

ECOSE

KNAUF INSULATION HABER DERGİSİ

2020 SAYI:5



Sağlıklı, mutlu bir yeni yıl dileğiyle...

İçindekiler



03

Önsöz
Emre Gürcan



04

Sektörden Haberler



08

Şevket Haliloğlu
Form Akustik
Genel Müdürü



12

Esra Dörtel Karabulut
M Artı Yapı Yönetim Kurulu Başkanı



15

Projelerimiz
Birlikte Çalıştığımız Projeler



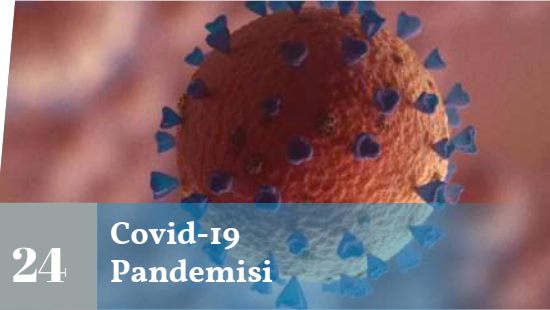
16

**Binalarda Enerji Verimliliği
ve Sıfır Enerjili (Pasif) Evler**



22

**Nem Bariyeri
Nedir Ne Değildir?**



24

**Covid-19
Pandemisi**



26

**İş Süreçlerinde
Dijitalleşme**

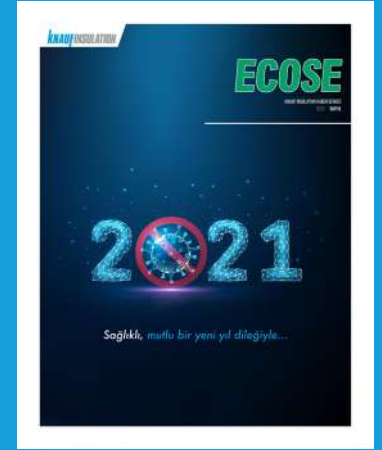


30

**Bizden
Haberler**

KNAUFINSULATION

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:
Aralık 2020

2020 Sayı:5
Haber Bülteni



E m r e G Ü R C A N
GENEL MÜDÜR

Değerli Okuyucular,

Son sayımızın ardından maalesef ki bir süre ara vermek durumunda kaldık. Dünyayı saran Covid-19 pandemisi ülkemizi de etkilediği gibi bizler de pandemi başlangıcından beri evlerimizden koordine olarak işlerimizi yürüttük. Yalıtım sektörü de pandemiye bir çok diğer sektör gibi tepki verdi ve halihazırda ekonomik krizin üzerine bir de pandemi kriz yarattı. Nisan ayındaki sert düşüşten sonra piyasalar Mayıs ayında toparlanmaya başladı ve Haziran ayında tekrar eski rayına oturdu. Bu zorlu süreçte bize destek olan tüm bayilerimiz, müşterilerimiz, tedarikçilerimiz ve çalışanlarımıza içten bir teşekkürü borç biliyorum. 2020 Türkiye için belirleyici bir yıl oldu, pandemi sürecinde ne kadar zorluklar yaşasak da seneyi başarılı bir şekilde tamamlıyoruz. 2021 ve sonrası için inşaat sektöründe güçlü bir ivme yakalayacağı-

mıza da inanıyorum. Geçen bu süreçte Covid-19'un bize öğrettiği bazı dersler oldu; işlerin uzaktan da yürütülebileceği, toplantılar için uzun seyahatlerin zaruri olmadığı ve de sağlığın ne denli öncelikli olduğu bu derslerin başında geliyor. Bu süre zarfında biz de bazı konularda kendimizi geliştirme imkanı yakaladık. Ürün portföyümüze eklediğimiz yeni ürünler, en önemlisi yeni çatı şiltemiz olan EW 043 tahminimizden daha büyük bir başarı elde etti. Hem lambda 0,44'den 0,43'e iyileştirildi hem de bir paleti 40 rulodan 45 ruloya çıkararak lojistik ve depolama avantajı sağladık. Buna ek olarak piyasaya yeni sunduğumuz Homeseal Buhar Dengeleyici Membran şimdiden projelerde yerini almaya başladı. Mineral Plus grubunda da hem giydirme cephe hem de ara bölme ürünlerinde benzer lambda iyileştirmesi ve yeni ambalaj dizay-

nı yaptık. Türkiye'deki tek RAL sertifikasyonuna sahip yalıtım malzemesi üreticisi olarak yenilikçi çizgimizin ve sektörel sorumluluğumuzun sürekliliği konusunda çalışmalarımız da devam edecek. Mineral Plus levha serimizde rakiplerimizin çıkarttığı benzer ürünlerin Mineral Plus başarısına yaklaşamamaları bizim için bir gurur kaynağı ve sizlere olan liderlik sorumluluğumuzun bir gerekliliğiydi.

Senenin son sayısında sizlere ulaşmış olmanın mutluluğu ile hepimiz için tedbirlere uyduğumuz bir yaşam diliyor yeni yılınızı en içten dileklerimizle kutluyorum.

2021 senesinin bizlere tüm güzellikleri getiren bir sene olması dileğiyle...





Sektörden Haberler

Ş . O n u r B O Z K U R T
TEKNİK ÜRÜN UZMANI

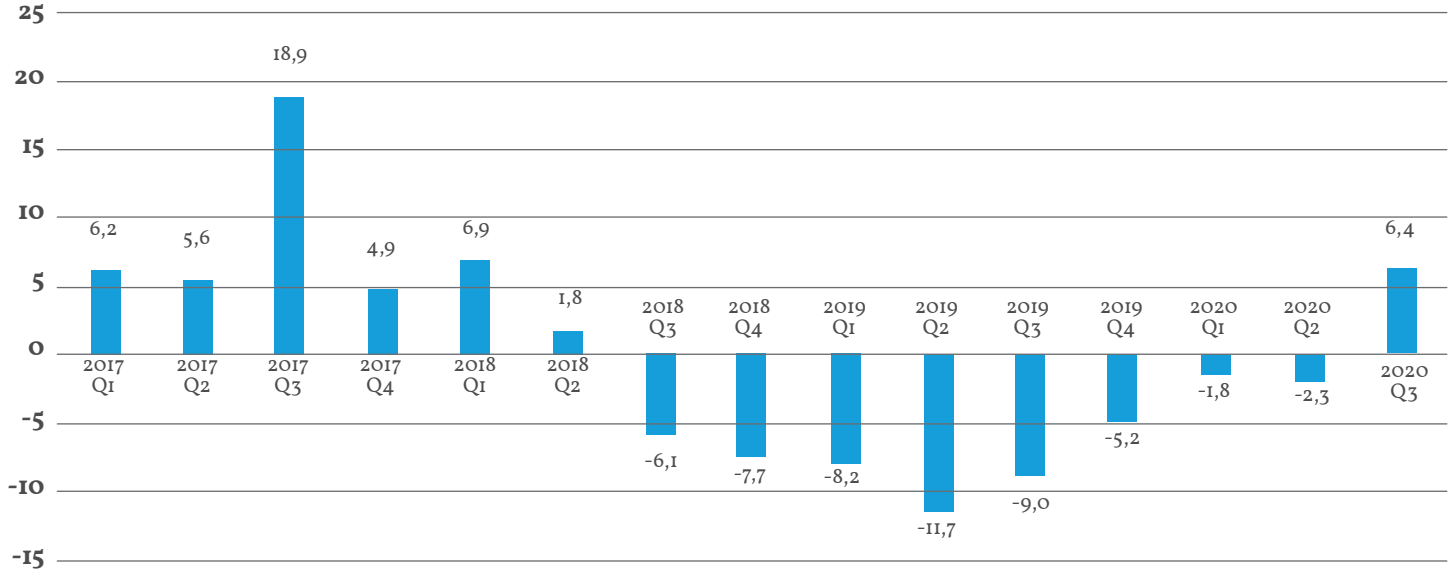
İnşaat sektörü 2020 yılının ilk iki çeyreğinde, 2019 senesinde olduğu gibi düşüş sergiledi, COVID-19 salgını ile birlikte kamunun sağladığı kredi olanakları ve diğer destekler ile inşaat sektörü yılın üçüncü çeyrek döneminde hızlı bir toparlanma göstermiştir ve üçüncü çeyreğinde yüzde 6,4 büyümüştür. Toparlanma üçüncü çeyrekte büyümeye dönüşmüştür. Böylece önceki son sekiz çeyrekten küçülen inşaat sektörü 2 yıllık küçülmeye son vererek üçüncü çeyrekte büyüme göstermiştir. İnşaat

at sektöründeki büyüme inşaat malzemeleri sanayisini de olumlu etkilemiştir.

İnşaat Sektöründe Toparlanma Talep Artışı İle Sürüyor

İnşaat sektörüne ait haziran ayı verileri sektörün hızlı bir geri dönüş yaptığını göstermişti. İnşaat sektöründe toparlanma ise temmuz ayında talep artışıyla devam etti. Temmuz ayında iktisadi faaliyetler ile sosyal hayata planlı ve kontrollü geri dönüş büyük ölçüde tamamlandı. İnşaat sektörü de bu geri dönüşten olumlu

etkilendi ve son veriler itibarıyla hızlı bir toparlanma dönemine girdi. TÜİK tarafından hazırlanan inşaat sektörü güven endeksi, temmuz ayından itibaren müteahhitlerin koşullarındaki iyileşmenin devam ettiğini gösterdi. İnşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörler azaldı. Talep yetersizliği temmuz ayından itibaren gerilemeye devam etti. Finansman sorunları ise sınırlı ölçüde artış gösterdi. Diğer faktörlerin olumsuz etkileri de en azıydı. Dolayısıyla sektörde hem mevcut iş seviyesi hem de yeni alınan si-



Şekil: İnşaat Sektörü Büyüme, Yüzde, Bir Önceki Yılın Aynı Çeyrek Dönemine Göre

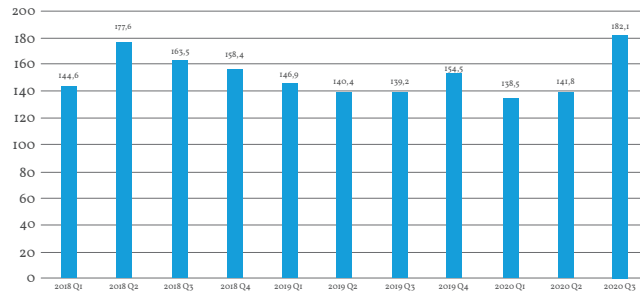
Kaynak: TÜİK



parişler önemli ölçüde arttı.

İnşaat Harcamaları 2020 Yılı Üçüncü Çeyreğinde Yüzde 30,8 Arttı

2020 yılına , 2019 son çeyreğine oranla oldukça düşük bir seviyede başlayan inşaat harcamaları, 2020 ilk çeyreğinden itibaren ivme göstererek yükseldi ve üçüncü çeyreğinde inşaat harcamaları cari fiyatlarla geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 30,8 arttı ve 182,1 milyar TL olarak gerçekleşti. Yılın üçüncü çeyreğinde inşaat faaliyetlerinin sağlanan destekler ile önemli ölçüde büyümesi sonucu inşaat harcamaları son 11 çeyreğin en yüksek harcaması olmuştur



Şekil: İnşaat Harcamaları, Milyar TL, Cari Fiyatlarla

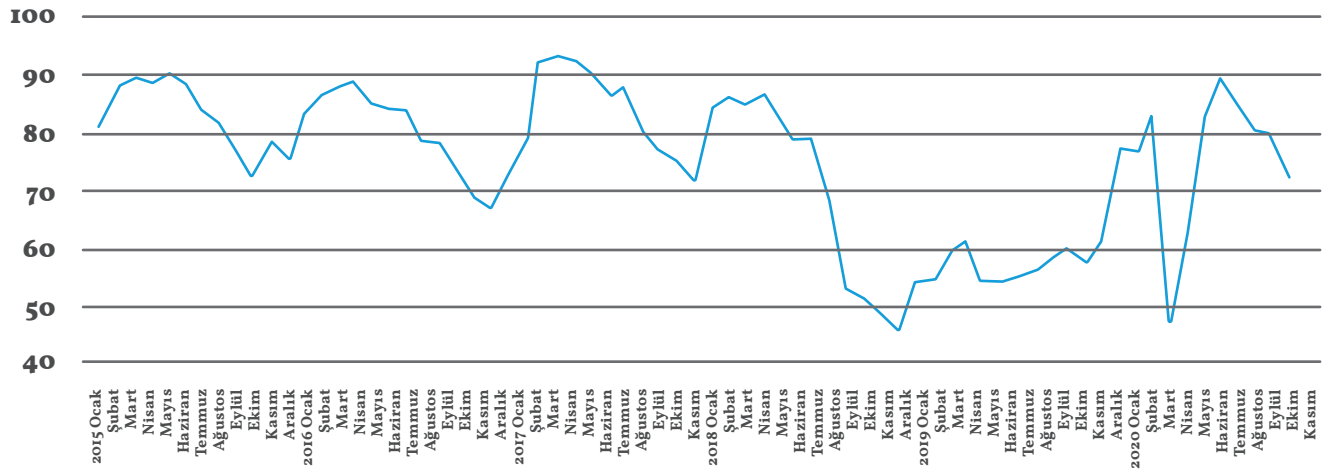
Kaynak: TÜİK

İnşaat Sektöründe Büyüme Ekonomik Büyüme Yaklaştı

İnşaat sektörü ile ekonominin genelinde yaşanan büyüme arasındaki pozitif ilişki son sekiz çeyrektir önemli ölçüde bozulmuştu. 2018 yılında ekonomi yüzde 3,0 büyürken inşaat sektörü yüzde 1,9 küçülmüştü. 2019 yılında ise ekonomi yüzde 0,9 büyürken inşaat sektörü yüzde 8,6 daralmıştı. 2020 yılının üçüncü çeyreğinde ise ekonomi yüzde 6,7 büyürken inşaat sektöründe yüzde 6,4 büyüme gerçekleşmiştir. Yılın ilk dokuz ayında da ekonomi yüzde 0,4 büyürken, inşaat sektöründe büyüme yüzde 0,8 olmuştur. İnşaat ve genel ekonomi büyüme performansı 2021 yılında yeniden yakınlaşmaktadır.

İnşaat Sektörü Güven Endeksi 2020 Kasım Ayında 6,8 Puan Geriledi

İnşaat sektörü güven endeksi temmuz ayında COVID-19 salgını öncesindeki güven seviyesini önemli ölçüde aşmıştı. İzleyen aylarda ise güven endeksi kademeli bir gerileme göstermektedir. İnşaat sektörü güven endeksi kasım ayında ise 6,8 puan daha düşerek 72,8 puan olarak gerçekleşmiştir. İnşaat sektörü güven endeksi kasım ayında ekonomik gelişmeler ve COVID-19 salgını ikinci dalgası nedeniyle daha kuvvetli bir aylık düşüş göstermiştir.



Şekil: İnşaat Sektörü Güven Endeksi (2010=100)

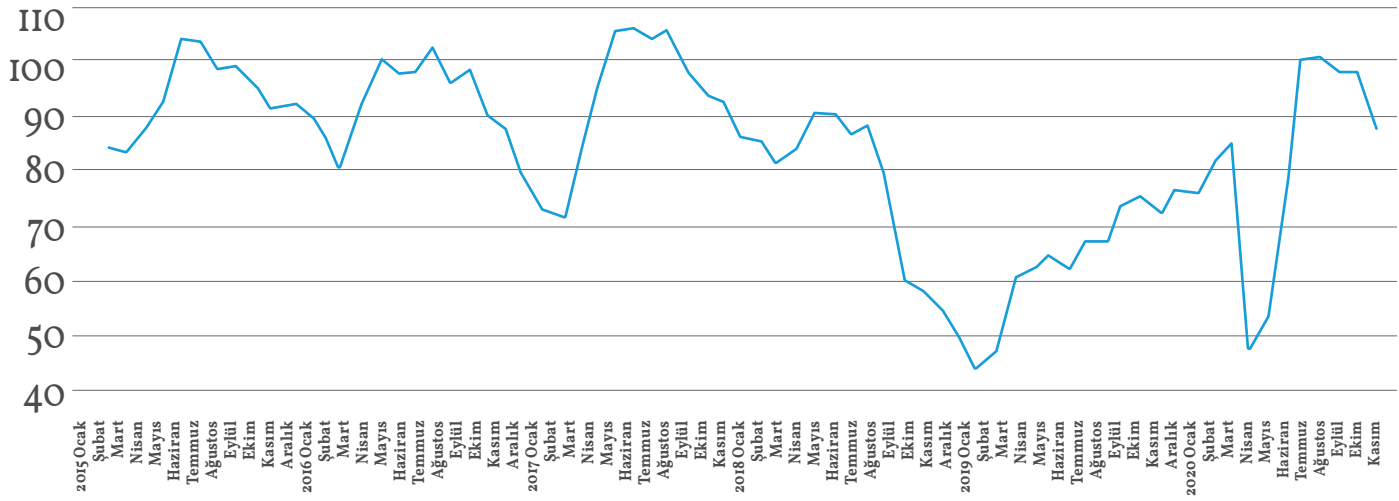
Kaynak: TÜİK



Mevcut İnşaat İşleri Seviyesi 2020 Kasım Ayında 10,3 Puan Geriledi

İnşaat sektöründe mevcut işler seviyesi ağustos ayındaki zirvesi sonrası eylül ve ekim aylarında sınırlı ölçüde gerilemişti. Mevcut işler seviyesi kasım ayında ise 10,3 puan ile önemli ölçüde düşüş göstermiştir. Böylece mevcut işler mevsimsellik etkisinin de başlaması ile düşüş geçmiştir. İnşaat sektörü COVID-19 salgını ile yarım kalan işlerini büyük ölçüde tamamlamaktadır. COVID-19 salgını ikinci dalgası ve kış aylarına giriliyor olması nedeniyle mevcut işler seviyesi kademeli olarak gerilemeye devam edecektir.

Yeni Alınan İnşaat İşleri Seviyesi 2020 Kasım



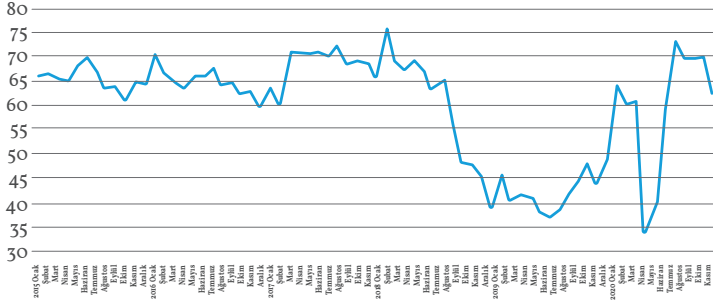
Şekil: Son Üç Ay İnşaat Faaliyetleri Endeksi

Kaynak: TÜİK



Ayında 7,2 Puan Geriledi

İnşaat sektöründe alınan yeni iş siparişleri kasım ayında 7,2 puan gerilemiştir. Sektörde yeni iş siparişleri haziran ve temmuz aylarında önemli artış göstermiş, ağustos-ekim döneminde ise iş siparişlerinde doygunluk yaşanmaya başlanmıştır. Kasım ayında ise yeni alınan işler seviyesi yeniden hissedilir bir aylık düşüş göstermiştir. Muhtemelen tamamlanan işler sonrası yeni siparişler kış ayları sonrası ve COVID-19 salgını etkilerinin azalması ile birlikte yeniden artmaya başlayacaktır.

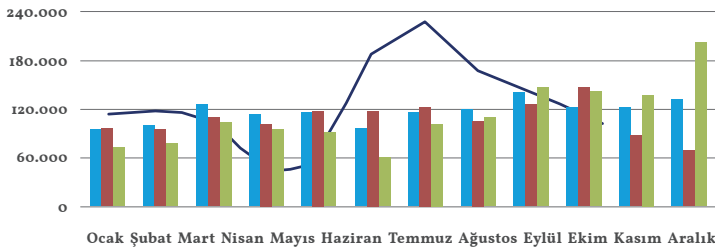


Şekil: Yeni Alınan İnşaat İşler Endeksi 2010=100

Kaynak: TÜİK

Konut Satışları 2020 Ekim Ayında Yüzde 16,3 Geriledi

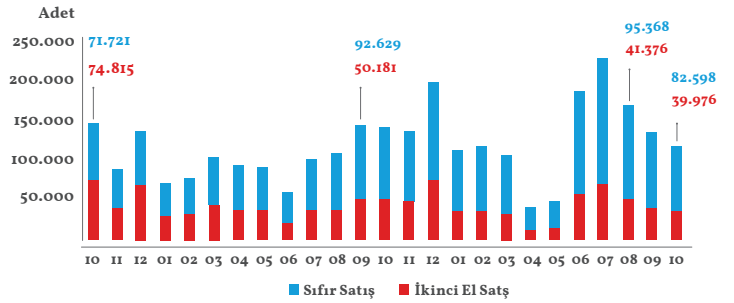
2020 Ekim ayında konut satışları bir önceki yılın ekim ayına göre yüzde 16,3 gerilemiştir. Ekim ayında 119.574 adet konut satışı gerçekleşmiştir. Son beş ayın da en düşük konut satışı yaşanmıştır. Faiz oranlarındaki kademeli artış ile birlikte ekim ayında konut satışlarında ivme yavaşlamaya devam etmiştir. Bu yavaşlamaya karşın yılın ilk 10 ayında satılan konut sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27,1 artarak 1.280.852 olmuştur. Konut kredisi faiz oranlarındaki artış nedeniyle konut satışlarının yılın son iki ayında daha da yavaşlaması beklenmektedir.



Şekil: Yıllara Göre Konut Sayıları

2020 Ekim Ayında Yeni Konut Satışları Yüzde 26,3 Geriledi

2020 yılı ekim ayında yeni konut satışları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 26,3 düşerek 36.976 adet olarak gerçekleşmiştir. Ekim ayında kredi faiz oranlarındaki artışlar ilk el konut satışlarında gerilemeye yol açmıştır. Konut kampanyaları da sona ermiştir. Ekim ayı satışları son beş ayın en düşük ilk el satışları olmuştur. Buna bağlı olarak bu yılın ilk 10 ayında ilk el konut satışlarının geçen yılın aynı dönemine göre artışı yüzde 2,3'e kadar düşmüştür. Konut kredi faiz oranlarındaki artış ile önümüzdeki aylarda ilk el konut satışlarında gerileme eğilimi sürecektir.



Şekil: Yeni Konut Satışları

Türkiye Ekonomisi 2020 Üçüncü Çeyreğinde Yüzde 6,7 Büyüdü

Türkiye ekonomisi 2020 yılının üçüncü çeyreğinde yüzde 6,7 büyümüştür. İktisadi faaliyetler yılın üçüncü çeyrek döneminde COVID-19 salgını nedeniyle verilen destekler ve işe geri dönüşler ile birlikte önemli bir toparlanma göstermiştir. Bu nedenle üçüncü çeyrekte önemli bir büyüme yaşanmıştır. Yılın üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre özel tüketim harcamaları yüzde 9,2, kamu tüketim harcamaları ise yüzde 1,1 artmıştır. İhracatın büyümeye katkısı negatif olmuştur. Gayri safi sabit sermaye yatırımları da yüzde 22,5 artış göstermiştir.

COVID-19 Salgını İkinci Dalgası Nedeniyle Yeni Kısıtlamalar Uygulanacak

Türkiye COVID-19 salgınında ikinci dalgayı yaşamaktadır. Bu süreçte Sağlık Bakanlığı toplam vaka sayısını da açıklamaya başlamıştır. Günlük toplam yeni vaka sayısı 30 bin üzerinde gerçekleşmektedir. Buna bağlı olarak yeni kapatma ve kısıtlama tedbirleri alınmaya başlamıştır. Bu tedbirler iktisadi faaliyetlerde yavaşlamaya yol açacaktır. 2021 senesinde aşının da gelmesiyle faaliyetlerin hızlanacağı düşünülmektedir.



Form Akustik

Şevket HALILOĞLU
FORM AKUSTİK GENEL MÜDÜRÜ

Röportaj: Arda EZİKOĞLU – Satış Temsilcisi

Knauf Insulation'ın sektöre girmesinden sonra EKOSE teknoloji ve insan sağlığına duyarlı yalıtım ürünleri ile projelerimizde tüm olası alternatifleri ortadan kaldırıp yolumuza güçlü ve sağlıklı bir şekilde devam ettik.

Biraz hayatınız üzerine konuşmak istesek, bizimle neler paylaşsınız?

1962 yılında Kosova'nın İpek Köyü'nde dünyaya geldim. 1968'de İstanbul Beşyüzevler Mahallesi'ne taşındık. Ailemizde 6 kardeşten en küçüğüyüm. İlk ve orta ortaokulu Vefa Poyraz Lisesi'nde okudum ancak ortaokul bitmeden ayrıldım. Babam bir bakkal dükkanı açtı, orada çalışmaya başladım. Sonra tekstil ve triko kazak dokuma atölyemizde 1980 yılına kadar çalıştım. 1982-83 yıllarında askerliğimi yap-

tım. 1984 yılında evlendim. İki oğlum var (Sedat ve Semih). Halen kurucusu olduğum Form Akustik firmasında yeni yapılanmamız ile iki ortaklı olarak yolumuza devam ediyoruz.

Form Akustik olarak 1985 yılında kuruldunuz. 2020 yılı itibariyle 35 yılı geride bıraktınız. Markanızın nasıl kurulduğunu, bugünlere nasıl geldiğini anlatır mısınız?

1985 yılında ortaklarım Saffet Erdem, Şaban Haliloğlu, Şakir Haliloğlu ile birlikte Form Akustik Montaj ve Ticaret şirketini kurduk. Alçıpan ile buluşmamız 1985 yılında eski ortağımız ve Tempo Müdahale

Kapakları'nın sahibi olan kurucumuz Şakir Bey ile Beşiktaş'taki Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Bölümü tavanları için çalışırken bir vesileyle gerçekleşti. Taksim Hilton projesinde taş yünü asma tavan ile kullanımı ile devam etti. Esbank Genel Müdürlüğü, Alarko Maslak Genel Müdürlüğü, Ankara Hilton Oteli -ki ilk en büyük projelerimizden biriydi- gibi birçok projede çalıştık. 2020 yılı itibariyle Şaban Haliloğlu ve ben iki ortaklı olarak şirket faaliyetlerini sürdürmeye devam etmekteyiz.

Öncesinde sektöre ilişkin bir deneyiminiz veya geçmişten gelen bir eğiliminiz var mıydı?

İlk 1972 yılında abim Şaban Haliloğlu yurt dışında Reinhold firmasında çalışırken 1980 Olimpiyatları için Sheremtyevo 2 Havalimanı'nın bütün alçıpan ve tavan imalatlarını yapmıştı. Ben de onun vesilesiyle 1979 yılında 17 yaşında alçıpan ürünleri ile Moskova'da tanışmış oldum. Daha sonra ise 1980-1984 yılları arasında çeşitli ülkelerde uygulamalar yaptık. 1985 yılında da Form Akustik olarak Türkiye'de hizmet vermeye başladık.

Form Akustik olarak yapı malzemeleri satışı dışında, Formen markasıyla üretici ve geliştirici kimliğinizle de ön plandasınız. Formen markasının ardından nasıl bir yapılanma var? Firmanızın pazardaki faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Alçıpan sektörü ilk olarak 1988-1989 yılında Biltepe Knauf ile Türkiye'ye geldi. Biz de kuruluş yılından beri Alçıpan bayisiyiz. O dönemlerde taşıyıcı sistemlerin büyük bir kısmı (galvaniz profil, vida, derz bandı gibi) ithal olarak Türkiye'ye gelmekteydi. Biz de bu eksikliği hissederek ortaklarımızla bir araya gelip 1990 yılında Formen Yapı Elamanları San. Ve Tic. Ltd. Şti. adı altında şirket kurarak alçıpan sektöründe kullanılan galvaniz profil imalatına başladık. O tarihe kadar bu sistemlerle ilgili Türkiye'de bir standart yoktu. Bu ürünlerle ilgili olarak ilk kez standart çalışmalarını yapan ve bunun üzerine 22.02.1992 yılında TSEK belgesini alan ilk firmayız. Buna ek olarak 2003 yılında TSE, 2008 yılında ise ISO 9001:2015 belgelerini aldık. Formen Markası olarak Gaziosmanpaşa Bereç'te 12 m2'lik küçük bir dükkanda ilk denemelerimizi yapmıştık. Tabi ilk etapta başarılı olmadık. Daha sonra makine mühendisi dostumuz Nazım Güven'in de katkılarıyla Sultançiftliği 50. Yıl Mahallesi'nde ilk makinemizi üreterek imalata başladık. Bunda rahmetli eniştem Mehmet Koçbaşı'nın çok büyük gayretleri de oldu. Şu anda Sultan-gazi'deki yerimizde 5 makine ile yüksek

kalitede ürünler üretmeye devam ediyoruz. Üretmeye başladıktan sonra Biltepe ve Knauf'a da talepleri üzerine profil üretimi yaptık.

2020 yılında yeni bir yapılanma içerisinde girdiniz. Konuyla ilgili neler söylemek istersiniz? Bundan sonraki yol haritanızı biraz konuşalım mı?

2020 yılının başı itibariyle kurucu ortaklarımızdan Sn. Saffet Erdem Bey kendi inisiyatifi doğrultusunda şirket ortaklığımızdan ayrılmıştır. Bu ayrılığın neticesinde 35 yıllık geleneğimizi bozmadan aynı kararlılıkla sektördeki faaliyetlerimize devam edeceğiz. Günümüz koşullarının gerektirdiği şekilde de profesyonelleşmek, kurumsallaşmak, daha rekabetçi olabilmek adına ve geleceğe yönelik yeni fırsatlar geliştirerek, son yıllarda bünyemize katılan ikinci



jenerasyon üyelerimiz Sedat Haliloğlu, Semih Haliloğlu ve Şahin Haliloğlu ile sektörde yolumuza emin adımlarla devam edeceğiz. Kurucu ortaklarımızdan Sn. Saffet Erdem'e tüm katkı ve emeklerinden dolayı teşekkür eder, bundan sonraki hayatında başarılar dileriz.

Üyesi olduğunuz dernekler ve mesleki kuruluşlar var mıdır?

İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Sanayi Odası ve İzoder üyesiyiz. Bununla beraber Türkiye Bosna Sancak Derneği'nde Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevime 12 yıldır devam etmekteyim.

Ürettiğiniz ve sattığınız ürünlerin hangi detaylarda kullanılması gerektiği konusunda projelendirme ve uygulama hizmeti veriyor musunuz?

Firmamız kuruluşundan bugüne kadar uygulama, galvaniz profil imalatı ve sektörel danışmanlık hizmeti vermektedir. Bunun dışında birçok projede uygulama ve projelendirme dahil olmak üzere 35 yıllık tecrübemizi aktararak sektörde hizmet vermeye devam etmekteyiz.

35 yıllık bu süreçte sektörde yaşanan gelişmeleri ve günümüze kadar olan süreci değerlendirecek olsanız, neler söylemek istersiniz? Mesleğe başladığınız ilk yıllardan günümüze inşaat ve yapı sektöründe pozitif - negatif yönde neler değişti?

İlk başladığımız dönemlerde ülke çapında alternatif ürünler olmamasından kaynaklı kaliteli ürün ve uygulamalar, kaliteli projeler olması sektörü daha değerli kılıyordu. Ancak günümüze baktığımızda alternatiflerin çoğalması ve rekabetin artmasının da etkisiyle ilk zamanlardaki kaliteli işlere ancak Knauf ve Knauf Insulation gibi büyük ve kaliteden taviz vermeyen kurumların prensiplerine eşdeğer uygulama ve projelendirme yaparak ulaşmaya çalışmaktayız. Ekonomik olarak baktığımızda sektörün kalitesi de bu yüzden ilk yıllara göre çok ortalama düzeydir. Gerek işçilik, gerekse malzeme fiyatlarının ortalamaların altında kalması nedeniyle kaliteli hizmet sunmak güçleşmiştir. Biz bu şartların oluşmasına rağmen, ilk günkü prensiplerimizden taviz vermeye özen göstererek işimize devam etmekteyiz. Knauf Insulation gibi sektörün öncü firmaları ile çalışarak işlerimizin gün geçtikçe daha da iyi olacağından eminiz.

İnşaat piyasasındaki dalgalanmalardan ne ölçüde etkileniyorsunuz? Var olan sıkıntıları firma olarak aşmayı nasıl başardınız, ne gibi önlemler

aldınız? Satışların sürekliliği konusunda neler söylemek istersiniz?

Ülke bazlı ve küresel ekonomik sorunlara karşılık firmamız dönem dönem çeşitli zorlanmalar yaşamış olmasına rağmen prensiplerinden taviz vermeyip, üzerine düşeni yapmaya gayret etmiştir. Bundan sonra da yapmaya devam edecektir. 35 yıllık sektör faaliyetlerimizde çok daha zorlu ekonomik koşullar yaşadığımızımızdan ötürü, bugünkü sıkıntılarında sona ereceğine inanıyoruz.

“ Knauf Insulation gibi sektörün öncü firmaları ile çalışarak işlerimizin gün geçtikçe daha iyi olacağına eminiz. ”

Sizce Türkiye’de inşaat sektörü içerisinde olmanın avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Az önce de bahsettiğim gibi alternatif ürünlerin çoğalmasıyla, ürünlerin kaliteleri de düşmüş ve bu durum projelerin kalitesine de negatif yansımıştır. Bu sebeple biz kaliteye her zaman önem vermekteyiz. O yüzden sizler gibi öncü ve kaliteli firmalarla çalışarak, sektördeki dezavantajları avantaja çevirmeye devam etmekteyiz.

Halihazırda devam eden projeleriniz var mıdır? Varsa kısaca bilgi verebilir misiniz?

Memorial Bahçelievler Hastanesi, Memorial Ataşehir Hastanesi, Memorial Şişli (Renovasyon), Ayar Makine Şekerpınar Fabrika Projesi, Güray Group Sheraton Karma Projesi’nde uygulama ve malzeme satışı devam etmektedir. Halihazırda en kapsamlı Knauf Insulation satışı Göztepe ve Okmeydanı Devlet Hastanelerine, Aksüs Yapı IGA CRG Binası projesine, Şişli Wish More Otel ve ağırlıklı olarak günlük perakende satışlarımız devam etmektedir.

35 yıllık köklü geçmişinizde; yapmış

olduğunuz, hatırladıkça sizi heyecandıran ve başarınızda önemli yer edinmiş projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Bu süreçte 1987 yılında Ankara Hilton, yine aynı yıllarda Antalya Sheraton Otel, Çırağan Sarayı, günümüze geldiğimizde ise Marmaray İstasyonları projelerimiz bizleri en çok heyecandıran projeler arasındadır. Fakat bununla birlikte en ufak projelerimiz dahil hepsi bizi heyecandıran eşdeğer gördüğümüz işlerimizdir.



Bugüne kadar sizi en çok zorlayan proje hangisi oldu? Başaramayacağınızı düşündüğünüz bir tecrübeniz var mıdır?

Uzun bir geçmişe sahip olarak, gücümüze ve kalitemize inandığımız için bugüne kadar çeşitli sebeplerle zorlandığımız projeler olsa dahil hiçbir zaman üstesinden gelemeyeceğiz hissine kapılmadık. Bugüne kadar hiçbir projeyi tamamlamadan bırakmadık. En büyük misyon ve vizyonumuz budur.

Bizimle kaç yıldır çalışıyorsunuz? Birlikte geçirdiğimiz bu süreci değerlendirir misiniz?

Türkiye’de kuruluşundan bu yana

Knauf Insulation’ın ilk bayisi olmaktan gurur ve mutluluk duyuyoruz. Knauf Insulation Türkiye’ye girmeden önce taş yünü ve türevi ürünlerin sağlığa zararlı olması ve uygulama zorluğu nedeniyle farklı ürünlere yönelmeye gayret ediyorduk. Knauf Insulation’ın sektöre girmesinden sonra Ecosse teknolojili ve insan sağlığına duyarlı yalıtım ürünleri ile projelerimizde tüm olası alternatifleri ortadan kaldırıp yolumuza güçlü ve sağlıklı bir şekilde devam ettik.

Firma olarak bizlere kattığınız değer ve güç için sizlere çok teşekkür ediyoruz. Bizimle olan bu işbirliğiniz süresince yaşadığınız bir sıkıntı veya bizlere bir tavsiyeniz var mıdır?

Sektöre geldiğinizden bu yana yaşadığımız herhangi bir sıkıntımız olmadı. Tüm ekibinizle bizlere her zaman destek olduğunuz için çok teşekkür ederiz, biz bundan sonra da yolumuza bu şekilde devam edeceğimizden eminiz.

YENİ NORMAL:
HAYATIN HER ALANINDA

İZOLASYON!



KNAUFINSULATION



M Artı Yapı

Esra DÖRTER KARABULUT

M ARTI YAPI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Röportaj: Engin BIYIKLI – Mineral Plus Bölge Satış Müdürü

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1974 yılında İstanbul Bakırköy'de doğdum. 4 kardeşin en büyüğüyüm. İlkokulu Bakırköy Ahmet Hamdi Tanpınar, Ortaokulu Küçükçekmece Lisesi, Liseyi Bakırköy Ticaret Lisesi' de okudum. 1991 yılında Bakırköy Ticaret Lisesi'nden mezun olup iş hayatına başladım. Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni çalışma hayatı ile eş zamanlı, ilgiyle ve severek bitirdim. Evliyim, Arda ve Elif'in annesiyim. Liseden mezun olduktan sonra merhum Güngör Uslu'nun firması olan Deçesan A.Ş. de çalışma hayatına ilk adımımı attım. Sonrasında Dekofil A.Ş, Martı Yapı Sistemleri ve şu anda M_ Artı Yapı İnşaat Malzemeleri Pazarlama San. Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmaktayım.

Martı Yapı markanızın kuruluşundan bugüne yaşadığı gelişim ve değişimler hakkında bize biraz bilgi verebilir misiniz?

Martı Yapı Sistemleri,1996 yılında üç ortaklı olarak kuruldu. 1998 yılından 2019

yılına kadar iki ortaklı olarak ticari faaliyetini devam ettirdi. 2019 Ağustos ayından itibaren de ortaklar olarak işlerimizi ayırma kararı aldığımızdan; mevcut ekibimizle, sadece bana ait olan M-Artı Yapı İnşaat Malzemeleri Paz.San.ve Tic. Ltd. Şti. çatısı altında ticari faaliyetlerimize aynı performans ve hedefler çerçevesinde devam etmekteyiz..

1996 yılından bu yana hem malzeme satışı hem de uygulama alanında başarılı işlere imza attığımız kanaatindeyim. Garanti Eğitim Merkezi Beşiktaş, Türkiye genelinde 300'ün üzerinde Garanti Bankası Şubesi, Bahçeşehir Okulları ve Uğur Okulları projeleri, Index Bilgisayar Genel Merkezi, Bodrum Bitez Garden Life Oteli, Vadi İstanbul AVM, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Rize, FOX TV Zeytinburnu Yerleşkesi, Özyeğin Üniversitesi Çekmeköy, Yıldırım Towers Maslak 1453, İGA Havalimanı projesi gibi irili ufaklı birçok projede satış ve uygulama gerçekleştirdik.

Yapı sektöründen önce farklı bir sektör veya işte çalışmış mıydınız? Bu sektöre

girmeye nasıl karar verdiniz?

Ben yaklaşık iki yıl şimdiki adı Viking Kağıt Sanayi olan Yaşar Holding bünyesindeki Birlik Kağıtçılık firmasında staj yaptım. Hemen hemen her biriminde çalıştım. Fakat kendimi en yakın hissettiğim iş satış oldu. Sonrasında kendimi bu yönde geliştirecek bir iş aradım. En sonunda inşaat sektöründe çalışmaya karar verdim. Bu sektörde her geçen gün kendimizi geliştirerek ve severek hizmet vermeye devam ediyoruz.

M-Artı olarak malzeme satışının yanında üretim ve uygulama hizmeti veriyormusunuz? Varsa bu hizmetleriniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Geçmiş yıllardaki deneyimlerimin, satış ve uygulama işlerinin aynı kurumsal yapı içerisinde olmasının birçok sakıncası olduğunu görmemi sağladığından, M-Artı Yapı sadece satış odaklı çalışacak şekilde kurulmuştur. Bunun yanında Mimar Can Ömür ve aynı zamanda kardeşim olan İnşaat Müh. Ahmet Vedat Dörter ile ortak yeni kurduğumuz Martı Proje Mühendis-

lik Mimarlık Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti. firmamız ile de tasarım ve projelendirmesinden, uygulamasına kadar tüm taahhüt işlerimizi Martı Proje Çatısı altından gerçekleştirilmeye devam ediyoruz.

Üyesi olduğunuz Dernekler ve Mesleki Kuruluşlar var mıdır?

Yeşilköy Rotary üyesiyim.

Biliyorsunuz son yıllarda sektörde önemli dalgalanmalar mevcut. Sektörde yaşanan bu dalgalanmaların firmalara ve sektöre etkisi hakkında neler düşünüyorsunuz?

Bizim ülkemizde, olmayan parayı kullanmak gibi bir alışkanlık var. Hep kendisine ait olmayan kaynaklarla yatırım yapan ve bu kaynaklarını iyi yönetemeyen firmaların bu dalgalanmaların birçoğuna neden olduğunu düşünüyorum. Biz bu süreçte, öz kaynaklarımızın belirli bir oranından daha fazlası için borçlanmayı seçmeyerek güvenli tarafta kaldığımızdan, yaşadığımız 4 büyük krizi de başarılı bir şekilde atlattık.

Bahsettiğiniz dalgalanmalarda firmanız olarak nasıl önlemler aldınız? Bu süreçte pozitif/ negatif yönde yaşamış olduğunuz durumlardaki reaksiyonlarınız nasıldı? Satışların sürekliliği konusunda neler söylemek istersiniz?

Az önce de bahsettiğimiz gibi bu yolda hep öz kaynaklarımız ile hareket ettik. Uzmanlık alanımızda olan ve en iyi bildiğimiz işleri yapıp, bilmediğimiz sularda macera aramaktan kaçındık. Taşıyabileceğimizden fazla yük almadık. Tek kişi ya da projeye yüksek bütçeli satış yapmak yerine birçok kişiye ya da firmaya düşük bütçeli satışlar yaparak riskimizi bölmeyi tercih ettik. Bu şekilde de bu gibi krizleri sağlıklı olarak atlattık.

Sizce Türkiye’de inşaat sektörü içerisinde olmanın avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Geçtiğimiz yıllarda inşaat sektörünün Türkiye’nin lokomotif sektörü olması ile çok avantajlı yıllar geçirdik. Ancak bu durumla dönemleri herkese yansıdığı gibi bize de durgunluk olarak geri döndü. Sektörün hızlı olduğu 2014-2018 arasındaki

dönemleri yakın zamanda yakalayacağımızı düşünmemekle birlikte 2022-2023 yıllarında sektörün dengeye oturacağını ve stabil bir şekilde bu dengeyi koruyarak yolumuza devam edeceğimizi umuyorum.

Halihazırda devam eden projeleriniz var mıdır? Varsa kısaca bilgi verebilir misiniz?

Yeni teslim ettiğimiz, Sabiha Gökçen Kapsül Otel, İzmir Mistral Tower Schneider OFİS, Mersin BN Thermal Otel, Yıldırım Holding Ofis tadilat işleri devam eden projelerimizdir.

Sektördeki 29. yılınızı gözden geçirdiğinizde, bu zamana kadar sizi heyecanlandıran ve sektördeki başarınızda yer edinmiş projeleriniz varsa bahsedebilir misiniz?

Beni en çok heyecanlandıran iki projem, daha genç, işbirlikçi, yaratıcı, profesyonel mimar ve mühendis ortaklarım ile gerçekleştirdiğim; Turgut İlaç Gebze Fabrikası ve Sabiha Gökçen Kapsül Otel projesi, hem iş takibi hem de sınırları zorlayan çalışma süreci ile gerçekleştirdiğimiz heyecanı yüksek projelerimizdendir.

Bugüne kadarki işlerinizden sizi çok zorlayan, başaramayacağınızı hissetti-ren bir projeniz oldu mu?

İsmi vermeyeceğim bir projemizdeki ana yüklenici firmanın, profesyonellikten uzak yönetimi, deneyimsiz saha personeli sebebiyle, yönetemediği süreçten çok büyük zarar göreceken; firmamızın deneyimli kadrosunun öne çıkarak gerek kat rölöveleri gerekse planları ile tüm işleri organize etmesi, adeta kendi projemiz gibi işi yöneterek bu projeyi de teslim etmemizi sağlamıştır.

Yatırımcının sadece yatırımına ne kadar bütçe ayırdığı değil, o işi doğru bütçe ile doğru insanlara teslim etmesi hayati önem taşıyan bir detaydır.

Bu sebeple, yatırımcı firmaların ana yüklenicilerini belirlerken firmaların iş yönetim süreçlerinden, çalıştırdıkları personelinin iş deneyimlerine kadar titizlikle gözden geçirerek karar vermeleri, naçizane tavsiyem olacaktır.

Bizimle kaç yıldır çalışıyorsunuz? Geçen süreci değerlendirecek olursak neler paylaşmak istersiniz?

Sizinle maceramız Yalı Ataköy projesi ile başladı. Yaklaşık 7 yıl önce hem projeyi aldık, hem de bu sayede sizin bayiniz olduk. Yalıtım dendiğine aklımıza gelen tek marka Knauf Insulation oldu. Ürün gamımızı biraz daha genişletebilsek, sektöre daha fazla damga vuracağımızdan eminim.

Çevreye duyarlı ve yenilikçi, sağlıklı yaşanabilir alanlarda kullanabileceğimiz ender yalıtım ürünlerini üreten; güçlü firmamızın bayisi olmaktan dolayı mutluyuz ve gönül rahatlığıyla tüm müşterilerimize ve projelere tavsiye ediyoruz.

Bizlerle olan bu işbirliğiniz süresince yaşadığınız bir sıkıntınız veya bizlere tavsiyeniz var mıdır?

Parsiyel sevkiyatlarda zaman zaman yaşanan uzun teslim süreleri, iş akışını zorlaştıran bir süreç yaratmaktadır. Bunun için bizce parsiyel sevkiyat yapılmadığını ya da belli limitlerle yapıldığını ifade ederek satış yapmanın, daha doğru olacağını düşünüyorum.

Hem satışta hem de üretiminde başarılı, güvenilir ve sektörde marka değeri yüksek firma olmanızın arkasında, kriterlere eklemek istediğiniz başka değerler var mıdır?

Sektörde sizin gibi kaliteli firmalarla iş birliği içerisinde olduğumuz için her zaman daha iyisini başarmak hedefi ile çalışmaktayız.

Dürüst ticari anlayışımız ile kaliteli ürünleri, makul fiyata satmamız ve uygulamamızdır. Sektörde sizin gibi kaliteli firmalarla iş birliği içerisinde olduğumuz için her zaman daha iyisini başarmak hedefi ile çalışmaktayız.

TÜM ŞEHİR VE PANDEMİ HASTANELERİNDE KNAUF INSULATION ÜRÜNLERİ KULLANILMAKTADIR.

Türkiye'nin ilk ve tek "Eusrofin GOLD" ve RAL sertifikasına sahip Knauf Insulation ürünleri; yaşam alanlarınızın havasının her zaman sağlıklı ve temiz kalmasını sağlar.

Şehir Hastaneleri



Pandemi Hastaneleri



KNAUFINSULATION
www.knaufinsulation.com.tr

with **ECOSE**
TECHNOLOGY



Projeler

Birlikte Çalıştığımız Bazı Projeler



ERDEM KOSVALI
TÜRKİYE SATIŞ MÜDÜRÜ

Kocaeli Entegre Sağlık Kampüsü

Kocaeli Entegre Sağlık Kampüsü, T.C. Sağlık Bakanlığı ile Türkerler-GAMA Ortaklığı arasında imzalanan Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) çerçevesinde başlatılmış bir hastane projesidir. Bu proje 1.207 yatak kapasitesi, 383.897 m² kapalı alanı ve 392 milyon Avro yatırım değeri ile Türkiye'nin en büyük hastane projeleri arasında yer almaktadır. Projenin ara bölme duvar detaylarında 100.000 m² Knauf Insulation Mineral Plus IPB serisi ses yalıtım levhaları, giydirme cephe detaylarında ise 40.000 m² Mineral Plus FCB serisi Giydirme Cephe Levhaları kullanılmıştır.



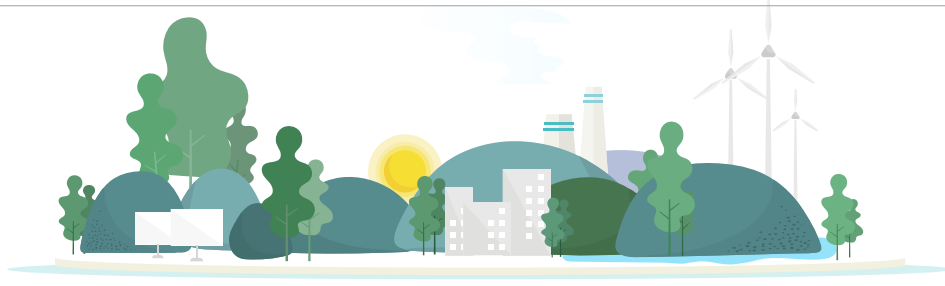
100.000
metrekare
yalıtım levhası



Etlik Entegre Sağlık Kampüsü

Ankara Etlik Entegre Sağlık Kampüsü, T.C. Sağlık Bakanlığı ile Türkerler-Astaldi Ortaklığı arasında imzalanan Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) çerçevesinde başlatılmış bir hastane projesidir. Bu proje 3.624 yatak (+100 yataklı klinik otel) kapasitesi, 1,1 milyon m² üzerinde kapalı alanı ve 1,1 milyar Avro yatırım değeri ile dünyanın en büyük hastane projeleri arasında yer almaktadır. Sağlık Kampüsü içinde ana kütle ile birbirine bağlı altı farklı uzmanlıkta hastane bulunmaktadır. Proje bünyesinde ara bölme duvar detaylarında 500.000 m² Mineral Plus IPB serisi Ses Yalıtım Levhaları kullanılmıştır.

500.000
metrekare
malzeme



Binalarda Enerji Verimliliği ve Sıfır Enerjili (Pasif) Evler 2050



G ö k h a n A T A M İ L
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Bundan sadece 40 yıl sonra, dünyada bugünkünden yaklaşık yüzde 30 daha fazla insan yaşayacak. İş dünyası açısından iyi haber, bu büyümenin konut, otomobil ve televizyon gibi cihazlara ihtiyaç duyacak olan milyarlarca yeni tüketici anlamına gelmesidir. Kötü haber ise, azalan kaynakların ve değişen iklimin dokuz milyarın hepsini günümüzün standartlarında tüketim odaklı yaşam tarzında yaşatmaya yetmeyecek olmasıdır. Bu yüzden sera gazı salınımlarını düşürmeli ve karbon ayak izimizi küçültmeliyiz. Bunu en kolay enerji tasarruf ederek yapabiliriz.

Dünyadaki binalar, (konut, ofis, hastana, okul vb.) küresel enerji tüketiminin yaklaşık % 40'ını oluşturmaktadır ve neredeyse sanayi de tüketilen enerji ile aynı seviyededir. Şaşırtıcı şekilde yüksek olan bu tüketimin sonucunda ortaya çıkan karbon ayak izi, dünyada ki tüm ulaşım araçlarının tamamında ortaya çıkan miktardan belirgin bir şekilde fazladır.

Çevre Dostu Binalarda Enerji Verimliliği

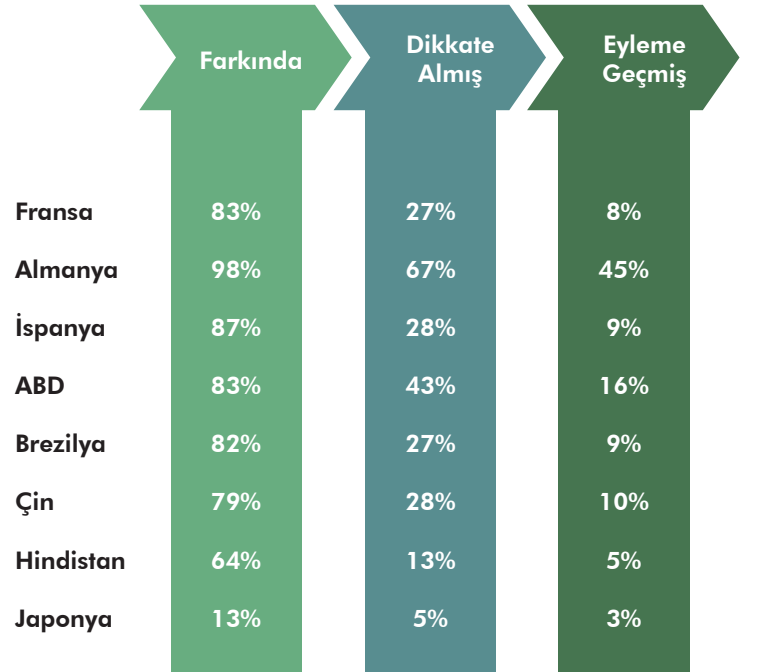
Çevre dostu binaların en önemli özelliklerinden biri enerji kullanımını ve verimliliğidir. Günümüzde binalar için enerji verimliliği; ısıtma ve soğutma talebinin sistematik bir şekilde azaltılmasıyla sağlanmaktadır. Binanın, en uygun mimari tasarımı ile beraber tüm ısı kayıplarını azaltması sağlanmalıdır. Güncel pratiklerde, enerji verimliliğine ilave olarak, yenilenebilir enerji teknolojilerinin kullanılması, fosil yakıtlarına bağımlılığı azalttığı gibi, sera gazı salınımlarının da daha az olmasını sağlamaktadır.

Bu Büyük Bir Fırsat

Ülkeler, enerji konusunu güvence altına almayı ve iklim değişikliğini yönetmeyi gerçekten başarmak istiyorlarsa yapı sektörünün -bugünden başlayarak- enerji tüketimini radikal bir şekilde azaltması gerekmektedir. Ayrıca enerji tasarrufu sera gazı salınımı azaltmanın en ucuz maliyetli yöntemidir. Binalarda enerjinin büyük bölümü kötü ve yetersiz yalıtım

nedeniyle ziyan olmaktadır. İş dünyasının enerji verimliliği konusunda yeni yaklaşımlar geliştirmek ve bunları teşvik etmek için deneyim ve finansmana ihtiyacı olmakla birlikte, dönüşümün sadece piyasa aracılığı ile gerçekleşmesi mümkün değildir. Sektördeki profesyoneller, bina sahipleri ve kullanıcılar için aciliyetini kavramış olmadıkları için harekete geçme konusunda da istekli değildir. İşleri olağan hali ile sürdürme konusundaki eylemsizlik süreç üzerinde geciktirici etki yapmakta, kısa süreli finansal kriterler birçok enerji verimliliği yatırımının kabul edilmemesine neden olmaktadır. İlginç bir istatistik; enerji farkındalığı olan gelişmiş ekonomilerde bile eyleme geçiş oranları çok düşüktür.

"Yeşil/Sürdürülebilir Binalar Konusundaki Farkındalık Seviyeniz Nedir?"

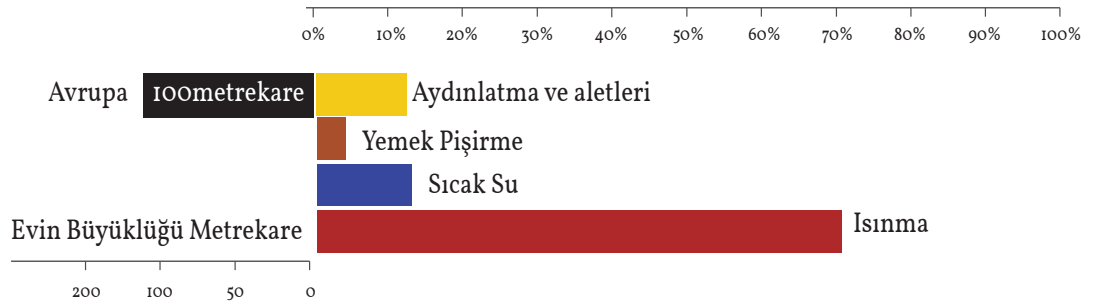


Fırsatlar yanlışlar yüzünden kaçıyor. Enerji verimliliği olan, birden fazla ailenin yaşadığı konutlar, aksine kanıtlar olmasına rağmen piyasada halen standart konuta göre inşa etmesi çok daha pahalı binalar olarak algılanmaktadır. Yeni projelerde enerji tüketiminde doğru yönetimle çok kolay bir şekilde % 20 iyileşme seviyesine erişmek mümkündür, sistemin bütününe yönelik bir yaklaşım söz konusu olduğunda ise iyileşme çok daha yüksek olmaktadır. Maliyet minimum seviyededir, toplam inşaat maliyetinin neredeyse %1'dir (en iyi şekilde yalıtılsa bile).



Peki neden yalıtım diyoruz;

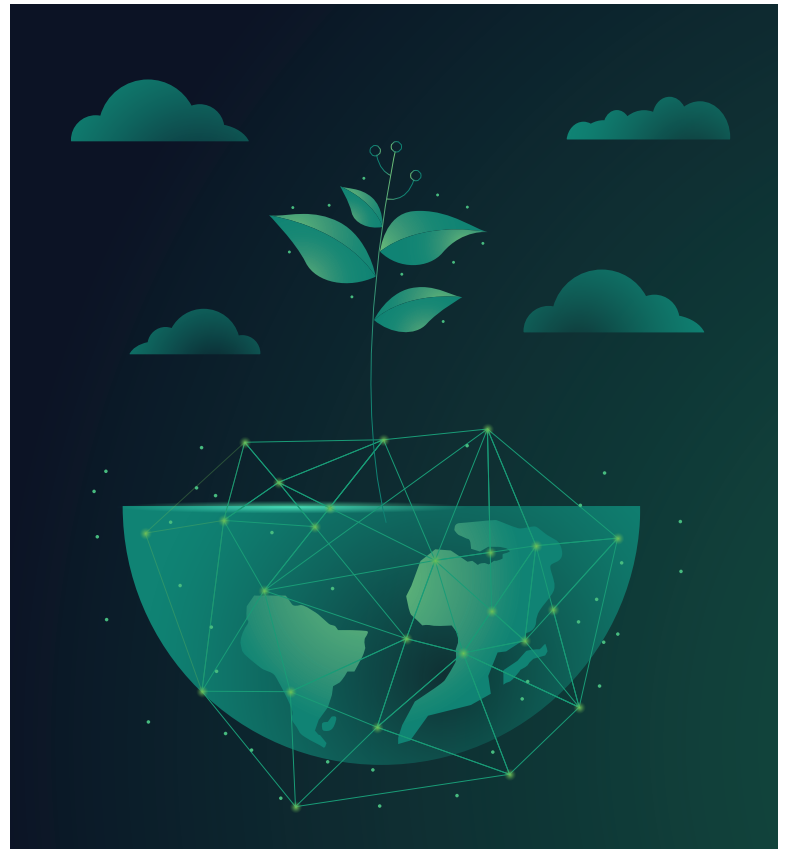
Hanedeki Enerji Tüketiminin Yüzdese Dağılımı



Hanelerin toplam enerji giderlerinin neredeyse %70'i ısıtma ve soğuma harcamalarından kaynaklanıyor ve ısı yalıtımı bu giderin en kolay tasarrufunu sağlıyor.

Bina yalıtımının ve ısıtma, soğutma ekipmanları gibi kritik sistemlerin performansının kontrol edilmesi için düzenli denetimlerin zorunlu hale getirilmesini tavsiye ediyoruz. Gerçek performans genellikle tasarımdan farklıdır ve eğer yerleştirme doğru yapılmadıysa, bakım yapılmazsa ve ekipmanları doğru şekilde kullanmak üzere eğitim alınmamışsa zaman içinde performansta azalma da söz konusudur. Örneğin pencereler binanın hareketi sonucunda hava sızdırmazlık özelliğini yitirebilir. ABD'de Çevre Koruma Ajansı hava yalıtımının olmasının ısıtma ve soğutma için kullanılan enerjinin % 25 - % 40 civarında boşa gitmesine neden olduğunu tahmin etmektedir. Birden fazla yaşam biriminin olduğu binalarda her birim için enerji kontrollerinin zorunlu olmasını ve enerjinin tüketim göre faturalandırılmasını tavsiye ediyoruz

Yukarıda bahsettiğim yanlışların düzelebilmesi için binalardaki enerji tüketiminin şeffaf bir hale gelmesi; bina sektörünün her ülkede, eski ve yeni, ticari ve konut amaçlı tüm binalarda enerji tüketimini hızla değiştirebilmesini sağlayacak şekilde iş modellerinin dönüştürülmesi ve bu nedenle hükümetlerin aksiyon alması şarttır.



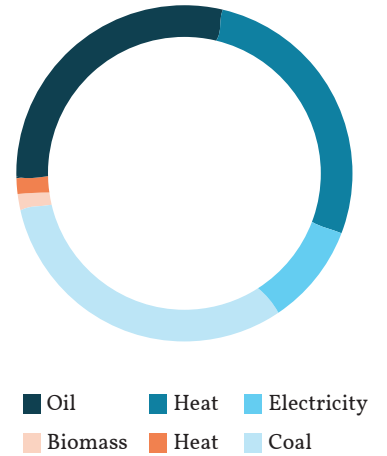
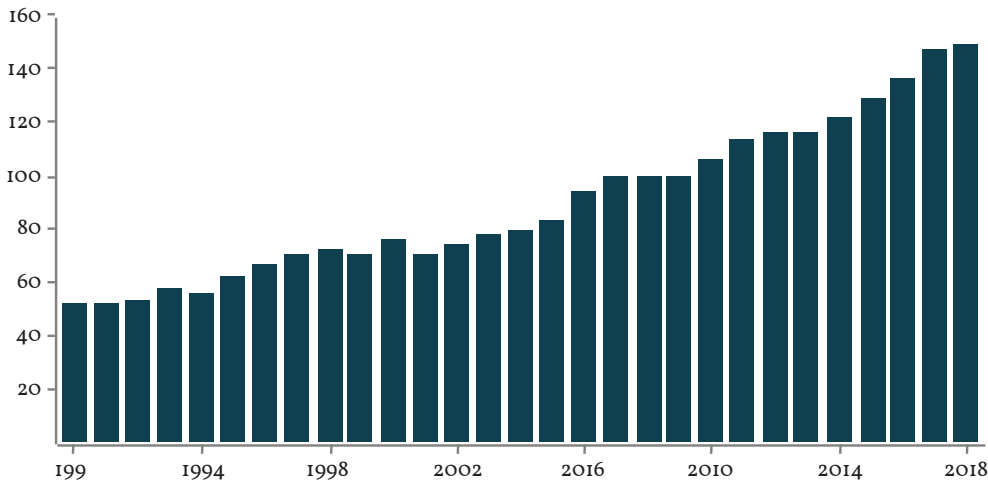
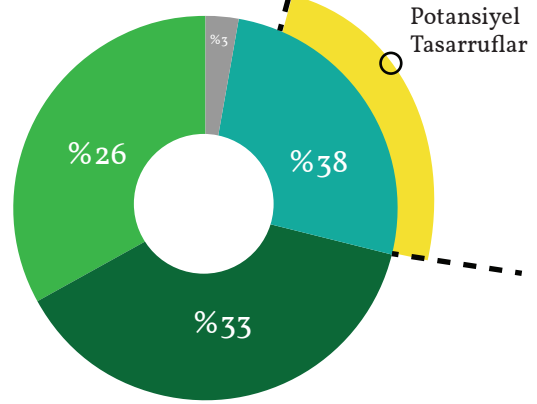
Yapı sektöründeki tüm paydaşların binalarda enerji tüketimi konusunu öncelikli gündem haline getiren bir aciliyet duygusunu ve yeni bir bakış açısını benimsemesi şarttır.

Bu enerji tasarrufu işini sadece inşaat sektörü ya da üreticisi olduğumuz yalıtım sektörü için söylemiyorum, bu ülkemizin ekonomisi içinde çok önemli bir görevdir.

Birincil enerji talebinin yerli üretim ile karşılama oranı (TYÜKO), 2016 yılında %25,9 olarak gerçekleşmiştir. Diğer bir ifadeyle, Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığı bir önceki yıla göre yaklaşık %1,9 azalarak %74,1 seviyesinde gerçekleşmiştir. Dışa bağımlılık oranı, özellikle 1990'ların başından itibaren doğal gaz tüketimindeki büyük yükselişe bağlı olarak önemli bir artış göstermiş ve 2000'li yılların başından itibaren %70-76 arasında bir seyir izlemiştir. Binalarda kullanılan enerjide potansiyel tasarruflar günümüzde ulaşım için tüketilen enerji kadar fazla olabilir.

Türkiye yılda yaklaşık 1,72 milyar MWh, enerji (elektrik, gaz, petrol, kömür vb.) tüketmektedir. Bu rakamın yaklaşık 0,65 milyar MWh kısmı ise konutlarda tüketiliyor (ısıtma, aydınlatma/ev aletleri, sıcak su vb.).

0,44 milyar MWh'lik enerji kısmı ise bizim konumuz, çünkü bu kısım ısıtma ve soğutma giderlerini oluştururken tüm Türkiye'deki tüketiminin yaklaşık %25'ini kapsıyor. Doğru ısı yalıtımı ile bunun %40'a kadarlık kısmından tasarruf edilebilir. Bu rakam da ülkemizin yıllık 53 Milyar TL'lik tasarrufuna eşittir.



Bütün bunların yanına neredeyse hiç enerji tüketmeyen ve hatta bazı ek yatırımlarla enerji üreten evlerin olması da mümkündür.

Düşük Enerjili Bina Kavramı

Dünya genelinde;

- 1973-74 Petrol krizi,
- CO2 emisyonunu azaltma çabaları,
- Küresel iklim değişikliği,
- Artmakta olan enerji talebi ve kaynak yetersizliği,
- Binaların birincil enerji tüketiminin büyük bir bölümünden sorumlu olması gibi sebeplerle

yeni bina konseptlerine (düşük enerjili bina, pasif ev, sıfır enerji / emisyon binaları, yaklaşık

sıfır enerji bina, vb.) yönelik araştırmalar hız kazanmıştır.

Düşük Enerjili Bina

Petrol, doğalgaz ve kömür vb. fosil kökenli yakıtların kullanımını ve enerji tüketimini azaltmayı, yenilenebilir enerji kullanımını ise arttırmayı amaçlar.

Bir binanın enerji verimliliğini arttırmak için alınabilecek önlemler;

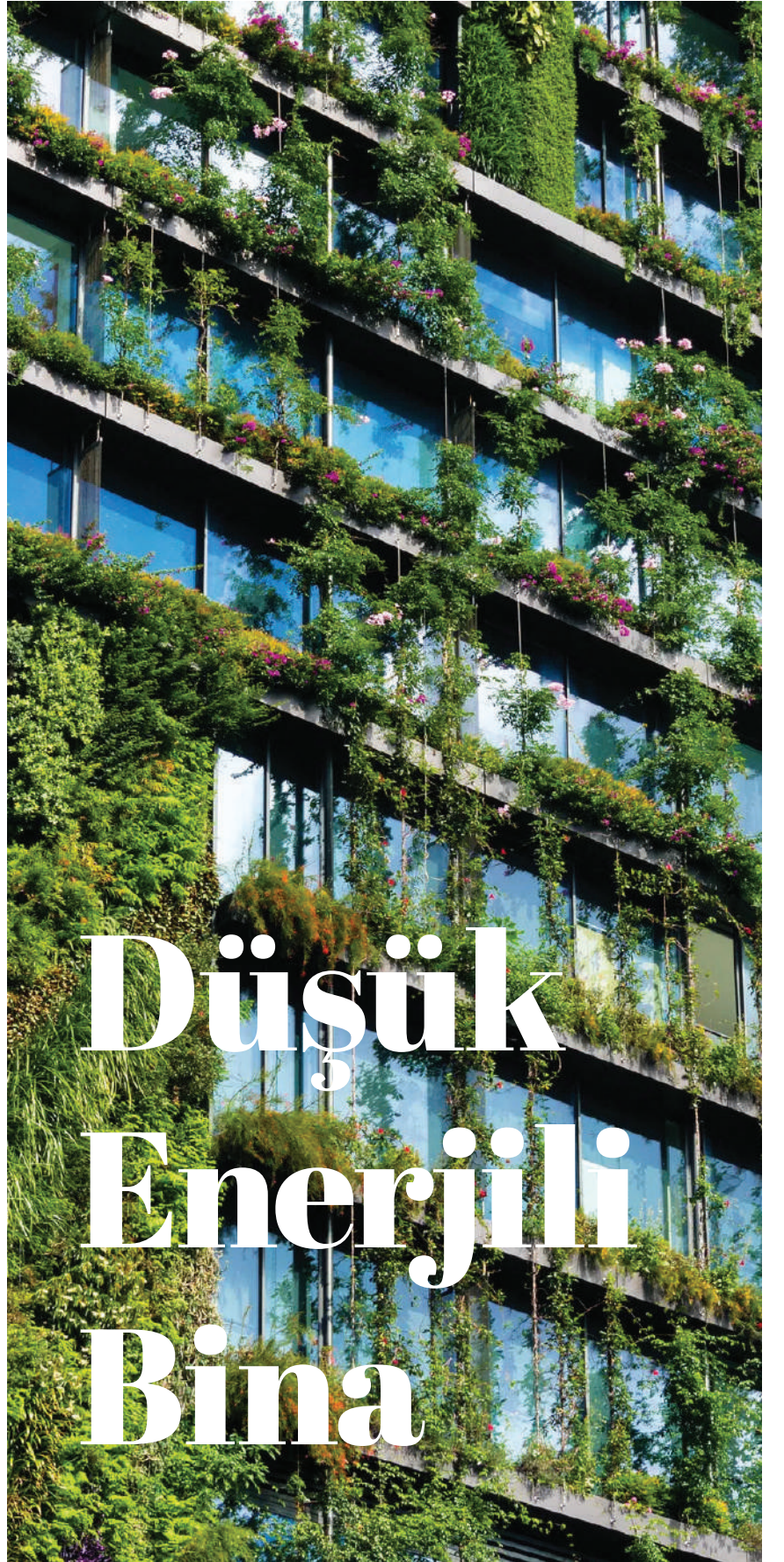
- Yüksek ısı yalıtımı uygulamak,
- Isı köprülerini azaltmak (doğru yalıtım),
- İstenmeyen hava kaçaklarını azaltmak (doğru tasarım),
- Enerji verimli mekanik sistemler kullanmak (mekanik tesisat yalıtımı ve verimliliği yüksek donanım)

Düşük Enerji Bina Türleri

1. Pasif ev,
2. Yaklaşık sıfır enerjili bina,
3. Sıfır/Artı enerjili bina,

1. Pasif Ev:

Isıl konfor (ISO 7730); yeterli iç hava kalitesinin taze hava kütlesinin ısıtılıp soğutulmasıyla sağlandığı bina-



Düşük Enerjili Bina

dır. Pasif Ev yalnızca bir enerji standardı değil, en üst seviyede enerji korunumu sağlayan entegre bir

yaklaşım olarak ifade edilmektedir. İlk modern, düşük enerjili evlerin (erken Pasif Ev prototiplerinin) bazıları 1970'lerin sonunda ABD ve Kanada'da inşa edilmiştir, ancak devam eden araştırmalar düşük petrol fiyatları nedeniyle Amerika'da yaygınlaşmamıştır. Fakat Avrupa da çalışmalara devam edilmiştir. İlk sertifikalı Pasif Ev, 1990 yılında Darmstadt'da (Almanya), inşa edilmiştir. 25 yıllık izleme süreci sonrasında teyit edilmiş yıllık ısıtma enerjisi tüketimi 10 kWh/m²'nin altında (günümüz gaz fiyatları ile 100 m²'lik evin aylık ısınma gideri 100 TL'nin altında) olan Avrupa'nın ilk çok aileli konutudur. 2015 yılında, Darmstadt'taki ilk pasif evin güney cephesine fotovoltaik panel kurulmuştur. Bu sayede kendi elektrik enerjisini üretmeye başlamıştır ve böylece Pasif Ev Plus sertifikasını almaya hak kazanmıştır.

Pasif Ev Temel Öğeleri

Pasif ev standardına sahip yapılarda uyulması gereken 5 ana ilke bulunmaktadır;

1. Opak kabukta yüksek ısı yalıtımı
2. Isı köprüleri engellenmiş tasarım
3. Hava sızdırmaz yapı
4. Isı yalıtım değeri yüksek pencereler
5. Yüksek verimlilik özelliğine sahip ısı geri kazanımlı havalandırma sistemi

2.Yaklaşık Sıfır Enerjili Bina

Yaklaşık sıfır enerjili bina 'çok yüksek enerji performansına sahip bina' olarak tarif edilmektedir.

Geriyeye kalan çok düşük enerjinin önemli kısmı, yerinde ya da yakınında üretilen yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılanması istenmektedir. Direktif, enerji performans değerlerine dair kesin bilgileri içermez. "Çok yüksek enerji performansı" ve "önemli ölçüde yenilenebilir enerji kaynakları ile" ifadeleri üye ülkeler tarafından oluşturulacak ulusal planlarda detaylandırılacak ve netleştirilecektir. Tahmini ekonomik yaşam dönemi boyunca en düşük maliyetle sonuçlanan enerji performansı, enerji açısından verimli ve minimum yaşam dönemi maliyetli çözümler anlamına gelmektedir.

3.Sıfır Enerjili Bina

Enerji ihtiyacı önemli ölçüde az olan ve bu ihtiyacı karşılamak için yenilenebilir enerji kaynakları kullanılan binalardır. İhtiyaç duyduğu yıllık enerji, yenilenebilir enerji teminine eşit veya daha az olan enerji verimli binadır.

4.Arta Enerjili Bina

İhtiyacından daha fazla enerjiyi yenilenebilir enerji kaynaklarından üreten binalardır.

Bütün bunların kısaca özeti alttaki gibidir;

Tabi ki önce doğru ve etkili yalıtım.



1 Enerji verimliliğini artırır.
Enerji etkin bina kabuğu
İşletme ve bakım
Kullanıcı davranışında değişim



2 Yenilenebilir enerji ile
üretimi ile kalan
enerji ihtiyacının
karşılanması



3 İhtiyattan fazla
yenilenebilir
enerjinin
üretilmesi

Dönüşümün maliyeti nedir?

Küresel anlamda dönüşümün net maliyetinin yıllık bina inşaat maliyetlerinin yaklaşık % 7'si olacağını tahmin ediyoruz. Bu net maliyet iş dünyasının, karar vericilerin geri ödeme kriterlerini karşılayabilecek şekilde düşük maliyetli enerji verimliliği sağlayan ürünler geliştirmesi gerekliliğini de ortaya koymaktadır.

Yapı sektörünün dönüşümü için, hükümet yetkilileri ile işbirliği içinde olmak kritik önem taşımaktadır, bunun bazı sebepleri ise;

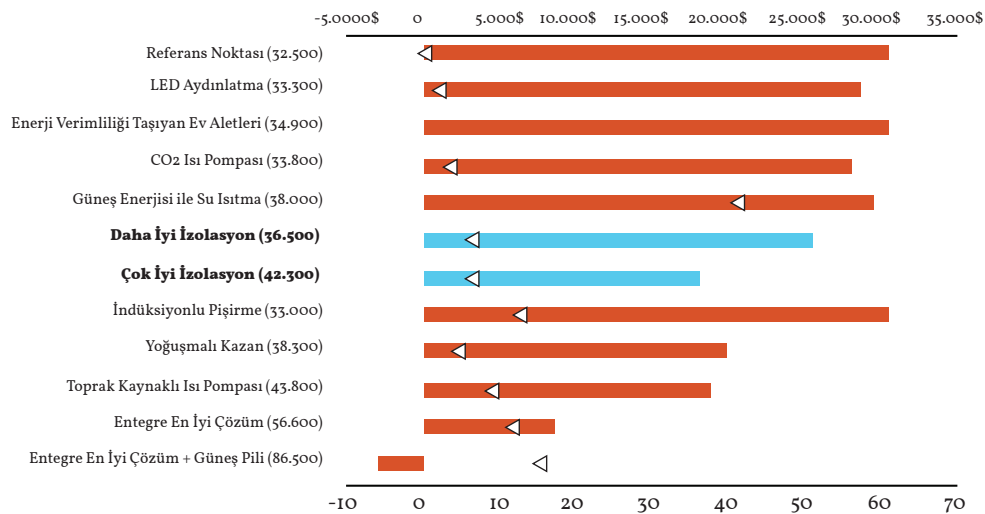
- Yapı enerji verimliliği tedbirlerinin net azaltım maliyeti alternatif sektörlerin benzer azaltım maliyetlerinden düşüktür. Yani en hızlı geri dönüşüm burada sağlanabilir.
- Bina verimliliği için yapılan geliştirmeler hane halkı ve iş dünyasının daha yüksek enerji fiyatları ve fiyat dalgalanmalarına uyum sağlama becerisini geliştirir, gelirin daha iyi ekonomik büyüme ile ilişkili farklı alanlarda kullanılabilir. Kısmını artırır.
- Diğer sektör tedbirlerini geliştirmek ve uygulamak daha fazla zaman alırken enerji verimliliği tedbirleri hızla uygulanabilir.
- Enerji konusundaki yatırımlar yeni iş fırsatları yaratır, yeni iş fırsatı açısından servis sektöründe kullanım sektörüne göre 2'ye r'lik bir ilişki söz konusudur.

Sonuç olarak; enerji kullanımı ile ilgili dönüşüm; ekonomik, sosyal ve çevresel faktörler nedeniyle elzemdir. Yapı sektörü, dönüşümün gerçekleştirilmesi için en önemli sektörlerden biridir. Dönüşüm için hemen harekete geçmek zorundayız.

Enerjiyi verimli kullanmak sürdürülebilir iş başarısı getireceği gibi iklim değişikliğine de olumlu etki sağlayacaktır.



Sermaye Maliyeti (ABD Doları)



Nem Bariyeri Nedir Ne Değildir?



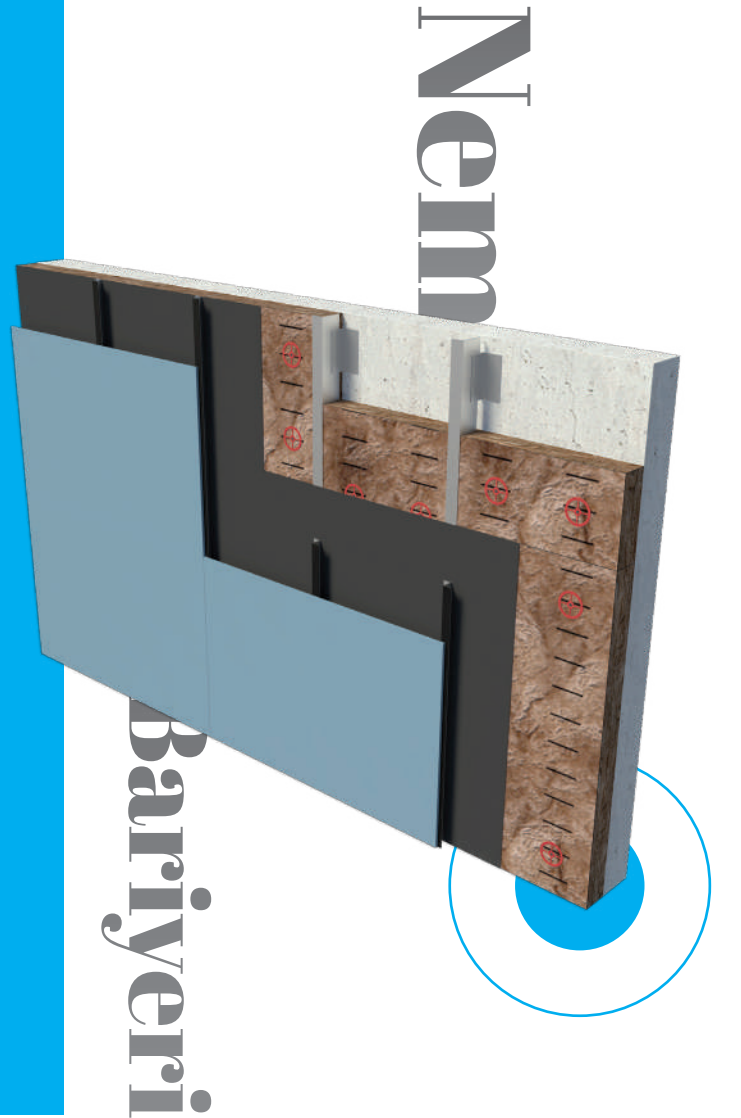
S e r t a ç E R O L
MİNERAL PLUS BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ

Bilindiği gibi yapı sektöründe son yıllarda giderek önem kazanan konu enerji verimliliği. Sınırlı kaynaklardan maksimum verim alabilmek adına her yeni gün yeni bir teknoloji ve o teknolojinin geliştirdiği ya da ortaya çıkardığı ürünlerle karşılaşyoruz.

Ülkemizde cari açığın büyük kısmını oluşturan enerji ithalatını minimize edebilmek için bir yalıtım bilinci oluşmuş durumda. Fakat gerek yasal düzenlemeler gerekse de toplum tercihleri açısından yeterli noktada değiliz. Bu bağlamda doğru detayda doğru yalıtım ürünlerini ve sistemlerini tercih etmek bize önemli bir kilometre taşı olacaktır.

Mevcut yapı stoğumuzun önemli bir kısmını oluşturan betonarme sistemlerin en büyük düşmanı su ve nemdir. Aslında hayatımızda ciddi bir yeri olan bu konu, hem yapının taşıyıcı sistemi hem de yapılan yalıtımın niteliği açısından büyük önem arz ediyor. İzolasyon malzemeleri kullanılmış yapının bazı istenmeyen sıcak ve soğuk hava geçişlerinden etkilenmemesi, donatının korozyona uğramaması ve yapı içerisinde küf vb. gibi bakteri oluşumlarına imkan vermemek için buhar dengeleyici örtüler kullanılmalıdır. Bu aşamada birçok tanım iç içe geçmiş ve tam manasıyla nem bariyeri ne işe yarar kısaca ve örneklerle birlikte göz atalım;

Aslında burada bahsi geçen tamamen yoğuşma ya da terleme olarak adlandırdığımız durum. Hava ile temas eden izolasyon malzemesinin yüzeyindeki sıcaklığın havanın çığ noktası sıcaklığının altına düşmesiyle oluşur. Eğer su buharı yapı malzemesi içerisinde yoğuşmaz ise



terleme olayı gerçekleşmeden yapı malzemesinin içine girer. Yapı malzemesinin içine giren su buharının basıncı yoğunlaşmaya neden olur. Malzeme içindeki bu yoğunlaşma nemi artırır ve malzeme fazla nemi serbest bırakarak izolasyon malzemesinin yapısı bozulur. Bu durumda malzemenin ısı iletim katsayısını yükselterek ısı kayıplarını artırır. Su buharı, sıcaklığa ve bağıl neme bağlı olarak, kısmi buhar basıncı yüksek olandan düşük olana doğru ilerler ve ilerlerken de bir direnç ile karşılaşır. Bu direncin havanın su buharı difüzyon direncine oranı “su buharı difüzyon direnç kat sayısı”dır. Su buharının tamamen geçmesi halinde $\mu = 1$ olarak ifade edilir ve $\mu = 10.000 - 100.000$ arasında olan malzemeler de “buhar kesici” olarak tanımlanır.

Hem izolasyon hem de nem bariyeri olarak kullanılan örtülerin bu değerleri baz alarak seçilmesi önem arz etmektedir. Aynı zamanda tekstil sektöründe çok kullanılan bu örtülerin kalitesi çok önemlidir. Tam manasıyla çalışabilmesi için bu örtülerin üç katmandan oluşması gerekli olduğunu unutmamalıyız (polietilen, polyester, poliakrilik esash dokusuz kumaş, vb.). Buhar kesici olarak da kullanılabilen bu ürünler çatılarda reflektif diye adlandırılan su buharının tamamen geçmesini engelleyen alüminyum kaplı türleri de mevcuttur.

Gerek cephe gerekse de çatı detaylarında kullanım alanına sahip bu ürünlerin yangın sınıfları B ve E şeklinde iki tip üretimleri mevcut olmakla beraber, duman yürütme ve damlacık kontrolündeki sınıflaması da yangın güvenliği açısından değerlendirilmesi gereken bir husustur. Bu ürünlerin A1 yanmazlık sınıfındaki bir izolasyon malzemesi ile birlikte uygulanması suretiyle yangına karşı da sağlıklı bir performans göstereceğini unutmamak gerekir. Bu kapsamda nem örtüleri ısı yalıtım



Mevcut yapı stoğumuzun önemli bir kısmını oluşturan betonarme sistemlerin en büyük düşmanı su ve nemdir.



malzemesi olmamakla beraber su ve neme karşı binayı koruyan, sağlıklı yalıtım için gerekli malzemelerdir. Her yalıtım malzemesinde olduğu gibi kalitesiz ve belgesiz ürünlerin kullanımından kaçınılmalı, hem yanlış yalıtımın hem de yangın noktasında istenmeyen sonuçlar doğuracağına bilincinde olmak gerekir.

Bizler, bu doğrultuda yangın sınıfı B olan yüksek kalitede Homeseal isimli nem bariyerimizi sizler için tasarladık. Üç katmandan oluşan (poliakrilik, doku olmayan kumaş, polyester) Homeseal, UV ışınlarına karşı dayanıma sahip olmakla beraber duman yürütmeyle yüksek performanslı yalıtım imkanı sunmakta. A1 yanmaz mineral yünlü levhalarımız ile kullanıldığında A2 sınıfı performansı gösteren Homeseal, damlacık itici özelliği sayesinde de yoğunlaşmaya izin vermeyerek hem yapının hem de yalıtım malzemelerinin ömrünü uzatmaktadır. Bini paylarını VF bant ile yapıştırarak yekpare bir şekilde kullanabileceğini vurgulayarak sizlere en yakın bayilerimizden temin etmenizi öneriyoruz. Unutmamalıyız ki; doğru yalıtım yüksek enerji verimliliği, yüksek enerji verimliliği ise yatırım yapılmış bir gelecek demektir.

Unutmamalıyız ki; doğru yalıtım yüksek enerji verimliliği, yüksek enerji verimliliği ise yatırım yapılmış bir gelecek demektir.

Covid-19 Pandemisi!

Elçin Köşe

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ & SİSTEMLER MÜDÜRÜ

Pandemi Nedir?

Pandemi, Eski Yunanca'da tüm anlamına gelen παν (pan) ile insanlar anlamına gelen δῆμος (demos) kelimelerinden türetilmiş kürel salgın hastalıklar için kullanılan terimdir.

Pandemiler veya pandemik hastalıklar, bir kıta, hatta tüm dünya yüzeyi gibi çok geniş bir alanda yayılan ve etkisini gösteren salgın hastalıklara verilen genel addır. En basit tanımıyla dünyada eşzamanlı olarak çok yaygın bir şekilde çok fazla sayıda insanı tehdit eden bulaşıcı hastalıklara verilen isim olarak kullanılır.

Dünya Sağlık Örgütü Pandemi Bildirisi

WHO (Dünya Sağlık Örgütü) tanımlamasına göre bir pandemi ancak aşağıdaki 3 koşulu sağladığında başlamış olarak sayılmaktadır;

- Nüfusun daha önce maruz kalmadığı bir hastalığın ortaya çıkması,
- Hastalığa sebep olan etmenin insanlara bulaşması ve tehlikeli bir hastalığa yol açması,
- Hastalık etmeninin insanlar arasında kolayca ve devamlı olarak yayılması.

11 Mart 2020'de Dünya Sağlık Örgütü, SARS-CoV-2 salgınını bir "pandemi" (yani küresel salgın) ilan etti. WHO'ne göre;

Bu hastalığın pandemi olarak tanımlanması, virüsün sebep olduğu tehdide yönelik Dünya Sağlık Örgütü analizini değiştirmiyor. Ülkelerin yapması gerekenleri de değiştirmiyor. Dünya Sağlık Örgütü'nün, viral yayılma ve ciddiyetin boyutundan derinden endişe duyduğunu gösteriyor. Bu durumu, vakaların Mart ayının ilk iki haftası itibarıyla Çin-harici COVID-19 13 kat, etkilenen ülke sayısının da 3 kat artış göstermiş olması destekliyor.

Eskiden daha sistemli bir şekilde tanımlanan pandemiler için günümüzde çok sistemli bir sınıflandırma birimi bu-

#EVDEKAL #EVDEKAL

lunmuyor. Dolayısıyla pandemi, Dünya Sağlık Örgütü'nün için ciddiyetini ve durumunu ilan etmekte kullandığı genel bir kategorizasyon olarak karşımıza çıkıyor ve ülkelere yapılabilecek son uyarı olarak görülüyor.

COVID-19 Nedir?

2019-nCoV isimli (resmi ismiyle SARS-CoV-2), pozitif polariteli tek zincirli bir RNA virüsüdür. Virüs, insanlarda Koronavirüs Hastalığı 2019 (COVID-19) adı verilen, bulaşıcı bir hastalığa sebep olmaktadır. Virüs, SARS (İng: "Severe Acute Respiratory Syndrome", Tr: "Şiddetli Akut Solunum Sendromu") isimli hastalığa neden olan SARS-CoV isimli virüsün yakın bir kuzenidir.

Yeni Koronavirüs (COVID-19) ilk olarak Çin'in Vuhan Eyaleti'nde Aralık'20 ayının sonlarında solunum yolu belirtileri (ateş, öksürük, nefes darlığı) gelişen bir grup hastada yapılan araştırmalar sonucunda 13 Ocak 2020'de tanımlanmıştır.

Salgın başlangıçta bu bölgedeki deniz ürünleri ve hayvan pazarında bulunanlarda tespit edilmiştir. Daha sonra haftalar içerisinde insandan insana bulaşarak Vuhan başta olmak üzere Hubei eyaletindeki diğer şehirlere ve Çin Halk Cumhuriyeti'nin diğer eyaletlerine ve diğer dünya ülkelerine yayılmıştır. 11 Mart 2020 tarihi itibarıyla de ülkemizde 1 doğrulanmış (kesin) vaka saptanmış ve sayı günler içinde hızla artış göstererek ölümcül vakalar ile sonuçlanmıştır.

Koronavirüsler, hayvanlarda veya insanlarda hastalığa neden olabilecek büyük bir virüs ailesidir. İnsanlarda, birkaç koronavirüsün soğuk algınlığından Orta Doğu Solunum Sendromu (MERS) ve Şiddetli Akut Solunum Sendromu (SARS) gibi daha şiddetli hastalıklara kadar solunum yolu enfeksiyonlarına neden olduğu bilinmektedir.

COVID-19 Belirti ve Semptomları

Hastalarda genel olarak görülen semptomlar ve bu semptomların hastalarda görülme sıklığı şu şekilde:

Ateş >37.3 (%98)

Öksürük (%76)

Nefes Zorluğu/Darlığı (%55)

Bitkinlik veya Kas Ağrısı (%44)

Balgam Üretimi (%28)

Baş Ağrısı (%8)

Kanlı Tükürük (%5)

İshal (%3)

İlk hastada, sebebi bilinmeyen bir pnömoni (zatürree) gelişmiş, sonradan sebebin 2019-nCoV olduğu tespit edilmiştir.

Bakteriyel pnömonilerin aksine viral pnömonilerde balgamlı öksürük görülmeyebilir. Ateş yerine subfebril ateş denilen daha düşük vücut sıcaklıkları da olabilir.

Bu semptomların şiddeti hafif-orta arası olarak tanımlanıyor. Büyük oranda nezleye benzetmek mümkün. Tıpkı nezlede olduğu gibi, koronavirüs bulaştığında da burnunuz akabilir, öksürebilirsiniz, boğazınız ağrıyabilir, baş ağrısı yaşayabilirsiniz, ateşiniz çıkabilir. Buna prodromal belirtiler denir, çoğu viral hastalığın akut başlangıç kliniği bu şekildedir.

2019-nCoV bulaşan hastalarda hafif bir öksürük görülüyor; sonrasında 1 hafta boyunca süren nefes darlığı yaşanabiliyor. Bu vakaların %15-20 arasının ciddi bir tehlikeye dönüştüğü ve hastanede ventilasyon gibi bir müdahaleyi gerektirdiği belirlendi.



Bu vakaların %15-20 arasının ciddi bir tehlikeye dönüştüğü ve hastanede ventilasyon gibi bir müdahaleyi gerektirdiği belirlendi.

Hastalıkla İlişkili Genler, Etken Faktörler ve Risk Faktörleri

24 Ocak 2020 itibariyle virüsün bulaştığı kişilerin %73 civarının erkek olduğu ve ortanca yaşın 49 olduğu tespit edildi. Bir grup hasta, birbiriyle aynı evde yaşayan bir aileydi. 24 Şubat 2020'de JAMA dergisinde yayınlanan ve 72.314 vakayı kapsayan bir analize göre, vakaların:

%3'ü 80 yaş üstüydü.

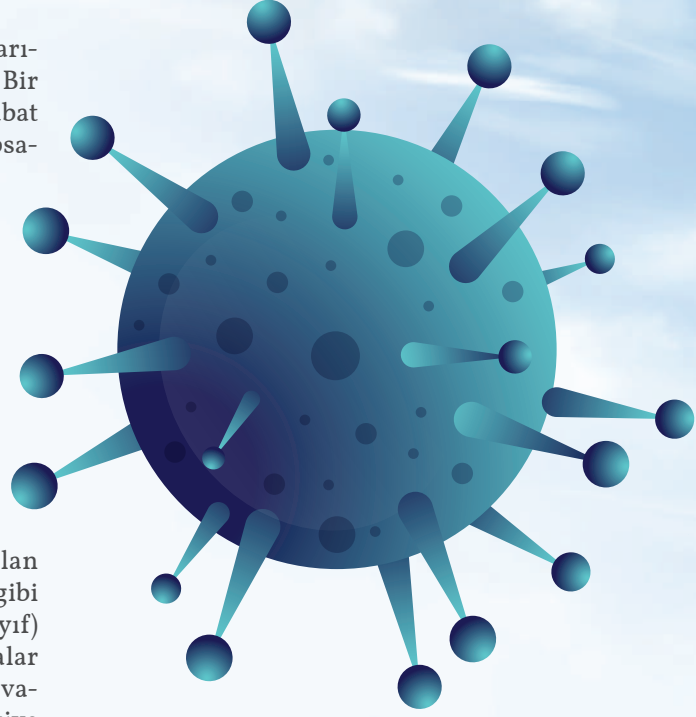
%87'si 30-79 yaş arasıydı.

%8'i 20-29 yaş arasıydı.

%1'i 10-19 yaş arasıydı.

%1'i 10 yaş altıydı.

29 Ocak 2020 itibariyle elde edilen, 99 hasta üzerinde yapılan araştırma verilerine göre, tıpkı grip vakalarında olduğu gibi daha yaşlı ve halihazırda hasta olan (savunma sistemleri zayıf) kişiler hastalıktan daha çok etkilenmektedir, ancak hastalar arasında hemen yaştan insan bulmak mümkündür. Ciddi vakaların sadece %10'u 40 yaş altı insanlardır. Ancak bu veriye dikkatli yaklaşmakta fayda olduğu; çünkü araştırma verilerinin 14+ yaşa hizmet veren hastanelerdeki hastalardan seçilmiş olduğuna dikkat çekiliyor.



COVID-19'un öldürücülük oranı yaşa göre (yani hastalığa yakalanılması halinde yaşa bağlı olarak ölüm riski) şöyle değişiyor:

80+ yaş: %14.8

70-79 yaş: %8

60-69 yaş: %3.6

50-59 yaş: %1.3

40-49 yaş: %0.4

30-39 yaş: %0.2

20-29 yaş: %0.2

10-19 yaş: %0.2

0-9 yaş: 0 ölüm

Teşhis Yöntemleri

Koronavirüsün türü sadece hastanelerde ve özel laboratuvarlarda, rRT-PCR (ters transkriptaz polimeraz zincir tepkimesi) adı verilen bir yöntemle, kan örneği veya solunum yolundan alınan mukus örneğiyle teşhis edilebiliyor. Sonuçlar genellikle birkaç saat ile birkaç gün içinde elde edilebiliyor.



Korunma Yöntemleri

Hastalığın ve genel olarak koronavirüslerin henüz bir aşısı bulunmuyor. Şu anda paniğe kapılmayı gerektiren bir durum yok; çünkü tüm ülkeler tehlikenin farkında ve gerekli önlemler alınıyor gibi gözüküyor. Kişisel olarak aşağıdaki korunma önlemlerine dikkat etmemiz gerekiyor;

Elinizi en az 20 saniye boyunca su ve sabunla yıkayın. Eğer bunlara erişiminiz yoksa alkol temelli bir dezenfektan kullanın.

Ellerinizi yıkamış olsanız bile ağzınıza, gözünüze, burnunuza dokunmaktan kaçının.

Tokalaşma, sarılma gibi yakın temaslardan kaçının.

Pişmemiş etten uzak durun.

Hastaysanız, evden çıkmayın.

Ağzınızı ve burnunuzu bir mendil ile kapatarak öksürün veya hapşırın. Sonrasında mendili çöpe atın.

Sıklıkla dokunduğunuz yüzeyleri dezenfekte edin.

Genel olarak hasta kişilerden uzak durun.

Seyahatlerinizi minimumda tutun ya da iptal edin.

Bağıışıklık sisteminizi güçlü tutun.

Bulduğunuz ortamları havalandırın.

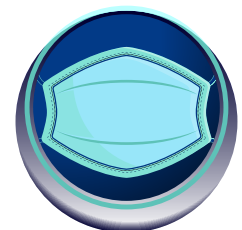
Kişisel eşyalarınızı ortak kullanmayın.

Yurtdışı seyahatten döndüyseniz 14 gün evde kalma kuralına özen gösterin.

Eskişehir Fabrikamızda Aldığımız Önlemler

Tüm dünyada yaşanan küresel salgın ile ilgili Knauf Insulation Eskişehir Fabrikası olarak DSÖ, T.C. Sağlık Bakanlığı ve Knauf Insulation Grup'tan gelen yönlendirmeler doğrultusunda üretimin devamlılığı ve çalışanların sağlıklarını korumaya yönelik tesis bazlı önlemler aldık.

Bu kapsamda, pandemi eylem planı hazırlanıp tüm çalışanlar ile paylaşılmıştır. Tesis genelinde virüs hakkında bilgilendirici afişler asılıp kişisel hijyenin



#ELSIKIŞMIYORUZ

önemine dikkat çekilerek "EL SIKIŞMIYORUZ" sloganı ile kişisel temaslara minimize edilmesi amaçlanmıştır. İşyeri hekimimiz tarafından COVID-19 bilgilendirme yapılmıştır. Ziyaretçi ve taşeron çalışmaları iş kritikliği olmadıkları sürece kısıtlanarak, tesise girişler kontrol altına alınması hedeflenmiştir. Knauf Insulation çalışanı ya da diğer kişilerin tesise girişlerinde kontrol amaçlı ateş ölçümü gerçekleştirilmektedir.

Ortak kullanım alanlarına dezenfektanlar asılıp; ofislere, soyunma odalarına, şoför bekleme alanına, vb. dezenfeksiyon işlemi yaptırılmıştır.

Bu zorlu süreçte destek olup belirtilen kurallara dikkat eden ve özen gösteren tüm çalışanlarımıza anlayışları için teşekkür ederiz.

İş Süreçlerinde Dijitalleşme

Tarık ATAK
SÜREKLİ İYİLEŞTİRME LİDERİ

Dijitalleşmenin, dijital dönüşümden farklı hali hazırda işleyen bir sürecin dijital ortama aktarılmasıdır. Dijital dönüşüm ise halen olmayan süreçlerin dijital cihazlar ile ortaya çıkmasıdır.

Her geçen gün daha da hızlanan ve hayatlarımıza dahil olan teknolojik gelişmeler, bizleri de dijitalleşme hareketine dahil olmaya itiyor. Fabrikalarda ise dijitalleşme, Endüstri 4.0'ın temellerini oluşturmaktadır ve temel olarak; güçlü iletişim, hızlı veri toplama ve problem çözüme, kâğıt tüketimini azaltma, daha etkin süreç kontrolü gibi faydalar sağlamaktadır.

Knauf Insulation Eskişehir olarak dijital anlamda güçlü olduğumuz süreç kontrol, üretim – bakım planlama, stok takibi, insan kaynakları süreçlerine yenilerini eklemeye devam ediyoruz. 2019'un 3. çeyreğinde başlattığımız akıllı tahta ve mobil uygulama projeleri ile İSG, Kalite, Sürekli İyileştirme kültürümüzü en üst düzeye ulaştırma hedefindeyiz.

Akıllı Ekran Projemiz:

Tüm bölümlerin katılımı ile gerçekleştirdiğimiz "İNSAN" çalıştayının bir çıktısı olan "Akıllı Ekran" projemizde amacımız; tüm çalışanlarımızın fabrika hedeflerini, bölüm hedeflerini, kendilerine ait projelerinin güncel durumlarını, İSG olgunluk seviyelerini, eğitim takvimlerini takip etmelerini sağlamak ve eğitim değerlendirmelerini, görev tanımlarını, önerilerini, kendisine ait faaliyetlerini anlık olarak izleyebilmelerini ve mesleki gelişim planlarını oluşturulma imkanı sunmaktır.

Mobil Saha Projemiz:

Projedeki amaç; hali hazırda kâğıt üzerinden devam eden kademeli denetim, öneri, risk bildirim, TPM (Arıza önleme) süreçlerini mobil uygulamaya aktarılmasıdır. Aynı zamanda mobil uygulama yön-

temi ile tüm çalışanların bu sisteme katılmasını sağlamaktır.

"Bir problem olduğunda, vardiya sonunu bekleme hemen ekip arkadaşlarını topla ve çözüm önerilerini kayıt altına al ki sonraki vardiyalarda farkında olsun, hata tekrarlamasın" "Bir ekipmanın motorundan ses geldiğinde bildirim için zaman kaybetme hemen uygulamayı kullanarak bunu kayıt altına al, problemi çözecek iş arkadaşının önüne düşsün, arızayı henüz gerçekleşmeden çöz" gibi mottolar ile hayata geçirdiğimiz bu proje bizlere daha güvenli ve düzenli çalışma alanları, daha kaliteli ve zamanında ürün üretimi dolayısı ile daha memnun çalışanlar ve müşteriler sağlayacağı inancındayız.



Sürekli İyileştirme Yolculuğu



Tarık ATAK
SÜREKLİ İYİLEŞTİRME LİDERİ

Knauf Insulation'ın tüm fabrikalarında yürütülen Sürekli İyileştirme sistemi için yıllık değerlendirmeler devam ediyor. Bu değerlendirmelerde fabrika turları, her bölümden seçilmiş çalışanlarla yapılan mülakatlar, şirketin hedeflere uyumu ve İSG-Çevre seviyesi sistematik olarak ölçülerek firmaların seviyesi belirlenmektedir.

Knauf Insulation - İngiltere merkezli Sürekli İyileştirme Değerlendirme Ekibinin bizim lokasyonumuzda yapmış olduğu değerlendirme, tüm çalışanların desteğiyle başarılı şekilde tamamlanmıştır. Yapılan değerlendirmede "Knauf Insulation şirketinde Sürekli İyileştirme Kültürünün amacı, Eskişehir'in Sürekli İyileştirme kültür seviyesi, güçlü yönler ve geliştirilebilir yönler" konularında sonuçlara ulaşılmıştır.

Güvenli, kaliteli, inovatif, müşteri odaklı üretim anlayışı vizyonu ile Sürekli İyileştirme yolculuğuna başlayan Knauf Insulation Eskişehir, her yıl tekrar edecek olan bu değerlendirmeler sayesinde kültürünü artırarak yolculuğuna devam edecektir. Bu yolculukta sadece Knauf Insulation çalışanları değil, aynı zamanda tüm tedarikçiler, bayiler ve müşteriler de Knauf Insulation Eskişehir'in yol arkadaşı ve bu sistemin bir parçasıdır.



Kıbrıs

Ortaklar Buluşması

M e r v e T A N K A



Kıbrıs

Hatırası

Sektör öncüsü değerli bayilerimizle bir araya gelerek 3-5 Mart 2020 tarihinde Kıbrıs Merit Crystal Otel'de "Ortaklar Buluşması"nı gerçekleştirdik.

Bu büyük organizasyonumuz Değerli Genel Müdürümüz Sn. Emre Gürcan'ın sektör, genel bakış ve 2019 yılı değerlendirmesi ile başlayarak, Türkiye Satış Müdürümüz Sn. Erdem Kosvalı'nın iç pazarla

ilgili sunumuyla devam etti. Pazarlama Müdürümüz Gökhan Atamil ise piyasaya sunduğumuz yeni ürünler, kullanıcı avantajları ve yeni uygulamalarla programın devamını gerçekleştirdi.

Çok değerli hocamız Prof. Dr. Emre Alkin ise "Durgunluktan Büyümeye Geçerken Dünya ve Türkiye" konuşma başlığıyla programa katılımıyla bizleri onurlandırdı. Kapanışı bayilerimize sertifikalarının takdimi ile başlatırken, ödül töreninde ödüle hak kazanan bayilerimizi tekrar tebrik etme şansı yakaladık. Bu organizasyonda bizlere eşlik eden herkese çok teşekkür ediyoruz.



Sevilcan KIVANÇ
İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ

Değerli Ecosse Okurları;
Çalışma arkadaşlarımla ilgili yeni haberleri sizlerle paylaşmak isterim;

İşe Başlayanlar

İşe yeni başlayan değerli arkadaşlarımıza yeni görevlerinde başarılar diliyoruz ve onları tebrik ediyoruz.

Murat Temiztaş; İğneleme Operatörü,

Emre Yalçın; İğneleme Operatörü,

İsmail Kıyak; İğneleme Operatörü,

Olca Artum; Paketleme Operatörü,

Pınar Zenginol Tezcan; Müşteri Hizmetleri Temsilcisi,

Aysun Zobur; Fabrika Asistanı,

Sevilcan Kıvanç; İnsan Kaynakları Müdürü,

Alper Bektöre; Depo Lideri,

Selen Ceren Uzelli; Satış Temsilcisi,

Serhat Kahraman; Mekanik Bakım Teknisyeni,

İbrahim Tanrıku; Paketleme Operatörü,

Dilşad Eldem; Müşteri Hizmetleri Temsilcisi

Çocuğu Dünyaya Gelenler

Değerli arkadaşlarımızı dünyaya getirdikleri evlatları için tebrik ediyor ve hepsine sağlıklı, güzel bir ömür diliyoruz.

Mehmet Cihat Özdal

Serhat Üstüntepe

Ufuk Taşkaya

Mehmet Malakoğlu

Savaş Karayel

Yasin Akbulut

Evlenenler

Dünya evine giren arkadaşlarımızı tebrik ediyor ve bir ömür boyu mutlu beraberlikler diliyoruz.

Arda Ezikoğlu

Cihan Turan

Sibel Berk Keçecioglu

Emre Yıldız

SES



siz



Knauf Insulation'ın üstün ses yalıtımı her koşulda sizinle!

KNAUFINSULATION