyoruz.

SODEX'İN TEMİZ HAVA KAYNAĞI: MIA AIR

Farklı yaşam alanları ve endüstriyel ortamlara yönelik üretilen geniş yelpazedeki ürün çeşitliliğiyle ISK-SODEX Fuarı'nda büyük ilgi toplayan Mia Air ürün ailesi, ziyaretçilerin temiz hava durak noktası oldu.

SODEX Fuarı Forum Alanı'nda "İç Ortam Hava Kalitesi ve Mia Air" konulu bir sunum gerçekleştiren Mikropor Satış Müdürü Tunga Eltetik ve Mikropor Bölge Satış Müdürü Ülkü Nur Çol, Mikropor'un yeni geliştirdiği Mia Air Tower İç Ortam Hava Temizleyici'yi anlattı.

"Filtrasyon alanındaki 35 yıla yaklaşan tecrübesiyle Mikropor, ilaç, otomotiv, gıda ve enerji gibi endüstrilere temiz hava ve filtrasyon konularında ihtiyaca uygun çözümler sunuyor. İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açık-

lanan "2020'nin İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesine giren Mikropor, 150'ye yakın ülkeye ihracat yapmakta ve ihracat hacmiyle de Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan "İlk 1000 İhracatçı Firma" listesinde yer almaktadır."

2500 m³/s ile sınıfında en yüksek kapasiteye sahip hava temizleyici olan Mia Air Tower, sahip olduğu G4 sınıfı ön filtresiyle, 27 m² yüzey alanıyla, ULPA 15 verimlilik sınıfına sahip filtresiyle ve 2,5 kg ağırlığındaki aktif karbon VOC filtresiyle, yüzölçümü 300 m²'ye kadar olan geniş alanlarda yüksek performans sergileyebilmektedir. Sağlık kurumları, hastaneler, spor salonları, konferans salonları, oteller, eğitim kurumları gibi yaşam alanlarına uygun



olarak tasarlanmıştır. Ayrıca 4.2 inch LCD renkli dokunmatik ekranı, üstün teknoloji partikül-VOC sensörleri ve 12-600W enerji sarfiyatı ile de kullanıcı dostudur.

NİBA Su Soğutma Kuleleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Bakanay: "Genel olarak bakarsak bizim için faydalı ve verimli bir fuar olduğunu düşünüyorum."

■ Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?

Pandemi ortamında ISK-Sodex Fuarı hakkında bir çekincemiz vardı. Bu ortamda fuar nasıl olur diye. Açıkçası bizim beklentimize

göre daha iyi geçtiğini düşünüyorum fuarın, beklentimizin üzerinde. Ve genelde hep ilgili ziyaretçiler geldi. Yaptığımız görüşmeler iyi oldu. Yurt dışından gelenlerde vardı. Genel olarak bakarsak bizim için faydalı ve verimli bir fuar olduğunu düşünüyorum. Sektör içinde öyle olduğunu düşünüyorum. Memnunuz diyebilirim ben fuardan.

■ Fuarda sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?

Bizim zaten belli tek ürünümüz var çok fazla ürünümüz yok. Ama biz aynı ürünü sürekli kendi içinde geliştirmeye çalışıyoruz, yenilikler yapıyoruz. Sertifikasyon olayı var. Sertifikayı biz devam ettiriyoruz. Bu uluslararası geçerli olan

bir sertifika. Onun haricinde çok fazla yenilik yok. Yenilik tarafı bizim imalatta olacak. Pandemi şartları bizim sektöre çok fazla yeni müşteriler kazandırdı. Sektörde ihracat 4,6 milyar dolardan 6 milyar dolara çıktı. Keza bizim firma olarak da artıyor ihracat, satışı da artıyor. Pandemi de bizim satışlar arttı. Bizim iklimlendirme sektörü olumlu etkilendi pandemiden. Oda tedarik zincirinden kaynaklı. Birçok ülke mevcutta alışmış olduğu müşterilere ulaşmakta zorlandığı için bu bizim için bir fırsat doğurdu. Önemli olan biz sektör olarak bu müşterileri pandemiden sonra tutabilecek miyiz-tutamayacak mıyız o önemli. Bizim için bu bir imtihan olacak. Ben tutacağımızı tahmin ediyorum. Bizim imalatımız İstanbul da yeterli değildi. Biz önümüzdeki sene yeni bir yere geçiyoruz. Düzce'de almıştık

yerimizi. Şu an fabrika hazırlıklarına başladık. 2022 haziran ayına kadar Düzce'ye geçmiş olacağız. Bu bizim biraz üretim kapasitemizi arttırmış olacak. Bunu ben sadece Niba olarak değil, Cenk olarak da söylüyorum. Bizim için en büyük yenilik üründen çok imalat diyebilirim.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Sektör ve firma olarak benim görüşlerim paralel aslında. İkisinde de ben 2022'nin bu yıldan daha iyi olacağını kesinlikle düşünüyorum. Önümüzdeki sene fiziki fuar ve ticaretin artmasından dolayı, bizim sektörü olumlu etkileyeceğini düşünüyorum. Bir de pandemi şartlarının bize sağladığı yeni fırsatların bir dahaki



sene devam edeceğini de düşünüyorum. Kesinlikle bir karamsarlık yok daha iyi olacağını düşünüyorum 2022'nin.

ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ozan Turan: "Geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da çok verimli bir fuar geçirdik."



■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

ODE Yalıtım olarak gerek yurt içinde gerekse yurt dışında düzenlenen fuarlara büyük önem veriyoruz. Bu nedenle pandemi nedeniyle ara vermek durumunda kaldığımız fuarlara dönüş yaptığımız ISK-SODEX için büyük bir titizlik ve heyecanla hazırlandık. 300 metrekarelik stant alanımız ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Stantımızda toplam 38 ülkeden ziyaretçilerimizi

ağırladık. Ürünlerimiz, hizmetlerimiz ve yatırımlarımız hakkında bilgi verdik, görüş alışverişinde bulunduk. Geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da çok verimli bir fuar geçirdik.

■ **Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?**

Bu yıl fuarda ürünlerimizin yanı sıra çeşitli hizmetlerimizi ve kullandığımız sistemleri de sergiledik. Ürünlerden başlayacak olursak ısı-ses-yangın yalıtımında kullanılan cam yünü ürünleri (Starflex), taş yünü ürünleri (Rockflex) ve elastomerik kauçuk köpüğü tesisat yalıtım malzemesi (R-Flex) ürünlerimizle fuarda yerimizi aldık. Hizmetlerimiz tarafında proje sürecinde planlamadan uygulamaya kadar verilen hizmetleri kapsayan ODE Proje Hizmetleri ve içerisinde su yalıtımı sistem seçimi aracı, yakında lanse edilecek teknik yalıtım hesaplama aracı ve ODE BIM Kütüphanesi gibi tasarımcılara özel hizmetleri barındıran ODE Select'i tanıttık. Son olarak bu yılın ilk çeyreğinde devreye aldığımız, stoklama alan ihtiyacını ve lojistik maliyetleri azaltan Starflex için Hiperpack paketleme sistemimiz de fuar ziyaretçilerinden büyük ilgi gördü.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Yalıtım sektörü pandeminin etkilerini hem yurt içinde hem de yurt dışında yaşamaya devam ediyor. İç piyasada kur fiyatlarındaki değişiklik,

lojistik ve ham madde fiyatlarında yaşanan artışlar sektörü olumsuz etkiliyor. İhracat pazarlarında ise özellikle pandeminin yoğun yaşandığı bölgedeki kısıtlamalar ile tedarik zincirinde yaşanan aksamalar sektörü zorluyor. 2022 yılında sektörün durumunu biraz da pandemi süreci belirleyecek. Biz ODE olarak bu süreçte önceliğimizi üretimde ve ürün arzında sürdürülebilirliği sağlamak olarak belirledik. Tüm tedarik, üretim ve dağıtım stratejimizi bu doğrultuda planladık. Tüm bunların neticesinde istikrarlı büyümeyi sürdürdük. 2022 yılında da büyüme odaklı stratejimizi sürdüreceğiz.

Diğer taraftan fuarda ziyaretçilerimiz ile buluşturduğumuz R-Flex markalı elastomerik kauçuk köpüğü ısı yalıtım malzemesi üretimimizi Çorlu'nun ardından Eskişehir'de de sürdürmek için bu yıl 100 milyon TL'lik bir yatırım gerçekleştiriyoruz. 20 bin metrekare kapalı alanda kurulan yeni tesisimiz ile elastomerik kauçuk köpüğü kapasitemizi yaklaşık dört kat artırarak, toplamda yıllık 18 bin tona çıkaracağız. Böylece Çin ile Almanya arasındaki coğrafyada teknik yalıtımdaki en büyük üretici konumuna geleceğiz. 150 kişiye istihdam sağlayacağımız yeni üretim tesisimizi 2022 yılının ilk çeyreğinde devreye almayı hedefliyoruz.

2023 yılına kadar da kapasite artışı, dijital dönüşüm ve Ar-Ge için 125 milyon TL yatırım hedefliyoruz. Bu yatırımlarla birlikte ilklere imza atmaya, yalıtım sektörünün öncülerinden biri olmaya, paydaşlarımıza ve ülkemize değer katmaya devam edeceğiz.

ISK SODEX 2021 FUARINDA PA-FLEX RÜZGARİ ESTİ

Pa-Flex Satış ve Pazarlama Müdürü Cafer BASIK: "29 Eylül-2 Ekim 2021 tarihlerinde Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen ISK SODEX 2021 fuarına katılım

sağladık. Üretime başladığımız tarihten itibaren geleneksel olarak katılım sağladığımız organizasyonda bu yıl da dostlarımızı ağırlamak olmanın mutluluğunu yaşadık.

Bu yıl, geçen yıllara nazaran daha iddialı ve büyük bir standla katılım gerçekleştirdik. Pandemi dolayısıyla açıkçası biraz da düşük beklenti ile katıldığımız fuarda 4 gün boyunca



yüksek sayıda ziyaretçi konuk etmenin mutluluğunu yaşadık. Gerek yurt içi gerekse yurt dışı misafirlerimizin standımıza ve ürünlerimize gösterdiği ilgi, dile getirdikleri memnuniyetleri bizleri ziyadesiyle mutlu etmiş, fuara katılımımızın ne kadar doğru olduğunu kanıtlamıştır. Standımızı özellikle Avrasya ülkeleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ile Balkan ülkelerinden mühendislik, inşaat, satış ve uygulama firmaları ziyaret ederek, kauçuk izolasyon ve yardımcı ürünlerimizle ilgilenmiştir. Fuar sonrası dönemde tarafımıza ulaşan fiyat talepleri

ve distribütörlük görüşmeleri yanında kısa sürede almış olduğumuz, tamamı cari portföyümüze yeni katılmış firma/ülkelerden oluşan siparişlerimiz de maddi anlamda da fuarın sonuçlarının etkili olacağını göstermiştir. Gelişim ve büyümemizde katkısı yabana atılmayacak olan fuarlara katılım göstermeye, Pa-Flex logosunu uluslararası alanda tanınır hale getirmeye ve ürünlerimize gösterilen ilgiye misliyle karşılık verebilme çabalarımıza devam edeceğiz. Bir dahaki ISK Sodex fuarında görüşmek dileğiyle...

Pnösan Uluslararası Pazarlama ve İletişim Uzmanı Nida Şahin: "Ürün-hizmet tanıtımlarının fuarlarla ne kadar fayda sağladığını da bir kez daha görmüş olduk."

■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Covid-19 pandemisi ile sektörel fuarlarımız ciddi bir sekmeye uğramıştı. ISK-SODEX 2021 İstanbul fuarı ile bir arada olmayı, birlik olmayı ne kadar özlediğimizi hatırladık. Ürün-hizmet tanıtımlarının fuarlarla ne kadar fayda sağladığını da bir kez daha görmüş olduk.

Açıkçası bu kadar uzun süre ayrı kaldıktan sonra hala devam eden bir pandemi sürecini göz önünde de bulundursak fuara katılım oranının bu kadar yüksek olmasını beklemiyorduk. Ürünlerimize ve şirketimize gösterilen bu yoğun ilgiden dolayı da ayrıca memnun olduğumuzun altını çizmek isteriz.

■ **Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?**

Pnosan Group olarak üretime ve gelişime oldukça önem veriyoruz. Şirket olarak meselemiz, "enerji tasarrufu" konusuna odaklanarak geleceğe iz bırakmak.

Geleceği şekillendiren teknolojiler, Endüstri 4.0, Endüstri 5.0 ve inovasyonun da sürdürülebilirlik ve verimlilik konusunda öneminin bilincindeyiz. AR-GE ve ÜR-GE süreçlerimizde proses hatlarında sistem ihtiyaçlarına uygun ve az enerji gerektiren ürünlere odaklanıyoruz.

Bu doğrultuda NST-NORDSTEAM yerli üretim markamızın altında kondensatörler ile başladığımız sürece, oransal kontrol vanaları, basınç düşürücü vanalar, on-off vanaları dahil ettik. Fuar sürecinde, proses otomasyonunda hassas performans için kontrol teknolojilerimizin oldukça talep gördüğünü belirtebiliriz.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

2022 yılı için genel olarak konuşmak gerekirse, iş dünyasında yeni iş modelleri ve pazar yapıları oluşmakta ve oluşmaya devam edecektir. Bu noktada markaların konumlandırılmasının, daha önemli olduğunu düşünüyoruz. Şirket olarak, geleneksel strateji yöntemlerinden sıyrıldık. Yeni dijital entegrasyon dönemine uyum sağlamaya başladık. Kriz yönetiminde hızlı aksiyon alıp, planlı ilerlemenin oldukça



önemli olduğunu biliyor düşünüyoruz. Bu konudaki bilgimiz bize sağlıklı ilerleme imkânı sağladı.

Pnosan Group olarak 2022 yılında yeni fabrika projemize üretim ve idari bina olarak tamamen geçmeyi hedefliyoruz. Bu hedef konusundaki heyecanımızı da sizlerle paylaşmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.

Refcoil Kurucusu Ayk Serdar Didonyan: "Umarım sektördeki bütün paydaşlarımız da bu fuardan mutlu ayrılmışlardır. İnanılmaz bir ilgi var, yurtdışından gelen inanılmaz derecede ziyaretçimiz var"

■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Öncelikle bu röportajı yaptığımız için teşekkür ederim. Hepimizin çok özlemler beklediği bir fuardı. Sanki her şey ayarlanmış gibi 2019'dan sonra bir pandemi girdi hayatımıza ve bir mola verdik. Tabi pandemi öncesi bütün dünyayı da gezdiğimiz gördüğümüz bir araydı, çok hızlı ilerleyen bir dönemdi. Araya pandemi girdi, ama şimdi 2021'de gene aynı şekilde hep be-

haber buluşma fırsatı bulduk. Her şey çok güzel. Umarım sektördeki bütün paydaşlarımız da bu fuardan mutlu ayrılmışlardır. İnanılmaz bir ilgi var, yurtdışından gelen inanılmaz derecede ziyaretçimiz var ve tek bir bölgeden de değil. Hep farklı farklı bölgelerden, tabi senelerden beri sektörün içinde olan insanlarız. Bu ilgiyi de bir şekilde gayet normal karşılamak lazım. Hem yurtiçindeki dostlarımızla tekrar buluştuğumuz için çok mutluyuz hem de yurtdışındaki misafirlerimizle görüştüğümüz için çok mutluyuz. İnanın Güney Amerika'dan tutun Afrika'ya, Kuzey Afrika'dan tutun Asya'ya kadar, Rusça

konuşulan ülkelere kadar, Balkanlara kadar her taraftan ziyaretçilerimizle tekrar görüşme fırsatı bulduk sanırım özlemişiz.

■ **Yeni firmanız Refcoil'in ana iştiğal konusu hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Refcoil her ne kadar refrigeration coils olarak açılımı olsa da şirketimizin ana iştiğal konusu ticari unvandan da anlaşılacağı gibi Refcoil ısı transfer teknolojileri a.ş. Dolayısıyla ısı transferinin olduğu her alanda biz varız. Isı transferinin olduğu üreticilerle tüketicinin kavuşmasına



olanak sağladığımız her alanda biz varız. Isı transfer bataryaları bu işin bir kısmı, bakır boru çeşitli şekillerdeki bakır boru bir kısmı keza fan bir kısmı onu dışında bizim komple soğuk oda hizmeti verdiğimiz müşterilerimiz var bir kısmı, kompresör keza öyle fuarda da bunlarla ilgili yeni toplantılar yapmak için fırsatta kolladık ve

çok güzel toplantılarımız da oldu. Açıkçası hem çok yorgunuz hem de çok mutluyuz. Ekip arkadaşlarımızla ilgili de çok güzel gelişmeler oldu. Dört koldan fuardaki dostlarımızla toplantı yapma fırsatı bulduk. Ürünlerimizi tanıtmaya fırsatı bulduk. Güzel siparişler aldık. Sanırım fuarda en mutlu edecek şeylerin hepsini yapmış gibi olduk. Birkaç yurtdışı mümnessillik ile ilgili de çok güzel toplantımız oldu. Sanırım fuardan sonra da güzel duyurularımız olacaktır.

Aynı zamanda sektördeki üretim yapan firmalara danışmanlık hizmeti de veriyoruz. Bu şirketlerimizi daha kaslarını kuvvetlendirip daha çok ihracat pazarında nasıl aktif olmalarını nasıl sağlayabiliriz bunun için çaba harcıyoruz. Üretim imkanlarını nasıl geliştirebiliriz bunun için çaba harcıyoruz. Bu tabii danışmanlık kelimesi az ve öz bir kelime ama altında bir dünya konu var. Yönetim danışmanlığı var, üretim danış-

manlığı var, satın alma danışmanlığı var bunların hepsinde gerekli desteği onlara veriyoruz.

■ 2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?

2022 yılı için Refcoil gene aynı şekilde yurtdışı üreticilerin Türkiye mümnessilliğini almış ciddi bir distribütör olarak, onların Türkiye pazarında daha büyümesi için destek veren bir firma. Aynı zamanda Türkiye'deki ciddi üreticilerin de ürünlerini yurtdışına ihrac eden, kurumsallaşma aşamalarını tamamlamış, geniş bir kadroyla hizmet veren büyük bir firma hedefliyoruz. Bunun için de bütün yol haritamızı çizdik, adım adım planlar dahilinde devam ediyoruz. İnanın ofisimizden tutun basılı materyallerimize kadar, internet sitemize kadar, rozetlerimize kadar hepsi bir plan çerçevesinde adım adım her gün ilerliyor. Biz doğru bildiğimiz yoldan devam edeceğiz.

Rosenberg Bölge Satış Müdürü Cem Şirin: "Sodex Fuarı, pandemi sonrası insanların uzun süredir bir araya gelememesinden dolayı sektörün çalışanlarının, özellikle yurt içindeki çalışanlarının bir araya gelmek için bir fırsat, bir ortam oldu."

■ Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?

Sodex Fuarı, pandemi sonrası insanların uzun süredir bir araya gelememesinden dolayı sektörün çalışanlarının, özellikle yurt içindeki çalışanlarının bir araya gelmek için bir fırsat, bir ortam oldu. Burada uzun zamandır göremediğimiz müşterilerimizi, tedarikçilerimizi görme şansımız oldu, bir araya gelme şansımız oldu. Yurt dışından daha fazla misafir bekledik. Yurt dışından beklediğimiz misafiri karşılayamadık. Onu dışında çok iyi çok dolu değildi ama kötü de değildi. Yavaş yavaş bugün toparlanıyoruz zaten.

■ Fuarda sergilediğiniz ürünleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Biz Rosenberg Türkiye olarak Rosenberg'in Türkiye'deki yapılanmasıdır. Burada bir montaj bandımız var ve özellikle Rosenberg'in aksiyel fanlarına odaklanmış durumdayız. Burada bu

aksiyel fanların montajını yapıyoruz. Fuar için özellikle üstünde durduğumuz birkaç ürünümüz var. Bunlardan bir tanesi EC fanlar. EC fanlar ile ilgili şu anda tüm dünyada bir problem var. Tedarik problemi. Tıpkı otomotiv sektöründeki gibi. Elektronik kartlardan kaynaklanan bir tedarik problemi var. O yüzden birçok üretici bu fanları tedarik edemediği için sıkıntılar yaşıyor. Biz de bu arada IC plak fanlarımızı ve EC aksiyel fanlarımızı devreye alarak hem ürün gamımızı Türkiye de geliştirdik hem de iş hacmimizi geliştirip burada üreticilerimize destek olamaya çalışıyoruz. Bu fuarda altını çizdiğimiz ürünler EC Fanları. Özellikle EC plug fanlar ve EC aksiyel fanlar. Onu dışında bir hava temizleyici getirdik. Onu da fuarda ilk kez müşterilerimize tanıttık. Şu anda öne çıkan Rosenberg ürünleri bunlar.

■ Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?

Tıpkı fuardaki gibi 2022 de de aksiyel fanlar dışında Rosenberg'in diğer ürünlerini Türkiye'de daha hareketlendirmeye çalışacağız. Özellikle stoklarımızı buna göre ayarlayacağız. Normal-



de Rosenberg'in diğer ürünlerinin stoklarını aktif olarak Türkiye'de tutmuyorduk. Fakat bu stoklar da yerimizin genişlemesiyle beraber, taşındıktan sonra Türkiye'de tutulacak. Bu bütün piyasada eksikliği çekilen, aranan ürünlerin daha zahmetsizce tedarik edilmesi fırsatı verecek üreticilere. Plan bu, plan yürüyecek ondan bir kuşumuz yok. Biz her sene yaklaşık iki kat büyüyen bir firmayız. Bu sene dört kat büyüyeceğiz diyorum ben. İnşallah büyüyeceğiz.

SARBUZ Genel Müdür Yardımcısı Yunus Emre Bulut: "Farklı coğrafyalardan gelen müşterilerimiz ile birlikte pazar analizleri yaptık ve kendilerinin gelecek yıl için öngörülerini dikkate aldık. Yeni iş bilirlikleri için sağlam temeller attık diyebiliriz. "

■ Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?

Dünya çapında yaşanan pandemi sürecine rağmen, ziyaretçilerimiz oldukça yoğun ilgi

gösterdi. Kendilerine hem mevcut hem de yeni ürünlerimizle ilgili bilgi verme fırsatımız oldu. Farklı coğrafyalardan gelen müşterilerimiz ile birlikte pazar analizleri yaptık ve kendilerinin gelecek yıl için öngörülerini dikkate aldık. Yeni iş bilirlikleri için sağlam temeller attık diyebiliriz.

■ Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?

SarbuZ olarak mevcut ürün yelpazemiz müşterilerimizin genel olarak ihtiyaçlarını rahatlıkla karşılar nitelikte. Ayrıca üretim gücümüzün bir kısmı ise OEM ürünlerden ileri



gelmektedir. Bundan dolayı iki ürün grubuna ait ürünleri de ziyaretçilerimizin incelemesine sunduk.

Son dönemde önemi ön plana çıkan enerji verimli ürünlere, adyabatik soğutmalı SVD serisi kuru soğutucu serimizi dahil ettik ve kendinden otomasyonlu ürünümüzü fuarda müşterilerimizle buluşturduk. Diğer bir ürün yelpazemiz ise tarım ürünlerinde minimum fireyi sağlayacak şekilde dizayn edilen SBA serisi ürünlerimizi de sergileme fırsatı bulduk.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Dünyada artan nüfus ve tüketime bağlı talepler; bununla birlikte pandeminin sebep olduğu çeşitli etkenlerle ülkemize yönelen talepleri de göze aldığımızda, mevcut ivmeye olumlu yönde katkı olacağını düşünüyoruz. Ülkemizin konumu, üretim kalitemiz, sevki süresi gibi avantajlarla mevcut olan taleplerin artacağını öngörüyoruz. Bu düşünceye paralel olarak hem ürün çeşitlendirmesi hem de kapasite artışı noktalarında yatırımlarımıza devam ediyoruz.

Systemair Türkiye Ülke Satış Müdürü Şahin Büyükkaya: "Fuar da aslında beklediğimizden daha yoğun bir katılımı başlandı. Bugün ve yarın aslında daha yoğun bir lokal katılımcı grubu da bekliyoruz. Burada olmaktan son derece memnunuz."

■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Öncelikle şunu söyleyeyim, iki sene aralıkla yapılan bu fuar bizim gibi firmaların da özlemle beklediği bir etkinlik. Biz her sene katılıyoruz düzenli olarak ve bu senede buradayız. Bu sene biraz daha büyük bir alana geçtik. Özellikle pandemi şartlarında insanların kendisini baskı altında hissettikleri bugünlerde böyle bir etkinlik içerisinde olmak, sizin de dediğiniz gibi sektör paydaşlarıyla bir arada olmak, yeni ürünleri, yeni teknolojileri gösteriyor olmak bizim için büyük bir mutluluk. Bu geleneği bozmadan, biz bundan sonraki tüm süreçlerde de sektör içerisinde oynadığımız önemli rolü, hizmetlerimizi layığıyla devam ettirmeyi planlıyoruz. Tekrar söylüyorum sektör içerisinde grup olarak çok etkin, çok güçlü bir imajımız var. Ürün ve hizmetlerimizle de bunu tüm paydaşlara aktarmak istiyoruz.

■ **Fuarda sergilediğiniz ürünleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Biz İsveç firmasının Türkiye organizasyonuyuz. Burada 400 kişilik bir grubuz ve içinde bulunduğumuz sektörde de sektör lideri pozisyonundayız. Bu aslında ürettiğimiz hem ürün adeti sayısı hem de yıl sonu itibarıyla ulaştığımız sayısal değerleri referans aldığımızda ki pozisyonumuz. Tabi sektör lideri olunca sürekli bir şeyleri daha iyi yapıp, diğer sektör oyuncularına da bazı noktalarda örnek olmak gerekiyor. Biz buradaki klima santrali firmasında ürettiğimiz ürünlerde önümüzdeki dönem içerisinde bir dizayn değişikliğine gidiyoruz. Aslında bu fuarda birinci olarak vermek istediğimiz mesaj değişen yeni dizaynımız. Bizde sektör lideri olarak pozisyonumuzun gerektiği şeyleri yapmış oluyoruz.

Vurgulamak istediğimiz birinci konu yeni dizaynımız. Geniox klima santrali ve onun türevleri. Çok fazla beğeni aldık. Avrupa'da uygulanmaya başlanan dizayn Türkiye'ye geldi. Bunun sektöre tanıtımını yapıyoruz. Onun haricinde uzun bir süredir Avrupa'da var olan Türkiye'ye bu sene başı itibarıyla getirdiğimiz data center soğutma ekipmanları var. O da çok ilgi gören bir ekipman, Türkiye operasyonu için yeni bir ekipman. Onunla ilgili de çok ciddi bir alt yapı çalışması yaptığımız ekip kurduğumuz bir departman oldu. Onunla ilgili bir ürünümüz var. Yerli ve yabancı katılımcılardan çok fazla ilgi görüyor. Systemair tera datacenter soğutma grupları. Taze hava akımını sordunuz. Aslında pandemi başladığı andan itibaren gene sektöre yön veren sektörün direkt içinde olan ve bütün kondisyonlarını yaşayan bir firma olarak biz taze hava akımının çok ciddi bir gerekliliği olduğunu fark ettik. Biraz sosyal içerikli biraz da bilimsel çalışmaları referans olarak iç hava kalitesi nasıl olmalıdır, taze hava akımı mesajı insanlara nasıl bir imaj oluşturur ve o süreci nasıl iyileştirebiliriz özellikle pandemi şartlarıyla ilgili onunla ilgili bir senenin üzerinde çalışmalar devam etti. Bu dönem içerisinde bizim yaptığımız bu çalışmaları destekleyecek grup içerisinde farklı bir gelişme oldu ve içeriye sağladığımız havanın filtrasyonu ile ilgili yeni bir filtre dizaynına geçtik. Bu tabi daha öncesinde pandemi süreci boyunca korumak amacıyla kullanılan UV teknolojilerinden farklı bir filtrasyon. Çok yaygın olarak kullanmaya başlayacağız. Kendi ekipmanlarımızda kullanmaya başladık. Ben şimdi direkt ismini söylemek istemiyorum. Okuyan arkadaşlarda merak olursun ve araştırırsınlar diye. Bu filtrasyon sistemiyle de biz normal klima santrali türevlerinde yani sisteme taze hava ve şartlandırılmış hava sağlayan tüm ekipmanlarda UV'nin alternatifi bir filtrasyon sistemi getiriyoruz. Bu bizim yenilik olarak getirdiğimiz



enstrümanlardan bir tanesi ve taze hava akımı misyonumuzun devamı. Bundan sonra da aynı açılımı insan popülasyonunun yoğun olduğu alışveriş merkezlerinde, okullarda, iç hava kalitesinin önemli olduğu her noktada gündeme getirmeye çalışacağız.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Biz aslında sürekli sürekli koşan bir organizasyonuz. İnsan kaynağı olarak büyüyen bir organizasyonuz. Alan olarak büyüyen bir organizasyonuz. Bu, şu demek aslında biz bir sene öncesinde 300 kişiydik, bu sene 400 kişiyiz. Bir sene öncesinde 15 ülkeye hizmet veriyorduk. Bu sene ve önümüzdeki sene 20 tane ülkeye hizmet vermeyi planlıyoruz. Rakamlarımız büyüyor, etki alanımız büyüyor, içerideki arkadaşlarımızın yaptığı işler, yenilikler yeni ürün olarak, yeni hizmet olarak büyüyor. Sürekli büyümeyi planlıyoruz. Ülke

ekonomisine hizmet verdiğimiz diğer ülkeleri referans olarak katkı sağlamayı planlıyoruz. Onun haricinde çok uzun süredir sektör lideriyiz. Bu pozisyonumuzu koruyarak diğer paydaşlarımıza örnek olmak istiyoruz.

Bizim taraftaki misyonumuz ürün ve hizmetlerimizi teknolojik katma değeriyle daha ileri bir noktaya getirmek. Diğer paydaşlara da önerimiz ürün ve hizmet kalitelerini diğer uluslararası firma seviyelerine çıkartırlarsa Türkiye

iklimlendirme sektörü için tercih edilen ülkelerden bir tanesi olacaktır tüm dünyada. Zaten öyleyiz ama çitayı daha da yukarılara çıkarabiliriz. Herkese de sektör adına sağladıkları katma değer için teşekkür ederim.

Thermoway Makine Yüksek Mühendisi Ahmet Uludoğan: "Sanırım uzun zamandan sonra fuarın olması, sektördeki insanların tekrar birlikte olması, bizi ve diğer imalatçıları görmesi amacıyla bir fırsat oldu."

■ *Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?*

Fuara katılırken başlangıçta kaygılarımız vardı. Yani fuarın başarılı olup olmayacağı konusunda ve pandemiden dolayı düzenlenip düzenlenmeyeceği konusunda kuşkularımız vardı ama görünen o ki fuar beklenenden daha iyi geçiyor. Sanırım uzun zamandan sonra fuarın olması, sektördeki insanların tekrar birlikte olması, bizi ve diğer imalatçıları görmesi amacıyla bir fırsat oldu. Bunun dışında yurtdışından da çok fazla talep ve ziyaretçi geldi. Ben beklediğimden daha faydalı olduğunu düşünüyorum şu anda. Pozitif yönde çok faydalı.

■ *Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?*

Biz bu fuarda tamamıyla imalatını yapmış olduğumuz batarya, soğutucu, konden-

ser ve dry collar'ı sergiliyoruz. Bu ürünlerle ilgili çok fazla numune getirdik, görsel amaçlı ürün getirdik. Bunun da faydası oldu. Çünkü her ne kadar her şey katalogda bile olsa, insanlar kalitesini daha iyi hissedebilmek için görsel olarak ürünleri görmek istiyor. Soğutma, iklimlendirme ve enerji sektöründe çalışacak ürünlerimizin hepsini burada görebilirler.

■ *2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?*

2022 yılında, şu anda gözükene yoğun bir talep var. İmalatımız daha fazla arttırarak bu talebi karşılamayı hedefliyoruz ama bunun dışında Çin'den gelen Çin'den ürün alan müşterilerimiz de gerek nakliye fiyatlarının artması ve gerekse ürün kalitesizliği ve teslimatlardaki sıkıntı sebebiyle artık Türkiye'ye dönmeye başladılar bu da bizim için ihracat açısından büyük bir avantaj oluyor.



ÜNTES Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Süleyman Kavas: "Özellikle ikinci ve üçüncü gün yoğun bir talep vardı standımıza, görüştük ve herkesi mutlu etmeye çalıştık. Genel anlamda bakarsak biz Sodex'ten memnun ayrılıyoruz, geldiğimize değdi diyebilirim."



■ *Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?*

Sodex fuarı şu ana kadar beklentilerimizi karşılayacak seviyede geçti. İlk gün ağırlıklı yabancı misafirlerimiz vardı. Birçok ülkeden misafirlerimizi ağırladık standımızda, sonraki günlerde yerli misafirlerimiz de gelmeye başladı. Özellikle ikinci ve üçüncü gün yoğun bir talep vardı standımıza, görüştük ve herkesi mutlu etmeye çalıştık. Genel anlamda bakarsak biz Sodex'ten memnun ayrılıyoruz, geldiğimize değdi diyebilirim.

■ *Fuarda özellikle sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?*

Üntes zaten sektörde bilinen bir firma, ana ürünümüz olan klima santrali ile ilgili tam otomasyonlu bir cihaz getirdik. Onun sergilemesini gerçekleştirdik. Yine fancoil tarafında ilk kez piyasaya sürdüğümüz EC motorlu fancoillerimiz var onları yine standımızda sergiledik, bu iki üründe oldukça ilgi gördü. Yine yeni geliştirmiş olduğumuz bir roof top cihazımız var yüzde yüz dış hava ile çalışan ve çevreci 454 B gazla tasarladığımız bir cihazımız o da standımızdaydı onunla da ilgili çok fazla talep aldık. Güzel düşün-

celer geçti bize gayet te mutluyuz. Yine Üntes ile birlikte NIBE firmasının getirmiş olduğu ısı pompalarımız var. Onları da ilk kez Sodex fuarında sergilemiş olduk. Orada da güzel geri dönüşler aldık müşterilerimizden, misafirlerimizden. Bu yıl ilk kez yine pandemi ile birlikte hayatımıza giren teknolojilerle ilgili de yeni bir ürünümüz vardı. Hem fancoillerde hem de klima santrallerinde kullanılan plazma cihazlarımızı da ilk kez bu yıl tanıttık. Çok özel bir cihaz onunla da ilgili yakın zamanda tanıtımlar da yapacağız, teknik bilgiler de vereceğiz. O konuda da çok uygun fiyatlı hem de çok üst düzey çözümler sunan teknolojilerimiz var. Fancoillerde özellikle kullanılan çok farklı bir çözüm sunuyoruz müşterilerimize, onun-

la da ilgili yakın planda bir aksiyonumuz olacak.

■ **2022 yılı için sektörel öngörünüz nedir? Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Aslında birçok firma gibi biz de zaten birkaç yıl önceden başlamış olduğumuz ihracat atağımızı devam ettireceğiz. İhracata doğru yönelmiş durumdayız, dış pazarlara doğru yönelmiş durumdayız tabi bununla birlikte iç pazarı da bir kenara bırakmış değiliz. Orada da bütün büyük projeleri takip ediyoruz. Yeni ürünler üzerine çalışıyoruz. chiller gruplarımızla, soğutma gruplarımızla ilgili yeniliklerimiz var. Orada da 513 A



gazına geçiyoruz. 1500 KW a kadar cihazlarımız gelmeye başladı. Full inverter cihazlarımız 1500 KW'ın üstüne de çıkabilecek, çevreci yeni teknolojilerimiz var. Onları 2022'de piyasaya, müşterilerimize sunmuş olacağız.

Yüksel Teknik Satış Müdürü Hakan Turgut: "Pandeminin de etkisiyle uzun bir kapanmadan sonra, misafirlerimizin de gelmesiyle iyi bir fuar geçtiğini düşünüyorum"



■ **Uzun bir aradan sonra sektörümüzü bir araya getiren ISK-SODEX 2021 fuarı hakkında görüşlerinizi ve fuarın sizin için nasıl geçtiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Bu seneki fuarımız uzun aradan sonra, pandeminin de etkisiyle uzun bir kapanmadan sonra misafirlerimizin de gelmesiyle iyi bir fuar geçtiğini düşünüyorum. Ama tabi pandeminin etkisiyle bazıları gelememiş olabilirler, ziyaret etmek istememiş olabilirler ama gene de beklentimizi bir noktada karşıladı gibi, daha iyi olacağını umuyorum ilerleyen zamanlardaki fuarların. Bu sene için bu fuarımızı da bitirmiş bulunmaktayız. Bu-

gün son günü, dönüşlerimizi yapacağız. Pandemiye göre ziyaretçi gene iyiydi. İş birlikleri yeterli olmasa bile dönüşlerinin iyi olacağını düşünüyorum.

■ **Fuarda sergilediğiniz ürününüz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?**

Fuarda sergilediğimiz ürün grupları ağırlıklı olarak, soğutma ekipmanları, endüstriyel soğutma ekipmanları üzerine yoğunluk gösteriyoruz. Yarı hermetik kompresörler, vidalı kompresörler, soğutma ekipmanları aksanları olarak devam ediyoruz. Bu sene daha yeni başladığımız Frascold markamız var. Bununla biraz gövde gösterisi yapmaya çalışıyoruz



fuarda. İnsanlarla tekrar bir kontak kurup, ürünü tanıtmaya çalışıyoruz.

■ **Firmanızın 2022 hedefleri nelerdir?**

Şu anda piyasanın genel olarak bir ham madde sıkıntısı var. Bu ham madde sıkıntısı bizim ileriye yönelik plan yapmamıza çok engel oluyor. Burada tedarik zincirindeki sıkıntı aksadıkça, Çin'in de etkisiyle Avrupa'ya da etkilemiş durumda. Şu anda bir ticaret savaşları başladı Dünya'da. Bunu planlamak biraz zor. Kısa dönemli planlar yaparak uzun vadeli çözümlere ulaşmaya çalışıyoruz şu anda. Bu da bizi baya bir zorluyor. İnşallah iyi olacağını düşünüyorum sektörümüz için.

İZODER BAŞKANI EMRULLAH ERUSLU: “İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE MÜCADELEDE ENERJİ VERİMLİLİĞİ İÇİN MEVCUT BİNALARIN YENİLENMESİNİ HIZLANDIRMALIYIZ”

İZODER Başkanı Emrullah Eruslu, iklim değişikliğiyle mücadele hedefiyle 2016'da imzalanan Paris Anlaşması'nın TBMM'de onaylanmasının, Türkiye için önemli bir adım olduğunu vurguladı.

İklim değişikliğinin önüne geçmek için ülkelerin ortak hareket etmelerini sağlayacak Paris Anlaşması'nın, küresel ortalama yüzey sıcaklığındaki artışı 2 derece ile sınırlandırmayı hatta bu artışı 1.5 derecenin altında tutmayı amaçladığını belirten İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Emrullah Eruslu, “Gelecekte çok daha farklı bir dünya olacak ve bu konuda şimdiden gerekli adımların atılması yaşamsal önemdedir. Paris İklim Anlaşması bugüne kadar imzalanan en bağlayıcı iklim anlaşması olarak görülüyor. Türkiye, 2016'da imzaladığı Paris Anlaşması'nı, 7 Ekim 2021'de onaylayarak taraf oldu. Böylece Türkiye, 2050'ye kadar sera gazı emisyonlarının sıfırlanmasının hedeflendiği Paris Anlaşması'nda, 2030 yılı itibarıyla sera gazı emisyonlarını mevcut durumdan yüzde 21'e kadar azaltacağını beyan etti” diye konuştu.

U DEĞERİNİ 2,5 KAT İYİLEŞTİRMEMİZ HALİNDE EMİSYONU ANCAK YÜZDE 12 AZALTABİLİYORUZ

Türkiye'nin emisyon azaltım hedefine ulaşması için mevcut binaların yenilenme oranlarının hızla artırılması gerektiğini ifade eden İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Emrullah Eruslu, şunları söyledi: “İZODER olarak yaptığımız çalışmaya göre, ülkemizde yürürlükte olan enerji limitleri ve U değerlerinin (ısıl geçirgenlik değeri) maliyet etkin bir şekilde yaklaşık 2-2,5 kat iyileştirilmesi halinde; nihai enerjiden 2023'e kadar yaklaşık yüzde 7, 2030'a kadar yaklaşık yüzde 14 ve 2050'ye kadar yaklaşık yüzde 28 oranında tasarruf edilebileceği ortaya çıkıyor. 2030'a kadar sağlanması öngörülen bu tasarruf, yaklaşık olarak ancak yüzde 12'lik bir emisyon azaltım potansiyeline karşılık geliyor. Talep tarafında enerji verimliliği önlemlerine odaklanılarak, Türkiye'nin Niyet Edilen Ulusal Katkı (INDC) beyanında hedeflenen yüzde 21'lik düşüğe ulaşmak amacıyla geri kalan yüzde ~9'luk açığı kapatmak için kombine bir şekilde bina yenileme oranının artırılması ve daha da iyileştirilmiş enerji limitleri ve U değerlerinin hayata geçirilmesi gereklidir. Bu çerçevede mevcut binaların yenileme oranının yüzde 0.45'ten yüzde 1'e çıkarılması ve 2030 yılında yüzde 2 olacak şekilde doğrusal biçimde yükseltilmeye devam ettirilmesi gerekiyor.”

Bugün gelişmiş ülkelerin sıfır enerjili konutlar, çevre dostu pasif evler gibi konseptlere yöneldiğine dikkat çeken İZODER Başkanı Emrullah Eruslu, “Ülkemizde enerji verimliliği alanında maalesef bu noktadan çok uzaktayız. Isı yalıtımı iklim değişikliği ile mücadelede en etkin uygulamalardan biridir. Ülkemizde yalıtım

ile ilgili yasal düzenlemeler henüz AB ülkeleri seviyesinde değil. Şimdi AB ile aradaki farkı kapatacak şekilde büyük ve kararlı adımlar atarak enerji verimliliği hedeflerimize ulaşmamızın zamanı. TS 825 Binalarda Isı Yalıtım Kuralları Standardının 2019 yılı içerisinde başlayan revizyon çalışmalarını ivedilikle tamamlayıp enerji verimliliği anlamında AB ile aramızdaki mesafeyi kapatacak esaslı adımları atarak cesur bir şekilde enerji limitlerimizi belirlememiz gerekiyor. Bu çalışmalar kapsamında ülkemiz için neredeyse sıfır enerji verimli bina tanımı yapılmalı ve hedef olarak ortaya konulmalıdır” dedi.

BİNALARIMIZ ENERJİ VERİMLİ, ÇEVRE DOSTU OLMALI

Türkiye'de bir metrekarelik bir alanın ısıtılması ve soğutulması için harcanan yıllık enerji miktarının gelişmiş ülkelerin çok üzerinde olduğunu belirten Emrullah Eruslu, “Isı yalıtımı uygulamaları fosil yakıt tüketiminin azalmasını sağlıyor. Isı yalıtımı ile kış mevsiminde ısıtma, yaz mevsiminde ise soğutmaya katkıda bulunarak enerji verimliliği sağlanmasının yanı sıra, atmosfere yayılan sera gazlarının salımında büyük oranda düşüş kaydediliyor. Gerek enerji verimliliği gerekse küresel ısınma ve iklim değişikliğine karşı belirlenen hedeflere ulaşmamız için daha kalın yalıtım malzemesi kullanarak verimlilik sağlamalıyız. Gelişmiş ülkelerde tanımlanmış U değerleri ile ülkemizde tavsiye edilen U değerlerini mukayese ettiğimizde, ülke olarak U değerlerimizin iyileştirilmesi gerekliliğini açıkça görüyoruz. Paris Anlaşması'ndaki gibi uluslararası taahhütlerin yerine getirilmesi için Öncelikli hedefimiz Türkiye'deki binaların daha az enerji harcayan çevre dostu bir yapıya kavuşması olmalı. Bu noktada kentsel dönüşümü de enerji verimli yapılaşmada fırsat olarak görüyoruz” şeklinde konuştu.



İZODER BAŞKANI EMRULLAH ERUSLU

“MASDAF ÜNİVERSİTELER ARASI PROJE YARIŞMASI”NIN KAZANANI BELLİ OLDU

Pompa sektörünün lider markası Masdaf tarafından düzenlenen ve sektörde bir ilk olan üniversiteler arası ödüllü proje yarışmasının kazananı belli oldu.



İnovatif pompa teknolojileri ile enerji ve su kaynaklarının verimli kullanılmasını hedefleyen Masdaf, üniversite-sanayi işbirliği kapsamında hayata geçirdiği projelerle de farkındalık yaratmaya ve iklim krizi ile mücadelede etkin rol oynamaya devam ediyor.

POMPA SEKTÖRÜNDE BİR İLK

Masdaf'ın iklim kriziyle mücadele kapsamında enerji ve su kaynaklarının etkin kullanımı amacıyla 15 Kasım 2020 tarihinde üniversitelerin makine mühendisliği bölümü dördüncü sınıf ve yüksek lisans öğrencilerine yönelik olarak başlatmış olduğu “Şehirleşmede Atık Enerjinin Geri Kazanımı ve Pompanın Rolü” konulu üniversiteler arası ödüllü proje yarışmasının kazananı belli oldu. Pompa sektöründe bir ilk olan proje yarışmasının ödül töreni 12 Ekim 2021 tarihinde Masdaf'ın Tuzla'da bulunan Genel Müdürlük binasında gerçekleştirildi. Masdaf Pazarlama ve Marka Yöneticisi Duygu ERTEKİN'in moderatörlüğünü üstlendiği törene; Türkiye genelinden çok sayıda öğrenci, akademisyenler ve jüri üyeleri katılım sağladı.

15.000 TÜRK LİRASI, KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİNİN

Yarışmaya Kocaeli Üniversitesi'nden katılan; Hamide ÖZEN, Beyzanur YAVUZ ve Tevrat SEVİNÇ, 15.000 Türk Lirası değerindeki birincilik ödülünün sahibi oldu.

Finalist takıma ödül çekini takdim eden Masdaf Genel Müdürü Vahdettin YIRTMAC, zorlu pandemi koşullarına rağmen yarışma için gayret gösteren tüm öğrencilere, onlara ihtiyaç duydukları her an hem akademik hem de teknik destek sağlayan değerli akademisyen hocalara ve yarışmanın seçkin jürisinde yer alan: Kocaeli Üniversitesi Makine Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kadri Süleyman Yiğit (Jüri Başkanı), Uludağ Üniversitesi Makine Fakültesi Öğretim Üyesi Dr. Alaattin Metin Kaya, Çakmanus Mühendislik Genel Müdürü Dr. İbrahim ÇAKMANUS ve Masdaf İş Geliştirme Müdürü ve Makine Mühendisi Ahmet Yılmaz'a değerli katkıları için teşekkürlerini iletti.

“SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA İÇİN ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİNİ DESTEKLEMeye DEVAM EDECEĞİZ”

Konuşmasında Masdaf'ın üniversite-sanayi işbirliğine verdiği öneme de değinen YIRTMAC: “Masdaf olarak yarım asra yaklaşan tarihimiz boyunca daima üniversitelerdeki bilimsel potansiyelin, sanayiye aktarılmasına ve böylece çıktılarını, ekonomik değere dönüşmesine katkıda bulunmayı amaçladık. Aynı zamanda yarınlarımızı inşa edecek olan geleceğin mühendislerini, sektörümüze kazandırmayı görev edindik. Çünkü biliyoruz ki üniversite – sanayi işbirliği kapsamında hayata geçirilen bilimsel çalışmalar, sürdürülebilir kalkınmanın, ekonomik ve sosyal boyutları açısından büyük önem taşıyor. Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz “Şehirleşmede Atık Enerjinin Geri Kazanımı ve Pompanın Rolü” konulu yarışmayla da hem gençlerin kazanmasını hem de şehirlerine katkı sağlayacak projeler geliştirmelerini ve toplumsal değişime öncülük etmelerini hedefledik. Bundan sonra da sürdürülebilir kalkınma için üniversite-sanayi işbirliğini desteklemeye devam edeceğiz.” dedi.

Program kapsamında Masdaf Müşteri Geliştirme Müdürü Ahmet Yılmaz, öğrencilere, pompa sistemlerini anlatan bir sunum gerçekleştirdi. Sunumun ardından öğrenciler, Ahmet Yılmaz eşliğinde üretim alanlarını gezerek, pompanın üretim süreçleri ve fabrikanın işleyişi hakkında bilgi edindi.

Programın sonunda, yarışmaya katkıları için jüri üyelerine teşekkür plaketi takdim edildi.



AYVAZ, TÜRKİYE ÇAPINDAKİ BAYİLERİNİN KURUMSAL DİZAYNINI GÜNCELLEDİ

Kuruluşunun 73. Yılında Türkiye çapındaki 73 bayisi ile belgesel film çekimi gerçekleştiren Ayvaz, dokuz ay süren çalışma sonucunda yurdun dört bir yanındaki bayilerinin kurumsal dizayn taleplerini gerçekleştirdi.

Kuruluşunun 73. yılına Türkiye çapındaki 73 bayisi ile giren Ayvaz, bu anlamlı yılı adeta bayilerine adadı. Ödüllü bir yönetmenle Anadolu'nun dört bir yanındaki bayilerini gezerek "sektörün ilk orta metraj belgesel filmi" çeken şirket, çekimler esnasında tüm bayilerin kurumsal dizayn ihtiyaçlarını saptayarak uygulamalarını üstlendi. 26 şehirdeki 73 bayinin tek tek ziyaret edilerek taleplerin alınması, tasarımların hazırlanması ve uygulamaların yapılmasını içeren süreç toplam dokuz ay sürdü.

Konuyla ilgili açıklama yapan Ayvaz İç Satış ve Pazarlama Müdürü Abdullah Tandoğan; 2021 yılını bayilerine adadıklarını, yılın başında tüm bayi çalışanlarına sürpriz hediyeler göndererek bu süreci başlattıklarını söyledi. Hediye gönderiminin ardından Ayvaz'ın 70. Yıl filmi de çeken ödüllü yönetmen Can Kılcoğlu'yla masaya oturduklarını ve "73 yılda 73 bayi" projesini geliştirdiklerini belirtti. Dört kişilik çekim ekibine Ayvaz'ın reklam ajansından bir personelin de katılımıyla kurumsal dizayn güncelleme sürecine girdiklerini belirten Tandoğan "Türkiye çapındaki tüm bayilerin tek tek gezilerek hem belgesel filmimizin çekimlerini yapmak hem de kurumsal dizayn taleplerini toplamak istedik. Şirket yönetiminizin desteğiyle bu ekip 26 şehri kara yoluyla 3 ayda gezdi, 6.000 kilometre yol kat etti ve ihtiyaçları saptadı. Film ekibi kurgu sürecine geçerken, ajansımız da toplanan bilgiler ışığında tasarım ve uygulama çalışmalarına başladı. Yorucu bir sürecin ardından Ekim ayı itibarıyla tüm tasarım ve uygulama çalışmalarımız tamamlandı. Bu süreçte emeği geçen tüm arkadaşlarımıza ve bize değerli vakitlerini ayıran bayilerimize teşekkür ediyoruz" dedi.

YURT ÇAPINDAKİ BAYİLER MEMNUNİYETİNİ DİLE GETİRDİ

Ayvaz'ın bayilerinden de yapılan kurumsal dizayn çalışmalarıyla ilgili olumlu geri dönüşler alındı. Şirketin Ankara'da faaliyet gösteren bayisi Ener-Tes Mühendislik'in şirket yetkilisi Yavuz Fidan "Ayvaz'ın desteğiyle yapılan bu çalışmalar, satışını yapmış olduğumuz ürünleri ve Ayvaz markasını hedef kitlemizin dikkatine sunmak ve markanın bilinirliğini ön plana çıkarmak adına son derece önemliydi. Müşterilerimiz Ener-Tes'i Ayvaz ürünlerini satan yer olarak bilir. Kısacası Ayvaz markasının bilinirliği ve kalitesi her zaman fark edilir" dedi.



AYVAZ İÇ SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ ABDULLAH TANDOĞAN

Ayvaz'ın Kayseri'deki bayisi As Teknik'in Genel Müdürü Mustafa Kızıl ise "Ayvaz ürünlerinin proseslerdeki performansı ile bilinirlik endeksi, bayi kurumsal dizayn çalışmaları ile daha yüksek değerlere ulaşıyor. Çalışmalar müşterilerimiz nezdinde beğeni gördüğü kadar saha ekibimiz üzerinde de aidiyet duygusunu güçlendiriyor. Tüm bu çalışmaların müşterilerimize ve saha ekibimize verdiği mesajı şu cümle ile ifade edebiliriz: Ayvaz, aksiyon ve inovasyon bakımından da sektörün en güçlü markası" diyerek memnuniyetini dile getirdi.

Berkon Proses Vana'nın kurucusu Alper Beyhan, Ayvaz'ın kurumsal dizayn çalışmalarının iç piyasadaki partnerlerine güven ve bağlılık duygusunu pekiştirdiğini; bayilerine sahada avantaj sağladığını söyledi. Tema Valf şirket ortağı Erdem Savran ise "Ayvaz tarafından bayimize verilen kurumsal dizayn hizmeti başarılı bir şekilde tamamlandı. Firmamız Tema Valf'in tanınırlığına katkı sağlayan bu çalışmalar bayi çalışanları için de motivasyon kaynağı oldu. Yapılan çalışmalarda vurgulanan ürün grupları da müşteriler için oldukça dikkat çekici" dedi.

Ayvaz İç Satış ve Pazarlama Müdürü Abdullah Tandoğan, bayilerden gelen olumlu geri dönüşlerin kendilerini motive ettiğini ve kurumsal dizayn çalışmalarına rutin olarak devam edeceklerini açıkladı. Tandoğan "Burada adı geçmeyen tüm bayilerimize de süreç boyunca bizlere verdikleri destek ve gösterdikleri sabır için teşekkür ediyorum. Ayvaz markasını hep birlikte daha yükseğe taşıyacağımıza inanıyorum" diyerek sözlerini noktaladı.



İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNE; YENİ ENERJİ, DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE MÜŞTERİ DENEYİMİ YÖN VERECEK



BAYMAK CEO'SU ENDER ÇOLAK

Baymak, Türkiye çapında 300 yetkili servisin katılımıyla Yetkili Servis Toplantısı'nı dijital platformda gerçekleştirdi.

Tüm dünya, Covid-19 salgını öncesinde başlayan ve salgınla birlikte ivmelenen büyük bir dönüşüm içinde. Bireylerin, şirketlerin, kamu kurumlarının hayatını baştan sonra değiştiren bu dönüşüm, iklimlendirme sektörünü de yakından etkiliyor. İklimlendirme sektörünün öncü şirketi Baymak tarafından düzenlenen Yetkili Servis Toplantısı'na bu dönüşüm damgasını vurdu. Türkiye çapındaki 300 yetkili servisin katıldığı ve online yapılan toplantıda açılış konuşmasını yapan Baymak

CEO'su Ender Çolak, BDR Thermea Group ve Baymak'ın iklimlendirme sektöründeki dönüşüme liderlik ettiğini söyledi.

Geçmiş yıllarda yaptıkları toplantılarda yaklaşmakta olan bu değişim trendlerine değindiklerini söyleyen Ender Çolak, "Artık hayatımızı şekillendirecek üç ana trend var. Bunlardan birincisi yeşil bir dünya, sürdürülebilir bir dünyaya ulaşmayı sağlayacak enerjide dönüşüm. Bildiğiniz üzere artık başta Avrupa olmak üzere artık tüm dünya, fosil yakıtları terk ederek yenilenebilir enerjiyi odağına almış durumda. Artık özellikle elektrik üretiminde temiz kaynaklar kullanılıyor. Bu yaklaşım, birçok sektörü olduğu gibi bizi de çok yakından ilgilendiriyor" dedi.

İkinci büyük resmin dijitalleşme olduğunu belirten Çolak, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Online çözümler; hem ürün hem servis hem de bayi yapılanmamızı çok yakından ilgilendiriyor. Teknolojiyi işimizin her noktasına entegre ederek daha verimli çözümlere odaklanıyoruz. Üçüncü trend ise şirketimiz için çok önemli olan müşteri deneyimi. Müşteri artık sadece ürünle mutlu olmuyor; 'alışveriş yaptığım şirketle nasıl bir bağ kurdum, bunu nasıl sürdürebilirim, bu şirket bana ve topluma ne katıyor' gibi kriterlere dikkat ediyor. Bu beklentilere yanıt verecek şekilde hazırlıklarımızı sürdürüyoruz, her ne kadar dijital bir dünyaya doğru gidiyor olsak da insan ilişkisi de daha önemli hale geliyor."

"2025 YILI STRATEJİLERİMİZİ BELİRLedik"

Kısa bir süre önce BDR Thermea Group bünyesindeki tüm şirketlerin üst düzey yöneticileriyle bir araya gelerek bu trendler doğrultusunda 2025 yılı stratejilerini belirlediklerini söyleyen Çolak, yepyeni ürün ve çözümlerin art arda kullanıma sunulacağını açıkladı. "Çok

yakın zamanda enerji dönüşümüne uygun olarak yeni ürünlerimizi göreceksiniz, bunların başında ısı pompaları geliyor" diyen Çolak, "kısa bir süre önce bu alanda faaliyet gösteren İspanyol bir şirket, BDR bünyesine katıldı" şeklinde konuştu. Çolak, müşteri deneyimini iyileştirecek, dijitalleşmeyi hızlandıracak yeni çözümlerin de yeni dönemin ajandasında arasında yer aldığını söyledi. "Uzaktan yönlendirilebilir ürünler geliyor. Özellikle üründe sorun ortaya çıkmadan servislerin müdahale edeceği ve tüketici alışkanlıklarını anlamaya dönük dijital çözümler hayata geçecek" diyen Çolak, "Müşteri deneyimini iyileştirmek için Baymak olarak yoğun bir şekilde çalışıyoruz." dedi.

YAPAY ZEKALİ ÇÖZÜMLER GELİYOR

Çolak, Baymak'ın da uzun zamandır bu dönüşüm trendlerine uygun politikalar izlediğini vurguladı. "Sektörümüzde ilk dijital dönüşüm ofisi kuran şirketlerden biriyiz. Hedefimiz, dünyadaki yeni teknolojileri takip edip, bunları şirketimize ve tüm iş ortaklarımızın dijital hayatına adapte etmek" bilgisini veren Çolak, "Önümüzdeki dönemin ana konusu dijitalleşme ve müşteri memnuniyeti ise bize veri lazım, veriyi de bu yönde kullanacağız. Müşteriyi anlamayan, müşteriyi dinlemeyen şirketlerin gelecekte var olma şansı yok" diye ekledi.

2021 YILINDA HEDEF, YÜZDE 35 BÜYÜMEK

Çolak, toplantıda Baymak'ın finansal performansı ile ilgili de bilgi verdi. Salgının en zorlu dönemlerinde bile üretime ara vermediklerini, müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını karşılamak için herkesin azami çabayı gösterdiğine dikkat çeken Çolak, "Geçen yılı ciddi bir büyümeyle kapattık. Bu yıl da yüzde 35'lik büyüme hedefi koymuştuk. İlk 9 aylık rakamlarımıza bakarsak bu hedefi yakalayıp yılı, 1.5 milyar TL ciroyla kapatacağız. Öte yandan ihracatımız da yüzde 40 oranında arttı" bilgisini verdi.

ISI POMPASI ÖZELİNDE TEKNİK SERVİSLER KURULACAK

Baymak Yetkili Servis Toplantısı'nda bir konuşma yapan Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Betül Başkır, Baymak ailesine katılan yetkili servislerle Türkiye genelinde 300 Baymak yetkili servisin 900'ün üzerinde servis personeliyle pandemi sürecinde de müşterilerine kesintisiz en iyi deneyimi sunma gayretini sürdürdüklerini söyledi. Pandemi süresince eğitimlerinin hız kesmeden devam ettiğinin altını çizen Başkır, bu dönemin uzun süren eğitimlerle Baymak yetkili servislerinin teknik yeterliliklerini de artırmak için iyi bir fırsat dönemi olduğunu kaydetti.

Baymak servisi olmanın bir ayrıcalık olduğunu da vurgulayan Başkır, "Çünkü yılın her mevsiminde kullanılacak geniş bir ürün portföyümüz var. Önümüzdeki dönemde geleceğin ürünü olarak görülen ısı pompası konusunda da bir adım atarak, sadece bu alanda yetkilendirme yapacağız." dedi.

HAVA TEMİZLEME CİHAZLARI AKILLANDI TEK BİR MOBİL UYGULAMA İLE 50 CİHAZ KONTROL EDİLEREK İZLENEBİLİYOR

Yüzde 100 yerli firma Bomaksan'ın yenilikçi yeni projesi BOASmart, hava temizleme cihazlarını inovasyon ile akıllandırdı. 2021'de ihracat rakamını en az iki katına çıkarmayı hedefleyen şirket yeni ürünüyle mobil uygulama üzerinden 50 cihazın hava kalitesini izleme ve her birini tek tek kontrol etme imkanı sunuyor.



**BOMAKSAN
PAZARLAMA DİREKTÖRÜ
K. BURAK BOŞAN**

Dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını sonrası normalleşme sürecinde insan yoğunluğunun bulunduğu alanlarda temiz hava daha da önemli hale geldi. Tesiilat Mühendisliği alanında sistem tasarımı ve uygulamaya, satış sonrası servisten bakım hizmetlerine kadar tüm süreçleri kapsayan çözümleriyle Bomaksan, BOA ürün ailesini genişleterek aynı anda birden fazla işi yapabilen dinamik cihazlar tasarladı.

Salgınla birlikte hava temizleme cihazlarına olan talebin arttığını vurgulayan Bomaksan Pazarlama Direktörü K. Burak Boşan, özellikle iç pazarda ciddi bir ivme yaşandığını söyledi. Yılın ilk beş ayı itibarıyla yılsonu hedeflerinin yarısından fazlasını gerçekleştirdiklerini belirten Boşan, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Artık üretici ve tüketici daha da bilinçlendi.

Beklediğimizden daha iyi iş sonuçları alıyoruz. 2021 yılı iç pazarda ciddi bir taleple başladı. İlk beş ayda yıl sonu hedefimizin yarısından fazlasını gerçekleştirdik. Geçen yıla oranla yüzde 100'lük bir artıştan bahsedebiliriz. Bu süreçte iki yeni ürünün Ar-Ge çalışmalarını da bitirdik. Bu yıl Ar-Ge'ye ayırdığımız pay, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık dört kat arttı. Yakın zamanda BOA ürün ailesini genişletmek ve alternatif hava temizleme teknolojileriyle donatmak adına Ar-Ge çalışmalarımızı hızla sürdüreceğiz."

ÜRETİM DÖRT, İHRACAT İKİ KATINA ÇIKACAK

Temiz hava dolaplarına özellikle yurt dışından yoğun bir talep olduğuna dikkat çeken Bomaksan Pazarlama Direktörü K. Burak Boşan, 2021'de yeni fabrikaya taşınacaklarını ve üretim kapasitelerini 4 kat artıracaklarını açıkladı. 2020 yılı ihracat rakamlarını bu yıl iki katına çıkarmayı hedeflediklerini sözleri-

ne ekleyen Boşan; "Almanya, Fransa, Çekya, Libya, Slovenya, Özbekistan, Kazakistan, Fas, Cezayir, Kenya, Belçika, İsrail, Polonya, Portekiz, İtalya ve İngiltere başta olmak üzere toplam 15'in üzerinde ülkeye ihracatımız var. AB ülkeleri başta olmak üzere Rusya, Türk Cumhuriyetleri ve ABD pazarı da radarımızda bulunuyor. 2021'de de ihracat rakamlarımızı en az 2 katına çıkarmayı amaçlıyoruz" ifadelerini kullandı.

UZAKTAN İZLEME İMKANI SUNUYOR

35 yıldır endüstriyel tesislerin toz, gaz ve duman problemlerine yönelik çözümler tasarlayan Bomaksan'ın geliştirdiği "BOASmart" ürün ailesi, iç ortam kalitesini anlık olarak izleyerek gereken hava temizleme ihtiyacına yönelik otomatik çözümler sunuyor. Wifi ve gelişmiş aplikasyonla programlanabilen ürün, işletme veya okullarda bulunan 50 cihaza kadar hava kirliliği seviyesini izleyebilme imkanı tanıyor. Bunun yanı sıra her bir cihazı da kontrol etme olanağı sunuyor. Bu teknolojiye yararlanabilmek için iOS ya da Android işletim sistemi tabanlı bir cihaza sahip olmak yeterli. BOASmart ürün ailesi, ihtiyaca yönelik hava temizleme yaklaşımlarıyla işverenin yükünü hafifleterek enerji verimliliğini de artırıyor. "AUTO" modu sayesinde iç ortam havasının kirlendiği durumlarda hızını artırıp havayı temizledikten sonra enerji tüketimini azaltabiliyor.



İZOCAM'DAN TASARRUF İÇİN YALITIM ÇAĞRISI

Doğalgaz ve LPG'ye gelen zamlar gündemde. Enerji arz ve talebinde yaşanan dengesizlikler, enerji kaynaklarının fiyatlarına, dolayısıyla da son tüketicinin bütçesine yansıyor. İzocam, tasarruf için yalıtımın önemine dikkat çekiyor. Doğalgaz zamlarından minimum etkilenmenin yolu, binalardaki doğru yalıtım uygulamalarından geçiyor.



1924 yılından bu yana her yıl 31 Ekim günü dünyada tasarrufun önemine dikkat çekmek, refah seviyesini arttırmak, tüketimi değil biriktirmeyi teşvik etmek ve kaynakların sürdürülebilirliğini güçlendirmek amacıyla Dünya Tasarruf Günü olarak kutlanıyor. Enerji kaynaklarının tasarruflu kullanılması amacıyla çeşitli etkinliklerin de düzenlendiği Dünya Tasarruf Günü'nde İzocam, binalarda yalıtımın önemine dikkat çekiyor.

ev ve ülke bütçesine önemli meblağlarda katkı sağlanacağına altını çiziyor.

YALITIMDA ENERJİ TASARRUFUNA YÖNELİK YÖNETMELİKLER DİKKATE ALINMALI!

Ülkemizde enerjinin yüzde 35'i konutlarda tüketiliyor. Türkiye'deki 10 milyonun üzerinde binanın iyimser bir tahminle sadece yüzde 20'si TS 825 Binalarda Isı Yalıtım Kuralları'na uygun yalıtılmış durumda... Geçmiş yıllarla kıyasladığımızda toplumumuzun yalıtım bilincinde önemli bir artış olsa da yalıtım uygulamaları konusunda çok daha fazla yol almamız gerekiyor. 1 Ocak 2011'den itibaren yürürlüğe giren ve enerji tasarrufuna yönelik son derece yararlı maddeler içeren Binalarda Enerji Performansı (BEP) Yönetmeliği, tasarruf için çağrıda bulunan bir nitelik taşıyor. Avrupa Parlamentosu'nda yayımlanan BEP direktiflerine göre 31 Aralık 2020 tarihinden itibaren bütün yeni binalar sıfıra yakın enerjili bina olarak tasarlanmaya başlandı. BEP yönetmeliği, yeni inşa edilecek binalarda yalıtımı zorunlu kılıyor ve yalıtımın öneminin anlaşılmasına yardımcı oluyor. Ülkemizde bugüne kadar sadece ısıtma enerjisini sınırlandırmaya yönelik çıkan yönetmeliklerin ardından, BEP ile birlikte ilk kez ısıtma enerjisinin yanı sıra soğutma ve aydınlatma enerjileri ile sıcak su kullanımının bir arada düşünüldüğü bütünlük çözümleri enerji verimliliği hedefleniyor.

MULTİKONFOR BİNALARDA % 90'A VARAN ENERJİ TASARRUFU SAĞLANIYOR

Enerji tasarrufu ve verimliliğini en önemli gündem maddesi olarak benimseyen İzocam, yalıtım-enerji verimliliği-multi konfor evler ilişkisine de dikkat çekiyor. Sıfıra yakın enerjili ev kavramından türemiş ve biyo iklimsel tasarımı hedefleyen, sürdürülebilir, ekolojik, ekonomik ve sosyal etmenleri göz önünde bulunduran "Multi Konfor Binalar", yüksek enerji tasarrufuyla birlikte azami ısı konforu sunuyor. Kusursuz akustik ve görsel konfor, kaliteli iç ortam havası, yangın korunumu ve güvenliği sağlayan, hem iç mekânlarda hem de dış mekânlarda son derece esnek tasarım çözümleri barındırabilen Multi Konfor Binalar, yalıtımsız bir binaya göre % 90'a varan enerji tasarrufu hedefleyerek hem ev hem de ülke ekonomisine katkıda bulunuyor. Minimum seviyede enerji harcayan bu binalar, ayrıca çevre dostu özelliği ile öne çıkıyor. Sistemindeki maliyeti artırmadan "daha kalın" yalıtım ile tasarrufun orantılı bir şekilde artırılması sağlanıyor. Uygulanan kalın yalıtım ısı kaybı ve kazançlarını engelleyerek yakıt tüketimini ve salımları azaltıyor.

Her geçen yıl enerji ihtiyacının artmasına karşın, doğal enerji kaynakları hızla tükeniyor. TMMOB 2020 Kömür ve Enerji Raporu'na göre dünyadaki petrol rezervlerinin 40 yıl, doğalgaz rezervinin 60 yıl, kömür rezervlerinin ise yaklaşık 240 yıl ömrü olduğu ön görülüyor. Enerji arz ve talebinde yaşanan bu dengesizlik enerji kaynaklarının fiyatlarına, dolayısıyla da son tüketicinin bütçesine yansıyor. Son olarak BOTAŞ'ın internet sitesinde yayımlanan doğalgaz satış tarifesinde, sanayi ve elektrik üretim amaçlı tarifeye yüzde 15 zam yapıldığı açıklandı. LPG'ye ise 71 kuruş zam yapıldı. Konut tarifelerinde de yakın vadede zam beklentisi hâkim durumda.

Türkiye'nin enerji ithalatı, dış ticaret açığımızın en önemli kısmını teşkil ediyor. Enerji ihtiyacının yarısından fazlasını dışarıdan sağlayan ülkemizde, cari açığı daha düşük seviyelere indirmek ve enerjide dışa bağımlılığımızı azaltmak ise elimizde. Enerjide tasarruflu olmak ve yapılan zamlardan minimum etkilenmenin yolu binalarımızda enerji verimliliğini sağlayacak doğru yalıtım uygulamalarını yaptırmaktan geçiyor.

Kurulduğu günden bu yana 200 milyon ton petrole eşdeğer enerji tasarrufunun gerçekleşmesine katkıda bulunan İzocam, etkin bir enerji tasarrufunun yalıtım ile mümkün olduğunu vurguluyor. Ürettiği tüm yalıtım ürünleriyle 650 milyon ton CO2'in atmosfere salımını önleyen İzocam, yalıtım sayesinde

ÇUKUROVA ISI, BAYİLERİYLE BİR ARAYA GELDİ

Çukurova Isı, Türkiye çapındaki bayileri ile 28 Eylül'de DoubleTree by Hilton Hotel Avcılar'da bir araya geldi. 2020 ve 2021 yıllarının değerlendirildiği toplantıda, yeni döneme ilişkin hedef ve stratejiler de konuşuldu.



ÇUKUROVA ISI A.Ş.
YÖN. KRL. BŞK.
ÖMER CİHAD VARDAN



ÇUKUROVA ISI A.Ş.
PAZARLAMA MÜDÜRÜ
OSMAN ÜNLÜ

Radyant ısıtma sektörünün öncü ve lider markası Çukurova Isı, bayileri ile İstanbul'da bir araya geldi. Türkiye'de bayi teşkilatıyla büyümeye devam eden Çukurova Isı, bayi toplantısında; 2020 ve 2021 yıllarının değerlendirmesini, yeni döneme ilişkin hedef ve stratejilerini bayileri ile paylaştı.

Çukurova Isı'nın Türkiye genelini kapsayan bayi satış ekiplerinden yaklaşık 80 temsilcinin katıldığı toplantı, 28 Eylül'de DoubleTree by Hilton Hotel Avcılar'da gerçekleştirildi.

"TÜRKİYE EKONOMİSİNE DEĞER KATMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Toplantının açılış konuşmasını yapan Çukurova Isı Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Cihad Vardan, pandeminin gölgesinde geçen 2020 ve 2021 yıllarında başarılı performans sergileyen bayilerini kutladı. Zorlu koşullar altında, hep birlikte azimle çalıştıklarını belirten Vardan: "Bundan sonra da aynı ivme ile büyümemizi sürdürerek, pazardaki lider konumumuzu koruyup, Türkiye ekonomisine değer katmaya devam edeceğiz" diye konuştu. Konuşmasında Çukurova Isı'da ki son gelişmelere değinen Vardan, Çukurova Isı olarak 30 yılı aşkın bir süredir Türkiye ve Orta Doğu distribütörlüğünü sürdürdükleri Amerikan Roberts Gordon LLC firması ile "Blackheat borulu radyant

ısıtma sistemleri" nin imalatına yönelik lisans anlaşması imzaladıklarını ve Roberts Gordon'ın Blackheat marka ürünlerinin tamamının bundan sonra Çukurova Isı tarafından Türkiye'de üretileceğini açıkladı.

Vardan'ın sunumunun ardından Satış Müdürü Kerem Ünlü, satış rakamlarına göre 2020-2021 yıllarının kısa bir değerlendirmesini yaptı. Pazarlama Müdürü Osman Ünlü ise 2020-2021 yıllarında gerçekleştirdikleri pazarlama faaliyetleri hakkında bilgiler verdi.

Toplantının ikinci oturumunda Pazar Geliştirme Müdürü Eren Ünlü, ihracat faaliyetleri, 2020 yılında hedef pazarlardaki iş sonuçları ve 2021 yılı hedeflerini, Bölge Satış Yöneticisi Yasin İlkiz ise sulu radyant panel ürün grubu hakkında bilgiler paylaştı. Toplantı, Bilgi İşlem ve Veri Sorumlusu Tuba Vardan Erenay'ın satış sonrası hizmetler için geliştirdikleri özel yazılımı anlattığı sunumla sona erdi.

Çukurova Isı, Türkiye'nin dört bir yanından toplantıya katılan bayilerini, toplantıdan bir gün sonra da katılımcısı olduğu ISK SodeX Fuarı'nda ki standında ağırladı.



SU YALITIMI OLMAYAN BİNALAR TAŞIMA KAPASİTELERİNİN YÜZDE 70'İNİ KAYBEDİYOR

30 Ekim 2020'de 116 kişinin hayatını kaybettiği, binin üzerinde kişinin yaralandığı İzmir depreminin, 400'e yakın binanın ağır hasarlı ve yıkık hale gelmesine yol açması, su yalıtımının önemini bir kez daha gösterdi. Su yalıtımı olmayan binaların 10 yıl içinde taşıma kapasitelerinin yüzde 66'sını kaybettiğini, deniz kıyısındaki şehirlerde bu oranın yüzde 70'lere çıktığını söyleyen ODE Yalıtım Genel Müdür Yardımcısı Özgür Kaan Alioğlu, su yalıtımının yalnızca binaları değil hayatları da kurtardığına dikkat çekti.



ODE YALITIM GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÖZGÜR KAAN ALİOĞLU

Topraklarının yüzde 92'si deprem kuşağında olan Türkiye'de, can kayıplarına, yaralanmalara ve yıkımlara yol açan büyük depremler sıklıkla yaşanıyor. 30 Ekim 2020'de İzmir'in Seferihisar ilçesi açıklarında meydana gelen 6,6 büyüklüğündeki depremde de 116 kişi hayatını kaybederken, binin üzerinde kişi de yaralandı. Bu deprem aynı zamanda 400'e yakın binanın ağır hasarlı ve yıkık hale gelmesine yol açtı. Deprem sonrası ortaya çıkan bu tablo, binaların korunmasında su yalıtımının önemini bir kez daha gösterdi. Düzenlediği etkinlikler ile bu zamana kadar yüzlerce uygulamacıya ve sektör uzmanına deprem gerçeği hakkında bilgi veren Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli en büyük yalıtım şirketi ODE Yalıtım'ın Genel Müdür Yardımcısı Özgür Kaan Alioğlu, İzmir depreminin birinci yıl dolayısıyla açıklamada bulundu.

ÖZGÜR KAAN ALİOĞLU: "TAŞIYICI SİSTEMLERİN SAĞLAMLIĞINI SU YALITIMI SAĞLIYOR"

Su yalıtımı ile deprem arasındaki ilişki hakkında bilgi veren Özgür Kaan Alioğlu, "Bir binanın anatomisini incelediğimizde, iskelet ne kadar güçlü ve sağlam ise binanın da aynı derecede güçlü ve sağlam olduğunu görürüz. Özellikle binanın iskeletini oluşturan taşıyıcı kolonlardaki demir, korozyondan ne kadar etkin korunursa

yapı da o kadar etkin korunur ve ömrü uzar. Su yalıtımı olmayan binalarda ise betonarme demirleri 10 yılda taşıma kapasitesinin yüzde 66'sını kaybediyor. İzmir gibi deniz kıyısındaki şehirlerde bu oran yüzde 70'lere kadar çıkıyor. Binanın sağlamlığı denilince akla taşıyıcı sistemler gelir ancak bunların sağlamlığı, oranlardan da belli olduğu üzere su yalıtımıyla sağlanıyor. Dolayısıyla su yalıtımı uygularken yapılan işin hayatı kurtarabileceği her zaman göz önünde bulundurulmalı" dedi.

"SU YALITIMI BİNA MALİYETİNİN YALNIZCA YÜZDE 3'ÜNÜ OLUŞTURUYOR"

Türkiye genelindeki yaklaşık 22 milyon civarında konutun yüzde 80'inde yalıtım olmadığını veya çok zayıf bir yalıtım uygulaması bulunduğunu belirten Alioğlu, şöyle devam etti; "17 Ağustos Depremi'nin ardından çıkan yeni bina yönetmeliği ile ülkemizde daha sağlam yapılar yapılmaya başlandı. Ancak su yalıtımı yönetmeliğimiz henüz üç yıldır var ve 2018'den itibaren yapılan yapılar, Türkiye'nin toplam yapı stokunun yüzde 1,5'ini oluşturuyor. Bu da son derece düşük bir oran. Uygulama ve denetimlerde de henüz istediğimiz noktada değiliz. Öte yandan su yalıtımı bina maliyetinin sadece yüzde 3'ünü oluşturuyor. Dolayısıyla konut almayı planlayan kişilerin de bu konuyu takip etmeleri ve binada su yalıtımı yönetmeliğinin uygulandığından emin olmaları son derece önemli. İnşaat, muhakkak onaylı ve ruhsata bağlanmış projeye yüzde 100 uyularak yapılmalı."

"UZUN ÖMÜRLÜ BİNA İÇİN DOĞRU YALITIM YAPILMALI"

Binalarda uzun ömürlü ve güvenli su yalıtımı uygulaması yapmanın yolunun doğru ürün ve doğru sistem seçiminden geçtiğini ifade eden Özgür Kaan Alioğlu, "Binanın dayanıklılığını artıracak en uygun ve güvenilir malzeme bitümlü membran örtüleridir. Bunun yanında binanın bulunduğu bölgeden çatının eğimine kadar pek çok kriter kullanılacak malzeme seçimine ve sisteme etki ediyor. Biz de ODE Yalıtım olarak Türkiye'de ilk, dünyada da sayılı örneklerden biri olan online sistem seçim aracımız ODE Select ile inşaat projeleri için en uygun çözümleri ve teknik dokümanları dakikalar içinde bir araya getirmeyi sağlıyoruz. Geliştirdiğimiz bu paydaşlarımıza katkı sunarken, sektördeki bilgi birikiminin de önüne geçmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

SYSTEMAIR ÜRETİMDE DÖNGÜSEL EKONOMİYİ BENİMSİYOR

Enerji verimli ve güvenilir iklimlendirme çözümlerini ekolojik hassasiyetle üretmeyi ve pazara sunmayı temel sorumluluğu olarak kabul eden teknoloji öncüsü Systemair; etkin kaynak yönetimiyle karbon ayak izini düşürmeyi ve sürdürülebilir yaşama katkıda bulunmayı hedefliyor.

Dünya genelinde üretim ve tüketim artarken bu artışa cevap verebilmek adına sanayinin de hızla gelişmesi, kentleşme ve çevre sorunlarını da beraberinde getiriyor. Doğa için sürdürülebilirlik anlayışını benimseyen iklimlendirme şirketi Systemair, Türkiye'deki "Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik" anlamına gelen LEED Gold sertifikasyonuna sahip yeni nesil fabrikasında faaliyetlerinin ve ürünlerinin çevreye olan yükünü azaltmak için çalışıyor. Şirket olarak döngüsel ekonomiyi ve geri dönüşümü desteklediklerini söyleyen Systemair Türkiye Genel Müdürü Ayça Eroğlu, etkin bir kaynak yönetimiyle karbon ayak izinin düşürülebileceğine dikkat çekerek şu açıklamalarda bulundu: "Sürdürülebilirliği bir hedef olarak değil tüm süreçleri domine eden itici bir güç olarak görüyor, ürün ve çözümlerimizi geliştirirken Birleşmiş Milletler tarafından belirlenen 17 Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarından dört tanesini benimsiyoruz. Bu dört amaç; insana yakışır iş ve ekonomik büyüme, sürdürülebilir şehirler ve topluluklar, sorumlu üretim ve tüketim ile toplumsal cinsiyet eşitliği. Systemair olarak aynı zamanda 2025 yılına kadar tüm ofis/üretim operasyonlarından ve lojistik süreçlerinden kaynaklanan sera gazı emisyonlarını azaltmayı, tesislerimizin ve operasyonlarımızın enerji verimliliğini artırmayı, iç mekân hava kalitesini enerji verimli çözümlerle iyileştirmeyi, sürdürülebilir malzemeler kullanarak ve yaşam döngüsü perspektifinde tasarımlar yaparak ürünlerin çevresel etkilerini azaltmayı hedefliyoruz."

Ürünler için enerji performans gerekliliklerini belirleyen AB Eko-Tasarım Direktifi ve Binaların Enerji Performansı Direktifi'ne tabi olduklarını söyleyen Ayça Eroğlu; "Dünyanın yaşadığı ekolojik sorunları minimize edebilmek, artan popülasyon ve sanayi faaliyetlerinin etkilerini azaltabilmek adına şirketlerin operasyonlarına ekolojik bir perspektiften bakması çok önemli. Biz geleceğin iklimlendirme çözümleriyle ilgili temel dinamikleri teknolojiyle çalışmalarımıza entegre ederken, gezegenimizle olan dengemizi her zaman optimum seviyede tutuyoruz. Dolayısıyla hem şirketimiz ve paydaşlarımız hem de dünyamız için belirlediğimiz hedefleri, sürdürülebilir politikalar doğrultusunda şekillendiriyoruz. Systemair Türkiye ekibi olarak ofis ve fabrika alanlarında tükettiğimiz içecek ambalajlarını, RVM Systems makineleriyle toplayarak yüksek kalitede ham maddeye dönüştürülmesi için ileri dönüşüme gönderiyoruz. Yaptığımız geri dönüşüm çalışmaları sayesinde yalnızca Türkiye operasyonumuz ile her ay yaklaşık 10 bin adet plastik ambalajın denize karışmasına engel oluyoruz" şeklinde konuştu.

Sınırlı kaynakların ilk kullanımdan sonra tekrar üretim döngüsüne kazandırılmasının fiziksel malzemelerin katma değerini korumada çok önemli olduğuna dikkat çeken Eroğlu; "Bugünden geleceği konuşabiliyoruz için öncelikle var olan kaynaklarımızı ekonomi içinde olabildiğince uzun süre tutabiliyoruz gerekiyor. Ham madde tüketimini en aza indirilebilir ve atıkların varlığını azaltmak için döngüsel ekonominin gerekliliklerine uymaksa gerçek anlamda dünyayı kurtarıyor. Uygun şekilde kaynağından ayrıştırılarak toplanmayan atıklar, her gün okyanuslara yaklaşık 8 milyon adet plastik karışmasına sebep oluyor. Bu gerçeği göz önünde bulundurarak Systemair olarak üretim ve tüketim alışkanlıklarını

kökten değiştiren döngüsel ekonomiyi destekliyor, operasyonel süreçlerde hem emisyonları azaltmak hem de kaynak sürdürülebilirliğini ön plana almak adına atık oluşum miktarlarını minimuma indiren eko tasarım ilkelerini referans alıyoruz. Bizim için çoğu ham madde kullanım ömrünün sonunda değerini koruyarak tekrar üretim sürecinde dolaşıma giriyor. Üretimde ve ofislerde oluşan atıkları kaynağında ayırtıran sistemimiz sayesinde Sıfır Atık Belgesi aldık ve buna ek olarak yerinde değerlendirilen atıkların farklı bir amaçla yeniden kullanılması için bazı alternatifler oluşturduk. Yerinde değerlendirilemeyen atıkları ise uzman bir geri dönüşüm firması ile tekrar ekosisteme kazandırıyoruz" şeklinde açıklamalarda bulundu.

Döngüsel yaklaşımı stratejik kararlarına entegre ettiklerini söyleyen Eroğlu; "Systemair olarak odağımızda her zaman sürdürülebilirliği temel alan geri dönüşüm ilkeleri yer alıyor. Bu kapsamda Avrupa Yeşil Mutabakatı ile karbon nötr hedefine ulaşmak için kaynaklarımızı verimli kullanabileceğimiz stratejileri benimsiyoruz. Türkiye'deki faaliyetlerimizi de bu çerçevede ele alabilmek adına 2020 yılında Türkiye Döngüsel Ekonomi Platformu'na üye olduk. Platformun oluşturduğu endüstriler arası malzeme alışverişine dijital bir alan sağlayan Türkiye Materials Marketplace'de yer alarak sınırlı kaynakların her daim ekonomi içinde tekrar kullanılarak değer kazanmasını hedefliyoruz. Bizim için her ham maddenin atık olmaktan çıkması çok önemli. Bunun için fabrikamızın içinde bulunduğu bölgede yer alan diğer sanayi kuruluşlarıyla iş birliği yaparak hem üretimde hem de ömrünü tamamlamış ürünlerimizde ortaya çıkan atıkların minimum çevresel etkiyle değerlendirilmesi konusunda çalışmalar yürütüyoruz" dedi.

Döngüsel yaklaşımları tasarımlarına da entegre ettiklerini ve bu kapsamda veri merkezi soğutma ünitelerini pilot ürün olarak seçtiklerini ifade eden Eroğlu; "Veri merkezi soğutma ünitemiz özelinde ISO 14040/44 standartlarına uygun yaşam döngüsü değerlendirmesi çalışmamızı hayata geçirdik. Projemizde İTÜNOVA Teknoloji Transfer Ofisi ile ortak ilerliyor, karbon ve su ayak izi üzerinde çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Di-lovası fabrikamızda yer alan veri merkezi soğutma ünitesi test alanında, gerçek ortam koşullarında test edilen cihazların işletme süresi boyunca neden olacağı karbon ayak izlerinin de hesaplanarak müşterilerimize raporlanmasını sağlayacağız. Bu hedefimiz hayata geçtiğinde ise AB Yeşil Mutabakat kapsamında gündeme gelen sınırdaki karbon vergisi uygulamasında soğutma sektörü için referans niteliğinde olacağını öngörüyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.



SYSTEMAIR TÜRKİYE
GENEL MÜDÜRÜ
AYÇA EROĞLU

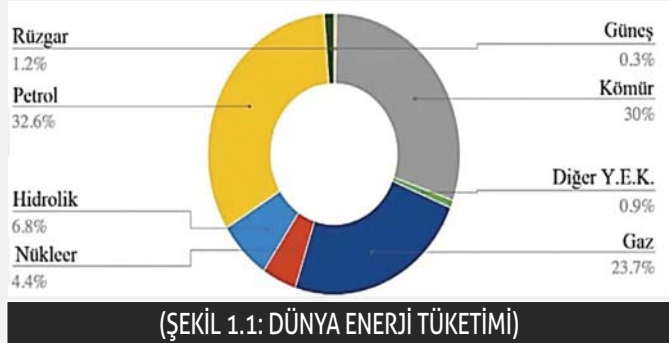


Semih ÇALAPKULU
Makina Mühendisi
Kuzu Grup
semih.calapkulu@kuzugrup.com

21.yüzyılda yakıt rezervlerinin azaldığı ve rekabetin arttığı dünyamızda enerji girdilerinde süreklilik, kalite ve asgari maliyetleri sağlamak kaçınılmaz olmuştur.

Isı ve elektrik toplumsal yaşamda ve endüstride gerek duyulan iki enerji türüdür.

Isı gereksinimi genellikle yerel olarak kurulan bir ısıtma merkezinden karşılanırken, elektrik ise genellikle bir dağıtım şebekesinden sağlanır.



Bu anlamda kojenerasyon günümüzde kullanılan çağdaş "enerji yönetimi" teknikleri içinde çok önemli bir yere sahip olmuştur. Kojenerasyon kısaca, enerjinin hem elektrik hem de ısı formlarında aynı sistemden üretilmesidir ve iki enerji formunun da tek tek kendi başlarına ayrı yerlerde üretilmesinden daha ekonomiktir.

KOJENERASYON SİSTEMLERİ & TRİJENERASYON SİSTEMLERİ - 1

[Cogeneration Systems (CHP) & Trigenation Systems (CCHP)] - 1

Enerji farklı birçok formu ile yaşamın her alanında kendine yer edinecek vazgeçilmez bir ihtiyaç halini almıştır. Dünya'da enerji üretiminde birincil enerji kaynakları olan (doğal gaz, kömür, petrol vb.) yakıtlar, yenilenebilir enerji kaynakları (rüzgar, güneş vb.) ve nükleer enerji kaynakları kullanılmaktadır.

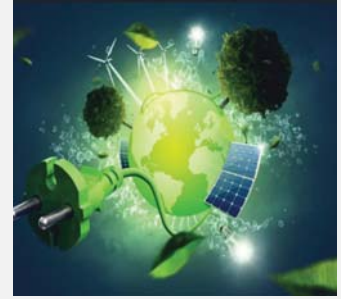
Yenilenebilir enerji kaynakları iklim ve çevre şartlarına bağlı oldukları için her yerde uygulanamamaktadır. Nükleer enerji kullanımında ise taşıdığı riskler, yaşanabilecek bir kaza durumunda uzun yıllar doğada kalacak radyoaktif etkileri ve yüksek yatırım maliyetleri nedeniyle kullanımı sınırlıdır. Karşılaşılan bu nedenlerden ötürü enerji üretiminde en çok fosil enerji kaynakları kullanılmaktadır.

Türkiye'deki enerji kaynakları ve elektrik talebine baktığımızda;

Ülkemizde, dünya ülkeleri arasında sahip olduğu genç nüfusu, endüstrileşmedeki ilerlemesi, artan enerji ihtiyacı ve büyüyen ekonomisi ile gelişmekte olan bir ülkedir.



RESİM1: ANONİM



RESİM 2: ANONİM

Enerji ile Ekonomi arasında ayrılmaz bir ilişki vardır. Dünyada bugün kullanılan enerjinin yaklaşık olarak %86 fosil, %6 nükleer, %6 hidrolik ve %2 yenilenebilir enerji kaynaklardan elde edilmektedir. (Resim1 ve Resim 2)

Gelişmekte olan ülkeler grubunda yer alan Türkiye'nin yerli üretimle karşılanan enerji ihtiyacı 1990 da %47,7 iken 2000 yılında %33 olmuş ve 2023 de %23,6 düşmesi beklenmektedir.

Elektrik Üretim Kaynak /Yakıt Bazında Dağılımı 2010 yılı sonu itibarıyla %45.9'doğalgaz, %24.5'sini hidrolik enerji, %17.94' linyit, %6.84 ithal kömür, %2.3 sıvı akaryakıt ve 1.84 yenilenebilir enerji ve diğerleri karşılamaktadır.

Enerjinin üretimi doğrudan etkilemesinden dolayı enerji ile ekonomi arasında ayrılmaz bir ilişki vardır. Bu nedenle enerji kullanımındaki verimliliğin artırılmasının önemi daha iyi anlaşılmaktadır. Klasik güç santrallerinde fosil esaslı yakıt enerjisinin üçte biri elektrik enerjisine dönüştürülebilir, üçte ikisi ise soğutma suyu olarak çevreye atılır. Yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen enerji henüz yeterli seviyede değildir.

Sanayileşmenin sürekli ve kaliteli enerji isteği, elektrik ve ısı enerjisine olan talebi hızla artırmakta, bu durum yatırımcıları kendi enerjilerini üretmeye zorlamaktadır.

Ancak Dünyada "Bölgesel Enerji Modeline" geçilmektedir. Gelecek yerinde enerji üretimdir. Çünkü yerinde üretim daha temiz, daha ucuz ve daha güvenilirdir.

Özetlersek;

- Bölgesel, yerel hidroelektrik, güneş, rüzgar, jeotermal ve biyokütle kaynaklardan en yüksek düzeyde yararlanma sağlanır,
- CO2 salımları azaltılarak, hava kirliliği ve küresel iklim etkisinin azaltılması sağlanır.
- Enerji üretimi tüketildiği yerde gerçekleştirildiğinden, iletim ve dağıtım hatlarında oluşan kayıplar ortadan kalkar, verimlilik artar, şebekeden etkilenmeden, kesintisiz ve kaliteli elektrik arzı sağlanır. Ayrıca merkezi üretim, iletim ve dağıtım sistemlerinin yatırım ve bakım maliyetleri önemli ölçüde düşer.
- Yakıt tasarrufu sağlanarak enerji giderleri azaltılır,
- Şebeke yükü dengelenerek arz güvenliği desteklenir,

Her geçen gün artmakta olan enerji talebine karşın Dünya üzerinde bulunan enerji kaynakları artmamaktadır ve hızla tükenmektedir. Ayrıca fosil enerji kaynaklarının kullanımı ile havaya salınan zehirli gazlar ile Dünyanın ekolojik dengesine zarar verilmektedir. Yapılan araştırmalar ve gelişen teknoloji ile birlikte sınırlı birincil enerji kaynaklarından daha fazla verim alabilmek ve çevreye daha az zarar vermek amacıyla yeni sistemler üretilmekte ve geliştirilmektedir.

Tercihen ısı tüketimi olan yerlerde kullanılan ve eş zamanlı olarak elektrik enerjisi ve ısı üretebilen, modüler yapıya sahip bir sistemdir.



ŞEKİL 2.1 : KOJENERASYON VE TRİJENERASYON ENERJİ ÜRETİM SİSTEMLERİ, EFECAN ÜLKÜ, SAYFA 3



ŞEKİL 2.2 : KOJENERASYON VE TRİJENERASYON ENERJİ ÜRETİM SİSTEMLERİ, EFECAN ÜLKÜ, SAYFA 3

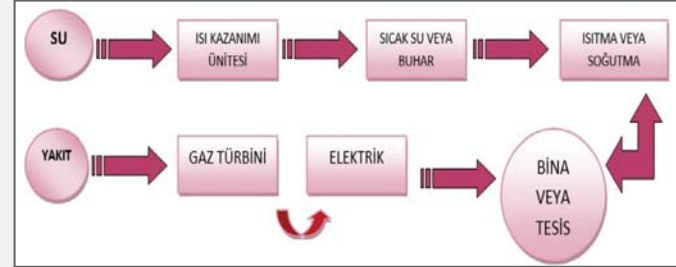
Kojenerasyon kelimesi; İngilizce "co-generation" kelimesinden dilimize girmiş, bir enerji formunu birleşik ısı ve elektrik enerjisi formuna dönüştürüp bunları aynı yerden üretmesi anlamına gelmektedir. Isıtma ve elektrik enerjisi ayrı yerlerde üretmek yerine aynı yerden üretmenin önemli avantajlarından iki tanesi yüksek verimlilik ve ekonomik olmasıdır. Bu santrallerde enerji girdisi olarak doğalgaz, biyogaz, propan, kok gazı vs. kullanılabilir. (Şekil 2.3)

Sadece elektrik üreten bir gaz türbini veya gaz motoru, enerji girdisinin %30-40 kadarını elektrığe çevirirken, kojenerasyon sistemlerinde ısı üretimi ile birlikte verim %80-90 'lara kadar çıkmaktadır.



ŞEKİL 2.3: DÜNYA ENERJİ TÜKETİMİ (ANONİM, 2017)

Trijenerasyon ise ısı üretimi sağlayan kojenerasyon sistemine ek olarak soğutma özelliğinin de eklenmesidir. Trijenerasyon sistemi tesise elektrik ve ısı enerjisi verdiği gibi bir de soğutma hattına soğuk su vermektedir. Bu soğutma takviyesi absorpsiyonlu chiller soğutma ünitesi vasıtasıyla yapılır. İçinde lityum bromür bulunduran absorpsiyonlu chiller ünitesi, motordan aldığı sıcak suyu absorbe ederek yapıya 12-7 °C hattına destek olur. 12 °C su hattı absorpsiyonlu chiller grubuna girer ve bu su ünitesi içinde soğutularak 7 °C olarak yapıya geri döner.



ŞEKİL 2.4: ANONİM, 2010

Kojenerasyon ve trijenerasyon teknolojileri bu amaç doğrultusunda çalışan sistemlerdir. Kojenerasyon sistemleri tek bir enerji kaynağından aynı sistemde elektrik ve ısı enerjisinin üretilmesidir. Sistemde elektrik üretimi sırasında dışarı atılan egzoz gazı değerlendirilerek ısı enerjisi elde edilmektedir. Trijenerasyon sisteminde ise kojenerasyon sisteminde elde edilen enerji türlerine ek olarak soğutma enerjisi üretimi de gerçekleştirilmektedir. Soğutma enerjisi üretimi yine sistemden elde edilen atık ısı enerjisinden yararlanılarak gerçekleştirilmektedir. (Şekil 2.1, Şekil 2.2 ve Şekil 2.4)

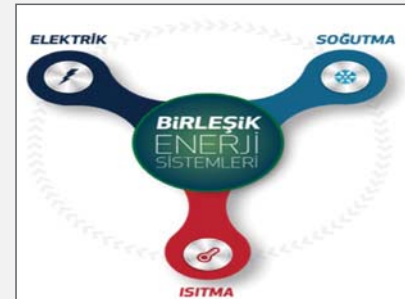
Kojenerasyon veya Birleşik Isı – Güç Üretimi (CHP) elektrik ile ısı aynı anda üretilen bir sistemdir. Kojenerasyon klasik tedarik yöntemlerine göre %40'a yakın enerji tasarrufu sağlayan oldukça verimli bir sistemdir.

Kojenerasyon tesisleri kullanıcıya yakın bölgede olduğundan dağıtım ve iletim kayıpları olmamaktadır. (Şekil 2.1)

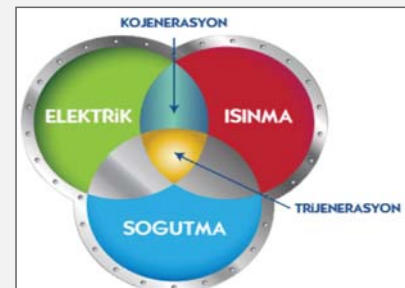
Trijenerasyon ise elektrik ile birlikte hem ısıtma hem de soğutma sağlayabilen sistemdir. (Şekil 2.2 ve Şekil 2.5)

Kojenerasyon ve trijenerasyon uygulamasının örneklerine, hastane ve sağlık hizmetlerinde, otellerde, sinemalarda, okullarda, her türlü perakende ticari, endüstriyel mekânlarda, üniversitelerde ve kamu hizmetlerinin sunulduğu yerlerde her geçen gün daha sık rastlamak mümkündür. (Şekil 2.6)

Devami gelecek sayıda



ŞEKİL 2.5 BİRLEŞİK ISI VE GÜÇ SİSTEMLERİ: KOJENERASYON VE TRİJENERASYON, TRES ENERJİ, <http://tresenerji.com.tr/tr/birlesik/birlesik+isi+ve+guc+istemleri+kojenerasyon+ve+trijenerasyon.html>



ŞEKİL 2.6 ANONİM, 2010

YÜKSEKTE ÇALIŞMA PLATFORMLARIYLA TÜRBİNLERE HIZLI VE KOLAY MÜDAHALE

Rüzgar enerjisinde toplam kurulu gücü 10.585 MW'ye ulaşan Türkiye'de, 3.868 rüzgar türbini bulunuyor. Milyonlarca euro yatırımların gerçekleştiği ve içerdiği her bir türbin ile binlerce haneye elektrik sağlayan RES'lerin bakım ve onarımlarında her zaman, maliyet ve yüksek iş güvenliğinin önemli unsurları oluşturduğunu belirten Ülke Enerji Genel Müdürü Ali Aydın, sahip oldukları erişim platformlarıyla türbinlerdeki verimliliğe yeni bir boyut kazandırdıklarına dikkat çekiyor.



ÜLKE ENERJİ GENEL MÜDÜRÜ ALİ AYDIN

Türkiye'nin rüzgarı sert esmeye devam ediyor. Özellikle rüzgar enerjisinde devrim gerçekleştirerek son 10 yılda çok önemli bir yenilenebilir enerji kaynağına sahip olan ülkemizde toplam kurulu güç 10 GW üstüne çıkarken, 272 RES'de toplam 3.868 adet rüzgar türbini bulunuyor. Yurtiçi ve yurtdışındaki rüzgar enerjisi santrallerine servis hizmetleri sunan ve ülkemizdeki rüzgar enerjisi sektörünün en büyük özel servis sağlayıcısı konumuna gelen Ülke Enerji'nin Genel Müdürü Ali Aydın, kule ve kanat erişimi sağlayan son teknolojiye

sahip yüksekte çalışma platformları ile bakım ve onarım servislerinde Avrupa standartlarının üstünde performans sergilediklerinin altını çiziyor.

10 MİLYON EUROLUK EKONOMİYE SAHİP TÜRBİNLERDE DURUŞ SÜRESİNİ EN AZA İNDİRİYORLAR

Wind Europe verilerine göre yaklaşık 10 milyon euroluk bir ekonomik etkiye sahip her bir türbinin verimli çalışmasında türbin kanatları ve kuledeki iç/dış denetimler ciddi önem arz ediyor. Bu alana yönelik gerçekleştirilen klasik yöntemlerin de artık yetersiz kaldığına dikkat çeken Ali Aydın, türbinlerin tüm dış bakım ve onarım operasyonları için en uygun çözümler olan yüksekte çalışma platformları (kule ve kanat erişim platformları) sayesinde Ülke Enerji'nin hizmet verdiği yatırımcı ve rüzgar türbini üreticilerinin, bir işlem için birden çok tedarikçi ile çalışma zorunluluğundan kurtulduğunun altını çiziyor. Ayrıca çalışma ortamının platform olması sayesinde tek hasarla aynı anda birden fazla teknisyenin de ilgilenebildiğini

aktaran Aydın, hızlı mobilizasyonu ve kolay kurulumu ile türbinlerin duruş süresini de kısaltan yüksekte çalışma platformlarının, üretim sürekliliğine de etkinlik katarak birden çok alanda faydasını ortaya koyduğunu belirtiyor.



KANATLARA 360 DERECE ERİŞİLEBİLİRLİK VE 160 METREDE BİLE OPERASYON FIRSATI

Doğada kendi halinde esen rüzgarı enerjiye dönüştürme sürecinde verimlilik kaybını en aza indirip, yapılan yatırımları korumak ve bunun için akılcı, inovatif ve teknolojik çözümler üretmek gün geçtikçe daha da elzem hale geliyor. Türkiye ve çevre ülkelerde tek yetkili temsilcisi olduğu platform üreticisi Alman Käufer firmasının son teknolojiye sahip kule ve kanat erişimi sağlayan yüksekte çalışma platformları ile enerji arzına katma değerli hizmetler sunduklarını belirten Ülke Enerji Genel Müdürü Ali Aydın, türbin kanatlarına 360 derece erişilebilirlik sunan kanat platformları ve kule boyunun tamamına yükselerek nacelle bölümüne sadece santimetreler kalacak şekilde yaklaşıp en ufak korozyona bile müdahaleyi mümkün kılan kule platformlarıyla türbinlerin bakımlarında Avrupa standartlarının üzerine çıktıklarını aktarıyor.



PARİS İKLİM ANLAŞMASI'NIN GEREKLERİNİ NASIL YERİNE GETİRECEĞİZ?



ÜÇAY GRUP CEO'SU
TURAN ŞAKACI

Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde (TBMM) kabul edilen Paris İklim Anlaşması, bugüne kadar en kapsamlı ve bağlayıcı iklim anlaşması olarak öne çıkıyor. Anlaşma imzacı ülkelerin 2030 yılında karbon emisyon değerlerini yarı yarıya, 2050 yılında ise sıfıra indirmesini hedefliyor. İmzacı ülkelerin hedeflenen karbon salımı değerlerini yakalaması için Birleşmiş Milletler kaynaklarını kullanmasını amaçlayan Paris İklim Anlaşması, Küresel Isınma'nın kritik olarak görülen 1,5 derecede durdurulması ve iklim değişikliğinin önüne geçmek için insanlığın attığı ortak adım olarak görülüyor.

Anlaşmanın hedeflerine dikkat çeken yenilenebilir enerji ve mühendislik firması Üçay Grup CEO'su Turan Şakacı, "Türkiye'nin yenilenebilir enerji potansiyeli çok yüksek. Bu potansiyeli kullanabilirsek hem karbon salımını azaltabilir hem de enerji üretiminde fosil yakıt tüketimini sıfıra indirgeyerek ülkemizin ekonomisine önemli katkılarda bulunabiliriz" ifadelerini kullandı.

"Türkiye'de ve dünyada üretilen elektrik enerjisinin yüzde 35 ila yüzde 40'ı iklimlendirmede kullanılıyor" diyen Turan Şakacı, "Yenilenebilir enerji kaynaklarının elektrik üretiminde kullanımı son yıllarda ciddi bir artış gösterdi. Güneş Enerjisi Potansiyeli Atlası'na (GEPA) göre Türkiye yıllık 2 bin 737 saat, günlük 7,5 saat verimli güneş alıyor. Bu rakam hem sürdürülebilir enerji üretimi için hem de evsel kullanım için gayet yeterli. Günümüzde Türkiye enerji üretiminin yüzde 16 ila yüzde 17'sini yenilenebilir enerji kaynaklarından üretiyor. Bu oran yakın gelecekte yapılması planlanan yatırımlarla yüzde 20 seviyelerine çıkabilir" dedi.

"Tüketiciler için yenilenebilir enerji kaynakları kullanılabilir ve bu karbon hedeflerinin yakalanması için elzemdir" ifadelerini kullanan Üçay Grup CEO'su Turan Şakacı, "Evsel enerji üretiminde güneş enerjisi kullanıldığında ciddi miktarda elektrik enerjisi üretilebilir. Türkiye'de 80 milyon metre kare çatı alanı olduğu tahmin ediliyor. Bu kadar alanda günümüz teknolojisindeki güneş enerjisi panellerini kullanıldığında Keban ve Atatürk Barajı'nın ürettiği kadar enerji üretmemiz mümkün" diye konuştu. Dünyaca ünlü güç yönetim firması Eaton ile imzaladıkları partnerlik anlaşmasına da değinen Turan Şakacı, "Paris İklim Anlaşması'nda öngörülen 'sıfır emisyon' hedefine ulaşabilmemiz için ulaşımda karbon salımını sıfıra indirmek zorundayız. Bu amaçla elektrikli araçların yakın gelecekte daha çok kullanılacağını göreceğiz. Bizler de Eaton ile partnerlik anlaşması imzalayarak, elektrikli araçlar için elzem olan şarj istasyonlarını Türkiye'de yaygınlaştırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Üçay Grup'un yenilenebilir enerji yatırımlarını sürdüreceğini belirten Turan Şakacı, "Fosil kaynaklı yakıtların sürdürülemez oluşu ve sıfır emisyon hedefi nedeniyle yenilenebilir enerji kullanımına yöneleceğiz. İklimlendirmeyi artık elektrik enerjisiyle çözüp, elektriği de güneşten ya da rüzgârdan yenilenebilir şekilde üretmek mümkün. Biz sektörün bu noktada biraz daha evirileceğini, yeni bir vizyona geçeceğini ve geçmesi gerektiğini düşünüyoruz. Hem Dünya'mız hem de bizler için yenilenebilir enerji kullanımı en iyi seçenektir. Bu konuda farkındalık yaratmalı, yenilenebilir enerjinin evsel kullanımını teşvik etmeliyiz" diyerek sözlerini sonlandırdı.

MİMSAN GRUP, 'DÜŞÜK KARBON KAHRAMANI' SEÇİLDİ

Biyokütle enerji sektörünün lider firması MİMSAN Grup, "Sıfır Atık, Düşük Karbon İçin Biyoelektrik" mottosu ile katıldığı 7. İstanbul Karbon E-Zirvesi'nde "Afyon Eber Biyokütle Enerji Santrali" projesi ile 'Düşük Karbon Kahramanı' ödülünün sahibi oldu.



Mimsan Grup, Oltan Köleoğlu Enerji'ye anahtar teslimi olarak yapmış olduğu Türkiye'nin en büyük biyokütle enerji santrali olan "Afyon Eber Biyokütle Enerji Santrali" ile sera gazı emisyonlarının azaltımına sağladığı yüksek katkı nedeniyle 7. İstanbul Karbon E-Zirvesi'nde 'Düşük Karbon Kahramanı' ödülüne layık görüldü.

Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Derneği tarafından düzenlenen zirvede, sera gazı salımlarını azaltıp, karbon ayak izini düşürerek, ülkemizin iklim krizine karşı direnç kazanmasına katkı sağlayan kuruluşlar ödüllendirildi.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Derneği (SÜT-D) tarafından desteklenen zirve, 'İklim Dirençli Türkiye için Yeşil Toparlanma Atık ve Enerji Yönetiminin Rolü' temasıyla 28 Eylül'de çevrimiçi olarak gerçekleşti. Zirvede, karbon ayak izine duyarlı ve ekonomiyi destekleyen projelere 'Düşük Karbon Kahramanı' ödülü verildi.

"Sıfır Atık, Düşük Karbon İçin Biyoelektrik" çözüm diyen MİMSAN Grup, "Afyon Eber Biyokütle Enerji Santrali" projesi ile sera gazı azaltımına sağladığı yüksek katkı ile 'Düşük Karbon Kahramanı' ödülünün sahibi oldu.

Türkiye'de Biyokütle enerji sektöründe lider marka konumuna ulaşan Mimsan'ın Satış ve Pazarlama Müdürü Hacer İlhan Yiğit, konuya ilişkin olarak yaptığı açıklamada: "Dünyadaki karbon emisyonlarının yüzde 31'lik bölümü enerji üretiminden kaynaklanıyor. Sürdürülebilir bir dünya için geliştirdiğimiz atık bertaraf teknolojileri ile hem Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığının azaltılmasına hem de enerji üretirken, "sıfır atık hamlesi"ne katkı sağlamaya devam ediyoruz. Bu kapsamda Afyon Eber'de kurulumunu gerçekleştirdiğimiz biyokütle enerji santrali ile yıllık yüzde 88 emre amadelikle 202.500.000 kWh/yıl enerji üretiyoruz. Bu elektrik üretim değeri ile yıllık yaklaşık 90.000 ton karbon salınımını önüyoruz.

Önümüzdeki süreçte kurulumunu gerçekleştireceğimiz biyokütle enerji santrali projelerinde, karbon emisyonunun çevreye olan etkisini en aza indirmek için araştırma ve geliştirme çalışmalarımızı desteklemeye ve iklim kriziyle mücadelede etkin rol oynamaya devam edeceğiz." diyerek sözlerini tamamladı.

ICCI İLE ENERJİNİN GELECEK GÜNDEMİ BELİRLENDİ

Türkiye'nin en kapsamlı lider enerji platformu ICCI (Uluslararası Enerji ve Çevre Fuarı ve Konferansı) ve Türkiye Kojenerasyon Derneği tarafından gerçekleştirilen ICCI 2021 Dijital Konferansı sona erdi. Konferans boyunca enerji sektörünün gündemindeki en önemli konular tartışılırken geleceğin belirleyicisinin enerji olacağı vurgulandı.



T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, T.C. Ticaret Bakanlığı ve Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından 28 yıldır aralıksız desteklenen enerji platformu ICCI'nın (Uluslararası Enerji ve Çevre Fuarı ve Konferansı) makro stratejilerin tartışıldığı konferansı, yaklaşık 11 bin uluslararası ve ulusal enerji profesyonelinin piyasa işleyişine yön veren kamu kurum ve kuruluşlarının karar alıcılarıyla buluşturdu.

İki gün boyunca Türkiye Kojenerasyon Derneği, DEİK, EDAC, Enerji Hukuku Araştırma Enstitüsü, ENSİA, TÜBİTAK MAM, TWRE, EPIAŞ, JED, SHURA, Biyo Enerji, GÜYAD, GENSED, İTÜ başta olmak üzere enerji ile ilgili sektörün önde gelen 14 kurumu ve EPDK ile ETKB gibi yasa koyucuların düzenledikleri özel oturumlar ve teknik oturumlar ile toplamda 70 konuşmacının yer aldığı 18 oturum gerçekleşti. Global ölçekteki yüksek tecrübesi ve dünya enerji piyasasındaki trendlere ilişkin birikiminin verdiği güçle ICCI tarafından düzenlenen konferans yaklaşık 11 bin sektör profesyoneli tarafından takip edildi. Her zaman alanında ilkleri ve yenilikleri sunan ICCI Konferansı, bu sene de sektör için önemini bir kez daha tescillenmiş oldu. Katılımcıların bugün konferansta tartışılan konuların önümüzdeki dönemin politikalarını etkileyecek konular olduğunu vurgulamaları da konferansın istediği hedefe ulaştığını bir kez daha gösterdi.

ENERJİ VERİMLİLİĞİ ÖNCELİĞİMİZ

Konferansta enerji sektörünün gündemindeki en yaşamsal konuların tartışıldığını belirten Türkiye Kojenerasyon Derneği

Başkanı Yavuz Aydın, "Konferansımız bu yıl da uzman ve deneyimli konuk konuşmacı ve panelistlerle gerçekleşti. İki gün boyunca çok yoğun ve sürekli bir katılımcı kitlesi tarafından çevrimiçi olarak izlenen konferansımız enerji camiasının etkin insanları olarak yakın dönemden başlayarak gelecek 5 yıllık dönemde ciddi zorlukların üstesinden gelmekle yükümlü olacağımızı gösterdi. Her zaman olduğu gibi biz de çalışmalarımızla sektörümüzü desteklemeye devam edeceğiz ve tüm zorlukları enerji verimliliği kavramını öncelikli tutarak başarıyla aşacağımıza inanıyorum." dedi.

ENERJİDE İLKLER VE YENİLİKLER ICCI'DA MASAYA YATIRILDI

Konferansla ilgili değerlendirmede bulunan Sektörel Fuarcılık Genel Müdürü Feraye Gürel ise "ICCI 2021 Dijital Konferansı beklediğimizin bile üstünde bir ilgiyle gerçekleşti. ICCI ve Türkiye Kojenerasyon Derneği olarak, enerji sektörünün tüm paydaşlarını ICCI çatısı altında 28'inci kez buluşturmanın mutluluğunu ve gururunu yaşadık. İki gün boyunca 18 oturumda 70 konuşmacıyı ağırladık. Konferans katılımcılarımız ise hem niteliksel olarak hem de sayı olarak bizleri çok memnun etti. ICCI web sayfamızdan ve youtube hesabımızdan iki günde toplam 10.974 kişi (tekil IP) bizleri izledi. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız Sayın Fatih Dönmez'in ve EPDK Başkanımız Sayın Mustafa Yılmaz'ın açılışımıza katılarak destek vermeleri bizi çok mutlu etti. Bu başarıda, ICCI olarak Türkiye Kojenerasyon Derneği ile belirlediğimiz odak konuların ve seçkin katılımcılarımızın en önemli etken olduğunu düşünüyorum. Bu çerçevede, ICCI 2021 Dijital Konferansı'na bazı başlıklar damga vurdu. Bunlardan bir tanesi "Net- Sıfır Hedefi Oturumları" oldu: "Yeşil Mutabakat", "Sınırdan Karbon Vergisi", "Karbon Ticareti" ve "Hidrojen" konuları bugünlerde enerji sektörümüzün gündeminde yer alıyor. Bu konulara 4 özel oturum ayırdık. Bununla beraber Enerji Hukuku Araştırma Enstitüsü Derneği'nin düzenlediği "Enerji Tahkimindeki Güncel Gelişmeler" konusu da ilgi çekti. "İklim Değişikliği" de biliyorsunuz en çarpıcı başlıklardan biri ve hayatlarımızdaki etkilerini çok açık bir şekilde görüyoruz. Bu başlığa da hocamız Sayın Volkan Ediger ile detaylı olarak değinmiş olduk. Bu vesileyle emeği geçen tüm kurumlara, konuşmacılarımıza ve katılımcılarımıza teşekkür ediyorum. Buna ek olarak, fiziki fuarımızı artan pandemi vakaları nedeniyle 16-18 Mart 2022 tarihlerine erteledik. Bu tarihe kadar yine dijital etkinliklerimizle ülkenin enerji gündemini belirlemeye devam edeceğiz." diye konuştu.

SIEMENS TÜRKİYE, GEBZE'DEKİ ÜRETİM ÜSSÜNE GÜNEŞ ENERJİSİ TESİSİ KURDU



Siemens Türkiye, Gebze Entegre Üretim Üssü'ne güneş enerjisi tesisi kurdu. Kartal ve Gebze kampüslerinde tükettiği elektriğin yüzde 100'ünü yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılayan şirket, yeni tesisle sürdürülebilirlik yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. Fabrikanın yıllık elektrik tüketiminin yüzde 10'unu karşılayacak olan tesis yılda 1616 ağacı kurtararak doğa için pozitif değer yaratacak. Tesis aynı zamanda uygulama geliştirme ve müşteri demo merkezi olarak da kullanılacak.

Siemens Türkiye, Gebze Entegre Üretim Üssü'ne güneş enerjisi tesisi kurarak yeni bir yatırımı hayata geçirdi. Tesis, Gebze üretim üssünün yılda 13 milyon 250 bin kwh olan enerji ihtiyacının yüzde 10'unu

karşılacak. 1 milyon 350 bin kWh enerji üretimi ile 664 ton karbon salımını engelleyecek olan güneş enerjisi tesisi, yılda 1616 ağacı kurtararak doğa için pozitif değer yaratacak. Kartal ve Gebze kampüslerinde tükettiği elektriği yüzde 100 oranında yenilenebilir kaynaklardan karşılayan ve alternatif yenilenebilir enerji kaynakları üzerine çalışmalarını sürdüren Siemens Türkiye, 2023 yılında karbon nötr olma hedefine giderek daha çok yaklaşıyor.

Siemens Kaco ailesi ile inverter pazarının lider oyuncularından olan ve binalar ve endüstriyel tesisler için anahtar teslim entegrasyon projeleri de gerçekleştiren Siemens, bu tesisinde de yine santralin güç dönüştürme süreçlerini Siemens Kaco Inverter'ler ile gerçekleştiriyor. Güneş enerjisi tesisinin performans değerlendirmelerinde ise Siemens DESMAC yazılımı kullanılıyor. Verimliliğin artırılması için yapılacak önleyici bakım ve servisler ile hedeflenen yıllık üretim miktarının üzerinde bir performans kaydedilmesi planlanıyor. Tesis, aynı zamanda uygulama geliştirme ve müşteri demo merkezi olarak kullanılacak.

Konuya ilişkin açıklamada bulunan Siemens Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Hüseyin Gelis, "Siemens Türkiye olarak sürdürülebilir bir gelecek inşa etme yolunda çevre, çeşitlilik ve dijitalizasyon olmak üzere üç odağı benimsiyoruz. Yeni sorumlu büyüme stratejimiz ile sürdürülebilirlik öncelikle-



rimizi belirledik ve dekarbonizasyon bu stratejinin en önemli bileşenleri arasında yer alıyor. Gebze'deki yeni güneş enerjisi tesisimiz bu vizyonun en güncel ve somut örneği. 2023 karbon nötr olma hedefi kapsamında son beş yılda attığımız adımlarla yüzde 20 enerji tasarrufu elde ettik. Kartal ve Gebze kampüslerimizde ihtiyaç duyduğumuz enerjinin yüzde 100'ünü yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlıyoruz. Gezegeneğimizin geleceğine destek olan çözümler geliştirmeye ve sürdürülebilirlik odağındaki yatırımlarımıza devam edeceğiz" dedi.



YENİLENEBİLİR ENERJİNİN ÖNCÜSÜ ZORLU ENERJİ'DEN ÇEVRECİ SANTRAL UYGULAMALARI

Türkiye'nin yenilenebilir enerji alanındaki öncü şirketlerinden biri olarak tüm faaliyetlerini çevreye duyarlı paydaşların beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde gerçekleştiren Zorlu Enerji, jeotermal santrallerinde hayata geçirdiği çevre dostu uygulamaları aracılığıyla zaman ve enerji tasarrufunun yanında, faaliyetlerinden kaynaklanan karbondioksit (CO2) salımının da önüne geçmeyi hedefliyor. Enerji sektöründe karbon ve su ayak izini ilk kez hesaplanan şirket olan Zorlu Enerji, Türkiye'nin ilk

ve en büyük jeotermal santrali olan Kızılderne Jeotermal Santrali'nde "Otomatik Kimyasal Dolum Uygulaması" nı hayata geçirdi. Zorlu Enerji mühendislerinin tasarlayarak hayata geçirdiği uygulama aracılığıyla santrale uzak mesafelerde yer alan 13 adet üretim kuyusunda yapılması gereken işlemleri santral merkezinde yaparak yılda 600 litre mazot kullanımı ve 1350 kg CO2 salımının önüne geçilmesini sağlıyor. Aynı zamanda işlemlerin tek bir noktadan yönetilmesi de iş sağlığı ve güvenliği konusunda da önemli bir avantaj sağlıyor.

Çevresel ve sosyal alanlardaki tüm riskleri daha iyi yönetmek amacıyla yeniden ele aldığı sürdürülebilirlik stratejisi ile 2040 yılına kadar da tüm

değer zincirini karbon nötr hale getirmeyi hedefleyen Zorlu Enerji'nin bir başka dikkat çeken uygulaması da Manisa Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı (YİKOB) iş birliğiyle Alaşehir Jeotermal Enerji Santrali'nde devreye aldığı "Online Deşarj İzleme Sistemi" oldu. Çevre ve sıfır atık uygulamaları ile uyumlu Online Deşarj Sistemi, aynı zamanda atık su deşarjının tuzluluk, sıcaklık ve seviye gibi değerleri online olarak uzaktan ölçülüp izleme merkezine anlık olarak bildiriliyor. Bu sayede jeotermal akışkanın üretiminden re-enjeksiyonuna kadar gerçekleşen tüm faaliyetlerin sürdürülebilirlik ilkelerine uygunluğu izlenerek ölçülebiliyor.

VAT ENERJİ'DEN ÜLKER'E ATIK ISI PROJESİ

VAT Enerji, Ülker Ankara İşletmesi'ndeki kompresör atık ısı projesine start verdi. Vat Enerji, bu proje ile tesisin çok daha verimli bir üretim tesisine ulaşmasını sağlayacak. Kompresörlerin atık ısılarından faydalanılarak, proses kullanım suyunun ön ısıtılması yapılacak. Bu proje

ile, toplam 240.000 kcal/h enerji tasarrufu elde edilmesi hedefleniyor. Projenin geri ödeme süresi ise 1,9 yıl olarak hesaplanıyor.

Konuyla ilgili açıklama gerçekleştiren VAT Enerji satış müdürü Gökay Comoğlu "Ülker Ankara İşletmesi

enerji verimliliği bilinci oldukça yüksek bir işletme. Bu özel projede birlikte çalıştığımız için çok mutluyuz. Bu projenin bir önemli tarafı da VAP başvurusu ile yapılıyor olması. Böylece yatırım bedelinin yüzde 30'u da hibe desteği olarak alınacaktır. Ülker Ankara İşletmesinde projelerimiz



devam edecektir. Emeği geçen tüm yetkililerimize teşekkür ederim."

ŞARAP SEKTÖRÜ İÇİN PROPAN SOĞUTUCULAR: FRASCOLD, CAGNASSO FRIGORIFERİ VE CANTINE CAPETTA VERİMLİ BİR İŞBİRLİĞİ



Yakut kırmızısının farklı tonları, yumuşak bir tada ve zarif bir aromatik bitişe sahip uçuk sarı: İyi bir kadeh şarap her zaman hayat-taki en keyifli anlardan bazılarını paylaşabileceğiniz veya özel gün-lerde kadeh kaldırabileceğiniz "güvenilir bir arkadaşı"tır. Cantine Capetta – kontrollü markalar Duchessa Lia ve Balbi Soprani ile bir-likte – bunu iyi biliyor. 1953'ten beri, çabalarını ünlü markaları ara-cılığıyla olağanüstü Piyemonte şarap mirasını tanıtmaya adadılar. Kökleri yüzlerce yıldır bağcılık ve şarap üretimine ayrılmış prestijli bölgelere dayanan gerçek İtalyan mükemmelliğinin harika bir ör-neği ve bugün UNESCO Dünya Mirası Alanları arasında yer alıyor.

"Doğa, teknoloji ve yenilik: Bunlar, tüm tedarik zinciri üzerinde kusursuz kalite kontrolü ile övünen tüm üretim sürecini sürekli iyileştirmemizi her zaman destekleyen ilkelerdir. Böylece her şarap kendi kişiliğini en özgün nüanslarında ifade edebilir", diyor Can-tine Capetta Teknik Direktörü Paolo Bussi ve devam ediyor: "Her şarap yapım sürecinde, sıraların soğutulmasını mümkün olan en iyi şekilde yönetmek için sıcaklık kontrolüne azami dikkat gösteri-yoruz. Bu, nihai ürünün organoleptik özellikleri üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olan en hassas aşamadır. Bu nedenle yüksek per-formanslı bir soğutma sisteminin kullanılması çok önemli bir rol oynuyor" dedi. "Bizim durumumuzda, üretimdeki bir artışın ar-dından, sıraların soğutulması için soğutma kapasitesini iki katına, yani 28 °C'den 0 °C'ye yaklaşık 20.000 litre/saat, ihtiyacı ile karşı karşıya kaldık. Mevcut olanın üzerine ilave bir amonyak bazlı so-ğutma grubu kurmak, özel bir lisans ve daha sıkı kontrollerin yanı sıra soğutma kulesi için daha yüksek su tüketimi gerektirecektir. Piedmont'ta sektörde bir ilk olmanın yanı sıra ISO 14001 sertifi-kasını her zaman sürdürülebilirliğe ve kaynakların korunmasına adanmış olan şirketimiz için bu kesinlikle bir seçenek değildi" dedi. Sonuç olarak şu sonuca varıyor: "Yani, bizi kanıtlanmış verimlilik, sistem yönetiminin basitleştirilmesi ve karbon ayak izinin azaltıl-ması gibi sayısız avantaj sunan bir propan soğutucuya yönlendi-ren Cagnasso Frigoriferi'nin birleştirilmiş deneyimine güvendik".

"Operasyon ihtiyaçlarını tam olarak karşılamada başarılı oldu-ğunu kanıtlanmış Cantine Capetta için çığır açan bir seçim." Cag-nasso Frigoriferi'nin sahibi Maurilio Cagnasso şunları ekliyor: "Çözümlerinin üstünlüğü ve köklü güven ilişkisi ışığında güveni-mizi geri verdiğimiz uzun vadeli ortağımız Frascold ile yaptığımız işbirliği sayesinde mükemmel bir sonuç elde edildi. Daha spesifik olarak proje, iki Frascold yarı hermetik vidalı kompresör sayesin-de elde edilen 50 Hz'de 581kW soğutma kapasitesi sağlayabilen gelişmiş bir R290 soğutma grubunun yapımından oluşuyordu. Glikol tasarruflu plakalı ısı eşanjörü ve yüksek verimliliğe ve dü-şük soğutucu akışkan gereksinimlerine sahip Mikrokanallı hava soğutmalı kondansatöre sahip kompakt bir sistem. Soğutma grubu ayrıca verimlilik yönetimi yazılımı, rejeneratif ısı eşanjörü, ekonomizörler, EC fanları ve tam paslanmaz çelik gövdesi ile öne çıkıyor. Ek olarak, maksimum güvenliği sağlamak için Frascold kompresörleri akış anahtarlarıyla donatıldı ve herhangi bir soğu-tucu akışkan sızıntısını havaya dağıtmak için bir sniffer ekledik, elektrik kesintisi ve fanların etkinleştirilmesi sayesinde onu etkisiz hale getirdik".

Frascold Kuzey Batı İtalya Satış Bölge Müdürü Nika Bagdasarian, "Bize başka bir projeyi emanet ettiği ve kompresörlerimizin güve-nilirliğini kanıtlanmamıza izin veren bu ilginç uygulamaya dahil ol-duğu için Cagnasso Frigoriferi'ye çok minnettarız. 'ATEX bölge 2' uyumlu. Ek olarak, enerji tüketimini daha da azaltmak amacıyla, kompresörlerin güç gereksinimini iş yüklerine göre daha iyi mo-düle etmek için frekansı 30 ila 60 Hz arasında değişen iki invertör kuruldu. Şarap endüstrisinde faaliyet gösteren daha fazla şirketin zamanla, verimlilik ve sürdürülebilirliği birleştirmek için yeni bir fırsat olarak doğal soğutucu akışkanlara ve özellikle propana ge-çeceğine inanıyoruz".

Bu proje için iki adet CXHI52-160-468AX yarı hermetik "ATEX Zone 2" sertifikalı vidalı kompresör seçilmiştir.





YENİLENEN ATATÜRK OLİMPİYAT STADINDA ÜNTES TERCİH EDİLDİ

2020 yılında yapılan yenileme çalışmaları ile 2023 şampiyonlar ligi finaline hazırlanan Atatürk Olimpiyat stadında Üntes tercih edildi.

Türkiye'nin birçok bölgesindeki prestijli stad-yumların ve spor tesislerinin ilk tercihi olan Üntes, bu kez de yenilenen yüzü ile Atatürk olimpiyat stadında tercih edildi. Normalde 2020 UEFA Şampiyonlar Ligi Finali'ne ev sahipliği yapacak olan stadyum COVID-19 pandemisi nedeniyle UEFA'nın aldığı kararla 2023 Şampiyonlar Ligi Finali'ne ev sahipliği yapacak. Şampiyonlar ligi

finali için yapılan yenileme çalışmaları kapsamında stadyumda atletizm pisti kaldırıldı, stadin çimleri, rüzgâr panelleri yenilendi. Ayrıca iç mekân tadilatları ve havalandırma sistemlerinde de iyileştirmeler yapıldı.

Yapılan yenileme çalışmaları kapsamında Üntes, Eurovent sertifikalı Klima Santralleri ile yerini aldı.

DOĞU İKLİMLENDİRME, TANZANYA'NIN YENİ DEMİRYOLU HATTI İSTASYONLARINA NEFES OLUYOR

Tanzanya'nın en büyük şehri Darüsselam'ı, ülkenin doğusundaki Morogoro şehrine ve Başkent Dodoma'ya bağlayan proje son hızıyla devam ediyor. 205 km uzunluğundaki Lot1 Darüsselam - Morogoro hattı ve 336 km uzunluğundaki Lot2 Morogoro - Dodoma hattı olmak üzere iki kısımdan oluşan demiryolu, toplam 540 km uzunluğa sahip. Tasarım hızı yolcu trenleri için 160 km/s ve yük trenleri için 120 km/s

olan demiryolu projesinde, istasyonlar Doğu İklimlendirme Klima Santralleri ile nefes alıyor. Doğu İklimlendirme, bu prestijli projede, T2 sınıfında ısıl geçirgenlik ve TB2 sınıfında ısıl köprüleme değerlerine sahip kasa yapısı ve 900 - 105.000 m³/h kapasite aralığı ile tüm ihtiyaçlara cevap verecek şekilde, modüler olarak üretimini gerçekleştirdiği FOUR KKS serisi Klima Santralleri ile yerini alıyor. Yurtdışında



FOUR SEASONS markasıyla lanse ettiği cihazların ve satış sonrası verdiği teknik desteğin kalitesi sayesinde yüksek talep gören Doğu İklimlendirme, birçok önemli pazarda adından söz ettirmeye devam etmektedir.



KONUT PROJELERİNDE PA-FLEX KAUÇUK TERCİHİ

Çok başarılı bir fuar etkinliği geçiren Pa-Flex, bir yandan da önemli projelere ürünleriyle katkı sağlamaya devam ediyor. Son dönem yaşam alanları projelerinde, yatırımcı ve uygulama firmalarına levha ve boru tipi kauçuk izolasyon ürünleriyle HVAC sistemlerinde yalıtım, tasarruf ve ekonomi sağlıyor. Bu değerli projelerden ilki İstanbul Gaziosmanpaşa

ilçesinde, Tem otobanının hemen yanında yükselen Tem Avrasya Konutları projesidir. Pa-Flex'in hem kauçuk levha hem de boru ürünlerinin kullanıldığı proje Fuzul Yapı tarafından TOKİ güvencesi ile geliştirilmektedir. 18.621 m² alan üzerinde 612 konut olarak tasarlanan proje 17 ve 18 katlı 6 bloktan oluşmakta. 82 m² - 201 m² arasında değişen 2+1, 3+1 ve 4+1 konut seçenekleri yer alıyor. Ayrıca 32 derslikli lise, 702 m² inşaat alanına sahip spor salonu ve 171 m² alanda inşa edilen Cami ve Şadır-

vanı bünyesinde barındırmakta. İzmir Bayraklı'da yapımına başlanan, 1 yıl sonunda teslimi planlanan ve Rönesans İnşaat-TOKİ işbirliği ile yapılan konut projelerinde, Pa-Flex'in ısıtma-soğutma sistemlerinde boru yalıtımları, dükkan ve otopark gibi ortak mahallerin havalandırma kanalları yalıtımında ise levha tipi ürünleri tercih edilmiştir. 910 konut ve 132 dükkandan oluşacak projeye kaliteli ürün ve hizmet anlayışına bağlı olarak uygun fiyatlarıyla da katkı sunuyor.

AFRİKA KITASI'NDA İMBAT VAR

Yüzde yüz yerli tasarım gücüyle kendi ürün tasarımlarını hazırlayan ve üretimini gerçekleştiren İmbat, ürünlerini Türkiye'ye ve dünyanın birçok noktasına sunmaya devam ediyor. Avrupa ülkeleri dahil olmak üzere 50'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Kamerun, Fas, Cezayir, Somali, Sudan, Mauritius, Mısır, Libya, Nijer, Tunus gibi Afrika kıtası ülkesinde ürünleriyle yer alan İmbat, şimdi de Afrika kıtasında Ruanda ve Gine pazarında.

WAQF BID-GUINEE - Gine

İslam Kalkınma fonu tarafından desteklenen üç kule ve AVM'den oluşan WAQF BID-Guinee projesinin AVM bölümünde İmbat tropikal seri paket klimalar yer aldı. İmbat tropikal çatı tipi klimalar, T3 iklim bölgesi için, İmbat güvencesiyle yüksek dış hava koşullarına göre tasarlanmıştır. R410 A çevre dostu soğutucu akışkan kullanımı, gelişmiş kontrol ve yazılımı, düşük enerji tüketimi ile bu klimalar da hem çevreci hem ekonomiktir. 15-260 kW aralığında 17 farklı kapasitede üretilmekte ve ihtiyaca göre kullanılabilir. İmbat hassas kontrollü klimalar, hassasiyetle aynı anda sıcaklık ve nem kontrolü sağlaması nedeniyle güvenle tercih edilmektedir. Maksimum enerji verimliliği sağlamak üzere geliştirilen İmbat hassas kontrollü klimalarda, evaporatörde ve kondenserde yüksek ısı transfer yüzey alanı standart olarak uygulanmaktadır.

Rwanda Revenue Authority - Ruanda

Ruanda'nın başkenti Kigali kentindeki Gelir İdaresi yönetim ofislerin kompleksinin sistem odalarının iklimlendirmesinde İmbat hassas kontrollü klima-



lar yer aldı. 120 kW kapasiteye kadar, hava ve su soğutmalı olarak 11 farklı modelde üretimi gerçekleştirilen İmbat hassas kontrollü klimalar, hassasiyetle aynı anda sıcaklık ve nem kontrolü sağlaması nedeniyle güvenle tercih edilmektedir. Maksimum enerji verimliliği sağlamak üzere geliştirilen İmbat hassas kontrollü klimalarda, evaporatörde ve kondenserde yüksek ısı transfer yüzey alanı standart olarak uygulanmaktadır.



GALATAPORT İSTANBUL'DA KNAUF'UN YÜKSEK PERFORMANSLI ÇÖZÜMLERİ TERCİH EDİLDİ.



Sektöründeki en geniş performans çözümlerini sunan portföyüyle ulusal ve uluslararası projelerin 1 numaralı çözüm ortağı Alman devi Knauf, İstanbul'un eşsiz coğrafyasının keşif alanı Galataport Projesi'ne yenilikçi, sürdürülebilir ve üstün performanslı çözümleri ile imzasını atıyor. Otel bölgesi, restoran ve mağazaların bulunduğu çarşı kısmında; iç mekanda 61 bin m² AQUAPANEL® İç Cephe Plakası, dış cephe alanında 7 bin m² AQUAPANEL® Dış Cephe Plakası'nın kullanıldığı Galataport İstanbul'un özel restoran zincirleri, kafeleri, dünyaca ünlü markaları, ofis

alanlarıyla yerli-yabancı turistler ve İstanbullular için yepyeni bir destinasyon olması bekleniyor.

Projenin en önemli çözüm ortağı oldu

Galataport İstanbul Projesi'nin 61 bin m²'lik iç mekânına AQUAPANEL® İç Cephe Plakası, 7 bin m²'lik dış cephesine ise AQUAPANEL® Dış Cephe Plakası uygulaması yapıldı. Çimento esaslı olması, yonga ve selüloz içermemesi nedeniyle suya karşı yüzde 100 dayanımlı olan, küf ve mantar oluşumunu engelleyen AQUAPANEL® plakalar; ıslak hacim duvarları, iç mekân bölme duvarları ve cephelerdeki bazı detay uygulamalarda sağladığı yüksek performansla projenin değerini artırıyor. Malzemenin suya karşı gösterdiği mukavemet, kullanıldığı yapı alanı için uzun süreli kullanım ömrü sağlarken kolay işlenebilirlik özelliğiyle de uygulama kolaylığı sağlıyor. Bunun yanı sıra AQUAPANEL®, A1 sınıfında yer aldığı için projede yer alan binaların yangın dayanımına da katkıda bulunuyor.



Darbe dayanımı, ses yalıtımı ve pasif yangına karşı koruma

Knauf'un farklı performans çözümleriyle yer aldığı Galataport İstanbul'un kuru duvar sistemlerinde 80 desibele kadar ses yalıtımı sağlayan ve hızlı uygulanabilme özelliğiyle dikkat çeken Silentboard kullanıldı. Yüksek ses yalıtımı için fiber alçı teknolojiyle üretilen selüloz katkılı Vidipan® ile de değer katılan Galataport İstanbul; yüksek yüzey sertliği ve yük taşıma kapasitesine sahip Diamant® ile darbe dayanımı gerektiren tüm alanlara çözüm yaratıldı. Yangına dayanımı artırılmış, cam elyaf katkılı FRDF Alçıpan® ile 10 cm kalınlığındaki duvarlarda bile 120 dakikaya kadar yangın dayanımı sağlandı. Böylece Knauf pasif yangın koruma konusundaki global tecrübesini ve çözümlerini de projeye yansıtmış oldu.

TÜRK HAVA YOLLARI, SCHNEIDER ELECTRIC TEKNOLOJİSİ İLE İSTANBUL HAVALİMANI'NI DÜNYANIN EN YEŞİL ULAŞIM MERKEZLERİNDEN BİRİ HALİNE GETİRİYOR



Schneider Electric, Türk Hava Yolları Destek Binaları, Hava Kargo Merkezi ve Operasyon Merkezi de dahil olmak üzere İstanbul Havalimanı'ndaki birçok binaya enerji izleme ve verimlilik çözümleri sağlayacak. EcoStruxure donanım ve yazılım teknolojileri, proje tamamlandığında, Türk Hava Yolları tesislerinin karbon emisyonlarının azaltılmasına, sağlık, güvenlik ve siber güvenlik seviyelerinin de artırılmasına yardımcı olacak.

Türk Hava Yolları'nın ana üssü olan Uluslararası İstanbul Havalimanı, Türkiye'nin bugüne kadar gerçekleştirdiği en büyük sivil projesi haline geliyor. Havalimanı, tüm fazları tamamlandığında yılda 200 milyon yolcuu ağırlayabilecek. Geçen yıl faaliyete geçen ter-

minal binası, halihazırda US Green Building Council tarafından "LEED Gold" Sertifikası almaya hak kazandı ve dünyanın en büyük LEED sertifikalı binası ünvanına sahip oldu. Schneider Electric'in nesnelere interneti özellikli EcoStruxure mimarisi, operasyon binalarında enerjinin gerçek zamanlı izlenmesi ve yönetilmesini sağlayacak. İnternet bağlantılı sensörler yar-dımıyla enerji performansı sürekli takip edilecek ve önleyici bakım hizmetleri devreye alınacak. Elektrik hatlarındaki aşırı akım ve diğer olası güvenlik sorunlarına göre gerekli yönlendirmeyi ya-pacak yazılımlar sayesinde şebeke daha esnek hale gelecek. Ayrıca, siber güvenlik protokolleri de çözümün içinde yer alacak. Schneider'in çözümleri enerji merkezi, operasyon merkezi, kargo merkezi ve ek destek tesisleri de dahil olmak üzere sahadaki binaların çoğuna kurulmuş durumda. Kurulum tamamlandığında, İstanbul Havalimanı'nda yıllık yaklaşık %10 ila 12 arasında enerji tasarrufu sağlanacak.

Schneider Electric Türkiye, Orta Asya ve Pakistan Bölge Başkanı Bora Tuncer, "Türk Hava



Yolları, operasyonlarının sürdürülebilirliği açısından küresel standardı belirledi" dedi ve şöyle devam etti: "İstanbul Havalimanı'nın dünyanın en sürdürülebilir, en verimli ve en güvenli havalimanlarından biri haline gelmesinde payımız olduğu için gurur duyuyoruz. EcoStruxure teknolojimiz, Türk Hava Yolları personelini ve ziyaretçilerini güvende tutacak bir dizi güvenlik ve enerji verimliliği çözümleri ile operasyon binalarının tam kapasite ile çalışmasını sağlayacak. En önemlisi, bu binalara nesnelere interneti tasarımı sayesinde daha fazla teknoloji ekleme seçeneği sunuyoruz. Türk Hava Yolları çözümlerimiz ile küresel ölçekte ulaşım sektörünün en ileri noktasında yer almanın yanısıra önümüzdeki on yıllar boyunca da geleceğe her zaman hazır durumda olacak."

AVM'LERİN TERCİHİ FORM WSHP

İklimlendirme sektörünün öncü firmalarından ve 56 yılı aşkın tarihinde birçok başarılı referansa sahip olan Form Şirketler Grubu, Enntepe AVM, Batman Petrol City AVM ve Elysium AVM'nin iklimlendirme ihtiyacına yüzde 100 yerli Form WSHP üniteleriyle çözüm sundu.

Form, yarım asrı aşkın sektör tecrübesi, Ar-Ge ve yerli üretime verdiği önemle 2019 itibarıyla yerli su kaynaklı ısı pompası FORM WSHP'nin seri üretimine başladı. Form WSHP ısı pompaları, 3 ila 22 kW arasında değişen 6 farklı kapasitesi ile bir projede gerekli olabilecek tüm ihtiyaçlara çözüm sunuyor. Geniş çalışma limitleri sayesinde çevrim suyu sıcaklığının değişiminden bağımsız olarak yüksek performans sağlıyor. Ayrıca ekstra izolasyon ve kompresör ceketi opsiyonuyla özellikle sessiz çalışmanın önemli olduğu ofis uygulamalarında yoğunlukla tercih ediliyor.

Form, yerli WSHP ile AVM'lerin iklimlendirme ihtiyaçlarına verimli ve çevreci çözümler sunuyor. Form bu kapsamda üç büyük projeye

imza attı. Enntepe AVM, Batman Petrol City AVM ve Elysium AVM iklimlendirme çözümleri için Form WSHP kalitesini tercih etti.

Enntepe AVM'nin tercihi Form WSHP

Konya'da yer alan Enntepe AVM, açık AVM konseptinde olması ve AVM katları haricinde 3 farklı kütlede yer alan yaklaşık 200'e yakın ofisi aynı mimaride barındırmasıyla öne çıkıyor. Bu özelliği ile AVM konseptinin yanı sıra kompleks bir iş merkezi özelliği de taşıyor. Enntepe AVM'nin iklimlendirmesinde kullanılan Form WSHP, istenildiği anda birbirinden bağımsız olarak ısıtma veya soğutma yapabilen 3 kW-22 kW arasında sunduğu geniş kapasite aralığı, yüksek verimli co-axial eşanjörü, verimli kompresörleri ve optimum yapısı ile kullanıcılarına kolay kullanım ve düşük işletme maliyeti sağlıyor.

Batman Petrol City AVM Form WSHP ile iklimleniyor

Petrol City AVM, tamamı gün ışığı alan 5 katlı bulunan 80 seçkin mağazası ile Batman halkına kaliteli alışveriş deneyimi sunuyor.



Ayrıca Petrol City sahip olduğu 3.200 metrekarelik yeşil teras alanıyla, misafirleri için alışverişin yanında ailesi ve arkadaşlarıyla keyifli anlar geçireceği bir yaşam merkezi olarak öne çıkıyor. Petrol City AVM'nin iklimlendirme ihtiyacına yüzde 100 yerli Form WSHP ürünleri ile çözüm sunuldu.

Elysium AVM'de Form WSHP kalitesi dedi

Konut, Ofis, Avm ve Alışveriş Caddesinden oluşan Elysium, şehrin en eski ve en değerli lokasyonu olan Çaydağ'ı kavşağında, Keban ve Malatya yoluna cepheli, 32.000 m²'lik arazi üzerinde konumlanıyor. Elazığ'da bulunan Elysium AVM, 70.000 m² inşaat alanı ile şehrin en büyük AVM'si olacak. AVM'nin kapalı alanlarının iklimlendirmesinde yüksek verimlilik ve konfor sunan Form WSHP ısı pompaları, fiyat avantajı ve ürün kalitesiyle tercih edildi.



Yüzde yüz yerli tasarım hassas kontrollü klima üreten ve bu alanda ülkemizdeki önemli markalarından biri olan İmbat İklimlendirme ve Soğutma Sistemleri, farklı sektörlerin ihtiyaçlarını karşılamaya devam ediyor. Goodyear'ın Sakarya fabrikasında, Gülle Entegre Tekstil İşletmeleri'nin Tekirdağ'daki fabrikasında ve Emlak Konut'un İstanbul Ataşehir'deki konut projesinde eco-design kriterlerine uygun olarak üretilen yüksek verimli İmbat hassas kontrollü klimalar tercih edildi.

Goodyear Sakarya

Dünyanın önde gelen otomotiv markalarının lastik tedarikçisi olan Goodyear firmasının, Sakarya kentinde 1000'i aşkın çalışanı bulunan ve binek araçlar için lastik üreten fabrikasının pano odasının iklimlendirmesinde İmbat hassas kontrollü klimalar tercih edildi. 220 kW kapasiteye kadar, hava ve su soğutmalı olarak 11 farklı modelde üretimi gerçekleştirilen İmbat hassas kontrollü klimalar, hassasiyetle aynı anda sıcaklık ve nem kontrolü sağlanması nedeniyle güvenle tercih edilmektedir.

İMBAT HASSAS KONTROLLÜ KLİMA ÖNEMLİ İŞLETMELERİN TERCİHİ OLMAYA DEVAM EDİYOR



Gülle Tekstil Tekirdağ

1970 yılından bugüne üretim yapan ve örme kumaş konusunda tüm talepleri karşılayabilen güçlü bir kapasiteye sahip olan Gülle Entegre Tekstil İşletmeleri A.Ş.'nin Tekirdağ fabrikasının iplik test laboratuvarında da İmbat hassas kontrollü klima kullanıldı. İmbat hassas kontrollü klimalar, istenen termal değerlerde ve +/-%1°C'ye kadar tolerans ile, ortam bağımlı nem oranını ise istenen oranda ve +/-%2 RH'ye kadar tolerans ile sağlanmaktadır.

Emlak Konut Ataşehir

Ülkemizin kentleşme çalışmalarına öncülük eden ve inşaat sektörüne pek çok yenilik getiren uygulamalarıyla dikkat çeken Emlak Konut ile TOKİ ortaklığında İstanbul Ataşehir'deki konut projesinin pano odalarının iklimlendirmesinde de İmbat hassas kontrollü

klimalar tercih edildi. EC veya opsiyonel olarak AC plug fanlı modellerinde üstün enerji tasarrufu sağlayabilen İmbat hassas kontrollü klimalar aynı zamanda yüksek duyulur ısı oranı ile mahalın ihtiyacı olan her türlü iklimlendirme gereksinimi karşılamakta, minimum işletim masrafı sağlamaktadır.

2001 yılından bu yana hassas kontrollü klima üretimi yapan ve dünyada 50'den fazla ülkeye ürünlerinin ihracatını gerçekleştiren İmbat İklimlendirme ve Soğutma Sistemlerinin yüksek verimli hassas kontrollü klimaları farklı sektörlerde yer alan işletmelerin laboratuvarlar, veri merkezleri, bilgisayar ve telekomünikasyon sistemleri, pano odaları, elektrik-elektromekanik ekipman odaları ve müze gibi özel alanların iklimlendirmesinde aranan bir marka olma özelliğini korumaktadır.



CASTEL APP-REGOLO

Soğutucu akışkanların özelliklerini karşılaştırmak hiç bu kadar kolay olmamıştı, nihayet birden fazla gaz seçmek için tüm bilgiler tek bir tıkla ulaşılabilir!

Castel "Regolo-APP", doyma koşullarında en yaygın soğutucu akışkanların basıncı ve sıcaklığı arasındaki ilişkiyi hızlı bir şekilde hesaplayabilir ve aynı basınçta seçimi kolaylaştırmak için iki gazı doğrudan ilişkilendirebilir.

Uygulama ayrıca her bir soğutucu için küresel ısınma potansiyeli (GWP) ve ozon tüketme potansiyeli (ODP) dahil termodinamik nitelikleri ve soğutma teknisyeninin etkili gaz seçiminde yardımcı olan diğer tüm özellikleri sağlayabilir. Çevreye her zaman özel önem vererek "çevre dostu" seçimler yapmasını sağlar.

APP'de bulunan tüm hesaplamalar ve değerler, NIST tarafından sağlanan Referans Akışkan Termodinamiği ve Taşıma Özellikleri sonuçlarına dayalı olarak genişletilmiş tablolardaki her bir gazın karakteristik eğrilerinden uyarılma modelleri kullanılarak gerçekleştirilir.

Bu vazgeçilmez araç sayesinde, sahada bir soğutucunun davranışını doğrulamak artık mümkün. Doymuluk değerlerini hızlı bir şekilde dönüştürerek, bir devrede bulunan basıncın gerçekten proje sırasında tasarlanan basınç olup olmadığını doğrulamak mümkündür.

Veritabanının içinde ayrıca tüm zeotropik karışımlar bulunur. Bu uygulama hem çiy noktasını hem de kabarcık nok-



tasını gösterebilmekte ve hem "karşılaştırma ekranında" hem de "tek gazlı ekranda" bu ayrımı yapabilmektedir. Bu önemli özellik, bu tip soğutucu akışkanın kayma değerinin hesaplanabilmesi için gereklidir.

Uygulama, dünyanın her yerinde kullanılabilmesi için kurulacağı ülkeye göre dili otomatik olarak değiştirerek her ülkede kendini uyarlamakta ve uygulamanın hangi ölçü birimlerini benimsemesi gerektiğini kullanıcıya bırakmaktadır.

Tüm Castel dünyasının ruhunu ve felsefesini vurgulayarak, bu uygulamanın ortak büyüme ortamını yaratan gerekli proaktif ilişkiyi güçlendirerek tedarikçi ve müşteri arasındaki temel sinerjiyi güçlendirdiğini teyit etmekten mutluluk duyuyor.

TASARRUF VE YÜKSEK PERFORMANS USTASI YENİ KOMBİ DAIKIN CSU PREMIX İLE TANIŞIN

Mevcut kombi modellerine şimdi de tam yoğuşmalı CSU Premix kombiyi ekleyen Daikin, tüketicilere yüksek konfor ve tasarrufun kapısını aralıyor. Rakiplerinden 1:6 gibi yüksek modülasyonla ayrılan Daikin CSU Premix, bu sayede cihazın dur/kalk çalışarak daha fazla enerji harcamasını önlerken ateşleme sırasında açığa çıkan zararlı madde emisyonlarını da ortadan kaldırıyor. Isıtma konforunu en iyi seviyeye çıkaran yüksek modülasyonun yanı sıra küçük boyutu ile de fark yaratıyor.

Kolay anlaşılabilir ve rahat kullanılabilir LCD ekranı, kompakt tasarımı ile estetik bir görünüme sahip olan Daikin CSU Premix optimum performansı ile de göz

dolduruyor. Boyut olarak 27 kg. eni 40 cm., boyu 59 cm., derinliği 25,5 cm. olan cihaz, kompakt olması ile de kullanıcılara yer avantajı sağlıyor. Isı eşanjörü ve bir kombinin en önemli komponentlerinden biri olan elektronik kartı uzman Daikin Ar-Ge ekibi tarafından geliştirilen ve dizayn edilen yeni ürün CSU Premix kombi, modülasyonlu fan, frekans kontrollü pompa ve premix yanma gibi özellikleriyle ısıtma konforunu artırırken tasarruf hanesini yukarıya taşıyor.

Bulunduğu iklim koşuluna göre değişmekle birlikte doğal gaz hattı olan her yerde ortalama 240 metrekareye kadar alanlarda ısıtma ve sıcak su ihtiyacını en iyi şekilde karşılayan

ürün, ErP'ye göre yüzde 93 (yüzde 109) verime sahip. Geniş baca kullanımına sahip olan CSU Premix, dakikada 12 litre sıcak su sağlayarak büyük bir konfor sağlar.

Daikin kombi ailesinin yeni ürünü tam yoğuşmalı CSU Premix kombi son derece güvenlidir. Donmaya, aşırı ısınmaya, basınç değişikliklerine karşı güçlü emniyet sistemleriyle donatılmıştır. Gelişmiş baca emniyet sistemiyle de güvenlik çitasını üst noktaya çıkarır. Bunun yanı sıra opsiyonel olarak sunulan kablolu ya da kablosuz versiyonları bulunan yeni Daikin akıllı kontrol cihazları ile de tam uyumlu çalışan cihaz, bu koşulda haftalık program yapabile-



ekonomi-konfor- gece/gündüz gibi çeşitli modlarla hem daha konforlu hem daha verimli bir hale gelebiliyor.

ALT YAPIYI DEĞİŞTİRMEYEN KLİMANIZI DEĞİŞTİRİN

Kullandığımız klimalar eskiyor. Eski klimalarla yeni klimalar arasındaki teknoloji farkı ise her sene daha da açılıyor. Peki teknolojik ömrünü tamamlamış ürünleri kullanmak tasarruf sağlar mı? Eski klimaları değiştirmek istediğimizde geçmişteki gibi tesisat revizyonları gerekiyor mu?



Her teknolojik ekipmanda olduğu gibi klimalar da günümüzdeki inovasyon hızına ayak uyduruyor. Hızla gelişen teknoloji, eskiyle yeni arasındaki farkı giderek açıyor. Bugünlerde 10 yıl ve üzeri yaşta bir klimanız varsa büyük olasılıkla yeni alacağınız bir klimanın en az 2 katı kadar fazla enerji harcıyorsunuz demektir. Bu yüksek faturalar sebebiyle birçok insan konforundan feragat ediyor ve nihayetinde bu konforsuzluk memnuniyetsizlik ve mutsuzluk yaratıyor.

ESKİ KLİMA VE YENİ KLİMALAR ARASINDAKİ FARKLAR

Klima teknolojisi de yeni patentlerle birlikte hızla değişiyor. Kompresörler artık sabit hızlı değil, ihtiyacınıza kadar çalışıyor. Soğutucu akışkan olarak artık R32 kullanılıyor. Filtreleme sistemleri hızla gelişti, nitekim artık 0.3 mikrona kadar olan kirleticiler tutulabiliyor. Bir ürünü oluşturan parçalar daha hassas işleniyor ve daha dayanıklı hale getiriliyor. Uzaktan kontrol sistemleri klimalara adapte edilebiliyor, bu sayede cep telefonundan klimalarınızı kontrol edebiliyorsunuz. Akıllı göz teknolojileri insanları ve ortam sıcaklığını tespit edip klimaların çalışmasını kontrol edebiliyor. Tüm bu yenilikler maksimum konfor sunarken minimum enerji tüketilmesini sağlıyor.



İNÖVATİF TEKNOLOJİLER SAYESİNDE KLİMALARI DEĞİŞTİRMEK ARTIK ÇOK KOLAY VE ZAHMETSİZ

Eski tip iklimlendirme ürünlerini değiştirmek önceki yıllarda çok daha zorlu bir süreçti. Uyumsuz bakır boru çapları, farklı özellikteki yağların tesisatı kirletmesi gibi sebeplerden dolayı yeniden tesisat çekmek hem mimari hem de mekanik olarak zahmetliydi. Artık geliştirilen yeni teknolojilerle bu tür olumsuzlukların önüne rahatlıkla geçilebiliyor. İklimlendirme teknolojilerinin öncü markası Mitsubishi Electric; hemen hemen tüm yeni modellerini, eski tesisat sistemlerine uygulanabilecek şekilde geliştiriyor ve kullanıcılara sunuyor. Örneğin patentli ürünü olan HAB yağı (Hard Alkyl Benzene-Yüksek Dayanımlı Yağ), klor kalıntısı sebebiyle oluşabilecek yağ bozulmalarının önüne geçiyor, tesisatın içerisinde kalan metal parçaları ve balçıklar ise özel filtreleme sistemleriyle filtreleniyor. Böylece bakır boru değişimine gerek kalmıyor, sadece iç ve dış ünitenin montajının yapılması yeterli oluyor. Artan enerji maliyetlerinin yeni ve az enerji tüketen cihazları zorunlu kılması tüketicileri cihaz değişimine yönlendirirken, Mitsubishi Electric'in geliştirdiği bu inovatif özellik, kurulumu pratik hale getirerek sürecin çok daha kolay ve hızlı tamamlanmasını sağlıyor.

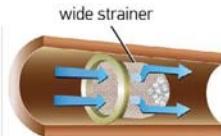
Mitsubishi Electric'e Özgü Orjinal Yeniden Kullanılabilir Boru Teknolojisi

Problemlerin Çözümüne Yönelik Önlemler

Teknoloji 1

Orijinal Yüksek Kaliteli Filtrasyon

"Wide strainer" olarak adlandırılan yüksek kaliteli filtre, soğutucu akışkan hattına konumlandırılmıştır. Bu filtre ile demir parçacıklar yakalanır. Ayrıca scroll kompresörün yatağında kullanılan metalin özellikleri güçlendirilerek daha dayanımlı bir ünite oluşturulmuştur.



Mevcut bağlantı boruları temizlemeye gerek olmadan yeniden kullanılabilir.

Teknoloji 2

Sürtünmenin Azaltılması (kompresördeki hareketli parçalar)

Kompresör içindeki sürtünme, orjinal Mitsubishi Electric teknolojileri kullanılarak ve scroll kompresör salyangoz yüzeyleri kaplanarak azaltılmıştır. Böylece soğutma yağının bozulmasına neden olan sıcaklık artışı önlenir.

BAYMAK'TAN KOMBİ BAKIMININ PÜF NOKTALARI

Kombilerin kış öncesinde bakım yapılmadan kullanımı, kabarık doğal gaz faturalarının yanında beklenmedik sorunları da beraberinde getiriyor. Baymak'ın tüm kombi modellerine uygun olarak hazırladığı "16 Adımda Kombi Bakım Kılavuzu"nda kombi bakımının püf noktaları sıralanıyor.

Hava sıcaklıklarında yaşanan düşüş nedeniyle yakın zamanda ısınmak için kombileri açmaya başlayacağız. Ancak soğuk havalarda en çok ihtiyaç duyduğumuz kombilerin bakımı ve kullanımı hem güvenliğimiz hem de bütçelerimiz için büyük önem taşıyor. Yarım asrı aşkın köklü geçmişiyle Türkiye iklimlendirme sektörüne öncülük ve liderlik eden Baymak, hazırladığı kılavuzla marka ve model ayrımı gözetmeksizin tüm tüketicilere yol gösteriyor.

"16 Adımda Kombi Bakım Kılavuzu"nda, kombilerin her sezon çalıştırılmadan önce mutlaka uzman yetkili servisler tarafından bakımının yapılması gerektiği vurgulanıyor. Tüm elektronik ve mekanik parça içeren cihazlar gibi kombilerin de herhangi bir arıza oluşmadan, düzenli olarak bakımlarının yapılmasının ürün ömrü ve güvenliği için önemini vurgulayan ve kombilerin kış sezonuna hazırlanması konusunda önemli bilgiler veren Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Betül Başkır, "Her yıl yaptırılacak düzenli kombi bakımı tüketicilerin önemli düzeyde yakıt tasarrufu sağlamalarına yardımcı olmasının yanında kombinin kullanım ömrünü de uzatıyor. Bakımı yapılmayan kombiler sadece yüksek doğal gaz faturalarına neden olmakla kalmıyor, güvenlik riski de oluşturuyor" dedi.

Bakım için yapılacak servis tercihinin de büyük öneme sahip olduğunun altını çizen Başkır, uyarılarını şöyle sürdürdü: "Güvenilir yetkili servislerle çalışmak hem kombinizi hem de ödeyeceğiniz fatura miktarını güvenceye almak için şart. Baymak olarak Türkiye'nin her bölgesine en iyi hizmeti sunmak için eğitimlerle donatılmış geniş servis ağımla kullanıcılarımıza hizmet veriyoruz."

BAYMAK YETKİLİ SERVİSLERİNDE COVID-19'A KARŞI TÜM ÖNLEMLER ALINDI

Baymak'ın yetkili servislerine verdiği kapsamlı eğitimlerini salgın döneminde hijyen eğitimleriyle genişlettiğine dikkat çeken Başkır, "Kişisel bakım, maske ve en az 1,5 metre sosyal mesafe kuralıyla çalışan Baymak teknisyenleri, her kullanım öncesi ve sonrasında dezenfekte edilen aletlerle kombi bakım işlemlerini gerçekleştiriyor" diye konuştu.

Öte yandan tüketicilerin Covid-19 döneminde etkileşimi en düşük düzeyde tutmak istediği bilinciyle hijyen ve sürdürülebilirlik odağında çalışmalarına devam eden Baymak, tüm servis formlarını dijitalle taşıdı. Baymak, evlere girilmesi gereken durumlarda bile kâğıt servis form yerine tüketicisine SMS ile iletilen servis formu uygulamasını hayata geçirdi.

Baymak'ın tüm kombilere uygun olarak hazırladığı ve yetkili servisler tarafından yapılması gereken "16 Adımda Kombi Bakım Kılavuzu"ndaki şu uyarılar yer alıyor:

1. Gaz kaçak ve gaz basınç değeri kontrol edilmeli,
2. Modülasyon ve kapasite ayarları yapılmalı,
3. Filtre ve vanalar kontrol edilerek mutlaka temizlenmeli,
4. Baca ve baca grubu bağlantılarının kontrol ve temizliği yapılmalı,
5. Kombinin bulunduğu ortamın hacim ve havalandırma kontrolleri yapılmalı,
6. Gaz sızdırmazlık ve hava alma kontrolleri yapılmalı,
7. Cihazın içindeki genel parçaların dış temizliklerine özen gösterilmeli,
8. Sirkülasyon pompasının kontrol ve temizliği yapılmalı,
9. Elektriksel kontroller ve oksidasyon temizliğine önem verilmeli,
10. Genleşme tankı sağlamlığı ve hava basıncı kontrol edilmeli,
11. Yanma odası, brülör grubu ve ana eşanjör kontrol ve dış temizliği yapılmalı,
12. Üç yollu vananın kontrolü ve temizliği yapılmalı,
13. Hidrolik grup dış temizliği yapılmalı,
14. Elektrik voltaj, su basınç ve gaz basınç değerleri ölçülmeli,
15. Yoğuşma sifonu ve giderinin bakımı ile uygunluk kontrolleri yapılmalı,
16. Baca gazı analiz cihazı ile yanma değerleri kontrol edilmeli.

Ayrıca tüketicilerin kombilerinden daha tasarruflu bir şekilde faydalanabilmek için bazı doğru bilinen yanlışlara değinen Başkır, "Kombi kullanırken kombiyi kapatarak enerji tasarrufu sağlanabileceği düşüncesi en yaygın yanlışlardan biri. Bilinenin aksine doğru olan kombiyi kapatıp açmak yerine ısıyı sabitleyerek sürekli açık tutmaktır" diye konuştu. Evde bulunulmadığı zamanlarda kombi ısısının 15-16 dereceye getirilmesinin, kombinin yeni çalıştırıldığı zaman harcadığı enerjiden daha az enerjiyle tasarruf sağlanacağını belirten Başkır; ısı yalıtımı, cihaz seçimi ve kombi bakımıyla yüksek verim alınırken, doğalgaz faturalarında da yüzde 30'a varan enerji tasarrufu sağlanabileceğinin altını çizdi.



İZOCAM'DAN "A" SINIFI YALITIM ÇÖZÜMÜ: MİNERAL YÜN ARA BÖLME LEVHASI

Her ihtiyaca uygun yalıtım çözümlerini uygulayıcı ile buluşturan İzocam, usta dostu Mineral Yün Ara Bölme Levhası ile duvarlarda "A" sınıfı ısı ve ses yalıtımı ile yangın güvenliği sağlıyor.

Sektörün ihtiyaçlarına uygun çözümleri uygulayıcılarla buluşturan usta dostu İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası, yüksek ısı yalıtımı özelliği, üstün ses yalıtımı gücü ve yangın güvenliğine olan katkısı ile "A" sınıfı yalıtım imkânı sağlıyor.

Farklı kalınlıklarda üretilebilen İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası ara bölme duvarlarda üstün ısı ve ses yalıtımı sunuyor. A1 sınıfı yanmaz özelliğe sahip olan bu ürünün olası yangınlarda zaman kazandırarak yangın güvenliği de sağlıyor. İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası'nda kullanılan detaylar ile "A" sınıfı yalıtım elde ediliyor. Düşük ısı iletim katsayısı ile farklı sıcaklık ve zamanlarda iklimlendirilen hacimler arasında da enerji verimli ara duvarların elde edilmesine imkân tanıyan bu ürün, tüm binalarda enerji tasarrufu sağlıyor ve konforu artırıyor.

Ses yalıtımı performansı ile da dikkat çeken İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası, Binaların Gürültüye Karşı Korunması Hakkında Yönetmelik'e göre profesyonel bir çözüm olarak karşımıza çıkıyor. Mayıs 2017'de yayımlanan 'Binaların Gürültüye Karşı Korunması Hakkında Yönetmelik' esaslarına göre yeni yapılan binalarda ses yalıtımı zorunlu hale getirildi. Yönetmelik farklı işlemlere sahip binalarda duvar performansı bina hassasiyetleri doğrultusunda A'dan F'ye sınıflandırıyor. Bu kapsamda



değerlendirilen İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası ile yüksek performanslı ses yalıtımı elde edilebiliyor.

Hızla uygulanıyor, zamandan tasarruf sağlıyor

İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası esnekliği ve yumuşaklığı sayesinde hızla uygulanabilen ve zamandan tasarruf sağlayan bir ürün. Ürünün sahip olduğu doğal içerik, toz yapmayan yapısı ve kolay kesimi sayesinde, uygulayıcıya rahat ve sağlıklı bir çalışma ortamı sunuyor. Kendi başına ayakta durabilen bu ürün güvenli bir uygulama imkânı da sağlıyor. İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası, herhangi bir ilave malzeme gerektirmeden, yapılan uygulamalara hız ve kalite kazandırıyor. Taşıma saplı ambalajı ve hafifliği sayesinde kolay taşınabildiği için nakliye ve depolama avantajı ile de öne çıkıyor.

Kalitesini sertifikalarla kanıtlıyor

Sektörün ve kullanıcıların beklentilerine en iyi şekilde yanıt verebilecek ölçüde geliştirilen İzocam Mineral Yün Ara Bölme Levhası, CE ve EUCEB belgelerine de sahip olarak kalitesini uluslararası alanda kanıtlıyor.



Wavin Yerden Isıtma ve Sentio Kontrol Sistemi evinizin ya da yaşam alanlarınızın iklimlendirmesini basit, hızlı ve düşük maliyetle iyileştiriyor.

Gereksiz enerji kullanımını önleyen, hem ısıtma hem de serinletme kontrolü yapabilen, estetik tasarıma sahip ürünler geliştiren Wavin, kış ay-

WAVIN SENTIO KONTROL SİSTEMİ İLE KONFORLU YERDEN ISINMA

larında yaşanan ısıtma sorununa da çözüm sunuyor. Wavin, Yerden Isıtma ve Sentio Kontrol Sistemi ile duvardaki termostatlar ya da dışarıdayken cep telefonunuzdaki Sentio uygulaması sayesinde yaşam alanlarınızın sıcaklığını istediğiniz dereceye ayarlamanıza olanak sağlıyor. Uzmanlar, evleri yüksek ısıda hızlıca ısıtmak yerine düşük ısıda yavaş bir şekilde ısıtmanın daha verimli olduğunu belirtiyor. Kış aylarında konforu artırmak amacıyla tercih edilen yerden ısıtma sistemleri, kontrol araçları ile ayarlandığında yüksek verimlilik ve en iyi konfor şartlarını sunuyor. Wavin, geliştirdiği ısı kontrolü teknolojisiyle evinizde ya da iş yerinizde her alan için farklı oda sıcaklığı derecesine en ideal ortam ısıtmasına ulaşmanızı sağlıyor. Örneğin, Sentio Kontrol Sistemi

ile salonunuzu 20 dereceye, banyonuzu 24 dereceye ayarlayabilirsiniz.

İngiltere'deki Ulusal Enerji Vakfı'na (NEF) göre ısı kaybının yüzde 10'u evlerin zemininden kaynaklanıyor. Enerji verimliliği, tasarım özgürlüğü, güvenlik ve düşük bakım giderleri ile öne çıkan Sentio Kontrol Sistemi, kullanıcı konforunu artırırken yaklaşık yüzde 20 enerji tasarrufu sağlıyor. Bunun yanı sıra Oda termostatları 'Touch&Go' teknolojisi ile çalışıyor. Üç farklı konfor seviyesine sahip olan sistem, çocuk kilidi sayesinde herhangi olası bir sorunun önüne geçiyor. Evinizden çıkan oda termostati ile evinizin dışındayken de uzaktan telefon uygulaması ile odanızın sıcaklığını ayarlayıp, sistemin sağladığı konforun keyfine varabilirsiniz.

Gelecek için tasarlandı



Birlikte sürdürülebilir bir gelecek inşa ediyoruz:

Çevresel ayak izimizi azaltmaya kararlıyız ve 2050 yılında CO₂ Nötr olmayı hedefliyoruz. Döngüsel ekonomi, inovasyon ve akıllı kullanım; hedefimize giden yolda temel taşlarımız olacak. **Şimdi harekete geçme zamanı, bize katılın!**

VRV 5-S ile Sektöre Öncülük Eden Çözümler

Yıl boyunca yüksek performans gösteren yeni VRV5-S tüm mini VRV ihtiyaçlarınızı Daikin'in en sürdürülebilir çözümüyle karşılıyor.

›Çevre dostu yeni nesil soğutucu akışkan R-32 ve sektöre yön veren gerçek sezonsal verimlilik sayesinde üstün sürdürülebilirlik

›10m²'ye kadar odalarda montaj olanağı ile **maksimum esneklik**

›Tek fan gövdesinin içindeki bileşenlere kolayca ulaşmayı sağlayan geniş erişim alanıyla, **ergonomi ve kullanım kolaylığı**

›Yeni fan tasarımı ile **39db(A)'ya kadar düşen ses basıncı seviyesi** ve 45 Pa'ya kadar otomatik olarak ayarlanan ESP değerinin sağladığı **tasarım çeşitliliği**

›Amazon Alexa veya Google Assistant üzerinden kolay kullanılan **online ve sesli kontrollerin** yanı sıra küçük odalarda kullanıma olanak sağlayan **yeni 1.1 kW'lık iç ünite**

›IEC 60335-2-40 standardına uygun gelişmiş soğutucu akışkan sızdırmazlık gereksinimleri için fabrika çıkışlı güvenlik önlemleri ile **yüksek güvenilirlik**



R-32

VRV 5-S
BLUEVOLUTION

Konutlar, ticari yapılar, endüstri tesisleri, kapalı otoparklar ve sığınaklar için...

Yaşamın her alanında İdeal Havalandırma Çözümleri



AVENS

AVENS Havalandırma Sistemleri A.Ş.

İkitelli OSB Marmara Sanayi Sitesi C Blok Sk. C Blok No: 4 34307

Küçükçekmece / İstanbul

Tel: 0212 901 00 77 • E-mail: info@avensair.com

www.avensair.com

Bizi sosyal medyada takip edin!





Özel Dekor Tasarımları

Butik stantlar, kurumsal kimlik ve ürünlerinize özel olarak tasarlandığından, daha güçlü bir sunum sağlamaktadır. Vurgusu güçlü butik stantlar sayesinde daha fazla öne çıkma şansınız olacaktır.

Maxima Tasarımları

Maxima standlar fuar ortamında markanıza ayrıcalık kazandıracaktır. Maxima, özel ahşap modülleri en iyi yansıtan sistem olması sebebi ile öne çıkan ideal bir sistemdir.

Modüler Dekor Tasarımları

Modüler stant kiralamak düşük maliyet sunmakta, firmanızı ve ürünlerinizi etkili bir şekilde tanıtmanız için yeterli alan sağlamaktadır.

Stand Tasarım ve uygulamalarında 21 yıllık fuarcılık sektörü tecrübemizle her zaman yanınızdayız...

Dünya Dizayn, Türkiye ve Avrupa'da katılımını gerçekleştireceğiniz organizasyonlarda ihtiyaç duyabileceğiniz stand tasarım ve uygulamalarında sizin için şık ve kullanışlı özel tasarım stantları tasarlar ve uygular.

Dünya Dizayn, yurt içi ve yurt dışı fuarlarda ihtiyaçlarınıza yönelik en uygun tasarımı en doğru fiyata, profesyonel ekibi ve kaliteli işçilik ile sizlere sunar.

