

KNAUFINSULATION

ECOSE

KNAUF INSULATION 3 AYLIK HABER DERGİSİ
EKİM KASIM ARALIK 2013 SAYI:3



Birlikte 5 yılı devirdik

İçindekiler



03

Önsöz
Emre Gürcan



04

Sektörden Haberler



08

Ümit Besen Röportajı



10

Cephe Kaplamaları ve Cephe Yangın Güvenliği



12

Afrika Yapı
Yönetim Kurulu Üyesi
Arda Gülyapan



14

Hakan İzolasyon
Firma Sahibi
Hakan Menderes Kavour



16

Dekopan Yapı
Firma sahibi
Cemil Şahin



18

Presto Yapı Mühendislik
Firma Sahibi
Korhan Kodaman



20

Birlikte Çalıştığımız Bazı Projeler



22

Fabrikamızda Üretime Başlangıcın 5. Yıl Dönümünü Kutladık



23

Başkan Ataç'tan 5. Yıl Tebriği!



24

Milletvekili Sn. Çakırözer'den Anlamli Ziyaret

- 26 | **Felsefeden Uygulamaya "Sürekli İyileştirme"**
- 27 | **Batum'da Ürün Semineri**
- 28 | **Tüm Yönleriyle Yalıtım Semineri**
- 31 | **Bizden Haberler**

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:
Ekim-Kasım-Aralık
2019 Sayı:3

3 Aylık Haber Bülteni



EMRE GÜRÇAN
GENEL MÜDÜR

**Değerli Okuyucular,
Bu sayımızda sizinle tekrar buluşmaktan memnuniyet duyuyorum.
Knauf Insulation Eskişehir fabrikamızda tam 5 yıl önce üretime başladık ve bu 5 yıllık süreçte mineral yün yalıtım sektöründe öncü ve trendleri belirleyici firma konumuna geldik.**

Faaliyetine son vermiş olan İzotoprak fabrikasını devralıp, tamamen dünyada yeni bir teknoloji ile Türkiye'nin en modern mineral yün fabrikasını kurduk. Bugün üretimimizin yarısından fazlasını ihraç etmekteyiz ve Yeni Zelanda'ya kadar 20'den fazla ülkeye ihracatımız mevcut.

Geçen yıla kadar inşaat sektöründe yaşanan hızlı büyüme ile yalıtım sektörü de ivme kazanmıştı. Ancak 2018 yılının son çeyreğinden itibaren yalıtım sektörü olarak sert bir düşüş izlemekteyiz. Önceki yıllarda bile Avrupa'nın çok gerisinde olan yalıtım standartları ve

kalitesi, bu süre içerisinde birçok proje bütçesinin kısıtlanması neticesinde daha da geriledi. Aslında bu dönem en çok enerji tasarrufuna ihtiyaç duyulan dönem. Enerji maliyetlerinin arttığı bu ortamda, mevcut inşaatlardaki yalıtım değerlerinin ve kalitesinin artırılması daha fazla önem arz ediyor.

O nedenle biz üreticilere ve daha da önemlisi devlete ve STK'lara önemli görevler düşüyor.

Özellikle yalıtım ile ilgili yapılacak teşvikler hem bireysel ekonomiye hem de ülke ekonomisine önemli katkılar

sağlayacaktır. Teşvik derken, yalıtıma uygulanan KDV'nin düşürülmesi veya sıfırlanması, avantajlı kredi faiz oranları, enerji tarifelerinde sübvansiyon gibi çözümler düşünülebilir. Ayrıca devlet destekli tanıtım kampanyaları veya kamu spotları da bilinçlendirme açısından çok faydalı olacaktır. Uzun yıllardır yalıtım mevzuatında bir değişiklik olmadı. Artık 2020'de bu konularda gelişmeler görmeyi arzu ediyoruz.

Bir sonraki sayımız Ocak 2020'de yayınlanacaktır. O süreye kadar herkese sağlık, mutluluk ve bol kazançlar dilerim.



Sektörden Haberler

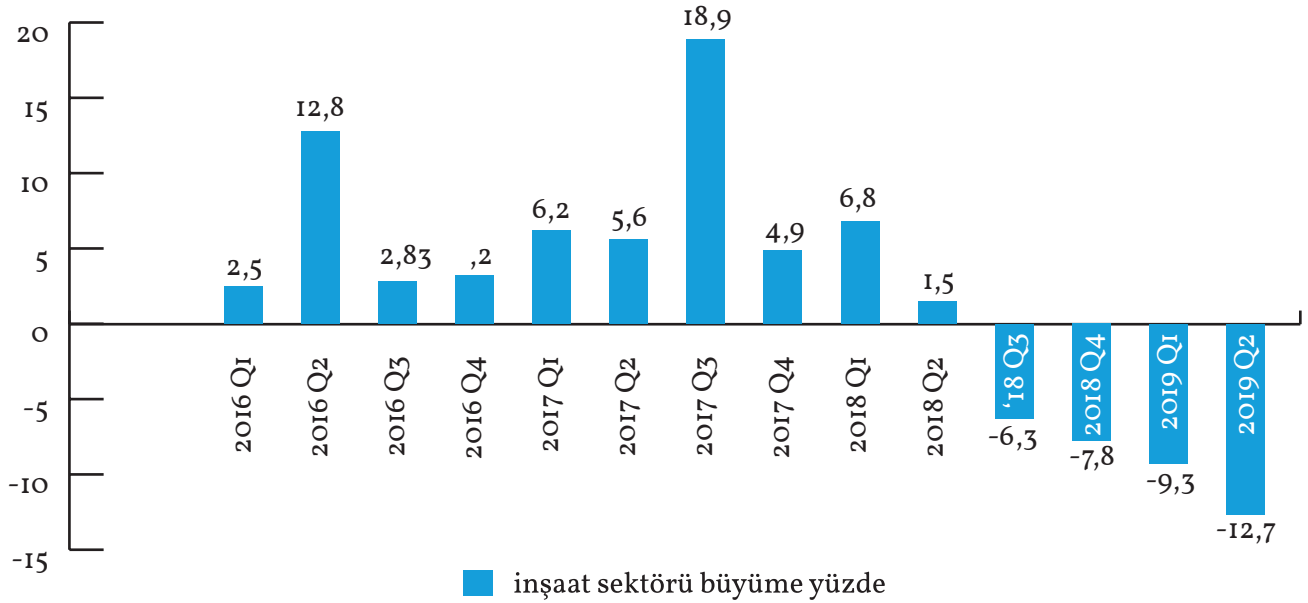


G Ö K H A N A T A M İ L
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Ş . O N U R B O Z K U R T
TEKNİK ÜRÜN UZMANI

İnşaat sektörü 2019 yılı ikinci çeyreğinde yüzde 12,7 küçüldü. İnşaat sektörü son dört çeyrekte üst üste küçülürken en fazla küçülmeyi bu çeyrekte yaşamıştır. İnşaat sektöründe çeyrek dönemler itibariyle küçülme hızla devam etmektedir. Sektör; yeni başlayan projelerin azlığı sebebiyle gerek malzeme fiyatları gerekse müteahhitlerin yaşadığı mali sıkıntılar nedeniyle olumsuz yönde etkilenmiştir. Ülke ekonomisindeki ve inşaat sektöründeki mevcut sorunlar çözülmeden büyümeye geçişin ötelenmeye devam etmesi söz konusudur.

Şekil.1- İnşaat Sektörü Çeyrek Dönem Büyüme Yüzde



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

“İnşaat sektörü 2019 yılı ikinci çeyreğinde yüzde 12,7 küçüldü. İnşaat sektörü son dört çeyrekte üst üste küçülürken en fazla küçülmeyi bu çeyrekte yaşamıştır.”





İnşaat Sektörü Performansı:

Ekonomi yeni yılın ikinci çeyreğinde yüzde 1,5 küçülürken gayrimenkul sektörü yüzde 2,8 büyüdü. Buna rağmen inşaat sektörü yüzde 12,7 küçülürken genel ekonominin oldukça altında bir performans sergiledi.

Tablo.1- İnşaat Sektörü Performansı

DÖNEM	İNŞAAT	GAYRİMENKUL	GSYİH
2017	9	2,3	7,5
2018 Q1	6,8	3,8	7,4
2018 Q2	1,5	0,8	5,6
2018 Q3	-6,3	2,3	2,3
2018 Q4	-7,8	4,8	-2,8
2018	-2,1	2,9	2,8
2019 Q1	-9,3	1,6	-2,4
2019 Q2	-12,7	2,8	-1,5

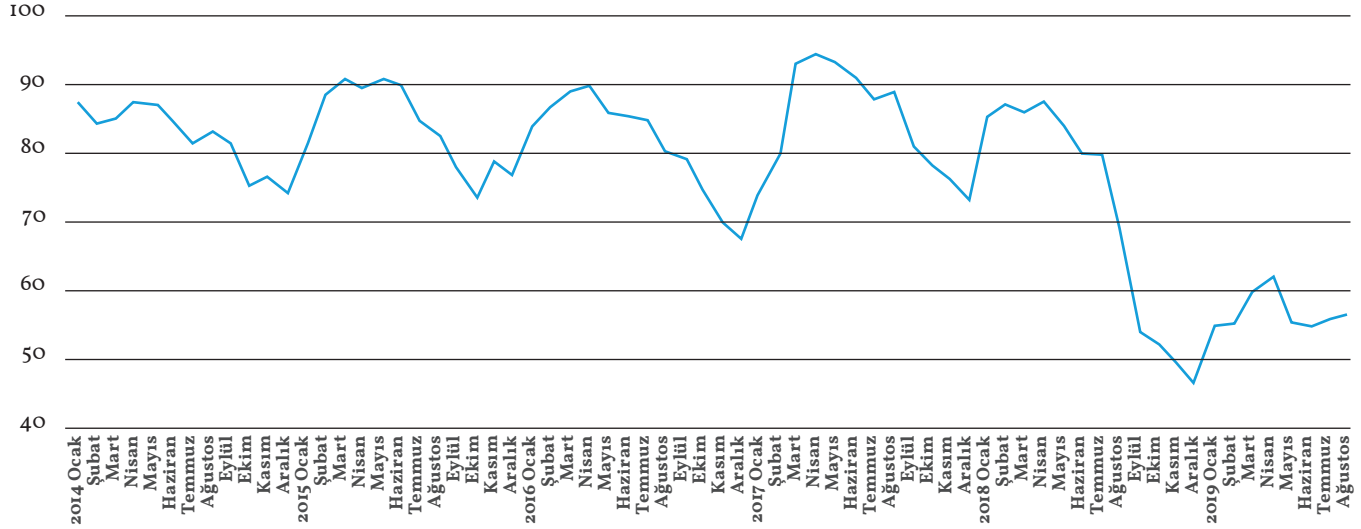
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

İnşaat Sektörü Güven Endeksi

İnşaat sektörü güven endeksinde sınırlı artış Ağustos ayında da sürmüştür. Yeni yılın ilk dört ayında inşaat sektörü güven endeksi 15,1 puan artmış, Mayıs ayında ise bir önceki aya göre 6,3 puan gerilemiştir.

Temmuz ayında 0,8 puan artan güven endeksi, Ağustos ayında da 1,1 puan arttı. Sektördeki güven endeksinde toparlanma sınırlı olurken, güven seviyesi de halen düşük seyretmektedir.

Şekil.2- İnşaat Sektörü Güven Endeksi (2010=100)



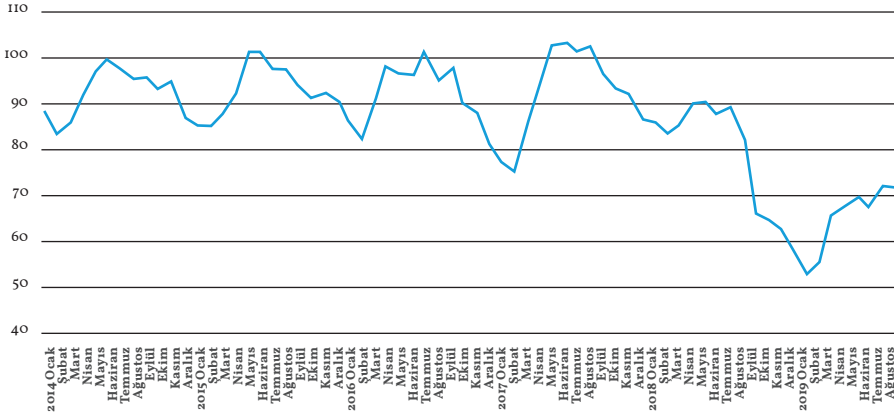
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Mevcut İnşaat İşleri

Ağustos ayında inşaat işleri mevcut seviyesi bir önceki aya göre sadece 0,1 puan artmış ve oldukça düşük seviyede kalmaya devam etmiştir. İnşaat işleri mevcut seviyesi Ocak ayındaki sert düşüş ardından artış eğilimine girmiş ve Mayıs ayına kadar yükselmiş, Haziran ayında uzun bayram tatili ve siyasi beklentiler ile mevcut işlerde düşüş gerçekleşmişti. Temmuz ayında ise mevcut inşaat

işleri seviyesi bir önceki aya göre 5,2 puan artış göstermiştir. Ağustos ayında ise mevcut işler hemen aynı seviyede kalmıştır. Bu gelişmelere bağlı olarak mevcut inşaat işleri seviyesi geçen yıllar ile karşılaştırıldığında yaklaşık yüzde 25 daralmayı göstermektedir. Mevcut işler seviyesindeki tatmin edici artış sektörde yaşanan talep ve finansman sorunlarının kalıcı olarak çözülmesi ile mümkün olacaktır.

Şekil.3 – Son Üç Ay İnşaat Faaliyetleri Endeksi (2010=100)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Mevcut İnşaat İşleri

Konut satışlarındaki gerileme Temmuz ayında yavaşlamıştır. Temmuz ayında toplam konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17,5 düşerek 102.236 olmuştur. Böylece 2019 yılının ilk yedi ayında konut satışları 2018 yılının aynı dönemine göre yüzde 22,5 gerileyerek 769.910 adetten 596.364 adete inmiştir. Yılın geri kalan aylarına yönelik olarak ise konut kredi faizlerindeki düşüş beklentisine bağlı olarak bir iyimserlik bulunmaktadır. Konut alımlarına yönelik teşvikler yılsonuna kadar devam etmektedir; ancak satın alma gücündeki kalıcı zayıflama ihtiyaç sahiplerinin konut talebini, konut fiyatlarındaki gerileme ise yatırım amaçlı konut talebini sınırlamaktadır.



Tablo.2 Aylık Konut Satışları

DÖNEM	2015	2016	2017	2018	2019
OCAK	86.167	84.556	95.389	97.019	72.937
ŞUBAT	95.021	101.703	101.468	95.953	78.450
MART	116.030	117.205	128.923	110.905	105.046
NİSAN	119.317	106.348	114.446	103.087	84.403
MAYIS	107.888	114.800	116.558	119.655	91.937
HAZİRAN	110.657	106.187	97.579	119.413	61.355
TEMMUZ	96.859	81.343	115.869	123.878	102.236
AĞUSTOS	112.463	114.751	120.918	105.154	
EYLÜL	92.483	108.918	140.298	115.977	
EKİM	104.098	130.274	122.882	146.536	
KASIM	106.008	132.665	122.732	89.626	
ARALIK	142.599	142.713	132.972	136.845	
TOPLAM	1.173.676	1.341.463	1.409.314	1.375.398	

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Yeni Konut Satışları

Türkiye genelinde ilk el konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 32,4 gerileyerek 38.931 adet olarak gerçekleşmiştir. Böylece 2019 yılının ilk yedi ayında yeni konut satışları yüzde 32,5 düşerek 356.494'ten 240.734 adede gerilemiştir. Yeni konut satışları konut stokunun eritilmesi ve yeni konut başlangıçları için önemli olmakla birlikte stokları eritme hızı düşük kalmaya devam etmektedir. İkinci el konutlardaki aylık gerileme ise Temmuz ayında yüzde 4,5 olmuştur.

Tablo.3- Konut Satışlarının Dağılımı

	2017	2017	2018	2018	2019	2019
DÖNEM	İlk El	İkinci El	İlk El	İkinci El	İlk El	İkinci El
OCAK	44.235	51.154	44.363	52.656	31.048	41.889
ŞUBAT	45.215	56.253	43.713	52.240	32.648	45.802
MART	56.376	72.547	50.701	60.204	44.163	60.883
NİSAN	51.988	62.458	47.534	55.553	33.443	50.960
MAYIS	52.976	63.582	55.502	64.153	37.246	54.691
HAZİRAN	45.433	52.146	57.064	62.349	23.265	38.090
TEMMUZ	53.949	61.920	57.617	66.261	38.931	63.305
AĞUSTOS	56.498	63.700	49.362	55.792		
EYLÜL	70.019	70.279	54.712	61.285		
EKİM	56.994	65.888	74.815	71.721		
KASIM	59.354	63.378	40.821	48.805		
ARALIK	66.661	66.311	69.861	66.984		
TOPLAM	659.698	749.616	646.065	718.003		

İnşaat malzemeleri sanayisinde yurt içi satışlar 4 ay sonra artış gösterirken, ihracattaki yükseliş hızlandı.

İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi, Temmuz'da 4 ay sonra artış gösterirken, ihracatın yanı sıra iç satışlarda da yükseliş görüldü.

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İM-SAD) tarafından her ay düzenli olarak yayınlanan İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi'nin Temmuz 2019 sonuçları açıklandı.

Buna göre, inşaat malzemeleri sanayisinde faaliyetler Temmuz ayında toparlandı. Yurt içi satışlar 4 ay sonra artış gösterirken, ihracattaki yükseliş hızlandı. Yurt içi satışlar ve ihracat uzun süre sonra birlikte arttı. Böylece faaliyetlerde genele yayılan dengeli bir toparlanma yaşandı.

Üretimde de 4 ayın ardından ilk kez artış görüldü. Yurt içi sa-

“İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi, Temmuz'da 4 ay sonra artış gösterirken, ihracatın yanı sıra iç satışlarda da yükseliş görüldü.”

tışlar, ihracat, üretim ve cirolar uzun süre sonra birlikte artış gösterdi. Cirolar Temmuz ayında iç ve dış satışlardaki artışa bağlı olarak önemli ölçüde yükseldi. İnşaat malzemeleri sanayisinde faaliyetler uzun süreli dalgalanma ve zayıflamanın ardından dengeli şekilde toparlandı. Toparlanma önümüzdeki aylar için faaliyetlere ilişkin beklentileri de destekledi.



Ü M İ T B E S E N

SANATÇI

Knauf Insulation Eskişehir Fabrikası olarak 5. üretim yılı kutlamamızda unutulmaz şarkılarıyla bizlere eşlik eden çok değerli sanatçımız Ümit Besen ile sanatın ve teknolojinin kesiştiği noktalardan kısa ve eğlenceli bir röportaj gerçekleştirdik.

Röportaj: Merve TANKA

“Yalıtım sistemi gerçekten benim için yapılmış bir şey, çok önemli resmen hayatım yani.”

Beş çocuklu ailenin en büyüğü olan Ümit Besen, 14 Ekim 1956 yılında Osmaniye’de doğdu. Profesyonel anlamda müzik hayatına lise yıllarında kurduğu Tayfunlar Orkestrası ile başladı.

Nikah Masası, Bir Gelin Gidiyor, Tahta Masa, Okul Yolunda, Dostlar Sağolsun, Alışmak Sevmekten Daha Zor Geliyor, Seni Unutmaya Ömrüm Yeter mi gibi Ümit Besen ismiyle özdeşleşen eserlerle her döneme damgasını vuran sanatçı, günümüzde Türkiye müzik tarihinin klasikleri arasında kabul edilmektedir.

“Yandaki komşu konuştuğu zaman karşı duvara çarpıyor ve oradan ses geçiyor. Halbuki oraya akustik levhalardan konulsa ses çarpacak karşıya geçmeyecek, ses emilecek. 80’li yıllarda bir zamandı, plakçımın evi 4. Gazeteciler Sitesi’ndeydi ve orada konutlar

bitişikti. Hüseyin Emre orada otururken zaman zaman onun evine giderdim ve birlikte çalışırdık. Yan taraftaki daire sifonu çektiğinde, anlardık ki tuvalette biri var, demek ki o zamanlar Knauf Insulation firmasını bilmiyorlardı. (Bunu da röportaja yazabilir miyim diye müsaade istiyorum ve tabi ki yazın derken gülüşüyoruz.)”

-Sizin ses yalıtımı ihtiyacınız ilk nerede doğdu?

Bana İstanbul’da o kadar lazım ki, asansör sesinden mahvoluyorum. Benim evim apartman dubleksi, tabi asansör kutusu en üst katta olduğu için birileri inip çıkarken “dan,dun” bütün sesleri evimin içinde duyuyorum. Halbuki orada bir yalıtım sistemi olsa bu sesler hiç duyulmayacak. Bir de ben geceleri bas gitar çalıyorum, çevreyi rahatsız etmemek adına hiç kimseye duyulmasın istiyorum. Çalmaya başladığımda aşağıda komşu uyuyor filan diyorlar. Yalıtım sistemi gerçekten benim için yapılmış bir şey, çok önemli resmen hayatım yani. Stüdyoda da öyle, şarkı söylüyorsunuz ses döndüğü zaman kayıt kötü

oluyor. En güzel şey yalıtımın iyi olması ve sesleri akustik bir şekilde emmesi ve seslerin dönmemesi, ancak bu sayede kaliteli kayıtlara ulaşabiliyoruz.

-Yalıtımın sanatta sizi birebir etkilediğini söylüyorsunuz, doğru mu?

Yalıtım bizim sektörde çok önemli, başlıca konumuz bu. Tabi ki herkesin temel konusu bu. Apartman yöneticilerinin, müteahhitlerin buna çok dikkat etmesi lazım. Bazı yeni binalarda incecik duvarlar yapıyorlar, bu duvarların içerisine yalıtım sistemleri tam ve doğru uygulanmış olsa binalar resmen zırlı araba gibi olacak. Yalıtım uygulandığında daire biraz küçülecek diye düşünülüyor ama uygun yalıtımla 5 cm küçülse ne olacak ki, ses yalıtımının sunduğu o hayat konforu bambaşka bir şey. Apartmanımızın dış cephesine mantolama yapıyor-

lardı, mesela o yalıtımla bu yalıtım aynı şey olmuyor, soğuğu sıcaklığı yalıtırsa da ses yalıtımı olmadığı müddetçe tam geçerli bir yalıtım değil bence. Biliyorsunuz bazı otellerde konser veriyoruz, konser verdiğimiz alanda ses yalıtımı yoksa ses devamlı bize dönüyor. Karşımızdaki dinleyiciler çok kalitesiz bir sese maruz kalıyorlar. Sahnede biz çok iyi duyuyoruz ama onlar bizi duyarken ses iki kere gidip geliyor. Mesela davul “çat” diyor ya, dinleyici “çat,çat” diye duyuyor, şimdi davulcu bunu nasıl çalacak? Halbuki sesi emen malzemelerden kullanılsa çok rahat edeceğimiz, bu konuyu çok iyi düşünmeleri lazım. Bakın buradan otel, bina, hastane yapan müteahhitlere sesleniyorum; lütfen, mutlaka yalıtım sistemine ve akustiğe çok önem verin arkadaşlar. Bu konfor gerçekten hepimiz için çok önemli.

-Peki, sizin özellikle stüdyonuz için bir yalıtım tedbiriniz var mı?

Benim Bodrum’da bir stüdyom var. Kendi çabalarımla bu stüdyoya sesi emmesi için küçük sünger piramitlerden bulup aranjörümün yardımıyla yapıştırdım. Kendisi uygun yerleri yapıştırmak için tarif etti fakat aman ya rabbim içerisi küf koktu yani hava almadı. Kendilerini iki gün misafir ettim, bana hediye yapıp Instagram’a koyacaklardı. Yaptılar, Instagram hesaplarına koydular fakat ı sene sonra stüdyoyu küf her tarafa yayılmış olarak bulduk ve yapıştırdıklarımızın hepsini söktüm. Tabi bu kez düşündüğümünden daha maliyetli oldu çünkü bütün stüdyoyu en baştan boyattım sonra tekrardan o gerçek yalıtım malzemelerinden yapıştırdım çok daha güzel oldu. Yani; vatana, millete, dünyaya yararlı işler yapıyorsunuz.

Yıllardır kulağımda devamlı çınlama vardı, en büyük problemim o. Yüksek sesler, bas sesleri derken kulağıma bir gün biri “seni seviyorum” diye bir bağırdı, o günden beri kulağım çok çınlıyor zaten (gülüyor). Bu şarkılar da oradan geliyor. Sahnedeki yüksek sese alışkın olmayan dinleyicilerim gelip sahneye ben bir şey duymuyormuşum gibi “Ümit Bey seni seviyoruz.” diye kulağıma bir bağılıyor, eyvah diyorum. Yani ses konusu her anlamda çok hassas ve önemli bir konu, bu sebepten yalıtıma karşı hassas davranış sergilenmesi gerekliliğini hatırlatmak isterim.



“Yalıtıma karşı hassas davranış sergilenmesi gerekliliğini hatırlatmak isterim.”

Cephe Kaplamaları ve Cephe Yangın Güvenliği



Ş . ONUR BOZKURT
TEKNİK ÜRÜN UZMANI

Binaların cephesinde kullanılan kaplama malzemelerinin çeşitliliğinin artması ve giydirme cephe sistemlerinin yaygınlaşmasıyla, Türkiye’de birçok bina dış cephelerinde giydirme cephe sistemleri kullanılmaya başlanmıştır. Bu gibi uygulamaların artmasıyla kullanılan bazı ürünlerle de cephe yangınlarının sayısında artış meydana gelmiştir. Bunun sonucunda da cephede kullanılan ısı yalıtım malzemeleri sınırlandırılarak yangına dayanıklı cephe malzemeleri araştırılmaya başlanmıştır.

Cephede oluşan yangınların yayılım hızı; katlar arasında binanın cephesinde uygulanan detaya, cephede kullanılan ısı ve su yalıtım malzemelerinin yanıcılık özelliklerine ve cephenin geometrisine göre değişiklik gösterebilir. Dış cephe malzemeleri yangına dayanıklı seçilerek yangının cepheden yayılması önlenir. İç hacimde oluşan yangının dış cepheye geçmesini engellemek için iki katın pencere gibi korumasız boşlukları arasında, yangına dayanıklı cephe elemanı dolu yüzey oluşturulur ve iç hacimde cephe yağmurlama sistemi ile korunur. İç hacimde meydana gelen bir yangında oluşan alevin ve sıcak gazların pencerelerden, menfezlerden veya benzeri açıklıklardan dış cepheye geçmesine daha çok rastlanılır.

Giydirmeye cephelerde kullanılan malzemelerin çeşitliliği ve bu farklı malzemelerin yangın karşısındaki davranışları arasındaki farklılıklar nedeniyle yangın yayılma riski fazladır. Düşük erime noktasına ve yanma sınıfına sahip; metaller, kompozit sistemler, dolgu elemanları, elektrik kabloları, ısı ve su yalıtım malzemeleri, yanma esnasında açığa çıkan zehirli gazlar sebebiyle yanma ve yangından etkilenme riskini artırır.



Giydirmeye cepheler genel olarak hava boşlukları içeren konstrüksiyon sistemlere sahiptirler ve yangın esnasında alevlerin yayılmasına olanak veren birçok derz içerirler. İşte bu havalandırma boşlukları ve derzler gerekli önlemler alınmadığında yangın esnasında bir baca görevi görerek alevlerin üst katlara ve bina çatısına sirayet etmesine sebebiyet verebilir. Görsellik sebebi ile yüksek binalarda tercih edildiklerinden dolayı da, yangın esnasında itfaiyenin müdahale olanağı kısıtlı olur.





Bir katta oluşan yangının üst katlara geçişi genellikle cepheden olur.

Gelişmiş bir yangında ortam sıcaklığı 500°C üzerine çıkar; açıklıktan cepheye ulaşan alev üst katın penceresini ısıtır, patlatır ve yangının bir üst kata çıkmasını sebep olur ve bu yangın cephe boyunca devam eder. Bir başka husus da bir binada oluşan yangının komşu binaların iç kısmında ve cephelerinde yeni yangınlara sebep olmasıdır.

Bir katta oluşan yangının üst katlara geçişi genellikle cepheden olur. İç kısımdaki yangının cepheden üst katlara geçişini engellemek için üst üste iki katın pencereleri arasına yangına dayanıklı bölüm oluşturulması gerekir. Bu bölge genellikle 100 cm ile 150 cm arasında bir spandrel olabilir. Bu boyuttaki spandrel ile alevin yukarı doğru yayılması belli bir dereceye kadar engellenir fakat tamamen durdurulamaz. Yüksek binalarda yangının yukarı doğru yayılarak üst kata geçmemesi için yağmurlama sistemi zorunludur. Yağmurlama sistemi yapılması durumunda, "Binaların Yangından Korunması Hakkındaki Yönetmeliği"ne göre spandrelle ihtiyaç duyulmamaktadır.

Cephelerde yangın yayılmasında en önemli konu cephe malzemesinin yanıcılık özelliğidir. "Binaların Yangından Korunması Hakkındaki Yönetmeliği"nin 27. maddesinde "Dış cephelerin, bina yüksekliği 28,50 metreden fazla olan binalarda zor yanıcı malzeme-

meden ve diğer binalarda ise en az zor alevlenici malzemedan olması gerekir. Derzleri açık veya havalandırmalı giydirme cephe sistemli binalarda kullanılan cephe ve yalıtım malzemeleri en az zor yanıcı malzeme olmalıdır." ifadeleri yer almaktadır.

Sonuç olarak; yüksek binalarda ister spandrel yüksekliği yeterli olsun, isterse yağmurlama sistemi yapılsın veya bunların hepsi birden uygulansın, yönetmeliklere göre cephe kaplama malzemesinin yüksek katlı binalarda zor yanıcı malzemedan, diğer binalarda ise en az zor alevlenici malzemedan olma zorunluluğu vardır.

"Yönetmeliklere göre cephe kaplama malzemesinin yüksek katlı binalarda zor yanıcı malzemedan, diğer binalarda ise en az zor alevlenici malzemedan olma zorunluluğu vardır."



ARDA GÜLYAPAN

AFRİKA YAPI YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Röportaj: Erhan ERBEK - Satış Temsilcisi

“Knauf Insulation bayisi olmamızla birlikte projelerde Knauf markasıyla tam takım bir hizmet verebilmeye başladık. Knauf Insulation’ın yenilikçi ve yüksek teknoloji ile üretilmiş ürün portföyü tercih edilmemizde bize yardımcı oluyor.”

-Kendinizden kısaca bahsedebilir misiniz?

Merhaba, ben Arda Gülyapan. 1995 yılında İzmir’de doğdum. Liseyi İzmir Amerikan Lisesi’nde bitirdikten sonra İngiltere’de University of Surrey’de İnşaat Mühendisliği Bölümü’nü tamamladım. 2 yıldır Afrika Yapı ve Gülyapan Yapı Yalıtım firmalarında yönetim kurulu üyesi olarak pazarlama ve iş geliştirme üzerine çalışıyorum.

-Firmanızı tanıyabilir miyiz?

Afrika Yapı’yı 2009 yılında İzmir Bornova’da proje takip etmek ve uygulayıcı bayilerimize hizmet vermek amacıyla açtık ve bu yıl firmamızın 10. yaşını kutluyoruz. Bu 10 yıl içerisinde artan bayiliklerimiz ve müşteri portföyümüz ile elimizden gelen en iyi hizmeti müşterilerimize sunmaya çalışıyoruz.

-Firmanız bünyesinde kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Afrika Yapı olarak 7 kişilik bir ekibiz. Bu butik ekibimizle; uygulayıcı bayilerimize hizmet veriyoruz ve proje takip ediyoruz. Perakende ve alt bayi kanalında bizi destekleyen kardeş firmamız Gülyapan Yapı Yalıtım A.Ş. ile birlikte toplamda 70 kişilik ekibimizle 4 bölge, 17 şehirde bulunan 2500 civarı müşterimize hizmet veriyoruz.

-Hangi bölgelerde faaliyet gösteriyorsunuz?

Merkezimiz İzmir Bornova’da bulunmasına rağmen, Gülyapan Yapı’nın; Kemalpaşa, Edremit, Bod-

rum, Uşak ve Eskişehir’de bulunan depolarını lojistik üs olarak kullanarak Ege Bölgesi’nin tamamında, Akdeniz Bölgesi’nde; Isparta, Burdur, Antalya’da, İç Anadolu Bölgesi’nde; Eskişehir ve Konya’da, Marmara Bölgesinde; Balıkesir, Çanakkale, Bilecik ve Bursa’da faaliyet gösteriyoruz. Ayrıca uygulayıcı bayilerimizi Türkiye’nin dört bir yanındaki projelerinde destekliyoruz.

-İnşaat sektörü ve yalıtım pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2018 Ağustos ayından bu yana ekonominin çalkantılı durumu sonucunda ister istemez inşaat sektöründe ciddi bir daralma oldu. Büyük projelerin durması ve yeni projelerin askıya alınmasıyla birlikte sadece projelere mal tedariki yapan firmalar da stratejilerini değiştirip alt bayi dağıtımına yönelmeye başladılar. Dolayısıyla bu süreçte piyasa daraldı ama yıllardır tedarikini yaptığımız alt bayilerimiz bizden vazgeçmedi.

-Sizce Knauf Insulation bayisi olmanın avantajlı yanları nelerdir?

Afrika Yapı olarak Knauf markası bizim için çok önemli. 2013 yılından bu yana Knauf bayisi olarak takip ettiğimiz projelerde ve alt bayi kanalımızda Knauf markasını yaygınlaştırmak için çok çaba sarf ettik ve başarıya ulaştığımızı düşünüyorum. Knauf ile 2013’ten beri süren bu birlikteliğimizi 2016 yılında Knauf Insulation bayisi olarak güçlendirdik. Knauf Insulation bayisi olmamızla birlikte projelerde Knauf markasıyla tam takım bir hizmet verebilmeye başladık. Knauf In-

sulation'ın yenilikçi ve yüksek teknoloji ile üretilmiş ürün portföyü tercih edilmemizde bize yardımcı oluyor.

-İşlerinizde teknolojiyi ne sıklıkla kullanıyorsunuz?

Teknolojinin sağladığı kolaylığı işimizde olabildiğince kullanmaya çalışıyoruz. Teknolojinin ilerlemesiyle müşterilerimizle çok daha kolay bilgi alışverişi yapabiliyor ve sorunlarını çok daha rahat çözebiliyoruz. Teknoloji ne kadar önemli olsa da ikili insan ilişkilerinin yerini hiç bir şeyin tutamayacağını düşünüyoruz, bu yüzden de sahadaki ekibimiz ile müşterilerimizin her zaman yanındayız.



“Teknoloji ne kadar önemli olsa da ikili insan ilişkilerinin yerini hiç bir şeyin tutamayacağını düşünüyoruz, bu yüzden de sahadaki ekibimiz ile müşterilerimizin her zaman yanındayız.”

-Dijitalleşmenin işlerinize katkısı & ve zararı var mıdır?

Dijitalleşme ve internetin yaygınlaşmasının sektörümüzü olumlu etkilediğini düşünüyorum. Dijitalleşmenin sonucu olarak pazarlama faaliyetlerimiz çok daha etkili oluyor ve daha fazla noktaya ulaşıyoruz. Tüm bilginin artık dijital ortamda bulunması ve herkesin internete rahat ulaşımı olmasının sonucu olarak piyasa ve müşterilerimiz çok daha bilinçli. Hatta bazen müşterilerimizin bizi geliştirdiği noktalar da oluyor.

-Yakın gelecekte iş geliştirme planlarınız nelerdir?

Şu an depolarımızın bulunmadığı merkezi illerde yeni depolar kurarak yeni müşterilere ulaşmak, hizmet vermek istiyoruz. Türkiye'nin yalıtım sektöründe en iyi hizmet veren ve çok noktaya ulaşan yalıtım firması olmayı hedefliyoruz.

Afrika Yapı ve Gülyapan Yapı olarak ortak hedefimiz depo sayılarımızı arttırarak Türkiye'de en çok noktaya ulaşan ve en iyi hizmeti veren yalıtım firması olmak.





HAKAN MENDERES KAVUR

HAKAN İZOLASYON FİRMA SAHİBİ

Röportaj: Erhan ERBEK - Satış Temsilcisi

Türkiye’de mineral yün piyasasına gerçek rekabet Knauf Insulation’la geldi. Bunun sonucunda kalite ve fiyatlarda iyileşmeler oldu. Bundan tüm mineral yün kullanıcıları yararlandı. Bu durum bayi olarak bize de avantaj sağlamıştır.

-Firmanızı tanıyabilir miyiz?

Ticaret hayatım 1978 senesinde başladı. Enflasyonun çok yüksek olduğu, hemen her malın karaborsasının olduğu çok çalkantılı yıllardı. Firmamız yeni olduğundan sattığımız malları üreticiden doğrudan alamazdık. İkinci, üçüncü elden mal alıp satabilirdik. O zamanlar üretim kıymetliydi. Üretici kraldı, elini öpene mal satardı. Mal alıp satmak pek kıymetli değildi. Günümüzde bu tersine dönmüş durumda. Derken, Rahmetli Turgut Özal’ın hazırladığı 28 Şubat 1980 ekonomik kararları devreye girdi. Karaborsayı azaltıp bitirme ve serbest rekabetin önünü açmayı hedefleyen bu kararlardan sonra bizim de firma olarak önümüz açılmış oldu. Fakat bu olumlu gelişmenin ardından 12 Eylül darbesine maruz kaldık. Geriye dönüp baktığımızda ülkemizin ekonomik durumunu, geçmiş yıllarla mukayese kabul etmeyecek şekilde sağlıklı buluyorum. İnşallah dünyanın ilk on ekonomisi arasına girdiğimizi de görürüz.

-Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Firmamız bünyesinde 30 kişilik bir ekip olarak çalışıyoruz.

-Hangi bölgelerde faaliyet gösteriyorsunuz?

İzmir merkezli olmak üzere Batı Anadolu’da faaliyet gösteriyoruz.

-İnşaat sektörünü ve yalıtım pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Rekabetin artması ve kişi başı gelir seviyesinin yükselmesi ile yalıtım pazarında olması gereken büyümeleri son yıllarda yaşıyoruz. Bu büyümenin devam etmesini bekliyorum.

-Knauf Insulation bayisi olmanın avantajlı yanları nelerdir?

Türkiye’de mineral yün piyasasına gerçek rekabet Knauf Insulation’la geldi. Bunun sonucunda kalite ve fiyatlarda iyileşmeler oldu. Bundan tüm



mineral yün kullanıcıları yararlandı. Bu durum bayi olarak bize de avantaj sağlamıştır.

-Parrot Boya markası ile hem üretici hem satıcısınız. Bu iki durumu bizim için kıyaslar mısınız?

Yukarıda da değindiğim gibi dünyada hizmet sektörünün değeri üretimin değerinin çok önüne geçti. Buna en güzel örnekler Walmart ve Alibaba markalarıdır. Bu gibi firmaların değeri yanında üretim yapan firmaların değeri kıyaslanamaz derecede düşüktür.

-Sizin cirolarınızda ve personel sayınızda çalışan birçok firma limited veya anonim şirket. Siz ilk günden beri şahıs şirketisiniz. Çok özel değilse bunun sebebini merak eden bizlere anlatabilir misiniz?

Limited ve anonim şirketler sermaye şirketleridir. Ortaklar borçlardan sermayeleri ile sınırlı olarak sorumludur. Ayrıca eski yıllarda

kurumlar vergi oranları düşük tutulmuştu. Kar dağıtımı yapılmadığı takdirde bu sermaye şirketleri sadece bu düşük oranlı vergiyi ödeyip vergi avantajı sağlıyorlardı. Günümüzde bu vergi avantajı kalmadı denebilir. Bu nedenlerle ve biraz da muhasebecilerin yönlendirmesiyle bir zamanlar limited şirket kurmak adeta moda haline geldi. Ben gerek görmediğimden firmamı limited şirkete çevirmediğim. Şahıs firması kalmanın neticesi olarak da içinde Ege Bölgesi gelir vergisi birinciliği olmak üzere birçok vergi takdirnamemiz oldu.

-İşlerinizde teknolojiyi ne kadar kullanıyorsunuz?

Bilgi işlem teknolojisini elimizden geldiğince yoğun kullanmaya gayret ediyoruz. İlk bilgisayarımızı 1985 senesinde alıp kullanmaya başladığımızda faturalarını ve defterlerini yazıcıda yazdıran firma sayısı İzmir'de bir elin parmaklarını geçmezdi. Şu anda da kullanımda olan, sadece toptan satışa açık olan internetten online satış sitemiz e-nalburiye.com 2006 senesinde faaliyete geçtiğinde e-ticaret kavramı bugünkü kadar yaygın ve bilinir değildi.

-Günümüz trendlerinden dijitalleşme konusuna gelince; işlerinize katkısı & zararı var mıdır?

Dijitalleşmenin iş hayatında kullanana zararı nasıl olur bilemem. Ancak şunu söyleyebilirim; dijital platformu az kullananın veya mesafeli duranın, daha yeterli kullanan karşısında rekabet şansı olmaz.



Dekopan YAPI

Cemil ŞAHİN
Firma Sahibi



C e m i l Ş A H İ N
DEKOPAN YAPI FİRMA SAHİBİ

Röportaj: Recep Sercan BAŞAR - Satış Temsilcisi

“Şantiyelerin teknik ekipleriniz tarafından ziyaret edilmesi, ürünlerin doğru değerlendirilerek kabul edilmesi noktasında önemli rol oynuyor. Ayrıca bizim de bayisi olduğumuz bu ürün grubunu sahiplenmemiz, süreci son derece hızlandırıyor. Bununla beraber usta ekipleri tarafından ürün beğenilmekte. Bunun en önemli sebebi ürünlerin kaşındırmaması ve kolay uygulanmasıdır. Ürünlerinizin; yatay ve dikey taşıma kolaylığı ve paletli şekilde açık alanda istif edilebilmesi sahada en önemli tercih sebeplerindedir.”



- Cemil Bey bize kendinizden biraz bahseder misiniz?

Ben Cemil Şahin. Memleketim Kastamonu ve 42 yaşındayım. 25 yıldır inşaat sektöründeyim. Çalışmayı ve üretmeyi seviyorum ayrıca fanatik Galatasaraylıyım. İş yoğunluğumuza rağmen takımımı tribünde desteklemeye devam ediyorum. Aracılığınız ile Galatasaray Spor Kulübü ve ona destek veren renktaşlara selamlarımı sunuyorum.

Dekopan Yapı'nın oluşumunu ve geldiğiniz noktayı değerlendirir misiniz?

Yılların vermiş olduğu sektör tecrübem ile 2012 yılında Dekopan Yapı'yı kurdum. Perakende ve toptan satış alanında hizmet verdiğimiz gibi projelere yerinde uygulama desteği de sunmaktayız. İç mekan dekorasyon işleri ve dış cephe uygulamaları konusunda uzman ekibimizle hizmet vermeye devam etmekteyiz.

- İş hayatınızda önem verdiğiniz değerler nelerdir?

Günümüzde bilgilere ulaşmak kolay ama aynı zamanda bir o kadar da zor. Öncelikli hedefimiz gelen müşteri taleplerini iyi analiz ederek doğru dönüşleri sağlayıp memnuniyeti artırmaktır. Başta insani değerleri göz önünde bulundurarak vermiş olduğumuz sözleri yerine getirmek konusunda hassas olmaya özen gösteriyoruz. Çalışanlarımın ve müşterilerimin memnuniyetini sağlamak amacıyla bu yönetim şeklini oluşturarak benimsedim.

-Organizasyon şemanız hakkında bilgi verir misiniz?

Organizasyonumuzu proje ve uygulama grubu olarak iki gruptan oluşturduk. Bu şemadaki amacımız; çözüm ortağımızı, satış ve uygulama konusunda malzeme seçiminden itibaren uygulama sonrasındaki sürece kadar doğru yönlendirmektir.

-Uygulama firması olarak sahada yaşadığınız sorunlar nelerdir?

Genelde mimari projelerde karar mekanizması ağır ilerliyor. Proje kapsamında revize yaşanması onay sürecini başa alıyor ve tüm süreç tekrardan yaşanıyor. Bilindiği gibi günümüzde zaman çok önemli bir olgudur. Bu durumlar da bizlere ciddi anlamda zaman kaybettiriyor.

-Uygulamalarda kullandığınız sistemler nelerdir?

Knauf; asma tavan, bölme duvar, akustik tavan ve Knauf Insulation'ın neredeyse tüm ürünlerini kullanmaktayız.

-Tamamladığınız projelerden aynı zamanda sizde özel yeri olan ve hali hazırda devam eden bazı projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Tamamladığımız projelerden Ataşehir Water Garden ve Acıbadem Koşuyolu Hastanesi keyif aldığım uygulamalardandı. Devam eden projelerimiz; Özyeğin Üniversitesi, Kavacık Medipol Hastanesi, Bağcılar Medipol Hastanesi, DHL 3. Havalimanı Projesi, Bezmialem Üniversitesi'dir.

-Knauf Insulation ürünlerinin uygulamadaki performansını değerlendirebilir misiniz?

Şantiyelerin teknik ekipleriniz tarafından ziyaret edilmesi, ürünlerin doğru değerlendirilerek kabul edilmesi noktasında önemli rol oynuyor. Ayrıca bizim de bayisi olduğumuz bu ürün grubunu sahiplenmemiz, süreci son derece hızlandırıyor. Bununla beraber usta ekipleri tarafından ürün beğenilmekte. Bunun en önemli sebebi ürünlerin kaşındırmaması ve kolay uygulanmasıdır. Ürünlerinizin; yatay ve dikey taşıma kolaylığı ve paletli şekilde açık alanda istif edilebilmesi sahada en önemli tercih sebeplerindedir.



Korhan Kodaman

Presto Yapı Mühendislik-Firma Sahibi
Sahte Rakı Blues-Band Solisti



K o r h a n K O D A M A N
PRESTO YAPI MÜHENDİSLİK FİRMA SAHİBİ

Röportaj:

Ş. Onur BOZKURT - Teknik Ürün Uzmanı / Recep Sercan BAŞAR - Satış Temsilcisi

Teknolojik bir malzeme, palet bazında sıkıştırılmış paketlerle gelmesi nakliye avantajı sağlıyor, uygulamada kaşıntı yapmadığı için çalışanlarımız çok memnun ve en önemlisi malzemenin arkasında Knauf markası var.

-Kendinizden ve özel hayatınızdan kısaca bahsedermisiniz?

İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Makine Yüksek Mühendisi olarak mezun oldum. Meslek hayatımın ilk yıllarıdan beri yalıtım ve dış cephe kaplama işleri ile ilgileniyorum. 6 senedir de ortağım Semih Sarısoy'la birlikte kendi şirketimiz Presto Yapı Mühendislikte dış cephe kaplama işleri üzerine çalışmaktayız. Bir diğer yandan profesyonel olarak müzikle ilgileniyorum. Hayatımda sahip olduğum şeyler içerisinde övüneceğim yegane bir şey var ise o da kızımın babası olmak (gülüyor).

-Firma olarak kaç senedir inşaat sektöründe faaliyet göstermektedir? Firmanızın oluşum ve gelişim sürecini tanımlayabilir misiniz?

Cephe sektöründeki serüvenim 2003 yılında yalıtım malzemelerine olan ilğim ile başladı. Sonrasında

Kale Seramik'in en büyük uygulayıcı bayilerinden biriyle uzun süreli çalışma fırsatım oldu. Bir dönem de Çuhadaroğlu firması aracılığıyla Azerbaycan ve İran'da bazı projelerde yer aldım. Firmamız Presto Yapı Mühendislik'i 2014 yılında kurduk ve kuruluşumuzdan bu yana aktif olarak inşaat sektörünün cephe alanında danışmanlık, taahhüt ve projelendirme yoluyla faaliyet gösteriyoruz. İleriye dönük olarak, çözüm ortaklarımızla birlikte yürüteceğimiz, farklı imalat kalemleri ve ürünler ile ilgili yeni oluşum planlarımız var.

-Son uyguladığınız projeler hakkında kısaca bilgilendirebilir misiniz? Uyguladığınız cephe sistem tipleri nelerdir?

Kuruluşumuzda ağırlıklı olarak porselen, kompakt laminat, kompozit panel gibi opak yüzey kaplamaları ile ilgilenirken; gelişen süreçte cam cephe-

ler, alüminyum doğramalar, korkuluk sistemleri gibi pek çok kalemde hizmet vermeye başladık. SİNPAŞ, GYA, NEF, Yapı Merkezi, THY gibi sektörün önde gelen firmalarına çözüm ortaklığı yapmaktayız.

-Türkiye'nin inşaat sektörü hakkındaki değerlendirmeleriniz nelerdir?

Dünyada önemli bir yerde olduğumuzu düşünüyorum. Sektörümüzde pek çok konuda önemli kişiler ve firmalar yetişti. Bununla birlikte kalite arayışımızın, iyileşme ve gelişme arzumuzun artarak devam etmesini temenni ediyorum. Bizi yurtiçinde ve dünyada daha ileri noktalara taşıyacak teknolojilerin takibi ve sektörel bazda kalite standartlarının yükseltilmesi çok önemli.

-Son seneyi baz almazsak Türkiye yapı sektöründe çok ciddi ve başarılı yerli ve yabancı projelere imza attı, bu başarı hikayesinde siz cephe firmalarının rolü nedir?

Sektörün her alt kolu, zincirin ayrı bir halkasını oluşturuyor; bu sebeple her halkanın azımsanamaz bir yeri ve değeri var. Cephenin bu zincirdeki öneminden bahsedecek olursak, cephe bir anlamda ortaya çıkan yapının giysisi, makyajı oluyor. Bir yapının ismini duyduğunuzda gözünüzde canlanan ilk şey görünüşü, cephesi oluyor. Bununla birlikte teknolojik ve mimari yaklaşımlardaki gelişmeleri en çok cepheler üzerinde görüyor ve hissediyoruz. Yaptıkları teknolojik üretimlerle ve uygulamalarla ünleri sınırlarımızı aşmış pek çok firmamız var ve bununla gurur duyuyorum.

-Giydirme cephe sistemlerinin Türkiye'de gelişmesi hakkında düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Teknolojik gelişmeleri takip edip, uygulamalarında kaliteyi kovalayan üretici ve uygulamacılar sektörün gelişmesi için çok kıymetli. Öte yandan cephe uygulamalarının her alanı için genele hitap eden detaylı şartname ve yönergeler bulunmuyor. Bu konuyla ilgili çalışmalar bazen malzeme tedarikçilerinin kendi çabalarıyla hazırladıkları şartnamelere, bazen de ana müteahhidin ve uygulamacının inisiyatifine kalıyor. Cepheder gibi sektörün gelişmesine katkı sağlayan oluşumlar var. Bu alanda geneli kapsayan düzenlemelere ihtiyaç olduğunu düşünüyorum.

Sizce iyi bir cephe firması iyi bir cephe çalışmasını hangi şartlar altında yapmalı?

Yapılan işin uzun ömürlü ve kaliteli olması; dışarıdan bakıldığında göze güzel gözükmesinden çok daha önemli. Bu sebeple yapılan her işin özelinde statik hesapların, ısı yalıtım hesaplarının yapılması; dış cephe elemanlarının birleşim detaylarının çözülmesi, cephenin su yalıtımının ve nefes alma kabiliyetinin sağlanması en önemli hususlardan.

-Firmanızı ön plana çıkaracak hususlar nelerdir? Kalite, müşteri odaklılık ve şeffaflık en önemli hu-

suslar arasında yer alıyor. İşe başlamadan önce yapılacak hesaplamalar ile tespit edilecek doğru malzemenin; doğru işçilikle, doğru zamanda tatbik edilmesi işin bel kemiği. Fiyat anlamında daha rekabetçi olabilmek adına kaliteden taviz verilmemeli. Aksaklıkların yaşanmaması için sürecin iyi planlanması, verilen hizmetin müşterinin isteklerine cevap verecek şekilde sağlanması ve müşterinin süreç ile ilgili her konuda bilgilendirilmesi çok önemli.

-Toplamda kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz? Firma misyonunuz nedir?

Ofisimizde on kişilik sabit bir beyaz yaka kadromuz bulunmakta. Sahada aldığımız taahhüt işlerinin yoğunluğuna bağlı olarak 230 kişilik kadroya çıkabilmekteyiz.



-Knauf Insulation ile ne zaman tanıştınız?

Knauf Insulation ile 2013 yılında tanıştım. Bir dünya markası olan Knauf'un sektörümüze Knauf Insulation ile yalıtım malzemeleri tedarigi sağlaması bizi ziyadesiyle sevindirmişti.

-Knauf Insulation Mineral Plus denilince aklınıza gelenleri paylaşır mısınız?

Teknolojik bir malzeme, palet bazında sıkıştırılmış paketlerle gelmesi nakliye avantajı sağlıyor, uygulamada kaşıntı yapmadığı için çalışanlarımız çok memnun ve en önemlisi malzemenin arkasında Knauf markası var.



Projeler

Birlikte Çalıştığımız Bazı Projeler



ERDEM KOSVALI
TÜRKİYE SATIŞ MÜDÜRÜ (V)

IGA İstanbul Havalimanı

İşletmeciliğini IGA'nın yapmakta olduğu İstanbul Havalimanı şehir merkezinden 35 Km mesafede ve İstanbul'un kuzeyinde 76.5 milyon m2 alanı kapsamaktadır. Toplamda 4 fazda tamamlanacak olan projenin ilk fazında 2 pist ve 90 milyon yolcu kapasiteli terminal binası hizmet vermeye başlamıştır. Tüm fazlar tamamlandığında İstanbul Havalimanı, yıllık 200 milyon yolcu kapasitesi ile 300'den fazla destinasyona uçuş imkanı sağlayabilecektir. Proje kapsamında ara bölme duvar detaylarında Mineral Plus IPB serisi, çatı detaylarında Mineral Plus FCB serisi, Turkish Technic Binası giydirme cephe detaylarında Mineral Plus FCB serisi, IGA Genel Müdürlük Binası ve THY Geçici Kargo Binası çatı detaylarında ise Mineral Plus FCB serisi yalıtım levhaları tercih edilmiştir. Şu ana kadar toplamda 400.000 m2 den fazla imalat detayında Knauf Insulation ürünleri kullanılmıştır.

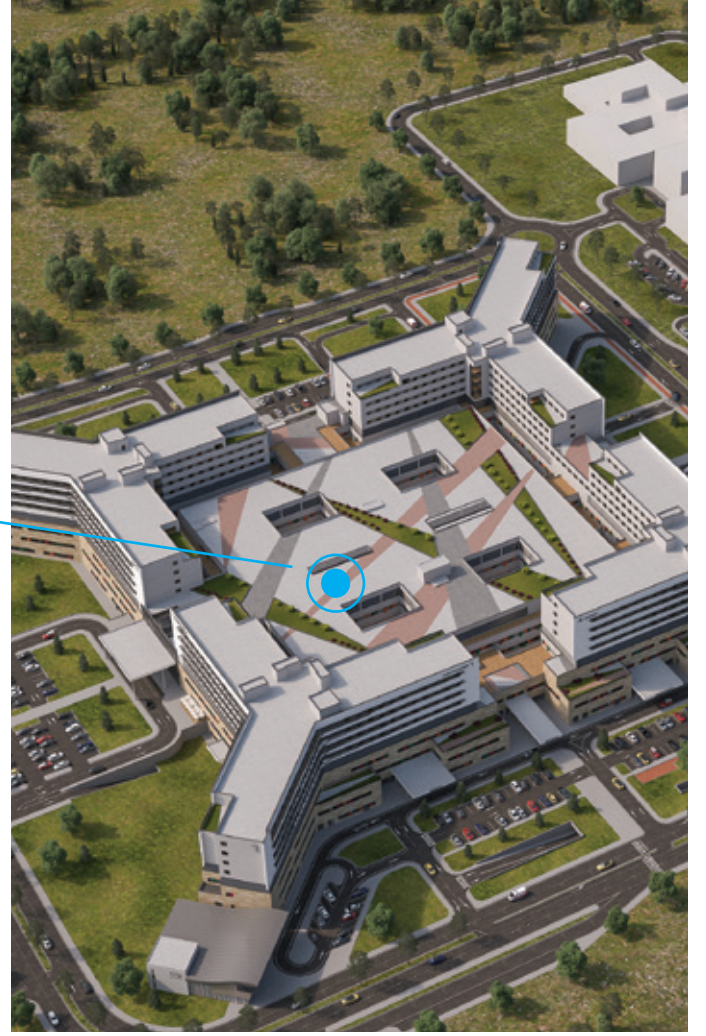
**400.000
metrekareden
fazla imalat**



Bursa Şehir Hastanesi

Bursa ili Nilüfer ilçesi Doğanköy mevkiinde 745.500 m2 arsa üzerine yapımı tamamlanan, yoğun bakım dahil 1355 yatak kapasiteli hastane 16.07.2019 tarihinde hizmet vermeye başlamıştır. Rönesans Holding'e bağlı Rönesans Sağlık Yatırım firmasının taahhüdünde bitirilen projenin ara bölme duvar detaylarında Knauf Insulation Mineral Plus IPB serisi Ara Bölme Yalıtım levhaları tercih edilmiş olup 240.000 m2 imalat yapılmıştır.

240.000
metrekare
imalat



İstanbul Başakşehir Şehir Hastanesi

İstanbul Başakşehir Şehir Hastanesi Projesi, Sağlık Bakanlığı tarafından Kamu Özel İşbirliği modeli ile yapılmakta olup İstanbul ve çevre illere hizmet verecektir. 2020 yılında tamamlanacak proje 2682 yatak kapasitesi ve 1.000.000 m2 kapalı inşaat alanına sahiptir. Toplam 6 adet bloktan oluşan, Rönesans Sağlık Yatırım'ın Japon Sojitz ortaklığı ile hayata geçecek olan hastanenin ara bölme duvar detaylarında Knauf Insulation Mineral Plus IPB serisi Ara Bölme Yalıtım levhaları tercih edilmiş olup 200.000 m2 imalat yapılmaktadır.

200.000
metrekare
imalat

MERVE TANKA

Fabrikamızda Üretime Başlangıcın 5. Yıl Dönümünü Kutladık

Fabrikamızda üretime başlangıcın 5. yıl dönümünü kutlamak üzere 1 Ağustos 2019 tarihinde Tasigo Otel'de düzenlenmiş olduğumuz kutlama törenine; Dünya Başkanımız Jean Claude Carlin, Bölge Direktörümüz Radek Bedrna, Eskişehir Milletvekili Sn. Jale Nur Süllü, Odunpazarı Belediye Başkanı Sn. Kazım Kurt, Eskişehir Sanayi Odası Başkanı Sn. Celallettin Kesikbaş, Eskişehir Sanayi Odası Organize



Sanayi Bölgesi Başkanı Sn. Nadir Küpeli ve diğer değerli protokol mensupları teşrif etmişlerdir. Değerli sanatçı Ümit Besen'in de konseriyle renk kattığı bu anlamlı geceye tüm personellerimiz, tedarikçilerimiz, bayilerimiz ve çözüm ortaklarımız da katılım sağlamışlardır. Erken saatlerde gerçekleşen kokteylin ardından Genel Müdürümüz Emre Gürcan'ın açılış konuşmasıyla başlayan tören, Dünya Başkanımız Jean Claude Carlin'in konuşmasının ardından ödül töreni ile devam etmiş ve Ümit Besen'in şarkılarıyla son bulmuştur.

Ödül Töreni

Fabrikamızın üretime başlangıcından bu yana geçen 5 yıllık süreçte şirketimiz için emek gösteren personellerimize ödül töreniyle plaketleri takdim edildi.



Başkan Ataç'tan 5. Yıl Tebriği!



M E R V E T A N K A



Tepebaşı Belediyesi Başkanı Sn. Ahmet Ataç, Eskişehirli sanayici ve iş adamları ile temaslarını sürdürmeye devam ederken, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösterdiğimiz Knauf Insulation A.Ş. fabrikamızı ziyaret etti. Genel Müdürümüz Emre Gürcan ve diğer yetkililerimizle bir araya gelen Başkan Ataç, üretim çalışmalarını hakkında bilgi aldı ve 5. üretim yılını kutladı. Fabrika çalışanlarına da kolaylıklar dileyen Ataç, kentte faaliyet gösteren fabrikaların ekonomi ve istihdam açısından çok önemli olduğuna dikkat çekerek, Gürcan ve ekibine başarı dileklerini ilettiler.

Genel Müdürümüz Emre Gürcan, ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek Başkan Ataç'a kentte hayata geçirdiği önemli projeler için teşekkür etti.

Ziyaret, Başkan Ataç'ın Genel Müdürümüz Gürcan'a Devrim Arabası'nın camdan figürünü armağan etmesi ve günün anısına hatıra fotoğrafı çekinilmesiyle sona erdi.



Milletvekili Sn. Çakırözer'den Anlamlı Ziyaret

M E R V E T A N K A



CHP Eskişehir Milletvekili Utku Çakırözer, fabrikamızı ziyaret ederek, fabrika çalışanlarının öğle yemeğine eşlik etti. Çakırözer emekleri için fabrika işçilerine teşekkür etti ve fabrikanın Türkiye'de üretime başlamasının 5. yılını kutladı.

Çakırözer ziyaretinde yabancı yatırımcılara Eskişehir'e daha fazla yatırım yapması çağrısında bulunarak, "Eskişehir'in geleceği üretimde. Eskişehir'e daha fazla yatırımcı lazım, daha fazla üretmemiz lazım. Gelin, yatırımlarınızı Eskişehir'e yapın" dedi.

YATIRIMCILARA ESKİŞEHİR ÇAĞRISI

CHP'li Çakırözer, fabrikamızı ziyaret ederek hem fabrikada incelemelerde bulundu, hem de fabrika yöneticileriyle birlikte çalışanlarımızla öğle yemeği yedi. Es-

kişehir'in geleceğinin üretimde olduğuna vurgu yapan Çakırözer, yatırımcılara Eskişehir'e daha fazla yatırım yapmaları çağrısında bulundu. Çakırözer, "Eskişehir'in geleceği üretimde. Eskişehir'e daha fazla yatırımcı, daha fazla fabrika lazım. Hem Knauf Insulation gibi yabancı sermayeli yatırımcılarımız hem de kendi yatırımcılarımız gelsin, Eskişehir'imize daha çok yatırım yapsınlar" dedi.

"Hem Knauf Insulation gibi yabancı sermayeli yatırımcılarımız hem de kendi yatırımcılarımız gelsin, Eskişehir'imize daha çok yatırım yapsınlar"



İŞÇİLERLE ÖĞLE YEMEĞİ YEDİ

Öğle yemeğinde işçilere buluşan Çakırözer, emekleri için teşekkür ederek, “Ülkemizin ve şehrimizin ihracatına ve ekonomimizin büyümesine yaptığımız katkılar çok büyük. Sizlerle gurur duyuyoruz. Hem Eskişehir’imizin hem de ülkemizin kalkınmasına sağladığımız destek için sizlere ve Knauf Insulation yöneticilerine teşekkür ederiz. Sizler de alın terinizle kazandığınız bu başarılarınızla gurur duymalısınız” dedi.

İŞÇİNİN GÜVENCESİ SENDİKADIR

Çakırözer işçilerle sohbetinde fabrikadaki tüm emekçilerin sendikalı olduğunu bilgisini aldı. Sendikalı olmanın önemine dikkat çeken Çakırözer, “Sendika emekçilerimizin güvencesidir, haktır. Keşke hem Eskişehir’imizde hem de tüm Türkiye’de tüm işçiler sendikalı olsa. Alın teri ile çalışan işçinin, emekçinin sosyal güvencesi sendikalardır” dedi.



“Fabrikanızın Türkiye’de üretime başlamasının 5. yılını kutluyor, üretim içinde nice yıllar diliyorum”

FABRİKANIN 5. YILINI KUTLADI

Çakırözer ziyaretinde yabancı sermayeli fabrikamızın Türkiye’de üretime başlayışının 5. yılını da kutladı. Genel Müdürümüz Emre Gürcan’ı makamında ziyaret eden Çakırözer, Gürcan ve fabrika yöneticilerini tebrik etti, fabrikayı gezdi, çalışmalara ilişkin bilgi aldı. Çakırözer, “Türkiye’nin kalkınması için yüksek katma değerli ürün tasarımı, üretimi ve pazarlaması çok önemli. Bu konuda Knauf Insulation fabrikası hem ülkemizde hem de şehrimizde önemli bir yere sahip. Fabrikanızın Türkiye’de üretime başlamasının 5. yılını kutluyor, üretim içinde nice yıllar diliyorum” dedi.

DOĞAL OLARAK FARKLI

ECOSE® teknolojisi ile doğal kaynaklı hammaddelerden üretilen **Knauf Insulation** ürünleri, bağlayıcısında fenol, formaldehit, renklendirici türevi kimyasallar içermez; çevreye ve sağlığa dost yalıtım çözümleri sunar.



- ✓ Yüksek Yalıtım Performansı.
- ✓ Kaşındırmaz.
- ✓ Minimum Tozuma.
- ✓ Rahatsız Edici Kokusu Yoktur.

KNAUFINSULATION

with **ECOSE**
TECHNOLOGY

Batum'da Ürün Semineri

TEOMAN EMİR EREM
İHRACAT MÜDÜRÜ



Gürcistan'ın Batum şehrinde; sektörün ve bölgenin ileri gelen mimarları, proje müdürleri ve karar verici konumdaki mühendislerin katılımıyla Giydirme Cephe, Ara Bölme Yalıtım Levhaları ve Çatı Şiltesi ürünlerinin tanıtıldığı seminerimizi gerçekleştirdik.

Seminerde, maksimum yalıtım performansının önemi, kolay uygulama, ürünlerin stok nakliye gibi özellikleri sayesinde sağlamış olduğu ekonomik avantajlar ve çevre dostu ECOSE bağlayıcısı sayesinde kazanımları tanıtılmış ve katılımcıların yoğun ilgisini çekmiştir.

Knauf Insulation olarak Gürcistan'da büyümeyi sürdürürken, karar verici mecralar tarafından gerek projeler gerek niş pazarlarda katma değeri yüksek ürünlerimiz tercih edilmeye devam etmektedir.

Knauf Insulation olarak sektöre yön verenler ile olmaya devam ederken, yalıtım bilincinin artmasını hedefleyerek ve farkındalık yaratmaya devam ederek, doğru yalıtımın kazanımlarını paylaşmayı sürdüreceğiz.



Tüm Yönleriyle Yalıtım

B. GİZEM BÜLBÜL
MİMAR / TEKNİK ÜRÜN UZMANI



İzoder'in 2017 yılından itibaren düzenlemiş olduğu seminerler serisi 'Tüm Yönleriyle Yalıtım Semineri'nin Eskişehir ayağında, Knauf Insulation olarak sponsor katılım sağlarken seminerde kurduğumuz aktif stand ile ziyaretçilerin yönlendirdikleri soruları cevapladık. Eskişehir Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nün de işbirliğiyle hazırlanan seminerde; Yangın Yalıtımı ve Yangın Güvenliği Tedbirleri, Enerji Verimliliği ve Isı yalıtımı Yönetmeliği & Uygulamaları, Su Yalıtımı Yönetmeliği & Uygulamaları ve Ses Yalıtımı Yönetmeliği & Uygulamaları; konusunda uzman kişiler tarafından anlatıldı. Anlatımlar sorası katılımcıların soruları cevaplandı. Öğretim üyeleri, mimarlar, mühendisler ve STK temsilcilerinden oluşan sektörün tüm bileşenleri ve tarafları bir araya geldi.

Yalıtım bilincinin artmasını hedefleyen seminerler; yalıtım sektörünün tüm bileşenlerini ve taraflarını bir araya getirerek, yalıtım bilincini artırmak ve farkındalık yaratmak adına önemli bir adım atılmasına katkı sağlamıştır. Knauf Insulation olarak, sektöre yön vermeye ve sektörün gelişmesi için desteğimizi sürdürmeye devam edeceğiz.



Felsefeden Uygulamaya “Sürekli İyileştirme”

TARİK ATAK
SÜREKLİ İYİLEŞTİRME LİDERİ



Knauf Insulation fabrikalarında başlayıp tüm Knauf şirketlerine yayılan ‘Sürekli İyileştirme Sistemi’ kapsamında; Knauf Alçı’nın Ankara ve İzmit fabrikalarından ilgili ekipler, Knauf Insulation Eskişehir fabrikamızı ziyaret ettiler. Ziyaret esnasında çeşitli sunumlar yapıldı ve fabrika ziyareti gerçekleştirildi. Yapılan bilgi alışverişleri ile firmalar kendi öz değerlendirmelerini de yapma imkanı bularak bu sistemin daha etkin yayılımındaki engeller ve fırsatlar üzerinde geliştirici fikirler yaratma şansı buldular.





BAKİ ÖZGÜR

İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ

Değerli Ecosse okurları,
Knauf Insulation olarak büyük bir aileyi temsil ediyoruz ve bu ailenin birer üyesi olan çalışanlarımızla ilgili haberleri sizlerle de paylaşmak istiyoruz.

Evlenenler

İğneleme Operatörü Harun Çiftçi, 15.07.2019 tarihinde evlenerek mutluluğa adım atmıştır.

Müşteri Hizmetleri Temsilcisi Hande Çalikoğlu, 28.07.2019 tarihinde evlenerek mutluluğa adım atmıştır.

Encapsulation Operatörü İbrahim Yeşer, 29.07.2019 tarihinde evlenerek mutluluğa adım atmıştır.

MPS Operatörü Abdilkadir Sarıkaya, 08.08.2019 tarihinde evlenerek mutluluğa adım atmıştır.

Müşteri Hizmetleri Temsilcisi Sibel Berk, 21.09.2019 tarihinde evlenerek mutluluğa adım atmıştır.

Çocuğu Dünyaya Gelenler

01.09.2019 tarihinde, Satın Alma Uzmanı Burcu Başaran'ın,oğlu dünyaya gelmiştir.

11.09.2019 tarihinde, İğneleme Operatörü Murat Sil'in kızı dünyaya gelmiştir.

27.09.2019 tarihinde, Soğuk Hat Lideri Yavuz Tüfekçi'nin oğlu dünyaya gelmiştir.

Knauf Insulation Ailesine Katılanlar

Teoman Emir Erem, 08.07.2019 tarihinde, İhracat Satış Müdürü olarak işe başlamıştır.

Yunus Açlan, 23.07.2019 tarihinde, Yan Hatlar İğneleme operatörü olarak işe başlamıştır.

Serdar Körpe, 02.09.2019 tarihinde, Yan Hatlar Proses Lideri olarak işe başlamıştır.

Atamalar

Gökhan Atamil, 2019 Temmuz ayı itibariyle Pazarlama Müdürü pozisyonuna atanmıştır.

Erdem Kosvalı, 2019 Ekim ayı itibariyle Ülke Satış Müdürü pozisyonuna vekaleten atanmıştır.

MAKSİMUM YALITIM

YANGINA

KARŞI

YÜKSEK DAYANIM



Mineral Plus Yalıtım Levhası, yangına tepki sınıflandırmasında en üst klasman olan A1 sınıfında yer almaktadır.

Yangına karşı güvenli çözümler ve binalar oluşturulmasına katkı sağlar.

Maksimum ısı ve ses yalıtımı sağlayan Mineral Plus, ara bölme ve giydirme cephede sürdürülebilir ve güvenli yalıtım çözümleri sunar.



Isı
Yalıtımı



Ses
Yalıtımı



Yangın
Dayanımı



MINERAL PLUS

KNAUFINSULATION

KNAUF INSULATION



Knauf Insulation Manufacturing Facilities

- MINERAL WOOL
- WOOD WOOL
- LAMINATION
- FABRICATION SHOP
- Planned for 2019 and 2020

KNAUF INSULATION

knaufinsulation.com.tr

with **ECOSE** TECHNOLOGY

facebook.com/knaufinsulationtr