

ECOSE

KNAUF INSULATION 3 AYLIK HABER DERGİSİ

TEMMUZ-AĞUSTOS-EYLÜL 2019 SAYI:2

SOĞUTMAK

EN AZ **ISITMAK KADAR**
MALİYETLİDİR



challenge.
create.
care.

KNAUFINSULATION

KENET ÇATI ve CEPHE YALITIMINDA MAKSİMUM PERFORMANS

Mineral Plus MCB 037

Mineral Plus MCB; kenet çatı ve cephe sistemlerinde maksimum ısı ve ses yalıtım performansı sunar.



Isı
Yalıtımı



Ses
Yalıtımı



Yangın
Dayanımı

Knauf Insulation Üretim Tesisleri

■ MİNERAL YÜN
■ ANIŞAP YÜNÜ
■ XPS
● LAMİNASYON



Knauf Insulation Eskişehir Üretim Tesisi, başta Türkiye olmak üzere birçok Avrupa, Ortadoğu ve Asya ülkesine yüksek kalitede yalıtım ürünleri sunmaktadır. 150.000 m² açık alana, 20.000 m² kapalı üretim alanına ve 45.000 ton üretim kapasitesine sahip Eskişehir tesisinde, ülkemizin enerji harcamalarından tasarruf sağlayacak çözümler üretiyoruz ve 20'nin üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz.

MINERAL PLUS

knaufinsulation.com.tr

KNAUFINSULATION

facebook.com/knaufinsulationtr



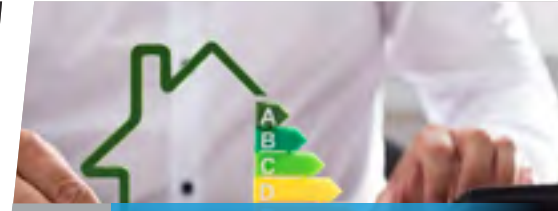
05 **Önsöz**
Emre Gürcan



06 **Sedanter Yaşam ve İş Hayatına Etkileri**



08 **Duvarımızın içinde ne var?**



10 **Türkiye'de Enerji Verimliliğinin Geldiği Nokta ve Isı Yalıtımının Rolü**



12 **Heraklith ile Doğal Görünüm ve Mükemmel Ses Yalıtımı**



16 **Türkiye Ekonomisi Nereye Gidiyor?**



22 **Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Stratejisi**



26 **KM Yapı**
Yönetim Kurulu Başkanı
Kani Akkuş



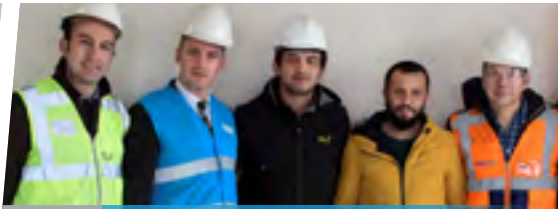
28 **Ebart İnşaat**
Firma Yetkilisi - Makina Mühendisi, MBA
Eftekan ÇİÇEK



30 **SABA Yalıtım**
Genel Müdür
Utku Çonkur



35 **İzmir Medicana Hastanesi'ndeki Gözlemlerimiz**



36 **Evin Park Kadıköy'de Yönetim Tarafından Yerinde Uygulama**

- 25 Gürcistan, FCB Serisi ile Tanıştı
- 33 Abu Dhabi Fabrikasında Fazla Mesai Miktarını %50 Oranında Azalttık
- 34 Müşteri Ziyaretleri
- 38 "Dünya İş Sağlığı ve Güvenliği Günü"
- 39 Doğaya 200 Ağaç Kazandırdık
- 39 Sokak Hayvanları için Koştuk
- 40 Üretimdeki Enerji Tasarrufuna Enerji Bakanlığı Tarafından Ödül
- 41 Cephe'nin Liderleri Antalya'da Buluştu
- 42 2019 Yılında da İlave İstihdama Katkı Sağlamaya Devam Ediyoruz

KÜNYE



İmtiyaz Sahibi:
Knauf Insulation İzolasyon San. ve Tic. A.Ş.

Yönetim Adresi:
75. Yıl Mh. Küçük Org. San. 1. Cd. No:1/G 26250 Eskişehir

Editör:
Merve TANKA
merve.tanka@knaufinsulation.com
+90 533 168 19 55

Baskı Tarihi:
Temmuz-Ağustos-Eylül 2019
Sayı:2

3 Aylık Haber Bülteni



EMRE GÜRCAN
KNAUF INSULATION - GENEL MÜDÜR

Değerli Knauf Insulation Ailesi,

Ecose dergimizin ikinci sayısında sizlerle tekrar birlikte olduğum için çok mutluyum. Bu sayıda ilk kez, konusunda uzman kişilerin de ilginizi çekeceğini düşündüğümüz konularda görüşlerine yer verdik. Sadece bizden haberler değil, hayatımızı etkileyebilecek diğer konuları da ihmal etmemeye çalıştık. Eğer sizin de bizimle paylaşmak ve yayınlamamızı istediğiniz haberleriniz / makaleleriniz olursa editörümüz ile paylaşmanızı rica ederim, kendisinin bilgileri dergi künyesinde yer almaktadır.

Aradan neredeyse üç ay geçti ve bu sürede hem ülkemizde hem de global piyasalarda bir çok gelişmeye şahit olduk. İnşaat sektöründeki daralmanın devam ettiği ve son çeyrekteki küçülmenin %10'dan fazla olduğu, konut satışlarının %25 düştüğü bir ortamda, bundan etkilenmeyen inşaat malzemesi üreticisi olduğumu zannetmiyorum. Bu gelişmeler ışığında belki tek olumlu husus, neredeyse tüm üreticilerin kapasitelerini kullanılması ve karlılığı arttırmak için doğal olarak ihracata ağırlık vermesi oldu. Bu da Türk üreticilerin yurt dışında daha çok işler almalarına ve marka bilinirliği oluşturmalarına bir fırsat ve hatta teşvik yarattı. Bunun

kalıcı olması, sektörün geleceği için çok önemli.

Değirmek istediğim bir diğer konu da enerji tasarrufu ve yalıtımın önemi. Yükselen kurlar ve artan enerji maliyetleri göz önüne alındığında, yalıtımın ülke ekonomisine ve bireysel bütçeye sağlayabileceği katkı da çok daha önemli bir hale geldi fakat bu konuda maalesef devletin attığı adımlar birçok Avrupa ülkesinin gerisinde. **Devletimizden daha fazla teşvik bekliyoruz.** Bunun sadece maddi teşvikler olmasına da gerek yok. Örneğin; bilinçlendirme kampanyaları, kamu spotları gibi tanıtımlar da çok önemli. Bu tür faaliyetlere

üreticilerin de memnuniyetle katılacağına inanıyorum. Yalıtım ürünleri için KDV'nin %8'e indirileceği konuşulmuştu; fakat bu konuda da resmi bir karar hala yok. Birçok tüketici, beyaz eşyanın sağladığı enerji tasarrufunu yalıtımın sağladığı enerji tasarrufundan çok daha fazla olduğunu düşünüyor. Oysa yalıtımın enerji tasarrufu, beyaz eşyaların sağladığının çok üzerinde. **Yalıtım sektörünün teşvikler sayesinde gelişmesi cari açığa doğrudan katkı sağlayacaktır.**

Senenin ikinci yarısına girerken, ilk yarıyıldan çok daha iyi geçeceğini temenni ediyorum.

Emre Gürcan



Sedanter Yaşam ve İş Hayatına Etkileri



PROF. DR. İLKER YILMAZ
ANADOLU ÜNİVERSİTESİ SPOR BİLİMLERİ FAKÜLTESİ DEKANI
ARAŞ. GÖR. DR. GÜNAY YILDIZER

Fiziksel aktiviteye katılıp, spor yapmanın faydaları her geçen gün daha net bir şekilde bilim insanlarınca ortaya konulmasına rağmen, dünyada insanların gittikçe aktif olmayan bir yaşamı yani sedanterliği seçtikleri Dünya Sağlık Örgütü tarafından pek çok raporda vurgulanmıştır. Her ne kadar fiziksel aktivite, fitness (fiziksel uygunluk) ve spor birbirinin yerine kullanılan terimler olsa da aslında bu kavramlar farklı yapıları temsil etmektedir. Bu nedenle, yazımıza öncelikli olarak bu kavramlar arasındaki farkı açıklayarak başlamayı oldukça anlamlı buluyoruz. **Fiziksel aktivite aslında günlük yaşamda yerine getirdiğimiz işler sırasında yaptığımız, bizleri fiziksel olarak hareketli hale getiren basit tercihleri kapsayan bir tutumdur.** Örneğin; asansör kullanmak yerine merdivenleri, uygun mesafelerde araba ile ulaşım yerine bisiklet veya yürüyüşü tercih etmek gibi günlük hayat pratiklerine yönelik tercihleri kapsayan genel bir terimdir. **Öte yandan "fitness" olarak bilinen ve Türkçe 'de fiziksel uygunluk olarak kullandığımız terim ise, bedenimizin dolaşım, kas iskelet, solunum gibi farklı sistemlerinin kuvvet, esneklik, dayanıklılık gibi özellikler açısından düzeyini temsil etmektedir.** Son olarak, spor belirli kural ve teknikleri olan ve bunlara uygun olarak performans

Çalışan bireylerin öncelikli olarak fiziksel, psikolojik ve sosyal açıdan durumlarını geliştirmeleri ve korumaları, daha sonra ise işlerini en etkili biçimde yürütmeleri için oldukça değerlidir.

ya da eğlence amacıyla yürütülecek bedensel etkinlikleri tanımlamaktadır. Bu tanımlardan da anlaşılacağı üzere fiziksel aktivite aslında bir çatı terimdir ve hem fiziksel uygunluğu hem de sporu içerisinde barındırmaktadır. Sedanterlik ise masa başında, iş istasyonunda ya da evde televizyon önünde uzun süre hareketsiz kalmayı temsil etmektedir. Bu kavramların tamamı çalışan bireylerin öncelikli olarak fiziksel, psikolojik ve sosyal açıdan durumlarını geliştirmeleri ve korumaları, daha sonra ise işlerini en etkili biçimde yürütmeleri için oldukça değerlidir.

Yürütülen araştırmalar sedanter yaşam tercihlerinin bir halk sağlığı sorunu olmasına neden olan en temel etmenlerden bir tanesinin çalışan insanların iş yerlerinde çok fazla durağan olmaları ve bu durağanlığı iş dışında evlerinde geçirdikleri sürede de devam ettirdiklerini belirtmişlerdir. **Bu durum çalışan bireylerin zamanla vücut yapılarının olumsuz yönde değişimine, kalp ve dolaşım sisteminin fonksiyonlarının yerine getirmesinde oluşacak risklerin önünü açmaya ve devamında da psikolojik olarak olumsuzluklar deneyimlemesine neden olacak bir dizi zincirleme reaksiyonun önünü açabilir.** Bu olumsuz durumu daha da kötü yöne taşıyacak üç temel faktör de belirtmekte fayda olduğunu düşünüyoruz ki, bunlar sigara kullanımı, kötü beslenme alışkanlıkları ve psikolojik stres. Kısacası fiziksel aktivi-



tenin olmadığı bir hayat, sağlığa ilişkin olumsuz tercihlerle desteklendiğinde bunun çıktıkları her bir birey için oldukça yıkıcı olacaktır.

Sedanter yaşamın dezavantajları ve her türden fiziksel aktivitenin sağladığı faydalar düşünüldüğünde, günlük yaşamımızın önemli bir bölümünü geçirdiğimiz iş yerlerinde yürütebileceğimiz küçük etkinlikler bizlere yaşamımız boyunca olumlu çıktılar sunacak bir takım avantajları beraberinde getirebilir. Örneğin, yürütülen araştırmalar 45 dakika ve daha fazla durağan bir şekilde çalışmanın kalp-dolaşım metabolizması üzerinde oldukça yıkıcı etkileri olduğunu göstermiştir. Ancak her 30 dakika da bir 5'er dakik-

tenin kalık yürüyüşlerin yapılması bu yıkıcı etkiyi oldukça azaltmakta, eğer bu küçük yürüyüş aralıkları artarsa tamamen ortadan kaldırmaktadır. Bir diğer araştırma ise ofis çalışanları ve işçilerin elastik bantlar kullanarak hem uzun süreli hareketsizlik hem de yoğun bedensel etkinlik durumunda oluşabilecek gerginliklerin azaltılmasında etkili olduğunu belirtmiştir. Eğer elastik bantlara ulaşımımız yok ise, bunun yerine okulda ki beden eğitimi ve spor derslerinde gördüğümüz esnetme hareketleri de bu fonksiyonu gösterecektir. Öğle araları ya da dinlenme molalarında ise yürüyüş grupları kurarak, iş yerinin etrafında ya da uygun bir alanda yapılacak düşük tempolu yürüyüşlerin fiziksel, psikolojik ve özellikle sosyal açıdan insanların rahatlamalarına olan katkıları araştır-

macılarca belirtilmiştir.

İş hayatının yaşantımıza getirdiği kalıcı sonuçları sağlık ve ekonomi açısından oldukça yüksek olan bir diğer konu ise postür bozukluklarıdır. **Özellikle ağır kaldırmak ya da bilgisayar başında uzun süre geçirmemize sebep olan görevler, boyun düzleşmesi, kifoz, lordoz gibi omurga eğriliklerine yol açmakta ve bu durum da günlük yaşamda hareketliliğimizin önünde bir engel oluşturmaktadır.** Oluşturduğu engelin yanında uzun süreli ağrılar ve ilerleyen durumlarda da uzuvlarda uyuşma hatta çeşitli derecelerde fitiklere neden olmaktadır. Bu açıdan da iş hayatında uzun süre durağan kalınmaması ve zaman zaman esneklik hareketlerinin yürütülmesi ayrıca değer taşımaktadır.

Görüldüğü gibi iş hayatının beraberinde getirdiği durağanlık, hayatımız boyunca istenmeyen pek çok sağlık çıktısını da yanında barındırmaktadır. Bu olumsuz durumlar karşısında alacağımız küçük önlemler ise bu sağlık risklerinden uzaklaşmamız ve hatta olumlu çıktılarla karşılaşmamızın anahtarıdır.



Duvarımızın içinde ne var?



G İ Z E M B Ü L B Ü L
M İ M A R - T E K N İ K Ü R Ü N U Z M A N I



Ses, yaşam kalitemizi arttırabileceği gibi azaltabilir de. Bizler estetik kaygılar içindeyken fonksiyonellikten uzak kalabiliyoruz. Odalarımızı, komşu daireleri ve binaları ayıran bölme duvarların hangi malzemelerle yapıldığı bu anlamda önem arz etmektedir. Konforlu ve yaşam kalitesi yüksek alanlar yaratmak için ses geçiş kontrolünü sağlamak zorundayız. Bölme duvarların ses yalıtım değerleri geliştirildiği sürece ses geçişi de azaltılabilir.



Hava doğuşumlu sesi azaltabilmek için;

- Duvarlar üzerinde hiçbir boşluğa izin verilmemelidir,
- Yapıya getireceği yük kontrol edilerek daha yoğun malzemeler kullanılmalıdır,
- İç ve dış yüzeyler arasında yalıtım malzemesi kullanımı sağlanmalıdır.

Geleneksel malzemelerle yapılan bölme duvarlar ses azaltım indeksi göz önüne alındığında yetersiz kalabilir. Kuru duvar sistemleri ise tek başına istenilen performansı sağlamayabilir. Bu bağlamda sistem çözümü kullanıca sunulmalıdır.

Binaların Gürültüye Karşı Korunması ve Ses Yalıtımı



Yönetmeliği'ne göre mekanları ayıran yatay ve düşey bölme duvar elemanları için temel alınacak en düşük hava doğuşumlu ses yalıtım gerekleri belirlenmiştir. Yönetmeliğe göre yüksek seviye gürültü, orta seviye gürültü ve düşük seviye gürültü derecesine göre akustik performans sınıfı belirlenir.

IPB 037 ve IPB 039 yalıtım ses değerleri akredite olmuş laboratuvarlarda test edilmiştir. TSE Yapı Malzemeleri Yangın ve Akustik Laboratuvarında IPB 037 50 mm kullanılarak yapılmış olan tek iskeletli, çift katmanlı 12,5 mm'lik W112 bölme duvar sisteminin hava doğuşumlu ses yalıtımının belirlenmesi amacıyla yaptırmış olduğumuz deney sonucunda TSE EN ISO 717-1 standardına göre ses azaltım indeksi 48,3 dB olarak bulunmuştur.

Hava doğuşumlu sesi azaltabilmek için;

Duvarlar üzerinde hiçbir boşluğa izin verilmemelidir,

Yapıya getireceği yük kontrol edilerek daha yoğun malzemeler kullanılmalıdır,

İç ve dış yüzeyler arasında yalıtım malzemesi kullanımı sağlanmalıdır.



Mevcut Binaların Gürültüye Karşı Korunması ve Ses Yalıtımı Yönetmeliği'ne göre 50 mm IPB 037 tek iskeletli çift katmanlı W112 bölme duvar sistemi orta seviye gürültülük derecesine ve hassasiyet derecesine göre konutlarda, yaşam alanları, mutfak/banyo ve sirkülasyon alanlarında en düşük hava doğuşumlu ses yalıtım gereğini sağlar.

Benzer deney IPB 039 için yaptırmış olup; TSE Yapı Malzemeleri Yangın ve Akustik Laboratuvarında IPB 039 80 mm kullanılarak yapılmış olan tek iskeletli, çift katmanlı 12,5 mm lik W112 bölme duvar sisteminin deney sonucunda TSE EN ISO 717-1 standardına göre ses azaltım indeksi 50,4 dB olarak bulunmuştur.

Mevcut Binaların Gürültüye Karşı Korunması ve Ses Yalıtımı Yönetmeliği'ne göre 80 mm IPB 039 tek iskeletli çift katmanlı W112 bölme duvar sisteminin orta

seviye gürültülük derecesine ve hassasiyet derecesine göre konutlarda yatak odaları, yaşam alanları, mutfak/banyo ve sirkülasyon alanlarında en düşük hava doğuşumlu ses yalıtım gereğini sağlar.

IPB Mineral Yün kullanımının birçok faydası vardır. Hafif bir malzeme olduğu için yapıya yük getirmez. Uygulaması kolaydır. Esnek yapısı ile bütün boşlukları kapatır. Sesin boşluklardan yayılmasını engeller. EN 13501-1 standardına göre yangına tepki sınıfı A1 olup yangın karşı pasif korunum da sağlar. Isı yalıtım değeri muadil ürünlere göre düşük olsa da ısı yalıtımı da sağlar. IPB çevreye zarar vermeyen doğal hammaddelerden üretilir. Yaşam döngüsü boyunca toksik veya çevreye zarar veren maddeler oluşmaz. Türkiye'nin ilk Eurofins Gold sertifikasına sahip Knauf Insulation ürünleri, iç mekan hava kalitenizi yükseltir.



Türkiye'de Enerji Verimliliğinin Geldiği Nokta ve Isı Yalıtımının Rolü



Ş. ONUR BOZKURT
İNŞAAT MÜHENDİSİ - TEKNİK ÜRÜN UZMANI



Enerji verimliliği; binalarda yaşam standardı ve hizmet kalitesinin, endüstriyel işletmelerde ise üretim kalitesi ve miktarının düşüşüne yol açmadan, birim hizmet veya ürün miktarı başına enerji tüketiminin azaltılmasıdır.

Isıtma, aydınlatma ve ulaşım ihtiyaçlarımızı karşılarken, elektrikli ev eşyalarımızı kullanırken, kısacası günlük yaşantımızın her safhasında enerjiyi verimli kullanmak suretiyle, ihtiyaçlarımızı kısıtlamadan aile bütçesine, ülke ekonomisine ve çevremizin korunması-

na katkı sağlamamız mümkündür.

Ülkemiz, maalesef enerji konusunda dışa bağımlı bir ülkedir. Türkiye, yıllık ortalama enerji ihtiyacının %73'ünü ithal etmektedir. Ülkemizdeki ham petrol ihtiyacının %93'ü, doğalgaz ihtiyacının ise %97'si ithalat ile karşılanmaktadır. Türkiye, enerji ithalatına yaklaşık olarak 60 milyar dolar ödemektedir ve bu da yıllık ithalatımızın %25'ine denk gelmektedir. Herkes tarafından bilinmektedir ki, enerji ithalatımız, cari açığın en önemli kaynağıdır.

Enerji yoğunluğu, bir dolarlık ürün ya da hizmet üre-

“Türkiye, yıllık ortalama enerji ihtiyacının %73'ünü ithal etmektedir.”

tebilmek için harcanan enerji miktarıdır. Bir toplumun enerji yoğunluğunun düşük olması, üretilen ürün ya da hizmetin daha az enerji ile elde edilmesi demektir. Türkiye'nin kişi başına düşen enerji tüketimi OECD ülkelerinin ortalamasının yaklaşık olarak beşte biri olmasına karşın, Türkiye'nin enerji yoğunluğu OECD ortalamasının yaklaşık iki katıdır. Diğer bir ifade ile ülkemizde bir dolarlık ürün ya da hizmet üretmek için OECD ülkelerine kıyasla iki kat fazla enerji kullanılmaktadır.

Ülkemizde; bina sektöründe %30, sanayi sektöründe %20 ve ulaşım sektöründe %15 olmak üzere önemli düzeyde enerji tasarruf potansiyeli olduğu tespit edilmiştir.

Enerjinin daha verimli kullanılmasını bir hedef olarak belirleyen ülkemizde, 2007 yılında Enerji Verimliliği Kanununu yürürlüğe girmiştir. Ayrıca, 2008 yılında enerji kaynaklarının ve enerji kullanımında verimliliğin artırılmasına dair bir yönetmelik yürürlüğe girmiştir. Kanun ve yönetmelik çerçevesinde, enerji üretim, iletim, dağıtım ve tüketim aşamalarında, tüm enerji tüketim birimlerinde enerji verimliliğinin artırılması ve desteklenmesi, toplum genelinde enerji bilincinin geliştirilmesi ve yenilenebilir enerji kaynaklarından yararlanması ile ilgili hükümler yer almaktadır. Ayrıca, 2011 ile 2013 yılları arasındaki dönemi kapsayan bir iklim değişikliği eylem planı hazırlanmış ve bu plan içerisinde enerji yoğunluğunun %20 azaltılması hedefi yer almıştır.

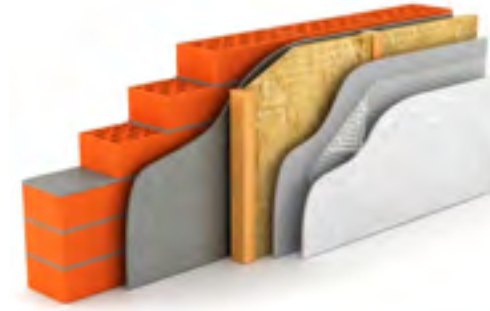
Aynı plan içerisinde; 2023 yılında 1 milyon konut ile toplam kullanım alanı 10.000 metrekarenin üzerindeki ticari ve kamu binalarında standartları sağlayan ısı yalıtımı ve enerji verimli sistemlerin oluşturulması, 2012 yılına kadar tüm binalara enerji kimlik belgesi verilmesi, kamu kuruluşlarının bina ve tesislerinde yıllık enerji tüketiminin 2023 yılında %20 azaltılması gibi kritik öneme sahip maddeler yer almıştır.

Enerji verimliliği ve sürdürülebilir bir gelecek için, binalarda yalıtım uygulama-

larının doğru ve güvenli şekilde yapılması büyük önem taşımaktadır.

Günümüzde enerji kaynaklarının giderek kıtlaşması ve fiyatlarının yükselmesi, evle ilgili faaliyetlerin yürütülmesinde aileleri ekonomik yönden olumsuz olarak etkilerken, toplumsal kaynakların sürdürülebilirliğini de sınırlandırmaktadır. Bu nedenle ailelerin bu araçları satın alırken ve kullanırken bazı tasarruf noktalarına dikkat etmeleri gerekmektedir. Enerji tasarrufu bir zorunluluk haline gelmiş durumdadır.

Isı Yalıtımı



Yapılarda ve tesisatlarda ısı kayıp ve kazançlarının sınırlandırılması için yapılan işleme “ısı yalıtımı” denir. Teknik olarak; dış cephe yalıtımı ve mantolama farklı sıcaklıktaki iki ortam arasında ısı geçişini azaltmak için uygulanır.

Binalarda ısı yalıtımı yaptırmak, ekonomik açıdan olduğu kadar çevresel öneme de sahiptir. Bunun yanı sıra, ısı yalıtımı yapılarak daha konforlu ve sağlıklı bir yaşam sürmek, konutların ömrünü uzatmak da mümkün olmaktadır. Binaların ısıtılması amacıyla büyük oranda fosil yakıtlar kullanılır. Fosil yakıtların yakılması sonucu yanma ürünü olarak açığa çıkan gazlar, hava kirliliğine ve küresel ısınmaya neden olur. Isı yalıtımı uygulamaları ile konfor koşullarının oluşturulmasında kullanılan enerji miktarının azalması, küresel ısınma ve hava kirliliğinin artmasını önler. Yapılarda kurallara uygun şekilde gerçekleştirilen ısı yalıtımının bireyler ve ülkeler açısından pek çok yararı vardır. Bunların en önemlisi ısı yalıtımının enerji tasarrufuna olan katkısıdır.

Isı Yalıtımının Avantajları

Doğru yalıtım uygulamaları, konut içinde ısınma ve soğutma taleplerinde %40'tan %60'a kadar tasarruf sağlayarak enerji kaybını önler. İnsan sağlığı açısından son derece zararlı olarak bilinen rutubetli ortamların giderilmesi de ısı yalıtımı sayesinde mümkün olmaktadır. Isı yalıtımı sayesinde yapıyı dıştan kuşatarak, yapının taşıyıcı elemanlarının; korozyon, dökülme, kabarma gibi olumsuz etkilere karşı korunmasını sağlar. Konut içerisindeki ortamlar arası sıcaklık farkı maksimum 3°C olması gerekir. Isı yalıtımlı binada, bina içerisindeki ısının her tarafa homojen dağılmasını sağlayarak ortam konforunu artırır. Isı yalıtımına yapılan harcama, 4 ve 6 yıllık bir sürede kendini amorti edebilmektedir. Isı yalıtımı olan binalarda ısınma ve soğuma ihtiyaçları daha kolay karşılanabileceği için, yakıt kullanımı da azalarak, bacalardan çıkan zararlı gazlar doğaya daha az zarar vermektedir.

Isı yalıtımı olmayan yerlerde; kapı altları, pencereler hatta duvarlar bile bina içerisinde ısı kaybına yol açarak enerji tüketimini artırmaktadır. Binalarda ısınma için yapılan enerji sarfiyatı neredeyse %80' dayanan bir orandır. Bu durum enerji tasarrufunun bir an önce sağlanmasında neden acele edilmesini göstermektedir. Günümüz koşullarında yerli kaynaklı enerji üretimi, tüketimin yalnızca %30'unu karşılarken, uzmanların bu oran için 2020 yılına kadar %25'e kadar düşeceğini bildirdiği bilinmektedir. Tüm bu nedenlerden ötürü ısı yalıtımı konusunda son yıllarda gösterilen talep artmakta ve hem ekonomik hem de çevresel olarak faydalanılmaya çalışılmaktadır.



Heraklith ile Doğal Görünüm ve Mükemmel Ses Yalıtımı



ERÇİN GÜLTEKİN
KNAUF INSULATION TÜRKİYE SATIŞ MÜDÜRÜ
ARDA EZİKOĞLU
MARMARA BÖLGE MINERAL PLUS SATIŞ MÜHENDİSİ

İlk temelleri 1932 yılında Avusturya Fendorf'da atılan Heraklith®, o tarihten beri inşaat sektöründe tanınmış ve saygın bir marka olma başarısını göstermiştir. İlk fabrika 1908 yılında kurulmuştur.

Heraklith®, duvar ve tavan uygulamaları için yüksek kalitede, dayanıklı odun yünü paneller üretir ve geliştirir. Heraklith ahşap yünü levhalar farklı uygulama şekilleri ile binalara işlevsellik kazandırmanın yanı sıra bu ürünler ofisler, eğitim kurumları, sağlık merkezleri dışında sanayi ve modern konut projelerinde estetik ve etkili bir görüntü de oluşturmaktadır.

Heraklith®, mükemmel termal ve ses emici değerlerinin yanı sıra, üretiminde yenilenebilir doğal materyalleri kullanarak doğaya saygılı ve sağlıklı yaşam koşullarının oluşmasında önemli ölçüde katkı sağlayan ürün çözümleri sunar.

Heraklith® ürünleri; çevre dostu malzemeler, bağlayıcılar ve yeşil enerji ile üretilmektedir. Bu nedenle, Heraklith ahşap yünü panelleri her türlü sürdürülebilirlik sertifikalı (BREEAM, LEED) projelerde kullanılabilirliği gibi aynı zamanda biyolojik döngünün bir parçası da olmaktadır.

Heraklith®, istenilen bina performanslarına uygun fonksiyonel, dayanıklı ve kullanıcı dostu yalıtım ürünleri sunar, özel üretim ürün çözümleri ile güvenli ve konforlu ortamlar yaratmayı amaçlar.

Ürün yelpazemizin çeşitliliği sayesinde üretmiş olduğumuz ahşap yünü levhalarımız çeşitli segmentlerdeki

tavan ve duvarlara uygulanabilmektedir. Örneğin; otomatik, tiyatro, havaalanı, hastane, yarı kapalı garaj veya spor salonları gibi.

Heraklith® uzun geçmişi olan ve her uygulama için en iyi kalitede bir üründür.

Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları, dayanıklı ve çevre dostu bir üründür yangın direncini üstün akustik ve termal yalıtım performansıyla birleştirir.

Heraklith®, çok çeşitli tasarım gereksinimlerini karşılayacak; çeşitli yüzey dokuları, renkleri ve ürün ebatlarına sahiptir.

Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları tavan ve duvar gibi çeşitli uygulama detaylarında, konut veya konut olmayan binalar, tarımsal yapılar ve demiryollarında kullanılabilirlerdir.

Temel özellikleri olan; yangına dayanıklılık, akustik ve termal performans, sağlam ve çevre dostu panellerimizin uygulaması kolaydır ve inşaa sürelerini kısaltır; çünkü ürünlerimizin yüzeyleri önceden hazırdır.

Heraklith® ürünlerimizin başlıca beş özelliği

- **Yangın Dayanımı**
- **Yüksek Akustik Performans**
- **Sağlamlık**
- **Termal Performans**
- **Çevre Dostu**

Özette tüm yalıtım ihtiyaçlarınızdan ödün verme-

yen tüm özelliklerin bir arada olduğu bir üründür.

Yangın dayanımı

Bir bina yangınının yoğun ısıyı yalnızca yanmakta olan malzemeyi değil, binanın kendisinin yapısal bileşenlerini de etkileyebilir. Bu, bina destek yapısında ciddi hasara neden olabilir ve kullanıcıların sağlık ve güvenliğini tehlikeye atabilir. Bu tür hasar ve tehlikelere karşı korunmak için, bina yapımında yüksek kalitede yangına dayanıklı malzemeler kullanmak önemlidir.

Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları, yangın durumunda bina uygulamaları için ısıya dayanıklı bir kalkan görevi görür. Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları; ateşe maruz kaldıklarında erimez ve alevli damlama (do) oluşturmaz. Heraklith®, aynı zamanda duman büyüme oranı açısından en iyi sınıf olan s1 sınıfı ürünler grubuna girer.

Dayanıklılık



Ahşap yünü yalıtımı, kullanıldığı binanın ömrü boyunca dayanabilir. Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları dar bir tavan uygulamasına kolayca uyar ve ahşap yünü yüzeyinin darbelerine karşı yüksek direnci fiziksel hasara karşı en iyi korumayı sağlar. Heraklith®, her uygulama için dayanıklı ahşap yünü yalıtım çözümleri sunar ve tüm ahşap yünü ürünlerimiz uluslararası EN kalite standartlarındadır.

Termal performans

Bir bina alanını yalıtım için en önemli nedenler arasında termal konfor seviyesini iyileştirme ve enerji kullanımını azaltma ihtiyacı yer almaktadır. Yalıtım, ısıtma ve soğutma maliyetini düşürür ve CO2 emisyonlarını azaltır. Binalarda ısı yalıtım malzemeleri kullanıldığında, hem yeni inşaat hem de yenileme uygulamaları için sağlam bir yatırım getirisi sağlar. Heraklith®, yaşam ve çalışma alanları için mükemmel ısı yalıtımı sağlamak adına ahşap yünü yalıtımını taş yünü yalıtımı ile birleştiren çok katmanlı levhalar dahil, termal yalıtım uygulamaları için geniş bir

ürün yelpazesi sunar.

Çevre dostu ürün

En iyi yalıtım ürünleri yaratılmış ve çevresel sorumluluk bilinciyle kullanılmıştır ve Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları bir istisna değildir. PEFC veya FSC sertifikalı ladin ağacından üretilirler. Üretim sırasında kullanılan uzun, ince ladin ve kavak ağacı, hem üretim hem de kullanım aşamaları ortamında kolay olan, hafif, çok işlevli bir yalıtım levhası oluşturmak için mineral esaslı bir bağlayıcı ile preslenir.

Akustik performans

Gürültüden korunma, herhangi bir modern yaşam veya çalışma ortamının konforunda önemli bir rol oynar. Heraklith®, özellikle yeraltı garajları, teknik odalar veya potansiyel olarak rahatsız edici gürültü kaynakları yakınında sessiz ve rahatsız edilmeyen ev ve çalışma alanları yaratmaya yardımcı olmak için çok çeşitli yalıtım ürünleri sunar. Heraklith® ahşap

Heraklith®



yünü yalıtım levhalarının açık yüzey yapısı olağanüstü akustik yalıtım özellikleri sağlar.

Heraklith® yalıtım, her ihtiyaç için özellikle yangın, ısı ve ses yalıtımı açısından yüksek gereksinimler söz konusu olduğunda doğru çözümdür. Farklı dokular ve renkler; garajlarda, park alanlarında, bodrumlardaki tavanlarda ve duvarlarda sonsuz tasarım olanakları sunar.

Heraklith® ahşap yünü ürünleri istendiğinde tesisimizde renklendirilebilmektedir. Tüm paneller bitmiş yüzeylidir, bu yüzden kurulumdan sonra başka bir işlem gerektirmez. Bu da zaman ve paradan tasarrufu sağlar.



Yeraltı otoparkı ve garaj yalıtımı

İyi tasarlanmış park yapıları, hem yapıların kendilerinin hem de bağlı oldukları tesislerin (örneğin alışveriş merkezleri veya çok katlı apartmanlar gibi) ihtiyaçlarını karşılamalıdır. Bu ihtiyaçlar, park tavanından ısı ve ses aktarımını engellemek için termal ve akustik yalıtımı ve en önemlisi, yangının ısısından kaynaklanabilecek yapısal kararsızlıkları önlemek için yangından korunmayı içerir. Heraklith® ahşap yalıtımı, park tavanlarının yalıtımı için mükemmel hepsi bir arada bir çözümdür. Sadece üstün termal ve akustik koruma sağlamakla kalmaz, A2 yangın sınıflandırma derecesine sahiptir ve park yapısının üstündeki tesisler için yangına dayanıklılık sağlar. Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhalarının montajı kolaydır ve doğal olarak çekicidir. Levhalar çok çeşitli renklerde ve kaplamalarda mevcuttur ve günlük kullanımdan kaynaklı

meydana gelebilecek fiziksel hasarlara karşı dayanıklıdır. Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları doğal ve sürdürülebilir malzemelerden üretilmiştir, her türlü park yapısı uygulamasında çevre dostu bir yalıtım çözümü sağlar.



Bodrum tavanları yalıtımı

Tek veya çok üyeli bir evi yalıtırken, binanın her bölgesindeki ısıya dayanıklılığı göz önünde bulundurmak önemlidir. Örneğin; bodrum tavanı, bina enerji kaybının %10'unu oluşturabilir. Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları yangından korunma sağlarken, zemin katında ısı kaybını önler ve ayrıca üstün akustik yalıtım özellikleri sağlayarak gürültüyü izole etmeye yardımcı olur.



Asma tavan yalıtımı

Heraklith® diğer tavan uygulamalarının yanı sıra üstün akustik performansı, çok çeşitli panel ebadı ve yüzey seçenekleri sayesinde asma tavan sistemi olarak da kullanılabilir. Mekanlardaki ses dağılımına etki ederek, ortamdaki gürül-

tü ve ekoyu en aza indirir. 600X600 mm panel ebatları ile standart asma tavan uygulamaları yerine uygulanabilmektedir. Yerinde renklendirme ile aynı zamanda yaşam alanlarına görsel olarak da katkıda bulunur. Bu sayede okul, ofis, alışveriş merkezi, marketler, mağazalar gibi asma tavan sistemlerinin kullanıldığı ve estetiğin de önemli olduğu mekanlarda gerek dokusu gerekse renklendirme olanaklarıyla görsel bir ziyafet sunmaya da olanak sağlayacaktır.



Teknik hacimlerin yalıtımı

Heraklith® teknik odalar için özel bir ürün ahşap yünü yalıtım malzemesi sunmaktadır. Tektalan ürünümüzün üstün akustik yalıtım özellikleri, gürültünün sorun olabileceği teknik odaların duvarlarını ve tavanlarını yalıtım için mükemmel bir seçimdir. Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları, binanın kullanım ömrü boyunca özelliğini koruyan, çekici, kurulumu kolay, dayanıklı ve uzun ömürlü, hepsi bir arada yalıtım çözümü sağlar ve yalıtım gereksinimlerinin tamamına çok uygundur. Heraklith® ahşap yünü yalıtımı, sürdürülebilir doğal malzemelerden üretilmiştir, ev yalıtımı için çevre dostu ve çevreye duyarlı bir yaklaşım içerir.

Akustik yalıtım

Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları, dışardan gelen ve istenmeyen gürültüyü azaltır, konforlu bir yaşam ve çalışma alanı sunar, otopark ve çevredeki gürültüleri iyileştirir. **Yankılanma, bir odayı soğuk ve nahış hissettirebilir; konsantrasyon, yorgunluk ve stres**



kaybına neden olabilir. Yüksek ses dalgaları; sinema salonu, ev sinema sistemi veya müzik salonu gibi alanlarda kötü bir akustik ortama neden olur. Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları gibi ses emici malzemeler, eko ve gürültüyü önemli ölçüde azaltacak ve yaşam alanını daha keyifli hale getirecektir. Gürültü seviyesi, binanın / evin bitişik odalarında daha düşük bir ses seviyesine neden olan akustik absorpsiyon nedeniyle azalacaktır.



Otoyol ve demiryolları

Otoyollar ve demiryolu rayları, otomobil ve tren trafiğinden kaynaklanan önemli ses kirliliği kaynaklarıdır, bu yüzden sorumlu yapı ve yönetimler akustik yalıtım kullanımını gerektirir. Bu tür bir yalıtım, etraftaki mahalleleri aşırı gürültüden korumak için gerektiğinde sesi absorbe edip yansıtabilmelidir.

Eğimli çatı uygulamaları

Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları, yaşam alanı olarak kullanılacak her oda için çekici bir görünüm sağlar. Eğimli çatı yalıtımı kullanımlarına ek olarak, çatı katı yalıtımı olarak ve bazı durumlarda bir tavanı kullanılabilir bir depolama alanına



(inşaatına bağlı olarak) dönüştürmek için kullanılabilir; çünkü levhaların yapısal bütünlüğü ağırlıkların desteklenmesine izin verir, ürünler doğru bir şekilde uygulandığında ise depolanan öğelerin ağırlığını taşıyabilecek bir alan oluşturabilir.

Dış cephe ve duvarlar için ahşap yünü yalıtımı



Yapılan araştırmalar, dış duvarların bir binadaki ısı kaybının yaklaşık %25'inden sorumlu olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak; dış duvarların ve cephele- rin ısı yalıtımı, binanın ısı performansını büyük ölçüde artırabilir, böylece enerji kullanımını azalır ve kullanıcılar için daha fazla konfor sağlar. Yalıtım özelliklerine ek olarak, dış duvar yalıtımı, "nefes alma" gibi özel gereklilikleri de yerine getirmelidir, böylece zararlı nem dış duvarlara içerisinde sıkışmaz. Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları, sıvalı yüzeylerde nefes alabilen bir alt tabaka levhası olarak uygulanabilir veya yeni bir yapı için sıvalı bir dış duvara uygulanabilir. Ahşap yünü yalıtım levhalarının doğrudan mevcut sıvalara uygulanabileceği ev yenileme projeleri de mevcuttur. Sadece üstün ısı ve ses yalıtımı performansı sağlamakla kalmaz, yangına dayanıklıdır ve montajı kolaydır.

Ayrıca, darbelere dayanıklıdır ve binanın ömrü boyunca özelliğini korur. Sürdürülebilir doğal malzemelerden üretilmeleri nedeniyle, dış duvar yalıtımında çevre dostu ve çevreye duyarlı bir yaklaşım sunarlar.

Heraklith® ahşap yünü, tavan ve duvar kaplamaları için dayanıklı ve güvenilirdir. Farklı kenar tipi ve renkler işlevselliğin yanı sıra gerçek bir tasarım özgünlüğü sunar. Bunun için ahşap yünü levhalarımız; ofisler, eğitim ve sağlık sektörleri, eğlence merkezleri, endüstriyel binalar ve modern konutlar gibi birçok sektörde etkili ve güzel ürünler olarak öne çıkmaktadır.

Ürün yapısı



Heraklith® ahşap yünü yalıtım levhaları, belirli bir ahşap yünü lifinin seçiminden kaynaklanan iki farklı yapıya sahiptir. Yüzey görünümü böylece kabadan ince yüzeye kadar istenildiği şekilde değişebilir.



Farklı dokular ve renkler, garajlarda, park yerlerinde ve bodrumlarda tavan ve duvar tasarımı için sonsuz olanaklar sunar. Heraklith® ahşap yünü ürünleri, bina tasarımına uygun bir renkte yerinde uygulanabilir özelliktedir.

Heraklith.

Türkiye Ekonomisi Nereye Gidiyor?



PROF. DR. ÖZGÜR TONUS
İKTİSAT BÖLÜMÜ ÖĞRETİM ÜYESİ

Türkiye'deki genel gelişmeleri özetlerken; bilim, sanayi, teknoloji, ekonomi ve akademi gibi birçok alandan besleniyoruz. Yolumuzu aydınlatan bu alanlardan edindiğimiz bilgiler sayesinde daha aktif ve dinamik kalmayı hedefliyoruz. İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Özgür Tonus, yayınladığı makaleler, bildiriler ve kitapları ile duayen bir isim. Yaptığımız röportajda da kendisinin çalışmalarından yola çıkarak; Avrupa Birliği, Türkiye ekonomisi, inşaat sektörü gibi konular hakkında yol gösterici bilgilere sahip olduk.

Röportaj: Merve TANKA

1. Kendiniz ve akademik hayatınızdan kısaca bahsedersiniz?

Lisans eğitimini tamamladığım Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nde öğretim üyesiyim. Lisans ve lisansüstü seviyede Uluslararası İktisat, Türkiye Ekonomisi ve Avrupa Birliği Türkiye İlişkileri derslerini yürütüyorum. Akademik çalışmalarım Türkiye - Avrupa Birliği İlişkileri ve Türkiye ekonomisi alanlarında yoğunlaştı.

2. Çalışmalarınızı incelediğinizde özellikle Avrupa Birliği üzerine pek çok çalışmanız olduğu gözden kaçmıyor. Avrupa Birliğinin geldiği noktayı ekonomik anlamda değerlendirebilir misiniz?

Günümüzde AB'nin geleceğini etkileyen 3 temel gelişmeden bahsedebiliriz. Birincisi büyük genişleme süreci sonrasında karşı karşıya kaldıkları 2009 Küresel Kriz

Günümüzde AB sanayisinin karşısında duran iki önemli problem bulunmaktadır: Krizin yarattığı tahribatı gidermek ve sanayisinde istihdam yaratacak, teknoloji-yoğun üretim gücünü artıracak ve toplumun ekolojik dönüşümünü destekleyecek yapısal politikaları uygulayabilmek.

oldu. Ardından BREXİT süreci yaşandı. Son olarak ise kriz sonrası toparlanma sürecinde küresel ekonomide yaşanan sıkıntılara ilave olarak üye ülkeler arasında da yaşanan ayrılmalar oldu. Bu sıkıntılı dönemde yapılan birçok yorumlarda AB'nin dağılacağı, Euro alanından ayrılmalar yaşanacağı beklentilerinden bahsedildi. Ben bu yorumlara katılmıyorum. Tarihsel sürece bakıldığında Avrupa bütünleşmesinin bu tür kriz dönemlerini bütünleşmeyi daha ileriye taşıyarak aştığını görüyoruz. Yakın gelecekte de benzer bir hamleyle temel sorunlarına ilişkin çözümü kendi içlerinden doğuracaklarına inanıyorum.

Bir refah toplumu yaratma projesi olarak nitelendirebileceğimiz AB'nin bu amacını büyük ölçüde gerçekleştirdiğini söyleyebiliriz. Ancak 500 milyonluk nüfusuyla AB'nin yaratmış olduğu refahı koruyabilmesi, artırabilmesi gerekir ki gelecekte de AB vatandaşlarının AB'nin iyi bir şey olduğuna dair güvenlerinin sarsılmaması sağlansın. Bu nedenle de AB ekonomisinin reel yönü, sanayisinin



güçlenmesi gerekir. AB'nin küresel ekonomideki gelecekteki rolünü, uzun vadeli büyümesini, küresel rekabeti yönetme kabiliyetini ve en önemlisi Avrupa bütünleşmesi projesinin başarısını belirleyeceği için büyük önem taşımaktadır.

Günümüzde AB sanayisinin karşısında duran iki önemli problem bulunmaktadır: Krizin yarattığı tahribatı gidermek ve sanayisinde istihdam yaratacak, teknoloji-yoğun üretim gücünü artıracak ve toplumun ekolojik dönüşümünü destekleyecek yapısal politikaları uygulayabilmek. 80'li yıllarda başlayan, çokuluslu işletmelere dayanan, özelleştirmeler ve deregülasyonlarla desteklenen neoliberal politikalar AB'de yaklaşık 40 yıllık dönemde sanayinin daha az ilgi görmesine, finansal gelişmeye odaklanılmasına yol açmıştır. Bu dönemde hem ulusal hem de AB düzeyinde sanayiye yönelik yaklaşımda sadece rekabet gücünü artırmak merkeze alınmıştır. 2008 krizinin ardından finansal sermayenin çıkarları doğrultusunda şekillenen ekonomi politikalarının AB açısından yatırım ve istihdam artışına dayanan çevre dostu büyümeyi yakalamakta başarısız olduğu görülmeye başlanmıştır.



Bugün Avrupa ekonomilerine baktığımızda bir tarafta liderliğini Almanya'nın yaptığı "merkez" ülkeler, diğer tarafta ise üretim kapasitesi her geçen gün eriyen "çevre" ülkeler şeklinde bir bölünme tablosu ortaya çıkmaktadır. Buna rağmen bizim gündemimizde artık AB pek yer almadığı için takip edilmeyordur belki ama son yıllarda AB'nin gündeminde "Sanayide Rönesans yaşayabilir miyiz?" tartışmaları sürüyor. Bu amaca yönelik ortak politikalar tasarlanıyor. Diğer taraftan sanayide dijital yeniliklerin sunduğu imkânları değerlendirmek için son zamanlarda Almanya'nın öncülüğünü yaptığı Sanayi 4.0 ve Fransa'da Geleceğin Sanayisi gibi birçok ulusal girişim başlatılmıştır. Sanayideki bu dönüşümün düşük kalite-

den yüksek nitelikli işlere doğru ve imalat sanayinden hizmetlere doğru istihdamı beraberinde getirmesi beklenmektedir. Bu arayışların sonucunda Avrupa ekonomisinin daha da güçleneceğini düşünüyorum.

3. Sizce Avrupa Birliği'ne dahil olmanın Türkiye ekonomisine ne gibi etkileri olurdu? Bunu özellikle son dönemde tekrar mesafeli hale gelen Avrupa Birliği-Türkiye ilişkileri ile birlikte değerlendirebilir misiniz?

Daha önce belirttiğim gibi Avrupa Birliği bir refah toplumu yaratma projesidir. Bu sofraya bir şeyler koyabilen ülkeler; değer yaratan, üreten ülkeler bu projeden fayda sağlıyorlar. Farklı ekonomik gelişmişlik seviyesine sahip olan,

Üretim gücünü artıran, istihdam yaratan, istikrarlı bir Türkiye ekonomisi AB ekonomisine de katkı sağlayacaktır.

farklı büyüklükteki ülkelerden oluşan bir yapı AB. AB'nin sağladığı kişilerin, malların, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımı haklarından etkin yararlanan ülkeler refahını artırabilmiş. Tek başına AB üyesi olmak bu sıçramayı sağlamıyor. Bu nedenle ben Türkiye'nin AB üyesi olmasından çok üye olmak için yaşayacağı dönüşümün daha önemli olduğunu düşünüyorum. Avrupa'nın refah sofrasına ko-

mızda ise 2015 yılında Gümrük Birliği'nin güncellenmesi süreci başlamıştı. 2017 yılında bunun görüşmeleri başlayacaktı. Ne yazık ki o kadar uzaklaştık ki Türkiye'nin lehine olabilecek birtakım kazanımları elde edebileceğimiz bu fırsatı da değerlendiremedik. Benzer şekilde vize kolaylığı da Türk vatandaşlarının bir kısmına, iş insanlarına kolaylık sağlayacaktı. AB tarafının bu hakları vermekte çok da istekli

Ben küresel kapitalizmin temel bir soruya cevap vermekten ısrarla kaçındığımı düşünüyorum: Daha fazla paylaşabilir miyim?

yabileceğiniz bir şeyler olmadan oturmak – zaten oturamayız ama- bize çok fazla bir şey katamaz. Temel sorunlarını çözmeden AB üyesi olan ülkelerin kaynaklarını nasıl yitirdiğini görebiliyoruz. Üretim gücünü artıran, istihdam yaratan, istikrarlı bir Türkiye ekonomisi AB ekonomisine de katkı sağlayacaktır.

Evet, ne yazık ki 2006 yılından itibaren Türkiye-AB ilişkileri dondu, müzakere süreci tıkandı. Son yıllarda da gündemimizden tamamen çıktı. Böylece Türkiye'nin üyelik süreci için yaşadığı dönüşüm de durmuş oldu. Ekonomi açısından baktığı-

olduğunu söyleyemem ama Türkiye olarak işin peşini bıraktık. 2004 yılında Türkiye ile üyelik müzakerelerine başlanması kararı verildiğinde kısa sürede AB üyeliği hedefini yakalayabilir mi Türkiye şeklinde tartışmalar olurken 15 yılda öyle bir yere geldik ki AB dendiğinde artık dudak bükülüyor, neredeyse düşmanlık besleniyor. Bunlar hiç de sağlıklı gelişmeler değil.

4. Eskişehir'de Avrupa Birliği algısı üzerine çalışmalarınızdan da yola çıkarak, birçok özelliği ile İç Anadolu'nun diğer şehirlerinden daha farklı olan Eskişehir'in Avrupa Birliği algısı-



nı da aynı şekilde farklı görüyor musunuz?

Evet, bu çalışmayı sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi ile AB algısı arasındaki ilişkiyi araştırmak için yaptık. Üstelik Türkiye-AB ilişkilerinde ivme kaybedildiği bir dönemde gerçekleşti. Buna rağmen sizin de belirttiğiniz gibi Eskişehir sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi yüksek bir kent. Eğitim seviyesi yüksek. Türkiye ortalamasından farklı şekilde AB hakkında bilgi sahibi ve beklentileri rasyonel. Şöyle bir sonuç elde ettik; kamuoyunun AB hakkında bilgi düzeyi arttıkça, demokratik ve sosyo-ekonomik dönüşüm beklentileri karşılandıkça, Türkiye'nin AB üyelik sürecine de daha fazla sahip çıkıyor ama tabi biraz önce ifade ettiğim gibi o kadar uzaklaştık ki bu hedeflerden, gündemimizde yok artık.

5. 2018 yılı Ağustos ayından itibaren Türkiye ekonomisinde yaşanan dalgalanmalar ve talep daralmasına çözüm için ekonomide yapısal reform adına birçok iyileştirme paketi açıklandı. Türkiye ekonomisi için bu gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

2018 yılında Yeni Ekonomi Paketi ile başladı süreç en son İVME Paketiyle 30 milyar TL'lik yeni bir destek açıklandı. Bu paketlerde genel doğrular ifade edilmekle birlikte özünde ekonomimizde finansman sıkıntısı yaşayan sektörlerle destek verilmeye çalışılmaktadır. Örneğin İVME paketinin ithalat bağımlılığı yüksek, dış ticaret açığı veren, istihdama katkı oranı yüksek ve ihracat/döviz gelir potansiyeli yüksek sektörlerle yönelik olacağı belirtilmekte. Bugünkü koşullarda bu desteği alan firmalar ithalata bağımlılığı azaltmaya yönelik yatırımlar mı yapar yoksa döviz alıp bekler mi? Bu tip kısa vadeli çözümlerle bir süre daha piyasaları tutabiliriz ama Nisan ayı itibarıyla yıllık enflasyon %19,5 ve faiz oranı %25,8. Enflasyonla mücadele edebilmek için sıkı para ve maliye politikaları izlememiz gerekir. Bir başka ifadeyle **harcama politikamızın para politikasını desteklemesi gerekir.** Bunun yerine bütçe disiplini bozacak harcama genişlemesi, borçlanma ihtiyacımızı



Türkiye ekonomisinin dış borç stoku 450 milyar dolar sınıma geldi. Bu borcun büyük kısmı ise özel sektöre ait. Finans kesiminin dışında reel sektörde, inşaat sektörü de borçlu ve döviz kurlarındaki artış borçlu olan firmaları ne yazık ki olumsuz etkiliyor.

artıracak bu da faiz artışına yol açacaktır. Faiz oranlarının yükselmesi yatırım ve hane halkı harcamalarını baskılayarak ekonomik canlanmayı engelleyecektir.

Nihayetinde herkes yapısal reformların gerekliliğinden bahsediyor. Bu kavramın da içi boşaldı. Bir programda yapıyı dönüştüreceğinizi ifade etmeniz, örneğin ithalata bağımlılığı azaltmayı hedefliyoruz demeniz bu sonucu getirmiyor. Bu tür kamu desteklerinin mutlaka üretime bağlı olması gerekir. Daha fazla üretmemiz, daha verimli üretmemiz gerekiyor. Tarımda, sanayide üretim artışına bağlanmayan destekler sadece firmaların anlık finansman ihtiyacına katkı sağlıyor. KOBİ destek kredisi alıp da dövize çevirip bekleyen birçok işletme biliyorum. Yurtiçi yerleşiklerin yabancı para cinsinden bankalarda tuttıkları miktar 180 milyar dolar

seviyesine geldi. Türk Lirasına olan güvenin aşındığını görüyoruz.

Ne yazık ki geçmiş deneyimlerinden yararlanarak, uzun vadeli politika tasarlamak konusunda pek başarılı değiliz. Şöyle ki Türkiye biliyorsunuz 2001 yılında derin bir kriz yaşadı. Bütçe açığının hızla genişlediği ve kamu borcunun yükseldiği büyüme modeli sonucunda bu krizi yaşadık. Krizden sonra ise küresel sermaye bolluğundan yararlanarak cari açığın arttığı ve özel sektörün borçlandığı bir büyüme modeline geçtik. **2018 sonu itibarıyla 445 milyar dolar dış borcumuz var ve bunun 300 milyar doları özel sektöre ait.** Türkiye ekonomisinin yurtdışı varlıkları ile yükümlülükleri arasındaki farkı gösteren uluslararası yatırım pozisyonu 337 milyar dolar açık veriyor.

Artık açık vermeden daha doğrusu bütçe açığı, cari açığa dayanmadan bir büyüme modeli tasarlayarak yola devam etmemiz gerekiyor.

6. Bilindiği üzere inşaat sektörü uzun yıllardır ekonominin lokomotif konumundaydı ve büyümeye pozitif katkı sağlıyordu. Son dönemde sektörün büyüme oranları sürekli negatif seyrediyor ve sektör ciddi bir daralma içerisinde. Sizce inşaat sektöründe gelen bu noktanın ana sebepleri nelerdir ve sektör bu bunalımdan nasıl kurtulabilir?

Bundan önce inşaat sektörünün yaşadığı kriz 2008 yılının 3. Çeyreğinde başlamış ve 2009 yılı boyunca sürmüştü. 2009 yılında inşaat sektörü %15,9 daralırken ekonomimiz de 4,7 küçülmüştü. Hatır-



Öncelikle kısa vadeye ilişkin şunları söyleyebilirim. Türkiye ekonomisinin büyümesi uzun zamandır dış kaynak girişine bağımlı. Dolayısıyla 2019 yılı bizim için zor geçecek. Dış kaynak bulmakta zorlanan, daha yüksek maliyetle borçlanan ekonomimiz küçülecek. Bu da beraberinde işsizlik gibi sorunları getirecek.

layalım şimdi ne olmuştu o dönemde? Küresel Kriz nedeniyle Türkiye'nin dış kaynak bulmakta zorlandığı, bu nedenle de finansman maliyetlerinin arttığı bir dönemdi. Sektör bir anda tıkanı. Aynı şeyleri yaşıyoruz 10 yıl sonrasında. 2018 yaz aylarından itibaren Türkiye'nin dış kaynak kullanma maliyetlerinin artması ve kurların yükselmesi yine sektörün daralmasına yol açtı. Denilebilir ki inşaat sektörünün döviz kuruyla ne alakası var da krize sürükleniyor? Sektöre arz açısından bakarsak hem kullanılan girdilerin maliyeti artıyor hem de inşaat projelerini gerçekleştiren girişimciler açısından finansman maliyetleri artıyor. Talep yönünden ise **en önemli mesele konut kredilerinin faiz oranlarının yükselmesi.** Örneğin 2013 yılına göre neredeyse konut kredisi faizleri 2 kat artmış durumda. Bu durumda konut satışları ve yeni projeler duruyor tabi. Bildiğiniz gibi inşaat sektörünün durması bu sektörle yakın bağlantısı olan birçok üretim dalını etkiliyor. Dalga dalga ekonomi üzerindeki olumsuz etkisi artıyor.

Sorunuzun ikinci kısmına gelirsek: Geline bu noktanın ana sebebi açık... Biz uzun zamandır kendimize ait olmayan bir kaynağı kullanarak harcama yapıyoruz. Kendimize ait almayan derken tasarrufla-

rımızın yetersiz olması nedeniyle, küresel ekonomide şimdilik bolca dolaşan finansal sermayeyi ülkemize çekerek harcamalarımızı finanse ediyoruz. Unuttuğumuz bir şey oldu bu tür finansman modeli borç yaratır. Nitekim Türkiye ekonomisinin dış borç stoku 450 milyar dolar sınırına geldi. Bu borcun büyük kısmı ise özel sektöre ait. Finans kesiminin dışında reel sektör de, inşaat sektörü de borçlu. Ve döviz kurlarındaki artış borçlu olan firmaları ne yazık ki olumsuz etkiliyor.

Bakin bizim kaynaklarımız kıt. Bu nedenle sabit sermaye yatırımlarımızı yaparken ince eleyip sık dokumalıyız. Örneğin Paris'te Şanzelize 17. Yüzyılda inşa edilmiş ve günümüzde etrafındaki binalarla birlikte kullanılıyor. Bizim oturduğumuz konutların evrimini bir düşünün: Tek katlı kerpiç evlerden, kargir evlere, onları yıktık altı "dükkân" olan iki katlı yığma binalara, şimdi kentsel dönüşüm çerçevesinde en az 4 katlı konutlara, sitelere, AVM'lere... Bu değişimdir, buna karşı çıkılmaz diyebilirsiniz. Ama ben kıt kaynağın etkin kullanımının altını çizmek istiyorum. Üstelik bu değişimi kendi yarattığınız refahın bir parçasını ayırarak değil de borçlanarak yaşarsanız kaçınılmaz sonla karşılaşsınız.



7. Son dönemde dünya ekonomisinde ciddi bir toparlanma eğilimi vardı fakat IMF son yayınlanan ekonomik raporda büyüme tahminlerini aşağı yönlü revize etti ve bazı olumsuz sinyallere işaret etti. Bazı yorumlar bunu büyümede yavaşlama olarak değerlendirirken bazıları ise resesyon tehdidi olarak görüyor. Sizin bu yavaşlama ve ekonominin yakın geleceği ile

İlgili öngörüleriniz nelerdir?

Ben küresel kapitalizmin temel bir soruya cevap vermekten ısrarla kaçındığını düşünüyorum: Daha fazla paylaşabilir miyim? Şu anda küresel finansal sermaye eski modelle devam ediyor. Ama bu sorun yaratıyor. Yoksulluk, gelir eşitsizliği, çevre tahribatı, yetersiz talep, göç. Şöyle düşünün Suriye'de iç savaş çıkacak veya Afrika kıtasında yoksulluk, açlık şiddetini artıracak ama Avrupa ülkelerine "kontROLSÜZ göç" – onlar öyle tanımladığı için vurguluyorum, kontrollü olursa sorun yok çünkü olmayacak. Bu mümkün değil. Diğer taraftan kimse refahını diğerleriyle paylaşmak istemiyor. O nedenle göçmenlere yönelik tepkiler oluşuyor. Irkçı, yabancı düşmanı söylemler, siyaset prim genel kabul görüyor. Bu ortamda ulusal ekonomileri korumayı ön plana alan siyasetçiler, popülist politikalar öne çıktı. ABD Başkanı Trump'ın örneğinde dünyada bir popülist liderler kulübü oluştu.

Bu ortamda 2018 yılı ortalarına kadar ABD ve Euro alanında ekonomik toparlanma işaretleri gözlemlenirken Çin'in büyüme hızında yavaşlama ve ABD-Çin arasında başlayan ticaret savaşı ile dünya ekonomisinde iyimser hava bozuldu. 2019 başından itibaren sizin de belirttiğiniz gibi dünya ekonomisinde resesyona mı gidiliyor? Sorusu sorulmaya başlandı.

Bütün makro göstergeler dünya ekonomisinde bir yavaşlamaya işaret ediyor. Bu tablo bizim iç dinamiklerimizle birleşince bu yılın ve hatta önümüzdeki yılın Türkiye açısından sıkıntılı geçeceğine işaret ediyor.

8. Türkiye; yüksek enflasyon, oynak döviz kuru, yüksek cari açık, FED'in açıklamalarından yüksek düzeyde etkilenmesi gibi nedenlerle kırılğan beş ekonomi arasında sayılmaktadır. Sizce bu kırılğanlığı azaltmaya yönelik nasıl bir politika izlenmelidir?

Evet; Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika ve Türkiye dış finansman bağımlılıkları ve makro dengesizlikleri nedeniyle kırılğan beşli olarak küresel fi-



nans piyasaları tarafından yakından takip ediliyor. Arjantin de benzer bir ülke ama IMF gözetiminde olduğu için şimdilik sorun yok. Bu ülkelerden birisinde oluşacak olağanüstü bir durum, orada yatırım yapmış olan finansal sermayenin çıkarlarına aykırı olabileceği, tüm küresel ödeme sistemini riske sokabileceği için yakından takip ediliyor. Tabi burada ülkelere yönelik risk algılamaları, o ülkenin dış finansman maliyetini de etkiliyor. Ne yazık ki ülkemiz riski yüksek ülkeler arasında. Bu da borçlanma maliyetimizi artırıyor.

Şimdi Türkiye'nin hem borçlanma maliyetinin artması hem de geçmişten biriktirdiği borç stokunun yüksek olması kırılğanlığımız üzerinde çok etkili. Kırılğanlığı azaltmak için öncelikli olarak dış borç yükünü azaltmak gerekiyor. Ülkemizin ihtiyaç duyduğu dış finansmanı sağlarken de daha çok ihracat, hizmet ticareti geliri ve

doğrudan yabancı sermaye yatırımı çekmek gerekiyor. Bunlar da öyle kısa vadede başarılabilir işler değil.

Öncelikle kısa vadeye ilişkin şunları söyleyebilirim. Türkiye ekonomisinin büyümesi uzun zamandır dış kaynak girişine bağımlı. Dolayısıyla 2019 yılı bizim için zor geçecek. Dış kaynak bulmakta zorlanan, daha yüksek maliyetle borçlanan ekonomimiz küçülecek. Bu da beraberinde işsizlik gibi sorunları getirecek.

Diğer taraftan Suriye, İran, Irak, Filistin ve Doğu Akdeniz başta olmak üzere o kadar riskimizi artıran dış politika gündemleri var ki... Bütün bunlar birleşince belirsizliği azaltabilmek oldukça zor. Yarın ne ile karşılaşabileceğimizi öngöremediğimiz bir ortamda "kırılğan" olarak nitelendirilmemiz mümkün değil.

Yine daha önce sorduğunuz soruya geliyoruz: Bu sarmaldan çıkmak için ne yapabiliriz? **Türkiye'nin yatırım yapmak için uygun, seyahat etmek için güvenli bir ülke olduğunu dış piyasaların algılaması lazım.** Bunun için ülke içinde risk yaratan uygulamalardan kaçınmak gerekiyor. Doğru işler arka arkaya sıralanırsa bu algı oluşabilir. Bunu dış algı için yapmalıyız demiyorum yanlış anlaşılmasın. **En azından ne yapmalıyız sorusuna hep birlikte cevap arayabileceğimiz bir Türkiye'nin olması lazım.** Nihayetinde hepimizin ortak amacı bu ülkede yaşamaktan dolayı mutlu olan insanların sayısını artırmak.

Sizin aracılığınızla tüm ECOSE okurlarına, Knauf Insulation çalışanlarına iyi dileklerimi sunuyorum. Eskişehir'den selamlar...



Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Stratejisi

PROF. DR. ERCAN TAŞKIN
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANS
BÖLÜM BAŞKANI

Şehirlerin ışığı üniversitemiz ve insanların ışığı akademisyenlerimiz her süreçte topluma katkı sağlamaya devam ederken; Uluslararası Ticaret ve Finans Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ercan Taşkın ile kendisinin uzman olduğu alanların sadece bir kaçı olan; ülke ekonomisi, uluslararası ticaret, sürdürülebilirlik gibi konular üzerine değerli bir röportaj gerçekleştirdik.

Röportaj: Merve TANKA



1) Kendiniz ve akademik hayatınızdan kısaca bahseder misiniz?

1969 yılında Eskişehir'de doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Eskişehir'de; üniversite lisans eğitimimi 1987-1991 yıllarında Eskişehir Anadolu Üniversitesi İİBF İşletme bölümünde tamamladım. Akademik kariyerime 1995-1997 yılları arasında Dumlupınar Üniversitesi'nde araştırma görevlisi olarak başladım. 1997-1998 yılları arasında Türk Dünyası YÖK Protokolü gereği Kırgızistan Manas Devlet Üniversitesi'nde misafir öğretim görevlisi olarak çalıştım. 1999-2003 yılları arasında Dumlupınar Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak başladığım görevime 2003 yılında Dr. Öğr. Üyesi; 2012 yılında doçentlik; 2017 yılında ise profesörlük ünvanı olarak devam ettim.

2012-2015 yılları arasında Enerji Bakanlığı'na bağlı



TEMSAN Şirketi'nde Pazarlama Direktörü olarak danışmanlık görevini yürüttüm. 2002 yılından bu yana Kütahya Dumlupınar Üniversitesi bünyesinde Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü, Sürekli Eğitim Merkezi Müdürlüğü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı Başkanlığı, Uluslararası Ticaret ve Finans Bölüm Başkanlığı olmak üzere çeşitli idari görevleri üstlendim. 2015-2018 yılları arasında Kütahya Kent Konseyi Başkanlığı ve KDPÜ Sağlık Kültür ve Spor Başkanlığı görevinde bulundum.

2) Yürütmekte olduğunuz Uluslararası Ticaret ve Finans Bölüm Başkanlığı görevinizden yola çıkarak, bize kısaca bölümün ilgi alanlarını ve Türkiye'nin uluslararası ticaretteki yerini anlatabilir misiniz?

Uluslararası Ticaret ve Finans bölümü olarak dünyada ve Türkiye'de uluslararası ticaretin ne olduğunu iyi bir şekilde anlamak, gelecekte uluslararası ticaretin nereye gideceğini doğru yorumlayabilmek hedefimiz. Bu bölümden mezun olan öğrencilerimizi kahraman ve öncü birlik

olan Akıncılar Birliği'ne benzetiyorum; çünkü dünyada bir ekonomik savaş var ve Türkiye'nin ihracat rakamları ile ithalat rakamları arasında bir dengesizlik söz konusu. Bu bölümden yetişecek öğrenciler ülke ekonomisini ileriye götürecek olan ihracatı yapacak kapasiteye sahip oldukları için mevcut durumu anlayıp geleceği öngörüp hareket edeceklerdir, bu da insan kaynaklarını doğru yetiştirme hedefimizi kapsıyor.

Türkiye'deki uluslararası ticareti değerlendirmek gerekirse; Türkiye, ekonomik anlamda dünyanın ilk 20 ülkesinden biridir ve sıralaması 14-16 arasında değişkenlik göstermektedir. Ekonomi olarak ne örnek alınacak kadar iyiyiz ne de kendimizi çok fazla eleştirecek kadar kötüyüz.

3) Bölüm başkanlığınızın yanı sıra Sağlık, Kültür ve Spor Daire Başkanlığı görevini de uzunca bir süre siz yürüttünüz. Bu göreviniz nasıl başladı ve bu görev kapsamında neler gerçekleştirdiniz?

Üniversitelerde rektör ile birlikte diğer yönetimler de değişir. Rektörlük seçimlerinden sonraki konjonktürde, kişiliğime uygun olduğu düşünüldüğünden bu görev için teklif aldım. İdari bir kadro idi akademik değildi; öğrencileri çok sevdiğimden dolayı bu görevde yer almak istedim. Bu görevde yer aldığım süre boyunca öğrenci topluluğu sayısını 50'den 105'e çıkarttık, Türkiye'deki üniversiteler içerisinde en çok etkinlik yapan ve en çok yol kateden Sağlık, Kültür ve Spor Dairesi olduk. Bütün öğrenci topluluklarında kendi alanlarında etkinlik patlaması yaşandı. Öğrenciler gerçekleştirmiş olduğumuz tüm etkinliklerden çok mutlu oldu ve birçok sosyal etkinliği minimum maliyet ile maksimum faydalı olacak şekilde gerçekleştirdik. Türkiye'deki ilk Sosyopark'ı

açtık, bahar şenlikleri düzenledik. Gerçek bir Sağlık, Kültür ve Spor Dairesi gibi çalışarak bu anlamda hem öğrenci arkadaşlarımızdan hem de diğer üniversitelerden takdir topladık.

4) Türkiye'nin ilk Sosyopark'ının açılışında aktif rol aldınız, bize bu proje hakkındaki bilgi verebilir misiniz?

Halihazırda aktif olarak akademik dünyanın da önem verdiği en büyük çalışmalardan bir tanesi sürdürülebilirlik. Şirketler de akademiler de bu kavramın farkına vardı.

Öğrenci toplulukları ile şehirdeki sivil toplum örgütlerini bir araya toplayan bir birim Sosyopark, yani sosyal sorumluluk amacı ile kurulan öğrenci toplulukları ile ilde kurulmuş olan sivil toplum örgütlerinden amaçları aynı olanları bir araya getirip projeler üretiyoruz, asıl kuruluş amacı bu. Henüz Sosyopark'ın amacı tam olarak anlaşılmadığı için amacını tam olarak yerine getiremeye de tüm öğrenci topluluklarımız Sosyopark'da aktif rol almaktadır.

5) Knauf Insulation olarak sürdürülebilirlik temel ilkelerimizden bir tanesi. Ürünlerimizi; markamıza patentli, çevre ve insan sağlığına dost Ecose Teknolojisi ile üretiyoruz. Yeşil pazarlama faaliyetleri kapsamında da insan sağlığına ve çevreye verdiğimiz önemi her mecrada vurguluyoruz, bu konu marka kimliğimizin temel taşlarından birisi konumunda. Siz de Yeşil Pazarlama Aracılığıyla Kurumsal Kimlik Oluşturmada Sürdürülebilir Tasarım Projesi'ni yürüttünüz ve Dumlupınar Üniversitesi'ni Yeşil Üniversite olarak tanımladınız. Markamız ile yakından ilgili olan bu proje hakkında detaylı bilgi paylaşır mısınız?

Halihazırda aktif olarak akademik

dünyanın da önem verdiği en büyük çalışmalardan bir tanesi sürdürülebilirlik. Şirketler de akademiler de bu kavramın farkına vardı. Dolayısıyla dünyanın geldiği noktada, küreselleşme, global ısınma, kaynakların kıtlığı gibi sorunlar göz önünde bulundurulduğunda sürdürülebilirliğin önemi daha iyi anlaşılmaya başladı. Bunun tüketicilere de yansması sebebiyle üreticiler bu topun altına giriyorlar. Dolayısıyla şirketinizin de bu anlamda çalışmalar yapması ve öngörülü olması geleceğe yatırım yaptığının bir göstergesi anlamı taşıyor. Dumlupınar Üniversitesi de hem geleceği düşünen hem de geleceğe insan yetiştiren bir üniversite olarak sürdürülebilirlik konusuna önem verdiğinden bunu bir proje ile taçlandırmak istedi ve üniversitenin yeşil bir üniversite olması için bir proje başlattı. Üniversite'nin müşterileri öğrenciler ise kendi kaynakları içerisinde en etkin şekilde sürdürülebilirliği bütün birimlerine nasıl uygulayabileceğine dair bir çalışma başlatıldı ve çıktılarını da yavaş yavaş görmeye başladı. Atık takip sistemlerinden tutun da enerji verimliliğine kadar birçok konuda etkili yönetim sağlanmaya çalışılıyor.

6) Ülkemiz her ne kadar uluslararası ticaret anlamında farklı açılımlar yapmaya çalışsa da iç pazardaki ekonomik dalgalanmalar şüphesiz olumsuz etkiler yarattı. Türkiye'nin uluslararası ticaret stratejisi hakkında bir değerlendirme yapabilmemiz mümkün mü?

Şu anda dünyada genel bir konjonktür olarak finansal sıkıntılar var, ekonomik krizler arka arkaya patlıyor. Bunu bir kum çuvalını doldurmaya benzetiyorum. Öncelikle kum çuvalını biraz dolduruyorsunuz sonra biraz daha dolduruyorsunuz ve biraz daha derken yeterince sıkışmasını sağlamak için sallayıp sıkıştırmaya çalışıyorsunuz. Ekonomiler de böyledir, büyürler ve bu büyümeyi sindirebilmek için sallanıp kendisine gelirler. Yaklaşık 10 yıllık periyotta, 1998-2008-2018 krizleri buna örnek





olarak verilebilir. Dolayısıyla Türkiye şu anda böyle bir sallantı içerisinde ama bu bir sıkışma sallantısı. Biz bu krizi kötü değerlendirmiyor daha iyi çıkacağımızı düşünüyoruz. Dolayısıyla son olayların daha olumlu ekonomik gelişmelere vesile olacağı düşüncesindeyiz. Aynı zamanda Türkiye'nin ticaret stratejisi ile ilgili konuşmak gerekirse de, son zamanlarda bölgede lider dünyada yumuşak güç denge-

çalışarak yoluna devam ediyor.

7) Son dönemde Amerika'nın uluslararası ticarete takındığı korumacı bir tavır ve bunun sonucu olarak da Çin ile arasında tırmanan bir ticari gerginlik var. Özellikle bu iki dünya devi ekonominin karşılıklı gerilimi ticaret anlamında yeni dengeler kurulmaya çalışıldığının bir göstergesi

bilirlik anlaşmasından geri çekildi; çünkü sürdürülebilirlik yaklaşımlarının ülkeye zarar vereceğini düşündü. Örneğin; Amerika'nın en güçlü markalarından biri olan Ford, elektrikli otomotivde belki de kendisinin bir Alman markası olan Volkswagen'den geri kalacağını düşündüğünden veya böyle olacağına inandığından sürdürülebilirlik kalemlerinden kendisini geri çekti. Bununla birlikte ticarete biraz daha alttan almayı tercih eden ve diğer ülke ekonomilerini beraberinde besleyen Amerika, Trump yönetimi ile beraber bu yaklaşımından da vazgeçti diyebiliriz. Çin ile başlatmış olduğu vergi savaşları, Türkiye'yi ve bazı gelişmekte olan ülkeleri etkiledi. Amerika taviz veriyordu ve 5000 kalem üründe vergi ödemediye ülkeye getirebiliyordunuz. En son Trump Twitter'da Türkiye'nin artık geliştiğini ve geliştiğine göre de bu yardıma ihtiyacı olmadığını ve vergi ödemesi gerektiğini bildirdi ve son günlerde bizi bu programdan çıkarmış oldu. Dolayısıyla Trump daha sert bir yaklaşıma sahip ve bunu da ticari etkilerde görüyoruz.

Ülkeler arasında baki dostluklar yok, menfaatler var. Dolayısıyla ticari dengeler de her zaman değişmiştir. Örneğin; 1. Dünya Savaşı'nda savaşan ülkeler bugün ortak politikalar güdebiliyor ya da bugün birbiri ile savaş halinde olan ülkeler yarın ortak politikalar güdebilirler. Dolayısıyla ülkeler arasındaki ilişkilerde değişkenlik vardır ve ticari dengeler de her zaman değişebilir. Önemli olan bu değişimleri önceden sezip ona göre pozisyon alabilmektir. Olayı bu şekilde değerlendirmek lazım. Bu ve benzeri gelişmelerde uluslararası ticarete 2 yol ile birincisi sürdürülebilir olup daha barışçıl yollarla entegrasyonu artırarak devam etmek, Avrupa Birliği modelindeki gibi ülkeler arası sınırları kaldırıp dünya vatandaşlığını benimsemek ve enerji verimliliğini konuşmak, ikincisi ise herkes tek diyerek büyük bir savaş başlatmak ve kaynakları israf etmek. Arada aksaklıklar yaşansa da dünya şu anda birinci yolda ilerliyor, nasıl bir sonuç olacağını zamanla göreceğiz.

gibi. Siz, bu ve benzeri gelişmeleri ve uluslararası ticaretin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Amerika tek Amerika değil derler içerisinde farklı dengelerin olduğu söylenir. Özellikle Amerika'nın bünyesinde çok büyük ve çok güçlü şirketler barınır. Bununla ve değişen yönetimlerle beraber Amerika'nın politikaları da değişir. Örneğin az önce sürdürülebilirlikten bahsettik, Obama döneminde Avrupa Birliği ile bir sürdürülebilirlik anlaşması imzalandı ve çevreye duyarlı ürünler geliştirilmesine karar verildi fakat Trump yönetimi buna tamamen karşı çıktı ve sürdürüle-

...ülkeler arasındaki ilişkilerde değişkenlik vardır ve ticari dengeler de her zaman değişebilir. Önemli olan bu değişimleri önceden sezip ona göre pozisyon alabilmektir.

sini benimsiyor. Nerede bir zorluk çeken olsa onun yardımına koşmaya çalışıyor. Suriye'de, Venezuela'da, Katar'da gördüğümüz gibi Türkiye her zaman haklının, ezilenin ve mazlumun yanında olmaya çalışıyor, ticari dengeleri gözeterek politikalarını değiştirmiyor ve dolayısıyla bazen ticari olarak s-400 krizi gibi döviz dalgası vb. gelse de bunlara aldırış edip ticari stratejilerini çok değiştirmiyor. Kararlı ve dengeli bir stratejisi var, bölgenin lideri olma yolunda hızla ilerliyor ama yumuşak güç olarak ve bütün devletlerle arasını iyi tutmaya çalışarak da her yıl farklı ülkelere ticari çalışmalar başlatıp heyetler göndererek onlarla ilişkileri geliştirmeye

Gürcistan, FCB Serisi ile Tanıştı

Ş. ONUR BOZKURT
İNŞAAT MÜHENDİSİ - TEKNİK ÜRÜN UZMANI



Knauf Insulation, Tiflis'te gerçekleştirdiği etkinlikle Mineral Plus FCB serisinin lansmanını gerçekleştirdi. Sektör profesyonellerinin katılımı ile Tiflis Sheraton Otel'de gerçekleştirilen organizasyona, Gürcistan Knauf Ekibi de tam kadro ile katılım sağladı. Organizasyonda; önce ara bölme çözümleri aktarıldı ve bu kapsamda ses yalıtımı ve yangın dayanımı üzerine sektör profesyonellerine bilgiler sunularak sorulara yanıt verildi. Yine aynı kapsam çerçevesinde Mineral Plus IPB ürünleri ile ilgili

bilgilendirmeler gerçekleştirildi. Bu bilgilendirme sonrası ise giydirme cephe hakkında detaylı paylaşımlar yapıldı ve Knauf Insulation'ın giydirme cephe yalıtımı çözümleri Mineral Plus FCB serisinin sunumu gerçekleştirildi. Katılımcılar, özellikle FCB ürünlerine yoğun ilgi gösterdiler. Böylece, Türkiye'de kısa sürede pazar lideri haline gelen FCB serisi ürünleri, Gürcistan'da da sektöre lanse edilmiş oldu. Bu sunum sonrası ise, Knauf AMF ekibi bir sunum daha gerçekleştirdi ve etkinlik sona erdi.



KM Yapı

Yönetim Kurulu Başkanı
Kani Akkuş



RECEP SERCAN BAŞAR
MARMARA BÖLGE MİNERAL PLUS SATIŞ MÜHENDİSİ

“Knauf Insulation Mineral Plus MCB ve Mineral Plus FCB ürün grubu ile sağladığımız çözümlerde su iticiliğini dahi arttırıyoruz.”

Kani Bey bize biraz kendinizden ve KM Yapı'dan bahsedermisiniz?

Samsun'un Çarşamba ilçesinde 1977 yılında doğdum. Evli ve 3 çocuk babasıyım. Sektöre çatı ustalığı yaparak başladım. KM Yapı'yı kurma sebebim de tam olarak budur. Bence işinin ehli olan kişi, o işi A'dan Z'ye her aşamasında deneyim etmiş kişidir. Sektörde geliştirilebilecek noktalar olduğunu fark etmemle beraber 12 Ekim 2010 tarihinde İstanbul Çekmeköy'de KM Yapı Taah. İnş. San. Tic. Ltd. Şti. isimli şirketimi kurdum. Firmam ile profesyonel hayata Kılıçoğlu Megaron Kiremit'de uygulama ve yetkili servis olarak başladım. KM Yapı ile inşaat sektörünün önde gelen kurumlarından Kiptaş, İş Koray, Kalyon İnşaat, Yıldırım Holding, Dap Yapı, Ege Yapı, Torunlar GYO, Makro İnşaat, Yapı&Yapı İnşaat gibi bir çok firmaya çatı ve kalıp işlerinde profesyonel çözüm ortaklığı sundum.

KM Yapı'nın misyonu nedir?

Misyonumuz; günümüz trendlerine odaklı bir büyüme ve kalitenin insanımıza verilebilecek en büyük değer olduğunu benimsemek, buna inanmak ve bu olguyu en iyi şekilde uygulamaya dökme. İnanıyoruz ki çiraklığın yapmadığımız bir işin sanatkarı olamayız. Hedefimiz bir marka olmaktan öte gerçek bir memnuniyet ve bize duyulan güveni yaşatmaktır.

İş hayatınızda önem verdiğiniz değerler nelerdir?

Sahip olduğumuz tüm kaynakları; müşterilerimizin ihtiyaçları, beklentileri ve memnuniyetleri doğrultusunda kullanmak bizim için olmazsa olmazdır. Çalıştığımız iş ortaklarımıza katkılarımız, gösterdiğimiz gelişimler en büyük değerler bütünüdür. Güven, dürüstlük ve sosyal sorumluluk prensiplerine daima sahip çıkarak, uzman ekibimiz ile birlikte kaliteyi en uy-



Knauf Insulation ürünlerinde tozuma ve kaşındırma gibi durumların olmaması uygulama kolaylığı sağlarken, lambda değerlerinde istenilen sonucu almak projelerde tercih sebebi oluyor. Ürün skalasındaki geniş yelpaze ise çözüm sunmamızı kolaylaştırıyor.

gun maliyetle elde etme başarısını göstermek hedefindeyiz.

Bünyenizde kaç kişi ile çalışmaktasınız?

Şirketimiz 2 proje personeli, 3 ofis çalışanı, YMM, SMM ve avukatımızla birlikte toplamda 8 kişilik bir ekibe sahiptir. Proje bazlı teknik desteklerimizi alanında uzman teknik kadromuz ile sağlıyoruz. Gereklili çizimler, sunumlar ve teklif departmanımız bu aşamada devreye giriyor.

Saha uygulama aşamasında ise teknik kadromuz işin başlangıcından teslimine yüklenici firma ile her noktada temasta olarak tam muhatap prensibi ile en iyi işi çıkartmak için çalışmaktadır.

Çatı çözümlerinde hangi sistemleri uygulamaktasınız?

Bilindiği üzere bir çok çatı sistemi uygulanabilmektedir ama burda en önemli nokta doğru projeye doğru çözüm ve maksimum performans ile konforlu alanlar oluşturmaktır.

Genel olarak uyguladığımız sistemler ;

Altyapıda ahşap ve çelik konstrüksiyon şeklinde alternatifli uygulamamızın devamında kiremit, kenet

ve shingle uygulamaları ile sıcak ve soğuk çatı sistemleridir. Çatı karkasından alt yapı, yalıtım katmanları ve üst yapı dahil tüm detayları yerinde uygulama ile müşterilerimize teslim etmekteyiz.

Müşterilerimiz, sağlam ve suya dayanımlı bir çatı sistemine; ısı, ses ve yangın yalıtımlı şekilde sahip olabiliyor. Günümüzde konforu sağlayan en önemli etkenlerden biri de doğru yalıtımdır.

Yalıtım çözümlerinizi nasıl sağlaktasınız?

Bu tarz çatı sistemlerinde suyun sisteme dirayetini su yalıtım örtüleri ile engelliyoruz. Sistem alt yapısından sonra ise belirli aralıklarla ilgili tespit edilen profillere mineral yün ürünleri uygulanarak ısı, ses ve yangın dayanımı sağlanmaktadır. Özellikle Knauf Insulation Mineral Plus MCB ve Mineral Plus FCB ürün grubu ile sağladığımız çözümlerde bu ürünler sayesinde sistemdeki su iticiliğini dahi arttırıyoruz. İyi seviyelerdeki lambda değerleri ile sisteme maksimum R (ısı direnci) kazandırabiliyoruz. Ürünlerin lif yapısı sayesinde yüksek ses yutumu kazanımı yakalıyoruz. Ürünlerdeki A1 yanmazlık niteliği ile de konforlu bir çatı sistemi oluşturuyoruz.

Tamamladığınız ve hali hazırda devam eden bazı projelerinizden bahsedermisiniz?

Beykozda bulunan RSY İnşaat'a ait Nun

Okulları projesinde 10.000 m², Gökan İnşaat'a ait Therra Park projesinde 3500 m², Ankara İç İşleri Bakanlığı projesinde 4000 m², Tuzla'da Meta İnşaat'a ait Serender projesinde 5000 m², Siltaş Yapı Nova Park projesinde 4000 m²'lik çatı imalatlarımız yakın dönem projelerimizden bazılarıdır.

Uygulamamızın devam ettiği proje ise Sakarya Caddesi 54 projesi olup bu projede 20.000 m²'lik bir çatı uygulamamız mevcuttur.

Şu an devam ettiğini belirttiğiniz Caddesi 54 projesinde hangi çatı sistemlerini uygulamaktasınız?

Bu projede kenet ve kiremit çatı olmak üzere 2 tip çatı mevcuttur. Kenet olan bölümlerde, osb üzerine su yalıtımı sağlanmış alanlara 61 cm aralıklarla tespitlenmiş çita profillere Knauf Insulation Mineral Plus FCB PRO 032 ürünü 8 cm şeklinde uygulandı. Üzerine tekrar osb tespiti ve buhar dengeleyici örtü işlemleri yapılarak sandviç bir sistem oluşturuldu. Üst yapıda da kenet kaplandı.

Kiremit olan alanda yine osb üzerine çita sistemi, profil aralarına Knauf Insulation Mineral Plus FCB PRO 032 ürünü 8 cm şeklinde uygulandı. Üzerine su geçirim önleyici örtüler tespit edildi ve kiremit uygulaması ile detay sonlandırıldı.

Knauf Insulation ürünlerinin uygulamadaki performansını değerlendirebilir misiniz?

Uygulama aşamasına gelmeden bir noktaya değinmek isterim. Bir çok projede kapalı alan temini imkansızla yakın. Suya dayanımlı dış shrink sayesinde ürünleri açık alanda stoklayabiliyoruz. Uygulamaya gelince de ekiplerimizden dönüşler olumlu. Knauf Insulation ürünlerinde tozuma ve kaşındırma gibi durumların olmaması uygulama kolaylığı sağlarken, lambda değerlerinde istenilen sonucu almak projelerde tercih sebebi oluyor. Ürün skalasındaki geniş yelpaze ise çözüm sunmamızı kolaylaştırıyor. Kenet çatı sistemleri için MCB 037 ürünü gamının olması, ayrıca yüksek R değerine de Mineral Plus FCB Extra 033 ve Mineral Plus FCB PRO 032 ürünleri ile erişebilmekteyiz.



Ebart İnşaat

Firma Yetkilisi -Makina Mühendisi,MBA
Efekan ÇİÇEK

H A M Z A Ş E N E L

MARMARA BÖLGE MİNERAL PLUS SATIŞ MÜHENDİSİ

“Yalıtım, enerjide sağlamış olduğu tasarruf ile cari açığa olumlu yönde katkı sağlamaktadır. Enerjide dışa bağlı olmamız sebebiyle yalıtımın önemi daha fazla ön plana çıkmaktadır.”

1. Efekan Bey öncelikle kendinizi bizlere tanıttirmisınız? Özellikle eğitim hayatınız, yaşınız ve aileniz hakkında bilgi paylaşır mısınız?

Makina Mühendisiyim ve 40 yaşındayım. Amerika'da işletme yüksek lisansımı (M.B.A.) tamamladım. Evliyim, bir kız ve bir erkek olmak üzere 2 çocuk sahibiyim. Ailem ile birlikte Çengelköy'de ikamet etmekteyim.

2. Yalıtım malzemeleri üreten bir firmada çalışırken Ebart İnşaat'ı kurma fikri nasıl ortaya çıktı? Bu oluşumu kurarken sizi harekete geçiren duygu ve düşünceleri bizlerle paylaşmanızı rica ederim.

Üniversite hayatımdan itibaren hayallerim arasında kendi işimi kurmak vardı. Öncelikle bir firmada çalışarak tecrübe edinmem gerektiğini biliyordum. Bu doğrultuda sektörün önde gelen firmalarından birinde satış ve pazarlama biriminde iş hayatıma başladım. Bu süreçte yalıtım malzemelerindeki potansiyeli ve açığı gördüm. Çevremi, portföyümü bu alanda genişleterek devam ettim. Yaklaşık 4 sene kadar çalışmanın sonunda zamanı geldiğini düşündüğüm için 12 Haziran 2009 yılında Ebart İnşaat'ı kurdum.

3. Yaklaşık 10 yıllık bir firma olarak ilk kurulum aşamanızdan bu güne kadar ki durumunuzu nasıl değerlendir-

yorsunuz?

İlk iş deneyimim olması nedeniyle başlangıç ile gelmiş olduğumuz noktada ciddi farklılıklar söz konusu. Tecrübe, insan kaynağı ve bayiliğini yaptığımız üreticilerin sayısı açısından iyi bir noktaya ulaştık. İlk çıkış noktamızda ısı yalıtım uygulaması ve toptan malzeme satış yapıyorduk.2013 yılı itibari sadece yalıtım malzemeleri satışına odaklandık. Bulduğumuz noktaya baktığımızda hep bir önceki yıla kıyasla ivmelenerek iş hayatına devam ettiğimizi görmekteyiz.

4. Firma olarak ileriye dönük hedefleriniz nelerdir? Önümüzdeki yıllarda Ebart İnşaat'ı nerede görüyorsunuz, bize kısaca bunlardan bahsedebilir misiniz?

Ümraniye'deki yerimiz çok yetersiz gelmekteydi. Buranın daha büyük ve kendi yerimiz olması nedeni ile taşındık. Adım adım ilerleyerek ve yaşayarak geldiğimiz bu noktada, iş hacmimiz ve potansiyelimiz ile kıyasladığımızda aslında bizim ihtiyaçlarımızı burası da karşılamamaktadır. Piyasaların normalleşmesi ile birlikte lojistik, hacimsel olarak daha büyük, araç giriş çıkışlarının rahat gerçekleşeceği ve lokasyon olarak daha geniş bir alana hitap edebileceğimiz bir depo alanına geçmeyi düşünüyorum. Müsait bir zemin olması durumunda insan kaynağına takviyeler yaparak başta İstanbul Anadolu ve Av-

rupa yakası olmak üzere başka şehirlerde daha iyi hizmet vermek adına şubeleşmek için adımlar atabiliriz. Üretici kimliğimiz olmamasına rağmen dış ticaret alanında portföyümüzü artırarak dışarıya yönelik adımlar atmayı planlıyoruz. Aslında yaşımız genç, bu nedenle kabuğumuzu kırarak ürün gamı ve hizmet bölgemizi artırmak hedeflerimiz arasında yer almaktadır.

5. 2018 yılını firmanız ve sektör bazında nasıl değerlendiriyorsunuz?

2018 yılı kısmi olarak seçimler ve ekonomik krizler ile geçmiş olsa bile firma olarak % 25 mertebesinde ciro bazlı büyüme sağladık. Sektör bazında ise son çeyrekte yaşanan küçülme göz önünde bulundurularak değerlendirdiğimizde pozitif olarak geçirdik. Üretilen konutların satışı istenilen mertebede gerçekleşmemiş olabilir. Bunun sonucu olarak müteahhitler bundan memnun değililer. Yükselen faiz oranları satışlarda epey düşüşe neden olmuştur ama bizim gibi malzeme satışında faaliyet gösteren firmalar ve fabrikalar kısmi zararlar yaşanmasına rağmen memnun olarak tamamladı.

6. Yalıtımın inşaat sektöründeki yeri ve önemi hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Sektörde yapmış olduğumuz yalıtım uygulamalarının yeri çok kritik. Yalıtım, enerjide sağlamış olduğu tasarruf ile cari açığa olumlu yönde katkı sağlamaktadır. Enerjide dışa bağlı olmamız sebebiyle yalıtımın önemi daha fazla ön plana çıkmaktadır. Avrupa'da yalıtımda ortalama 16 cm kalınlık kullanılırken ülkemizde bu 4 cm yoğun olarak kullanılmaktadır. Yalıtımda kalınlığı iki kat artırdığımızda sistemin maliyeti % 20-%25 oranında artmaktadır ama tasarrufumuz daha yüksek orandadır. Bizlerin artık en az 8 cm kalınlıkları konuşmamız gerekmektedir.

7. İnşaat sektöründe yer alan bir firma olarak en çok hangi alanlarda sıkıntı yaşıyorsunuz, en önemli sorunlarınız nelerdir ve bu sorunlar nasıl çözüme ulaştırılabilir?

Yaşadığımız en önemli sorunlardan biri belli standartlara uygun malzemeler üretilmemesi. Belli özelliklere sahip muadil ürünlerin kıyaslanması gerekmektedir. Baktığımız zaman malzemelerin birbiri ile tam olarak örtüşmediğini görmekteyiz. Bu durum da haksız rekabete neden olmaktadır. Bizler belli normlarda

ürünleri pazarlamaya çalışırken rakip firma daha düşük nitelikte malzemeleri piyasada satmaya çalışıyor. Malzemelerin üretim standartları olmalı, aynı zamanda denetlenmesi ve kontrol mekanizması geliştirilmesi gerekmektedir. Yönetmeliklerin(ısı, ses, su ve yangın) kapsamı geliştirilerek artırılıp daha geniş alanlara



hitap etmesi gereklidir. Bu şekilde ürünler pazarda daha rahat yer bulacaktır. Ekonomik krizlerde inşaat sektörü en çok zarar gören iş alanıdır. Bizlerin alacakların garanti altına alınması veya riskin azaltılması adına bizlere destek olunması gerekmektedir.

8. Ebart İnşaat olarak çalışma prensipleriniz nelerdir? Sizi diğer firmalardan ayırdığını düşündüğünüz ve müşterilere dokunduğunuz artılarınız neler?

Ebart İnşaat olarak tamamen müşteri odaklı ve çözümden yana hareket eden bir firmayız. Ekibimiz donanımlı ve tecrübeli arkadaşlardan oluşmaktadır. Müşterilerimize doğru malzemeyi, doğru rakamlar ile tedarik etmeye çalışıyoruz. Bazen malzemede, sevkiyatta yaşanan sıkıntılar bizden kaynaklı olmasa bile çözüm ile müşteriye ulaşıyoruz. Hepimizin amacı işimizi büyütüp geliştirmek ve para kazanmak ama kesinlikle tüccar gibi düşünerek hareket etmiyoruz. Müşterilerimizi, dostumuzu, ailemizi, arkadaşımızı gibi görüyoruz. Şirket kültürümüzün bir parçası olarak; güler yüzlü, samimi ve sıcak bir karşılama ile müşterilerimize dokunmaya çalıştığımız farklı bir bakış açımız mevcut.

9. Bizimle kaç yıldır çalışıyorsunuz? Geçen süreyi düşündüğünüzde neler paylaşmak istersiniz?

Avrupa'da yalıtımda ortalama 16 cm kalınlık kullanılırken ülkemizde bu 4 cm yoğun olarak kullanılmaktadır.

Knauf Insulation ile 2014 yılının son çeyreği itibari ile çalışıyoruz. Tamamen münhasır ve bağlı olarak çalışıyoruz. Aynı zamanda herhangi başka bir marka satmıyoruz. Üretici firma, kurumsal yapı olmanızı beraber kendimiz ile özdeşleştiriyorum. Satış ekibinin işinin arkasında durması, hızlı ve sonuç odaklı yaklaşımı bizleri memnun ediyor. Bunun bir sonucu olarak sizleri ailemiz gibi görüyor ve buna göre hareket ediyoruz.

10. Yalıtım sektöründeki tecrübeyi düşündüğümüzde hacminizin aynı ivme devam etmesi adına bizlerden beklentileriniz ve sizin almayı düşündüğünüz aksiyonlar nelerdir?

Genelde tali bayi üzerinden satış ve pazarlama faaliyetleri ile ticaretimizi sürdürmekteyiz. Hacmimizi artırmak adına mekanik, endüstriyel ve cephe uygulama firmaları gibi müşteri gruplarına ulaşarak katma değeri yüksek, farklı ürün gamı satışları ile hacmimizi artırmayı planlamaktayız. Knauf Insulation olarak sizlerden son tüketici grubu diye adlandırdığımız; satış noktaları, usta ekipleri ve uygulamacı firmalara dokunmanız adına pazarlama faaliyetlerini artırmanızı beklemekteyiz.

11. Son olarak dergimize sizin eklemek istediğiniz görüş ve önerilerinizi alabilir miyiz? Sektörde görev alan tüm paydaşlarımıza neler söylemek istersiniz?

Defansif düşünmeden ofansif hareket etmek gerekir. Aksine kriz döneminde yatırım yapan kendini geliştiren üreticiler ve bayilerin fırsatlar yakaladığını gözlemledim. Şuan yaşadığımız süreçler eskilerinden farklı olabilir ama benim gördüğüm içine çekilip geri durmaktansa işine yatırım yapan, çok fazla alana yayılmayan, esas işine odaklanan ve eksiklerini tamamlayan firmalar kriz ortamından büyüyerek çıkıyor. Demoralize olmadan aksine moralimizi yüksek tutup, aksine kendimizi geliştirip, aksine yatırım yapış daha çok çalışıp zorlukların üstüne gitmek gerekir.

SABA Yalıtım

Genel Müdür
Utku Çonkur



CANER ÇATKIN

MİNERAL PLUS İÇ ANADOLU VE KARADENİZ BÖLGE SATIŞ UZMANI

SELİN DUYGU ÖNAL

EARTHWOOL İÇ ANADOLU BÖLGE SATIŞ UZMANI

“Knauf Insulation’da teknik olarak sorduğumuz her soruya cevap alabiliyoruz. Sunduğunuz ürünün kalitesi, zamanında sevk, ürünlerin paketlenmesi ve depolamada sağladığı rahatlık en büyük avantajlardandır.”

Kendinizden kısaca bahseder misiniz?

1973 Kayseri doğumluyum. Evli ve bir çocuk babasıyım. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimlerimi Ankara’da tamamladım. 1993 yılından beri inşaat ve yalıtım sektöründe çalışmaktayım.

Saba Yalıtım olarak kaç senedir inşaat sektöründe faaliyet göstermektedir?

1998 yılından beri ortağı olduğum yalıtım ve yapı malzemeleri üzerine faaliyet gösteren firmadan ayrılarak 2013 yılında Saba Yalıtım’ı kurduk. Ostim’de 3.000 m2 si kapalı, 2.000 m2’ si açık olmak üzere toplamda 5.000 m2’lik bir alanda inşaat ve yalıtım malzemeleri satışında uzmanlaşarak hizmet vermekteyiz.

Türkiye’de inşaat ve yalıtım sektörü hakkındaki değerlendirmeleriniz nelerdir? Bu sektörde faaliyet gösterme sebeplerinizden kısaca bahseder misiniz?

Geçmiş tecrübelerimizle yalıtım sektörünün büyüyecek daha da önem kazanacağını tespit ettik. Bunun üzerine 10 yıllık uzun vadeli planlarımızı bu sektör üzerine kurguladık ve doğru bir karar verdiğimiz gördük. Bu süreçte güzel işler başardık ve bu başarılarımızın artarak devam edeceğini düşünüyoruz.

Bu sektörde var olmanın avantajları ve dezavantajları sizce nelerdir?

Avantaj olarak değerlendirdiğimizde; içinde bulunduğumuz sektör, Türkiye’de lokomotif bir sektördür. Bu sebeple de kazanç ve döngüler tatmin edici. Dezavantaj olarak değerlendirdiğimizde ise yaşanan küresel ve yerel krizlerden çok çabuk etkilenip ciro bazında ciddi düşüşler yaşanabiliyor.

İnşaat sektörünün son durumu hakkındaki değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Son dönemdeki gelişmelerden birçok sektör gibi inşaat sektörü de ne yazık ki kötü etkilendi. Sektördeki herkes bir kısım önlemler almak zorunda kaldı. Bu süreçte maalesef sektöre uğrayan birçok proje ve firma gördük. Biz de bu konuda çeşitli önlemler aldık; zaten iyi olan risk yönetiminizi daha da iyileştirdik, tedarik zinciri yönetimi konusunda var olan hassasiyetimizi artırdık. Kendimizi, ayakları yere basan ve öz sermayesi ile hareket eden sayılı güçlü firma arasında görüyoruz. Başarımızın bir sırrı da bu olsa gerek.

Türkiye’de inşaat sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Türkiye’de gelişmekte olan bir ülke, gelecekte yapmamız gereken birçok yatırım söz konusu. Hangi sektöre yatırım yapılacak olursa olsun bu yatırımların %90’ ı inşaat sektörüne ihtiyaç duymakta. Birlikte hareket eden ayrılmaz bir bütün olduğunu düşünebiliriz. Bu sebeple daha yapacağımız, başaracağımız çok iş var. Bizler de bu süreçte üzerimize düşen görevi yapmaya hazırız.

Knauf Insulation ile çözüm ortaklığınız ne zamandan beri devam ediyor ve beraber geçen bu süreci nasıl değerlendirirsiniz?

Çözüm ortaklığımızı 2015 yılı Mart ayı itibarıyla başladık. Tüm bu süreçte birlikte güzel işlere imza attık. Firma olarak prensibimiz beraber yola çıktığımız tedarikçimiz ile ilişkilerimizin sürekliliği-

ni sağlamaktır. Knauf Insulation ile tüm bu süreçte bize karşı olan yapıcı tavrı sayesinde ilişkilerimizi güçlendirdik ve başarılarımızı devam ettirdik.

Sizin için Knauf Insulation ile çalışmanın avantajları nelerdir? Yaşadığınız sıkıntılar var ise paylaşabilir misiniz?

Öncelikle Knauf Insulation kurumsal bir firma. Teknik olarak sorduğumuz her soruya cevap alabiliyoruz. Sunduğunuz ürünün kalitesi, zamanında sevk, ürünlerin paketlenmesi ve depolamada sağladığı rahatlık en büyük avantajlar olarak belirtebilirim. Bunlara ek olarak dönem dönem düzenlediğiniz verimli kampanyaların da her iki taraf için olumlu olduğunu düşünüyorum. Yaşanılan sorunlar karşısında hızlı çözüm üretmeniz işlerimizi kolaylaştırıyor.

Saba Yalıtım’ı anlatın desek bize söylemek istedikleriniz neler olur?

Bizi 21 kişilik bir aile olarak düşünebilirsiniz. Hep birlikte güzel işlere imza atan, her konuda birbirine destek olan büyük bir aile diyebilirim. Aslında nüfusumuz çok kalabalık, her bir tedarikçimizi ve müşterimizi de ailemizin bir parçası olarak görüyoruz. Çalışmaktan keyif alan, enerjisi

Yaşanılan sorunlar karşısında hızlı çözüm üretmeniz işlerimizi kolaylaştırıyor.

yüksek, iletişimi çok iyi, genç ve genç olduğu kadar tecrübeli bir aileyiz. Disiplin ve düzenden taviz vermiyoruz. Bunu sağlayabilirseniz başarı her zaman gelir.

Ankara başta olmak üzere Türkiye’de geniş bir coğrafyaya hizmet veriyorsunuz. Bu kadar geniş bir bölgeye hizmet verebilmenin arkasındaki başarı nedir?

Ağırlıklı Ankara ve İç Anadolu Bölgesi, Karadeniz Bölgesi, Ege Bölgesi ve Doğu Anadolu Bölgesi olmak üzere Türkiye’nin hemen hemen her noktasına hizmet ver-





mekteyiz. Pazarlama Müdürümüz Musa Değerli, Satış Müdürümüz Gökmen Değerli ve tecrübeli satış yetkilisi çalışma arkadaşlarımızın emekleri ile bu kadar geniş bir coğrafyaya hizmet verebiliyoruz. Oluşturduğumuz satış noktası ağımız ile tüm Türkiye'ye hizmet verebilir durumdayız. Bunu sağlayabilmemizdeki en önemli unsurlar, her zaman sözümüze sadık olmamız, karşılıklı güvene dayalı ilişkiler kurmamız, ödeme ve vadelerde disiplinli davranmamız olarak sıralanabilir.

Biraz önce belirttiklerim haricinde stok yönetimi konusuna da çok önem



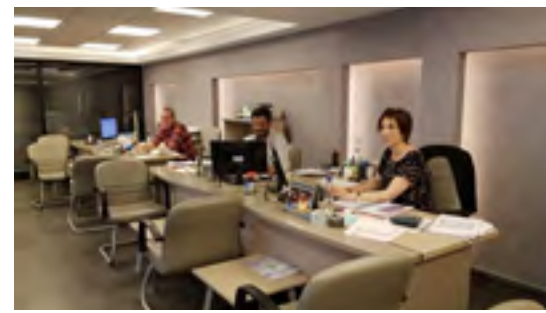
veriyoruz. Mevsimsel satış değişimleri, pazardaki iş yoğunluğu, fazla talep gören ürün grupları gibi konularda çok sıkı takip yapıyoruz. Birçok uygulayıcı firmayı ve projeyi ürünsüz bırakmayarak hızlı tedarik sağladığımız için tercih sebebi olduğumuz kanaatindeyiz. Pazardaki süreçleri değerlendirdiğimizde çok nitelikli adımlar attığımızı görüyoruz.

Knauf Insulation ürünleri ile tedarik sağladığınız projeler ve başarılarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

O kadar çok ki, şu an hepsini saymaya kalksak röportaj oldukça uzun sürer sanırım. Aklıma şu an gelen birkaç tanesi şunlar mesela; DİA-Bilkent projesi, Kütahya-Toki Projesi, Oyak İnşaat-Konut Projesi gibi birçok büyük projeye birlikte tedarik sağlamış durumdayız.

Firma olarak yakın dönem hedefleriniz nelerdir?

Aslında sürdürülebilir hedeflere yönelmiş durumdayız. Sektördeki gelişmeleri yakından



takip ediyoruz. Yeni çıkan teknoloji ve ürünleri mercek altına alıyoruz. Satabileceğimizi ve sektöre fayda sağlayabileceğini düşündüğümüz ürünleri portföyümüze dahil ediyoruz. Bu şekilde hem yenilik ve gelişmelerden uzak kalmıyoruz hem de sürekli kendimizi geliştirmiş oluyoruz. Bunun sonucunda müşteri portföyümüz de genişlemiş oluyor. En büyük hedef ise yıl sonunda ciro ve karlılıklarımızdaki artışlar, bu da kendiliğinden sağlanmış oluyor.

Bünyenizde kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz?

Firma bünyemizde toplamda 21 kişiye istihdam sağlamaktayız.

2018 yılı cironuzu bizlerle paylaşabilir misiniz?

2018 yılı itibarıyla 150 milyon TL'lik ciro gerçekleştirdik.

Sorumluluğumuzdaki Abu Dhabi Fabrikasında Fazla Mesai Miktarını %50 Oranında Azalttık



ERKAN ÜÇOK
ESKİŞEHİR FABRİKA MÜDÜRÜ

Knauf Insulation bölgesel ve merkezi yönetimlerinin isteği üzerine Eylül 2018'den itibaren Eskişehir Fabrikası, Birleşik Arap Emirlikleri'nde bulunan Abu Dhabi fabrikasına teknik ve idari destek vermeye başlamıştır.

Abu Dhabi'deki fabrikamızda yapılan incelemelerin ardından bir aksiyon planı hazırlanmış ve düzenli konferans görüşmeleri ile uzaktan takip edilmeye baş-

lanmıştır. Aylık olarak yapılan ziyaretler ile Fabrika Müdürü Erkan Üçok, Üretim Müdürü Gökhan Atamil, Proses ve Kalite Müdürü Sencer Atlanel ve Sıcak Hat Liderimiz Özkan Tiryaki destek sürecini takip etmişler, süreç ve organizasyon iyileştirmeleri ile teknik risklerin birçoğu giderilmiş, iş yükü azaltılarak fazla mesailerin yarıya düşmesi sağlanmıştır. Desteğin 2019 yılı sonuna kadar devam etmesi beklenmektedir.

Kazanımlar

Abu Dhabi tesisi Erkan Üçok ve ekibinin desteğiyle

Fazla mesai miktarını

% 50 Oranında azalttı.



Müşteri Ziyaretleri



TARIK ATAK - YAVUZ TÜFEKÇİ
SÜREKLİ İYİLEŞTİRME LİDERİ SOĞUK HAT PROSES LİDERİ

Knauf Insulation'da fabrika ekibinin müşteri ziyaretleri devam ediyor. Üretilen ürünlerin müşterilerimizdeki kullanımını görmek, müşterilerimizi üretim süreci hakkında bilgilendirmek, istek ve önerilerini ekip olarak dinlemek bu ziyaretin amaçlarındandır.

Nisan ayındaki müşteri ziyaretimizi; üretim ekibi, kalite ekibi, bakım ekibi, Bursa satış temsilcimiz Ham-



za Şenel ve Bak Yapı Şantiye Şefi Yusuf Vardar'ın katılımıyla, Bak Yapı - Bursa Demirtaş Konut ve Avm Projesi'ne gerçekleştirdik. Ziyaretimiz esnasında Yusuf Bey, ürünlerimizin hangi projelerde kullanıldığı bilgisini, son müşterilerden aldığı geri bildirimleri ve uygulamacı çalışanların ürünlerimiz hakkındaki görüşlerini kısaca bizlere aktardı.



BURCU BAŞARAN
SATIN ALMA

En Büyük Tedarikçilerimizden Naksan ile Uzun Vadeli Strateji Planlandı

En büyük yerli ambalaj tedarikçimiz olan Gaziantep lokasyonlu Naksan Plastik ve Enerji Sanayi A.Ş. firmasına ziyaretimizi Knauf Insulation Genel Müdürü Sn. Emre Gürçan'ın da katılımıyla 30 Nisan 2019 Salı günü gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Değerli iş ortağımıza düzenlediğimiz ziyaretimizde süregelen ilişkilerimizi, mevcut koşullarımızı ve uzun vadeli strateji planlarımızı gözden geçirme fırsatı bulduk. Türkiye'deki PoliEtilen film üreticileri arasında ilk sıralarda yer alan iş ortağımızın üretim tesisini de gezerek, tedarik ettiğimiz malzemelerin hangi üretim aşamalarından ve kontrol noktalarından geçerek firmamıza geldiği konusunda bilgi sahibi olduk.



İzmir

MEDICANA HASTANESİ'ndeki Gözlemlerimiz

DENİZ GÖÇMEN
EGE BÖLGE MİNERAL PLUS BÖLGE
SATIŞ MÜHENDİSİ



İnşaatına 2016 yılı son çeyreğinde başlanan Medicana İzmir Hastane projesini, Knauf Insulation Genel Müdürü Emre Gürçan ile birlikte ziyaret ettik. Proje ana yüklenicisi İlk İnşaat Proje Müdürü Barış Öztop: "Projemizin; ara bölme, giydirme cephe uygulamalarında ısı ve ses izolasyonu için Knauf Insulation ürünlerini tercih ettik. Aynı zamanda muadil ürünlere nazaran beklediğimiz üzerinde teknik değerler ve uygulama avantajları sağlaması nedeni ile ürünlerden çok memnun kaldık." sözleri ile memnuniyetini dile getirdi. Emre Gürçan projenin ince işlerini yapmakta olan Madanoğlu Yapı Saha Mimarı Serhat Bek ve uygulama ekibi ile birebir sohbet ederek, şu sözleri dile getirdi: "Ürünlerimizin uygulamalarını yapan ustaların geri bildirimleri firmamız için büyük önem taşımaktadır. Çözüm ortaklarımızın her zaman yanındayız." Serhat Bek ile birlikte proje sahası gezilerek uygulama detayları ve çözüm önerileri görüşüldü. Serhat Bek ürünlerimize olan memnuniyetinden bahsederken Knauf Insulation'ın projeye göstermiş olduğu ilgiden de ayrıca memnun kaldığını dile getirdi.



Evin Park Kadıköy'de Yönetim Tarafından Yerinde Uygulama

HAMZA ŞENEL

MARMARA BÖLGE MİNERAL PLUS
SATIŞ MÜHENDİSİ



Sefa İnşaat Projeler Koordinatörü Mimar Mevlüt Durna: "Deprem kuşağında yer alan bir ülke, tarihlerin anlam yüklediği bir kent. Büyümek istemesi kadar normal bir şey yok. Ancak sosyokültürel anlamda bir grubun kente dönüş hikâyesine dönüştü yapılaşmalar, içinde bulunduğumuz ortamda kentsel dönüşüm denilince ilk akla gelen şey "soylulaştırma" oldu.

1. Mevlüt Bey, öncelikle Evinpark Kadıköy Projesi kapsamında sahada yapmış olduğumuz çalışma sürecinde destekleriniz için ayrıca teşekkür ederim. Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

1985 yılında Kahramanmaraş'ın Elbistan ilçesinde dünyaya geldim. İlk, orta ve lise eğitimimi Elbistan'da tamamladım. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi mezunuyum. Üniversite hayatımın ilk yıllarından itibaren tasarım ofislerinde çalışmaya başladım. Sonrasında kendime ait bir tasarım ofisi deneyimim de oldu. 2016 yılından beri Sefa İnşaat bünyesinde, Evin-



Genel Müdürümüz Emre Gürcan, FCB levhalarında bizzat uygulama yaparak, uygulamada yaşanabilecek zorlukları tesbit etmeye çalıştı.



park markası altında, nitelikli projeler üretiyoruz.

2. Size gelen bir projeye değerlendirirken, programı oluştururken hangi kriterleri baz alıyorsunuz?

Temel üçlemem vardır. Sabır, zaman ve kapital. Proje başlangıçlarında, bu temel ölçütlerin sağlanması noktasında optimum dengeyi kurmak gerekir. Bu denge asgari müşterek olarak sağlandıktan sonra süreçler doğal olarak ortaya çıkar. Ancak elbette ki bağlam da çok önemli, bizleri mimar yapan da bağlam faktörünü asla göz ardı etmemek. Neticede her proje, kendi özgün kıstasları olan, kendi konumlandığı bölgeye has olmalı; iklim verileri, arazi koşulları, içinde bulunulan sosyokültürel çevre, tüm bu sosyal ve fiziksel koşullar proje ve iş programı için yönlendirici. Bu nedenle her bir proje kendi kıstasları çerçevesinde, ancak bağlamın yönlendiriciliğinde değerlendirilir.

3. Sefa İnşaat olarak 1977'den beri ülkemizin birçok bölgesinde yatırım ve taahhüt işlerinde hizmet veriyorsunuz. Başarılarınızın devamını dileyerek şirketinizin inşaat sektöründe hizmet verdiği alanlar ve hizmet anlayışınızı bizimle paylaşır mısınız?

Hızla değişen teknoloji ve sosyo-kültürel ortamın gereklerini en yenilikçi özgün tarz ve tasarım ile ele alan şirketimiz, çağdaş yapılarla sağlıklı kentsel dönüşüme katkıda bulunmaktadır. Profesyonel yönetimi, hızlı organizasyon yapısı ve tecrübeli teknik kadrosu ile markalaşmış bir inşaat firmasıdır.

Şirketimiz; dürüstlük, müşteri memnuniyeti, süreklilik, yenilik ve üstün kalite anlayışıyla tüm müşteri ve iş ortakları ile sorunsuz, güvenli ve kazançlı ilişkiler hedeflemektedir.

4. Sefa İnşaat bünyesinde Evinpark markasından bahseder misiniz ?

Faaliyet alanı olarak çoğunlukla yap-sat yöntemi ile nezih semtlerde lüks konut üretimi olan şirketimiz, ayrıca özel inşaat taahhütleri ve iş merkezleri yapmış ve yapmaya devam etmektedir. Her taahhütü ayrı bir heyecan ve kalite ufkuyla ele alan Sefa İnşaat olarak, hep daha iyinin peşinde, yapacaklarımıza odaklı ve Evinpark markası ile de farklı konseptte yaşam alanları üretmekteyiz.

5. Sizce kentsel dönüşüm nedir ve kentsel dönüşümün önemli öncelikler arasında olması gerektiğini düşünüyor musunuz? Bu konuda biz ülke olarak ne aşamadayız?

Dinamik bir kent İstanbul. Ekonomi, kültür, eğitim, lojistik gibi birçok bileşen kenti doğal cazibe alanı haline getirdi. Bu cazibe, kente fazlaca insan yükü ve doğal olarak yapı yükü getirdi. Bazı alanlar yanlış ve denetimsiz yapılaşmaya maruz kalırken, bazı alanlarda gelişen kente hizmet etmekte yetersiz kaldı. İki temel alan oluştu; ilki yanlış, denetimsiz ve depreme dayanım göz önünde bulundurulmadan yapılaşan konut alanları, ikincisi ise bir dönem kent çeperinde yerleştiği halde, hızla gelişen kent düzeninde merkezde kalan ve kente hizmet etme noktasında da yetersiz kalan sanayi alanları. Her ikisinin

de kente yeniden sağlıklı şekilde kazandırılması gerekliliği aşikâr. Günümüz yaşam standartları altında kalan ve risk taşıyan yapıların bölge kullanıcılarını izole etmeden yeniden kazandırılması gerekiyor.

6. Önce ki görüşmelerimizde de bu konu hakkında birçok paylaşımınız olmuştu. Okuyucularımız için tekrar kısaca bahsedebilir misiniz, İstanbul'daki kentleşmeye bakış açınız nedir?

Kentsel dönüşüme karşı değilim. Deprem kuşağında yer alan bir ülke, tarihlerin anlam yüklediği bir kent. Büyümek istemesi kadar normal bir şey yok. Ancak sosyokültürel anlamda bir grubun kente dönüş hikâyesine dönüştü yapılaşmalar, içinde bulunduğumuz ortamda kentsel dönüşüm denilince ilk akla gelen şey "soylulaştırma" oldu. Kentsel dönüşüm alanları üzerinden daha detaylı bir okuma, saha araştırması yapmak gerekir. Ancak tecrübelerim ve gözlemlerim şu doğrultuda; bu alanlar, bölge halkının gelmediği "gelemediği" proje alanları olarak kalıyor. Bu en başta sosyal bir sorundur, kentin kimliği değişiyor. Kolektif hafıza dediğimiz bir şey var ve bu yapılar insanlar, çevre gibi bileşenlerin etkileşimi ile ortaya çıkan bir kavram. Kullanıcıyı bölgeden çekip aldığımızda, artık o kent yeni bir mekân oluyor ancak sosyal anlamda sürdürülebilir mi tartışmak lazım. Bana sorarsanız, kesinlikle değil. Bir apartman, sokak, cadde, mahalle ortadan kalkıyor, ancak yerel halktan geri gelen yok denecek kadar az. Gelmeyen çoğunluk başka alanlarda kendi sosyokültürel yapıları doğrultusunda, yeni yapı talepleri oluşturmaktalar ve bunun da doğru biçimde karşılandığını çok düşünmüyorum.

7. Yapıları tasarlarırken, yapı izolasyon ve yapı güvenliği konularında

bizler gibi destek aldığınız firmalardan, bir ricanız var mıdır?

Kolay bir şekilde, teknik verilere ve uygulama detaylarına ulaşabilmek. Araştırma yapmaya ilk olarak web üzerinden tarama yaparak başlıyoruz. Web sitesinin malzeme ve ürün kotlarından çok, uygulama alanları ve detaylar üzerinden filtreler oluşturması; yükümüzü ciddi anlamda hafifletecektir.

8. Ziyaretlerimiz ve iletişime geçmemiz ile başlayarak sizlerin onayı ile uygulama noktasına kadar geldiğimiz bu süreçte bizi ve ürün gamlarımızın avantaj ve dezavantajlarını değerlendirir misiniz?

Şantiye ziyaretlerinde sizler tarafından önerilen ürün gamı, cephe danışmanı tarafından onaylanması ile bizim tarafımızdan da kabul görmüştür. Sizlerle iletişime geçmenin kolaylığı ve ürünün sağladığı avantajlar nedeniyle firmanızdan memnunuz. Bu avantajlar arasında öne çıkanlar; hızlı sevk, açık alanda stoklanabilme, dolayısıyla depo ihtiyacının minimizasyonu ve uygulama kolaylığıdır. Ürünlerinizin kaplamalı alternatifleri arasında, nem bariyeri lamine edilmiş olanları da sunulabilir.

9. Genel Müdürümüz Emre Gürcan ve müdürlerimizin katılımı ile yapmış olduğumuz ziyarete istinaden neler söylemek istersiniz?

Detaylar ve ihtiyaçlar üzerinden başlayan, satış ve uygulama aşamasına kadar uzanan, her seviyede yapılan denetimlere ilave olarak; ürünün uygulama detayını genel müdürlük düzeyinde tatbik etmenin, profesyonelliğinizin dışı vurumu olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle ayrıca teşekkür ederim.

10. Ekleme istediğiniz son bir şey var mı?

45 no'lu daireyi satarken, uygulama yapıp denetlenmiş olması daireye ilave bir değer katacaktır. Bir dilek veya beklenti olarak şunları paylaşmak istiyorum; "Hamza Bey'in iletişimde hissettiğimiz sonuç ve müşteri odaklı yaklaşımı, Emre Bey'in ziyaretindeki samimiyeti, kurum kültürümüzü ortaya koymak adına olumlu donelerdi. Bu kültürün artarak devam etmesi dileği ile başarılar dilerim."



MERVE TANKA

“Dünya İş Sağlığı ve Güvenliği Günü”

28 Nisan 2019 tarihinde şirketimizde “Dünya İş Sağlığı ve Güvenliği Günü” kapsamında düzenlenen bilgilendirme toplantısı ve sosyal etkinliklerle tüm çalışanlarımızı bir araya getirdik. Fabrikamız 7/24 faaliyette olmasına rağmen 2 saatliğine fabrikadaki tüm işleri

durdurarak insan sağlığının ve güvenliğinin yapılacak olan her işten daha kıymetli olduğu mesajını tüm çalışanlarımıza vermeyi amaçladık. İlgili günün önemini vurgulamak adına yöneticilerimiz tarafından paylaşılan mesajları da sizlere iletmek istedik.

“28 Nisan Dünya İş Sağlığı ve Güvenliği Günü; iş sağlığı ve düzgün çalışma koşullarının desteklenmesi amacı ile yıllık olarak düzenlenen uluslararası bir faaliyettir. İş sağlığı ve güvenliği şüphesiz ki her gün için önemlidir fakat bu özel gün, farkındalık yaratmak ve eyleme geçmek için kutlanmaktadır. Knauf Insulation olarak idealimiz, tüm çalışanlarımızın güvenlik kültürünün en iyi seviyeye ulaşmasıdır. Her çalışanımıza çok değer veriyoruz ve her çalışanımızın değeri Knauf Insulation için birinci derecededir. Temel amacımız iş güvenliğini Knauf Insulation’da herkesin sorumluluğu haline getirmektir”.

Jean Claude Carlin
Knauf Insulation Grup CEO

“Knauf Insulation olarak güvenli bir ortamda çalışmanın herkesin en doğal hakkı olduğunu düşünüyoruz. Bu sebeple, Eskişehir Knauf Insulation Fabrikasının birinci önceliği iş güvenliğidir. Hepimizin bildiği üzere iş güvenliği kültürünün tam anlamıyla benimsenmesi için birçok çalışma gerçekleştiriyoruz ve bu kültürü tam olarak benimsedik diyebilmemiz için hayatımızın her anında bu öğrendiklerimizi uygulamamız gerekiyor. Ancak o zaman iş güvenliğinde istediğimiz seviyeye ulaşırız.”

Esat Özdemir
İş Sağlığı ve Güvenliği & Sistemler Müdürü

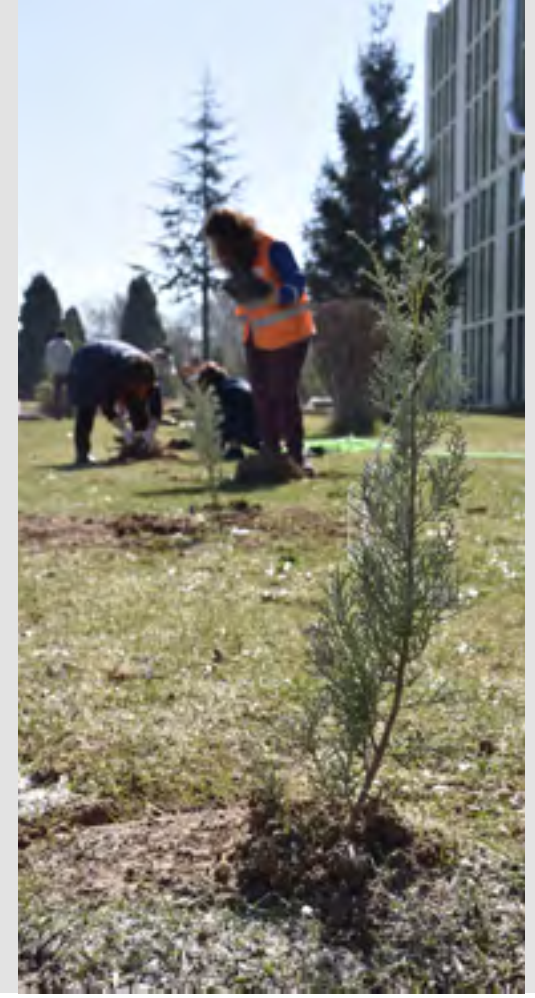


MERVE TANKA

Doğaya 200 Ağaç Kazandırdık

Knauf Insulation olarak doğaya ve canlılara vermiş olduğumuz önemi bir kez daha taçlandırmak adına gerçekleştirmiş olduğumuz ağaç dikim organizasyonunda, fabrika bahçemize 20 tanesi meyve ağacı olmak üzere 200 adet ağaç ile yeşil alan kazandırdık. Tüm çalışanlarımız, isim

küneleri ile kendi diktikleri fidanların büyüdüğünü izleyebilecekler. Doğayı canlandırmayı ve bunun sürekliliğini sağlamayı ilke edindiğimiz gibi doğayı korumak için mümkün olan her şeyi yapmaya da devam edeceğiz.



MERVE TANKA

Sokak Hayvanları için Koştuk!

Onlar bizim sessiz ve derdini anlatamayan sokaktaki dostlarımız, belki birçoğumuzun evindeki belki de bahçesindeki yol arkadaşımız. Bizler bazen dilimizden dökülen sözlerle derdimizi anlatabilirken bile çare bulamazken, onlar temel ihtiyaçları için bile dertlerini dile getiremeyenlerden.

Knauf Insulation olarak, nasıl ki insan sağlığına ve çevreye dost ürünler üretip insanı ve çevreyi koruyorsak; sokakta bize ihtiyaç duyan hayvanlarımızı da sosyal ve maddi olarak destekleyerek onları da

unutmuyoruz. 25 Nisan tarihinde sokak hayvanlarına destek olmak için koştuk ve tüm gönüllülerin destekleriyle biriken fon sayesinde onlara yuva, mama ve tedavi desteği sağladık. Desteğimiz koşarak ilerleyecek ve tüm canlılar için sağlıklı sürdürülebilir bir yaşam sağlamaya devam edeceğiz.



ESAT ÖZDEMİR
İSGÇ&SİSTEMLER MÜDÜRÜ

Üretimdeki Enerji Tasarrufuna Enerji Bakanlığı Tarafından Ödül



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'na desteklerinden yararlanmak üzere başvurduğumuz, verimlilik artırıcı LED Dönüşüm Projesi ile destek almaya hak kazandık. Bu kapsamda, 11-12 Nisan 2019 tarihlerinde İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayında düzenlenen Enerji Verimliliği Forum ve Fuarı Programı çerçevesinde, 11 Nisan 2019 tarihinde "2019 Yılı Sanayide Verimlilik Arttırıcı Projeleri Başarı Belgesi Takdim Töreni"nde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Sayın Genel Müdürümüz Emre Gürçan ve Fabrika Müdürümüz Erkan Üçok'a "Başarı Belgesi" takdim etmiştir.

MERVE TANKA

En Çok Yalıtım Malzemesi İhracatı Yapan Firma 2.lık Ödülü



İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) tarafından düzenlenen "2018 Yılı Başarılı İhracatçılar Ödül Töreni"nde ihracat performansı açısından "En Çok İzolasyon Malzemesi İhracatı Yapan Firma" kategorisinde ikincilik ödülü aldık. Törene; Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı İsmail Gülle, İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, TİM Başkan Vekilleri Zeki Poyraz, İbrahim Pektaş ve çok sayıda iklimlendirme sanayicisi katıldı.

Ödülü, firmamız adına Türkiye Satış Müdürü Erçin Gültekin teslim alırken şu sözleri dile getirdi: "İhracatımız artarak devam edecek ve ülkemize katkımız daha da büyüyecektir."



Cephe'nin Liderleri Antalya'da Buluştu



Ş. ONUR BOZKURT
İNŞAAT MÜHENDİSİ - TEKNİK ÜRÜN UZMANI



Knauf Insulation tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen etkinlik ile Giydirme Cephe Sektörü Profesyonelleri 14-16 Mart tarihleri arasında Antalya Titanik Deluxe Otel'de bir araya geldi. Etkinliğe Türkiye'nin farklı bölgelerinden sektöre yön veren ve uygulama alanında uzmanlaşmış isimler katıldı. Program boyunca çeşitli etkinliklerin yanı sıra, sunumlar ve bilgi paylaşımları da yapıldı. Özellikle, yenilikler ve yeni çalışmalar hakkında karşılıklı bilgi alışverişinin yer aldığı bölümde sektör profesyonelleri söz alarak yeni çalışmalar ve mevcut ürünler hakkında fikirlerini beyan etti. Ayrıca uygulama duvarı üzerinde farklı ürünler ve aksesuarların uygulamaları yapılarak konukların

görüşlerine başvuruldu. Program boyunca verilen tüm geri bildirimler dikkatle not edilerek değerlendirilmeye alındı. Sunumların ve karşılıklı fikir alışverişinin yapıldığı toplantıdan sonra katılımcılar Antalya şehir turuna çıktılar.

Müşteri odaklı yaklaşımı kendine ilke edinen Knauf Insulation ekibi, sektör profesyonellerinin görüşlerini her zaman kendine kılavuz olarak almış bu kapsamda birçok yeniliğe imza atmıştır. Farklı isimlerdeki toplantılar ile sektördeki paydaşlarıyla bir araya gelmeyi gelenekselleştiren markamız, müşteri odaklı inovatif yaklaşımlarını sürdürmeye devam edecektir.



BAKİ ÖZGÜR
İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ

Bilgilendirme Toplantıları

Şirket yönetimi tarafından, çalışanlara yönelik yapılan bilgilendirme toplantılarımızın her ay periyodik olarak yenisi gerçekleştirilmektedir. Genel Müdürümüz Sn. Emre Gürcan'ın verdiği güncel bilgilerin yanı sıra, Çalışan Deneyimi Anketi'nden çıkarılan sonuçlar ve aksiyonlarla ilgili bilgiler de bu toplantıda çalışanlarımızla paylaşılıyor. Çalışanlarımızın şirket yönetimine doğrudan ulaşabilmeleri ve çekinmeden geri bildirim vermelerine olanak sağlamak üzere 'Genel Müdür'e Soru Kutusu' oluşturulmuştur. Çalışanlarımız bu sayede bildirmek istedikleri konuları ve varsa taleplerini doğrudan Genel Müdürümüze isim bilgisiyle ya da isim bilgisi vermeden iletebilecekler.

Sonraki toplantılarda bu talep yada bildirimleri Genel Müdürümüz birebir yanıtlayacaktır.



2019 Yılında da İlave İstihdama Katkı Sağlamaya Devam Ediyoruz

Eskişehir Sanayi Odası ve PERYÖN - Türkiye İnsan Yönetimi Derneği Güney Marmara Şubesi işbirliği ile düzenlenen etkinlikte yeni istihdam teşvikleri anlatıldı.

Peryön Güney Marmara Şubesi'nin Eskişehir organizasyonunda şirketimizi İnsan Kaynakları Müdürümüz Baki Özgür'ün temsil ettiği seminerde, Çalışma ve İş Kurumu Eskişehir İl Müdürü Sn. Hasan Yoldaş ve Sosyal Güvenlik Kurumu Eskişehir İl Müdürü Sn. İbrahim Kısa, yeni getirilen istihdam teşvik paketlerinin detaylarını anlattı. Şirketimiz 2019 yılının başında 11 kişi ilave istihdam yaratarak istihdam seferberliğine de katkı sağlamaya devam etmiştir.



Liderlik Eğitimlerimiz ile Fark Yaratıyoruz

11 - 12 Nisan tarihlerinde Knauf Insulation Türkiye Yönetim Ekibimiz, Bölge İK Direktörü Tatiana Orglerova ile Liderlik Eğitimi'nin 2. seansını gerçekleştirdi.

Geçen yıl Mayıs ayında gerçekleştirilen 1. seansta olduğu gibi eğitimin bu bölümü de keyifli ve yararlı bir şekilde tamamlandı.



Çalışanlarımızdan Haberler

Çocuğu dünyaya gelenler;

08.06.2019 tarihinde, Soğuk Hat MPS Operatörü Melih Aydemir'in kızı dünyaya gelmiştir.

İşe başlayanlar;

Ali Murad Uysal, 02.05.2019 tarihinde Otomasyon Mühendisi olarak işe başlamıştır.

Yan hatlarda işbaşı yapan personellerimiz;

Ahmet Yılmaz,
Emre Yıldız,
Murat Sil,
Serkan Turan,
Orhan Uykun.

YALITIMIN EN DOĞAL HALİ



KNAUF INSULATION

www.knaufinsulation.com.tr

Eskişehir Fabrikamızdan 5 Yıldır Türkiye'nin Enerji Tasarrufuna Katkı Sağlıyoruz.



challenge.
create.
care.

KNAUFINSULATION

