

ÇUHADAROĞLU

Yıl: 8 Sayı: 25 Mayıs - Ağustos 2009

Trend

**GÜVENLİK ENDİŞESİ
ÇUHADAROĞLU'NA
10 MİLYON \$'LIK
CİRO GETİRDİ**

**OTOMATİK
KAPILAR HAYATI
KOLAYLAŞTIRIYOR**

**ÇUHADAROĞLU
BAYİLERİ TRABZON'DA
BULUŞTU**

**İZOPEN SHOWBUS
ANADOLU YOLLARINDA**

A TASARIM MİMARLIK

55.yıl

Fotoğraf: Murat ÇUHADAROĞLU



ÇUHADAROĞLU
HOLDİNG



Alüminyumun hikayesi 183 yıl önce başladı...
1954'den bu yana da ÇUHADAROĞLU ile devam ediyor.
İki tarihi buluşturan alüminyumla;
uzun ömürlü, geri dönüşümlü, dayanıklı, dünyayla dost bir cephe yarattık..

55 yıldır bu gururla övünüyoruz...
Bizimle bu gururu paylaşan iş ortaklarımıza
teşekkürlerimizi sunuyoruz...

Esteemed Friends,

We have all experienced the severe worldwide economic recession during the global crisis in 2008. The metal industry and the construction industry in particular, in which we operate, are at the top of the list among the sectors which were affected from this recession the most. Although it was anticipated that the construction sector, in particular, would revive in the spring following the first quarter of the year 2009, where the business was poor, we can say that the impact of the crisis still prevails. As countries and enterprises, we should utilize our existing resources effectively and efficiently to minimize the impact of this crisis. Any enterprise with a high level of motivation and desire to struggle, which creates a more competitive environment with trained human resources and is supported with research, may contribute to the process of overcoming this crisis. The requirement for the products to be cost effective, in other words, to be economical, is of vital importance not only with respect to initial investment costs but it will also highly contribute to resolution of problems related with the scarce resources of individual enterprises and countries in the medium and long term.

Sincerely yours,
Kenan ARACI

Değerli Dostlar,

Küresel krizin yaşandığı 2008 yılında dünya ekonomisinin nasıl ciddi bir ekonomik yavaşlama sürecine girdiğini hep birlikte yaşadık. Bizimde içinde olduğumuz metal sanayi ve özellikle inşaat sanayi bu süreçten en çok etkilenen sektörlerin başında gelmekte. Her ne kadar 2009 yılının kötü giden ilk üç aylık döneminden sonra baharla birlikte özellikle yapı sektöründe canlanma öngörülleri yapıldıysa da krizin etkilerinin hala devam ettiğini söyleyebiliriz. 2009 yılının ilk dört ayında kapasite kullanım oranlarının hızlı düşüşü, takip eden aylarda alınan tedbirlere paralel ibreyi yukarıya çıkartmıştır. Ancak mevcut durum, geçtiğimiz son üç yıl düzeyi ile karşılaştırıldığında hem üretim hem de kapasite kullanım oranlarının çok altında olduğunu söyleyebiliriz. Bunun en önemli sebebi, krizin daha önce yaşadığımızdan farklı olarak iç talep düşmesine ilaveten tüm dünya ülkelerini etkilemesi ve bu nedenle dış ülke pazarlarının da etkilenmesiydi. Bu durum, özellikle ihracat pazarlarını etkilemek suretiyle üretim ve kapasite kullanım oranlarını çok düşürmüştür.

Kriz öncesine kadar sürekli gelişmekte olan sektörlerin yeniden kalıcı bir canlanma elde edebilmesi için ekonomik büyümenin de artması gerekiyor. Bu sürecin etkilerini en aza indirmek için ülke ve işletmeler olarak, var olan kaynaklarımızı etkin ve verimli kullanmak zorundayız. Motivasyonu yüksek, mücadeleyi seven, eğitilmiş insan kaynağı ile daha rekabetçi bir ortam oluşturup, araştırmalarla desteklenen her işletme krizden çıkış sürecine katkı sağlayabilir. Artık ürünlerin en az maliyetli yani ekonomik olması gerekliliği, sadece ilk yatırım maliyeti açısından değil, orta ve uzun dönemde de işletmelerin ve ülkelerin kıt kaynaklarıyla ilgili sorunlarının çözümüne küçümsenmeyecek katkı sağlayabilecektir.

Biz de Çuhadaroğlu olarak 55 yılın verdiği güven ve tecrübe ile özellikle son yıllarda ısı, su ve ses geçirgenlik değerlerini minimize eden Alüminyum Sistemlerinin geliştirilmesine odaklandığımız gibi, insanların daha güvenli mekanlarda yaşamalarını sağlayacak hırsızlığa, yangına, silahlı ve bombalı saldırılara dayanıklı, güvenli alüminyum sistemlerini geliştirdik. Bu yaptığımız çalışmaların bize kriz sürecinde olumlu olarak yansması, bizleri bundan sonra yapacağımız çalışmalar açısından motive etmektedir. Ayrıca daha çok konut, hastane, okul ve kamu binaları için geliştirdiğimiz ekonomik alüminyum kapı pencere sistemimiz İZOPEN, yine bu süreçte araştırma ve geliştirmeye verdiğimiz önemin en güzel meyvesidir. Bu çalışmalarımızın temel amacı dünyada değişen hızlı ekonomik alışkanlıklara paralel ortaya çıkan talep ve ihtiyaçları görmek ve karşılamaktır.

Saygılarımla,
Kenan ARACI

İçindekiler

Index

ÇUHADAROĞLU

Trend

Bir ÇUHADAROĞLU yayınıdır.

Yıl:8 Sayı:25 Mayıs - Ağustos 2009

Baskı: RMG Ajans

Yayın Türü: Süreli, bedelsiz dağıtım.

Adres: Hürriyet Mah. Bengü Cad. No.41
34403 Kağıthane / İstanbul / Türkiye

Tel: +90 212 224 20 20 (pbx)

Fax: +90 212 224 20 40

Ücretsiz Telefon Hattı: 0800 211 63 01

Web: www.cuhadaroglu.com.tr

E-mail: iletisim@cuhadaroglu.com

E-mail: oneri-elistiri@cuhadaroglu.com

Yasal Uyarı: Yayında ismi geçen hiç bir malzeme izin alınmaksızın basılamaz ve kullanılamaz. Trend yayınlarının telif hakları **ÇUHADAROĞLU**'na aittir. Telif haklarına saygı gösterilmediği takdirde yasal yaptırımlara başvurmaya yetkilidir.



8
Başaran Grup

Güvenlik Endişesi
ÇUHADAROĞLU'na
Yardı, 10 Milyon \$'lık Ciro Getirdi

11

*Security Concerns Worked for
ÇUHADAROĞLU, Bringing a
Turnover of \$ 10 Million*



15 Otomatik Kapılar
Hayatı Kolaylaştırıyor

*Automatic Doors
Makes Life Easier*



16

ÇUHADAROĞLU Bayileri
Trabzon'da Buluştu

*ÇUHADAROĞLU Dealers
Met in Trabzon*



12

A Tasarım Mimarlık



9

Beklentileriniz ve İZOPEN
Your Expectations and İZOPEN



19

İZOPEN SHOWBUS
Anadolu Yollarında

*İZOPEN SHOWBUS
on Anatolian Roads*

aluminium technology.
machinery and products trade fair
alüminyum teknolojileri,
makina ve ürünleri ihtisas fuarı

alexpo
2009

2009 Yurtiçi ve Yurtdışı Fuarları

Domestic and International Fairs in 2009

Yurtiçi Fuarlar / Domestic Exhibitions

BELEDİYE İHTİYAÇLARI <i>Adana 3.Belediye İhtiyaçları Fuarı</i>	30.09.2009 - 03.10.2009	TÜRKİYE - Adana
YAPI 2009 ANKARA <i>22.Uluslararası Yapı, İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri Fuarı</i>	01.10.2009 - 04.10.2009	TÜRKİYE - ANFA Altınpark
İNŞAAT 2009 <i>Diyarbakır Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğal Gaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İş ve İnşaat Makineleri Fuarı</i>	07.10.2009 - 11.10.2009	TÜRKİYE - Diyarbakır
BUILD İST <i>Yapı İnşaat Malzemeleri ve Mimari Fuarı</i>	08.10.2009 - 11.10.2009	TÜRKİYE - IFM
PENCERE 2009 <i>5.Pencere, Kapı, Cam ve Teknolojileri Fuarı</i>	08.10.2009 - 11.10.2009	TÜRKİYE - IFM
GİF ' 09 <i>Gaziantep İnşaat ve Yapı Malzemeleri Fuarı</i>	15.10.2009 - 18.10.2009	TÜRKİYE - G.Antep OFM
BAUCAN YAPEX <i>17.Uluslararası Baucon Yapex - Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri ve Yapı Yenileme Fuarı</i>	22.10.2009 - 25.10.2009	TÜRKİYE - Antalya
GİF <i>2.Güneydoğu İnşaat ve Yapı Fuarı</i>	22.10.2009 - 25.10.2009	TÜRKİYE - Ş.Urfa Temav
ALUEXPO 2009 <i>Alüminyum Teknolojileri, Makine ve Ürünleri Fuarı</i>	15.10.2009 - 18.10.2009	TÜRKİYE - IFM
YAPI 2009 İZMİR <i>15.Uluslararası Yapı 2009 İzmir Fuarı</i>	22.10.2009 - 25.10.2009	TÜRKİYE - İzmir
BODRUM YAPI '09 <i>Yapı Malzemeleri ve Yapı Yenileme Fuarı</i>	04.11.2009 - 07.11.2009	TÜRKİYE - Bodrum
YADEX 2009 <i>Yapı, Dekorasyon, Tadilat</i>	18.11.2009 - 22.11.2009	TÜRKİYE - Muğla

Yurtdışı Fuarlar / International Exhibition

KAZBUILD <i>Yapı Fuarı</i>	02.09.2009 - 05.09.2009	KAZAKISTAN - Almaata
MOTEX <i>Yapı İnşaat Fuarı</i>	21.09.2009 - 24.09.2009	ALMANYA - Sinsheim
BAGHDAD CONSTRUCTION <i>Türk inşaat, inşaat nakinaları, Elektrik ve Yapı Malzemeleri Fuarı</i>	27.09.2009 - 29.09.2009	IRAK - Bagdat
GLASS BUILD AMERICA <i>Uluslararası Cam Teknolojileri, Pencere-Kapı Fuarı</i>	30.09.2009 - 02.10.2009	USA - Atlanta
BUILDING & CONSTRUCTION INDONESIA <i>15. Uluslararası Yapı, İnşaat, Ekipman ve Malzemeleri Fuarı</i>	14.10.2009 - 17.10.2009	ENDONEZYA - Jakarta
CONCRETA 2009 <i>24.Uluslararası İnşaat Endüstrisi Fuarı (UFI Onaylı Fuar)</i>	20.10.2009 - 24.10.2009	PORTEKİZ - Porto
BUILDING & DECORATION <i>Uluslararası inşaat meteryalleri ve Yapı ekipmanları fuarı</i>	28.10.2009 - 31.10.2009	ÇİN - Hong Kong
IRAQ CONSTRUCTION EXPO <i>Irak İnşaat Fuarı ve Konferansı</i>	22.11.2009 - 24.11.2009	IRAK - Bagdat

15-18 October / Ekim 2009

Istanbul Expo Center / İstanbul Fuar Merkezi | Hall / Hol 9-10

aluminium technology,
machinery and products trade fair

alüminyum teknolojileri,
makina ve ürünleri ihtisas fuarı

ÇUHADAROĞLU
STAND NO
H9-B1

aluexpo

2009



Visiting Hours / Ziyaret Saatleri

15 October / Ekim : 11:00-18:30

16-17 October / Ekim : 10:00-18:30

18 October / Ekim : 10:00-17:30

www.aluexpo.com

In conjunction with

4th Aluminium Symposium

Organized by

Turkish Aluminium Industrialists' Association

TÜBİTAK Marmara Research Center

UCTEA Chamber of Metallurgical Engineers

Eş Zamanlı Sempozyum

4. Alüminyum Sempozyumu

Düzenleyen Kuruluşlar

Türkiye Alüminyum Sanayicileri Derneği

TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi

TMMOB Metalurji Mühendisleri Odası

Supporters

Destekleyen Kuruluşlar

Organiser

Organizatör



Hannover-Messe
Ankiros Fuarçılık A.Ş.

The Deutsche Messe AG Group of Companies



 **Başaran**
—GROUP

...bir **ÇUHADAROĞLU** bayisidir.

Adres: Fevzi Paşa Mah. 21 Sok. No: 14 Seyhan - Adana
Tel: (0322) 421 15 15 • Faks: (0322) 421 12 22
proje@basarangroup.com • www.basarancephe.com.tr

Başaran Grup

Halis Başaran, who started to operate in the glass industry in 1940, received the first authorized dealership in Adana for Cam Sanayi Fabrikaları in 1961. This was the start of the success story of the Başaran Family.

The services which have been continued, without compromising quality, by the Başaran Group, which has had investments on an uninterrupted basis for 70 years, are today rendered in a customer satisfaction oriented manner by the third generation.

1940 yılında cam sektöründe faaliyet göstermeye başlayan Halis Başaran, 1961'de Cam Sanayi Fabrikaları'nın Adana'daki ilk yetkili satıcılığını aldı. Bununla beraber Başaran Ailesi'nin başarı öyküsü de yazılmaya başlandı.

70 yıldır yatırımlarına ara vermeden devam eden Başaran Grup'un girişimci ruhla kaliteden ödün vermeden sürdürdüğü hizmeti, günümüzde müşteri memnuniyeti odaklı olarak üçüncü kuşak tarafından

da sürdürülmektedir. Bugün, sektörün önemli firmalarından biri olan Başaran Grup'un bu başarısında, deneyimli kadrosunun da payı büyük.

İnşaat sektöründe başarılı çözümlerleriyle dikkat çeken Başaran Grup, mimar, mühendis ve müteahhitlere yönelik teknik detayların paylaşıldığı seminerler de düzenliyor. ●

IRAK DEVLET BİNASI



IRAK İŞ MERKEZİ



SEYHAN KÜLTÜR MERKEZİ
ADANA

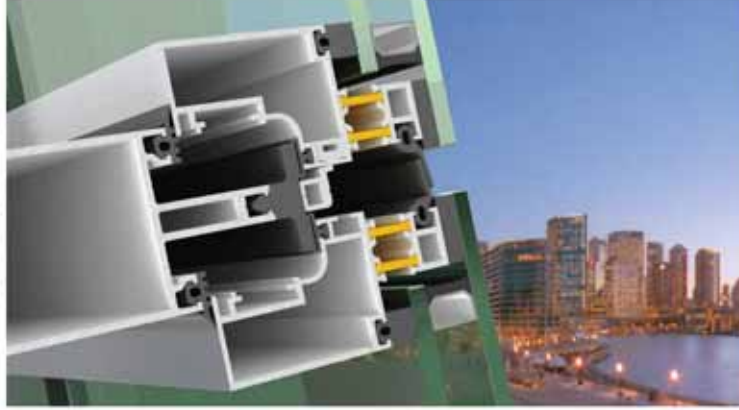


ÖZEL SANİ KONUKOĞLU HASTANESİ
GAZİANTEP



ÇUHADAROĞLU

Alüminyum Sistemleri



- Cephe Kaplama Sistemleri **ALUCOBOND** •Özel Sistem Seriler **ÇUHADAROĞLU**
- Alüminyum Kapı ve Aksesuar Sistemleri **interax/ izopen**
- Endüstriyel Alüminyum Profiler •Merdiven ve Balkon Korkuluk Sistemleri

Merkez: Hürriyet Mah. Cemil Bengü Cad. No:41 34403 Kağıthane / İstanbul / Türkiye Tel: 0212 224 20 20 (pbx) Fax: 0212 224 20 40

Fabrika: Yakuplu Köyü Yolu 34900 Büyükçekmece / İstanbul / Türkiye Tel: 0212 875 35 80 (pbx) Fax: 0212 875 11 08 www.cuhadaroglu.com.tr metal@cuhadaroglu.com

...bir **ÇUHADAROĞLU** Holding kuruluşudur.

Güvenlik Endişesi ÇUHADAROĞLU'na Yaradı, 10 Milyon \$'lık Ciro Getirdi

Security Concerns Worked for ÇUHADAROĞLU, Bringing a Turnover of \$ 10 Million

ÇUHADAROĞLU, which had a turnover of USD 100 million last year, earned USD 10 million thereof from sales of security systems. It intends to further increase its sales in this segment.

ÇUHADAROĞLU's General Manager Kenan Aracı said that, with human safety becoming a primary issue, demand for exterior materials resistant against fire, bomb, and bullet had increased. Noting that exterior systems with priority on security are products addressed to a wide market, he said the R&D studies they started 4 year ago had just started to pay off. Mr. Aracı added that the share of security systems in ÇUHADAROĞLU's total sales in 2008 had risen from 0% to 5% which percentage is, he said, about 10% together with sound insulation joinery and that USD 10 million of their turnover had come from security products.

Geçen yıl 100 milyon dolar ciro gerçekleştiren ÇUHADAROĞLU, bunun 10 milyon dolarını sese, yangına, kurşuna ve bombaya dayanıklı olarak adlandırdığımız güvenlik sistemleri satışlarından sağladı. Firma, bu segmentteki satışını daha da arttırmayı planlıyor.

ÇUHADAROĞLU Genel Müdürü Kenan Aracı, insan emniyetinin ön plana çıkmaya başlamasının ardından yangına, bombaya, kursuna karşı etkili dış cephe malzemelerine olan talebin arttığını söyledi. Güvenlik Öncelikli dış cephe sistemlerinin geniş bir pazara hitap eden ürünler olduğunu dile getiren Aracı, 4 yıl önce başlattıklarını AR-GE çalışmalarının meyvesini yeni toplamaya başladıklarını kaydetti. 2008 yılında ÇUHADAROĞLU'nun satışları içerisinde güvenlik sistemlerinin payının sıfırdan %5'e çıktığını bildiren Aracı, bu oranın ses yalıtım doğramaları ile birlikte %10'ları bulduğunu belirtti. Aracı, böylece cirolarının 10 milyon dolarının



güvenlik ürünlerinden geldiğini söyledi. Bu tür sistemlerin katma değeri yüksek ürünler oldukları için ekonomi açısından önemine işaret eden Aracı, bizi üzen taraf bu şansların çoğunun yurtdışına ya da yurtiçindeki yabancılara yönelik olması. Yabancı firmalar şartnamelerinde olduğu için bu sistemleri alıyor. Bu firmalar da dış menşelli banka ya da alışveriş merkezleri. Türk firmaları maalesef insan emniyetini ikinci planda tutuyor. Fakat son yıllarda olumlu yönde gelişmeler oluyor" dedi.

En Fazla Talep Irak'tan

Bombaya dayanıklı kapı ve dış cephe sistemlerine en fazla Irak'tan talep geldiğini bildiren Aracı; "Oradaki bazı geçiş noktalarındaki kulübeler, bazı binaların alt katları için bir takım talepler geliyor ve bunları karşılamaya çalışıyoruz. Irak ve yakın çevresine yıllık yaklaşık 1 milyon dolarlık bu tür güvenli dış cephe sistemi yapıyoruz. Bugüne kadar da toplam yaptığımız iş 3-4 milyon dolar civarında" diye konuştu. Türkiye'de askeri karakolların giriş kısımlarının bombaya dayanıklı hale getirilmesi için de teklif götürdüklerini bildiren Aracı, şunları söyledi: "Fakat buralara roketle, havan topu ile saldırı oluyor. Onun için HSBG binasındaki gibi sadece bombanın etkisine karşı bir güvenlik durumu yok. O noktada bazı zaafiyetler olabiliyor. Bunun giderilmesi için çalışmalar yapıyoruz."

Güvenlikli cephe sistemlerinin metrekaresinin yurtdışında 2 bin dolar olduğunu, ÇUHADAROĞLU'nun ise bu maliyeti 800-bin dolar aralığına çektiğini ifade eden Aracı, normal cephe sistemlerinde metrekare maliyetinin 200-300 dolar aralığında olduğunu söyledi. Güvenlikli cephe sistemlerinde özel bir film kaplaması ile camın bombaya dayanıklı hale getirildiğini anlatan Aracı; "Camın yüzeyinde ve doğramaların iç ve alt kısımlarında özel darbe emiciler var. Bombanın şiddetini absorbe edecek bir sistem" dedi. ÇUHADAROĞLU'nun geçen yıl 100 milyon dolar civarında bir ciro gerçekleştirdiğini açıklayan Kenan Aracı, bu yıl küçülme beklentilerini söyledi. Krizin son çeyrekte değil 2008'in başlarında geldiğini kaydeden Aracı, şöyle konuştu; "Ciromuz 2007 ile 2008'de başbaşa gitti. Ciromuzun yüzde 30'u ihracattan geliyor. Enteresan olan; Türkiye pazarı Avrupa pazarı ya da Türk Cumhuriyetlerindeki daralmaya göre çok daha az. Bu yılın son çeyreğine doğru bir hareketlenme bekliyoruz."

İngilizlere Özel Doğrama Sistemi Üretti.

ÇUHADAROĞLU, Uluslararası Yapı/Turkeybuild 2009 İstanbul Fuarı'nda İngilizlere özel olarak geliştirilen kapı ve pencere sistemlerini de tanıttı. Sistemle ilgili bilgi veren ÇUHADAROĞLU Genel Müdürü Kenan Aracı, şunları söyledi: "İngiltere yapı itibarıyla ters. Yolları ters, binalarında bir çok şey ters. Doğramalar bizde içe doğru açılır, İngiltere'de dışa doğru. Tabii çitaller dışarıya geldiği için hırsızlık olayları daha fazla olabiliyor. Bizden talep ettiler, bu güvenlik açığını kapatacak özel sistem geliştirdik." İlk etapta İngiliz bir firma aracılığıyla ünlü bir müzisyenin malikanesine bu sistemi verdiklerini bildiren Aracı, bunun İngiltere'ye yaptıkları ilk iş olduğunu vurguladı. Birçok villa projesinden de teklif aldıklarını ifade eden Aracı, İngilizlerin daha çok ses-ısı izolasyonu ve dışa açılır güvenli doğrama talep ettiklerini anlattı. İngiltere'de doğramacı firma olmadığı için iyi bir pazar potansiyeli bulunduğunu belirten Aracı, bu pazarda İspanyollar, Fransızlar ve Portekizlilerle rekabet ettiklerini ancak fiyat olarak daha avantajlı olduklarını söyledi. Bu arada, ÇUHADAROĞLU'nun güvenli doğrama sisteminin ünlü müzisyen Elton John'un evinde kullanılacağı öğrenildi.



Tasarım Bizim İçin; Buluş, Yeni Öneri, Çözüm ve Sonuç Demek

A Tasarım Mimarlık

It was incorporated in March 1997 by Professional Architect, Ali Osman Öztürk, under the name of 'A Tasarım' in order to generate environment-friendly, contemporary projects that shall increase the quality of life of people.

As a result of corporate identity works performed for 10th anniversary of its incorporation, it has been operating under the name of "A Tasarım Mimarlık" since 2008.

The preliminary mission of corporation is to construct buildings that attach importance to consumption of less energy and respect for ecological balance.

Its vision is to carry out buildings at international standards in which the place of functionality, ecological factors, light quality, form and symbolism in urban silhouette and environmental planning is respected in light of technology.

A Tasarım Mimarlık has realized very significant projects and monumental buildings since its foundation. It is specialized in urban design, mixed use, shopping mall-commercial center,

office, residence, public office, culture, entertainment, accommodation, transportation, logistics, industry, training, research, health and interior design.

Such projects include Armada Shopping and Business Center (Ankara / 1998-2003), Panora Shopping and Life Center / 2004-2007), TOBB Economy and Technology University (Ankara / 2003-2004), ATO Convention Center (Ankara/ 2001-2008) and Arma Hotel (Antalya / 2002-2004).

Tasarım Bizim İçin; Buluş, Yeni Öneri, Çözüm ve Sonuç Demek

Bize biraz kendinizden bahsedermisiniz?

Ankara'da doğdum. ODTÜ'de mimarlık eğitimi ve yüksek lisans sonrası çeşitli büro deneyimlerim oldu. Mezuniyet sonrası ODTÜ ve Gazi Üniversitesi tasarım stüdyolarında görev aldım. Proje yarışmaları ve çeşitli uygulama deneyimlerim oldu.

A Tasarım Mimarlık nasıl kuruldu?

Eğitim ve uygulama ortamı arasında uygulama ağırlıklı bir tercih yaptım. A Tasarım Mimarlık bu deneyimlerin arkasından on iki yıl önce kuruldu. Kuruluş amacı çevreye duyarlı ve insanların yaşam kalitelerini yükseltecek çağdaş yapılar üretmektir. Bugüne kadar aktif bir çalışma ortamı içinde birçok uygulama gerçekleştirdik. Karma kullanımlı yapılar, eğitim ve kültür yapıları üzerine çalışmalarımız sürüyor. Proje konuları ve ölçekleri değişiyor.

Ofis modelini geliştiren bir yapıda çalışmalarımız sürüyor. Büyük bir ofis olmanın avantajları ile küçük bir atölyenin avantajlarını bir arada

kullanmaya çalışıyoruz. Kurumsallaşmış bir yapı içinde atölye yapısını korumak istiyoruz. Bu düzende herkesin bir sorumluluğu var. Projeleri iki ana grup üzerinden yürütüyoruz. Her proje grubunun altında değişik projeler var. İş dağılımı önceden planlanıyor. Türkiye'nin çeşitli illerinde birçok projemiz var. Merkez ofisimiz Ankara'da.

Neden Ankara?

Ankara, yetiştiğim, çalıştığım, sevdiğim bir kent. Modern bir kent olarak kurulmuş. Halen kentin oluşumu devam ediyor. Cumhuriyetin ilk yapıları bu şehirde... Mimari hareketler açısından öncü yapı örnekleri var. Farklı bölgelere iş yapmış dahi olsak bu kentte yerleşik bir çalışma ortamı oluşturduk. Çeşitli kentlerde işlerimiz oluyor. Hafta içi Ankara, İstanbul arası seyahatlerimiz devam ediyor. Ankara ile bağımlı köklü.

Tasarıma başlamadan önce nasıl bir yol izlersiniz?

Düşünmek ve çizmek... Tasarım bizim için buluş, yeni öneri, çözüm ve sonuç demek. Proje çalışması işverenden bağımsız bir eylem değil... Talep edileni çizerek değerlendirme, yapılabirlik üzerinden projeyi geliştirme her çalışmada var olan bir süreç. Edindiğimiz birikimler birbirini etkiliyor. Tasarım eyleminin kendi doğası gereği yaşanan bir süreci var. Yapılmak isteneni iyi anlayıp, eskize dönüştürmek, konuyu çözmek ve sonuçlandırmak bu sürecin ayrılmaz parçaları. Karşılıklı iletişim ve değerlendirme ortamını işveren ile oluşturmak, çözüme dahil etmek, yaptığımız önerileri daha ileriye götürmek yönünde bir yaklaşım ile tasarım yapıyoruz.



Mimari anlayışınız Ankara'da fark yarattı. Sizi besleyen unsurlar nelerdir?

Çalışmak, her konuyu irdelemek, her yeni konuya hazır olmak... Zaman içinde birikimlerin birbirini izlemesi ile genel yaklaşımlar oluşuyor. Çalışma, konulara hakim olma, yaptıkça daha iyi şeyler yapma isteği motive edici unsurlar.

Yeni nesil mimarları hakkında neler düşünüyorsunuz?

Dünya genelinde baktığımızda yeni isimler yeni mekanlar ekleyecektir. Kuşkusuz yeni yapı türlerinin ve yeni mekan deneyimlerinin ortaya çıkması mimarlık ortamları ile ilişkili. Türkiye içinde baktığımızda da durum benzerlikler içeriyor. Genç nesiller daha ileriye dönük, çağdaş bir mimari yürüteceklerdir. Kentlerde yapı bazında iyi örnekler var. Oluşan kent dokuları için aynı şeyi söyleyemiyoruz. İyi yapılar kadar iyi kent dokuları yok. Birbirine eklenen yapılarda olumsuz kent mekanları çoğalıyor. Gelecekte de iyi yapılar yapılacaktır. Kent kültürünün gelişmesi kent mekanlarına bağlı. Yeni nesil mimarların bu bilinci yerleştirmek üzere uygulamaların içinde olmalarını umuyoruz.

Tercih ettiğiniz malzemeler nelerdir?

Doğal malzemeleri kullanmayı tercih ediyoruz. Her tasarım özelinde malzeme seçimi yapının türüne, yerine göre özellik kazanıyor. Bazen doğal taş ağırlıklı bir yapı, bazen cam ağırlıklı bir yapı... Malzeme teknolojisindeki gelişmeler tasarımlarımıza yansıyor. Tasarım özelinde malzeme buluşlarının ortaya çıkması sektörü olumlu yönde etkiliyor. Yeni malzemelere açık bir yapıda çalışmalarımız sürüyor. Malzemelerin potansiyelini çoğaltan yaklaşımı tasarımlarımızda özgün bir şekilde kullanmayı tercih ediyoruz. Son yıllarda camı ağırlıklı olarak kullanıyoruz.

Gelecek döneme ait projeleriniz nelerdir?

Karma kullanımlı yapılar ve eğitim yapıları çalıştığımız ana konular. Gelecek dönemin projeleri yine yaptıklarımız üzerine kurulu bir beklentiyi içeriyor. Kent ölçeğini ilgilendiren konular, yeni yerleşim bölgeleri üzerinde çalışmak istiyoruz.

Projenizde her biri kendine has çizgisini taşıyan, ifadeleri güçlü, yenilikçi bir tasarım görüyoruz. Müşterinizin bu tasarımlara ilk yaklaşımı nasıl oluyor?

Farklı çözüm beklentileri içinde olan işverenlerimiz var. Tasarımda inandığımız şeyi aktarıyoruz. Temel yaklaşımlarımız her projede aynı ilkeler üzerine kurulu. Yapının yeri, yakın çevresi ile kurduğu ilişkiler, ilk yönlenme kararları için düşüncelerimizi kâğıda döktüğümüz andan itibaren başlayan süreç karşılıklı etkileşimlerle geliştiriliyor. İlk tasarım düşüncelerini anlatmak, karşı tarafın hiç düşünmediği şeyler üzerinde öneri geliştirmenin etkileri olumlu olabiliyor. İşvereni tasarlanan düşünceye yaklaştırmayı önemli bir adım olarak görüyoruz. İşveren de tasarım geliştirme sürecinin bir parçası oluyor.

TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Öğrenci Konuk Evi projenizden bize bahsedebilir misiniz?

TOBB ETÜ Öğrenci Konuk Evi projeleri master plan kapsamında projelendirildi. İnşaat çalışması başladı. Öğrenci konukevi yapıları ile kampusun ilk yapılarına yeni bir sosyal alan eklenmiş oldu. Konuk Evi blokları 13 katlı olarak tasarlanmıştır. İç mekanlarda geniş kent panoramaları sağlanmıştır. Blokların önünde yer alan avlu düzenlemesi akademik konukevi, akademik yaşam merkezi ve stüdyo daireler ile çevrelenecektir. Ortak yeşil avlu altı kapalı otopark olarak tasarlanmıştır. Alt katlarda iç avluyla ve lobiyle bağlantılı kafeteryalar, çalışma



salonları, kütüphane ve ofisler yer almaktadır. Üst katlarda öğrenci odaları, ortak mutfaklar ve dinlenme salonları düzenlenmiştir. Oda yerleşimlerinde tek kişilik ve iki kişilik alternatifler tasarlanmıştır. Yatma ve çalışma birimlerinde ahşap malzeme kullanımı ile yalın tasarımlar önerilmiştir. Doğal havalandırma olanağı sağlanan yapıda dış cephelerde terra-cotta ile cam malzeme birlikte kullanılmıştır. Giriş holleri geniş, şeffaf mekanlar olarak tasarlanmıştır. Yapıların önümüzdeki eğitim yılında açılması planlanmaktadır.

Ekleme istedikleriniz...

Ofis ortamı ve inşaat ortamı bir bütünün parçaları... İnşa edilmek üzere proje yapıyoruz. Kontrol edebildiğimiz yapılarımızın çoğalması dileğimiz.



interax

Kapı ve Aksesuar Sistemleri

...bir **ÇUHADAROĞLU** markasıdır

Otomatik Kapılar



Otomatik Kapılar Hayatı Kolaylaştırıyor

Automatic Doors Makes Life Easier

Automatic doors are today in standard use on many vehicles and buildings. A fully automatic door moves with no force necessary. This technology not only eases burden for people carrying any burden or baggage, but also helps wide and heavy doors be opened without using force by aged, child or handicapped people, as well.

Automatic doors having a great variety provide best solutions for different applications thanks to advantages offered thereby. For this reason, there also exist panic-open automatic doors proper for emergency exits, telescopic doors used for space availability in narrow corridors, and circular, curved doors made according to the building architecture.

The company ÇUHADAROĞLU has had automatic door operations about 30 years in Turkey. During such period, it has accomplished many significant projects, and manufactured and installed numberless automatic doors.

Günümüzde bir çok araçta ve binada otomatik kapılar standart olarak kullanılmaktadır. Kullanıcı için, ilk ve en önemli unsur otomatik kapıların sunduğu rahatlıktır. Bu kapılar, otomatik olarak girmemiz için açılır ve tekrar kendi kendilerine kapanır. Tamamıyla otomatik olan bir kapı, hiç kuvvet gerektirmeden harekete geçer. Bu teknoloji, sadece elinde yük olan veya bagajlı kişilerin yükünü hafifletmekle kalmıyor, aynı zamanda yaşlı, çocuk ve engelli kişiler için de geniş ve ağır kapıların güç kullanılmadan açılmasına hizmet ediyor.

Otomatik kapılar, hareket eden kapıyla çarpışma riskini de büyük ölçüde ortadan kaldırır. Alıcılar gibi, özel güvenlik cihazları kayar kapı kanadıyla etkileşime girerek, herhangi bir zarar oluşmayacağını garanti eder. Detaylı mikroişlemciler, bir engelle karşılaşıldığında otomatik olarak kapanan ve kapıyı dengeli bir durumda tutan düşük enerjili kapı mekanizmalarının üretimini mümkün kılmaktadır. Modern kapılarda da, mikroişlemci teknoloji sayesinde kolay kullanım mümkün hale gelmiştir.

Pazarlama uzmanları da bu teknolojiyi kullanarak, sanki görülmez bir elle kapının müşterilerin önünde açılmasını



sağlayıp, mağaza, restoran veya iş merkezlerine davet hissi vererek, çekinmeyi ortadan kaldırır. Bu avantajlar, sadece yeni binalarda değil varolan dükkanların yenilenmesinde de kullanılmaktadır.

Otomatik kapılar mağazalarda ve dükkanlarda kişi akışını kontrol etmek için de kullanılmaktadır. Girişleri çıkışlardan ayırmak suretiyle dükkanın çok kalabalık olduğu izlenimini veren giriş alanlarında büyük kalabalıkların birikmesini engellenmektedirler.

Otomatik kapıların diğer önemli bir fonksiyonu ise, binanın içinden sıcak veya soğuk havanın kaçmasını engelleyerek ısı kaybını ve hava ceryanını engellemektir. Her ne kadar günlük kullanımda küçük bir nokta olarak görülse de, örneğin hastanelerde hijyen konusunun önemi çok büyüktür. Yoğun bakım ve karantina kapıları ile ameliyathane kapılarında otomatik sistem zorunludur.

Bir çok çeşidi bulunan otomatik kapılar, sunduğu avantajlar sayesinde farklı uygulamalar için en uygun çözümleri sunar. Bu nedenle acil çıkışlara uygun olarak panik açılır otomatik kapılar, dar koridorlarda yerden kazanmak için kullanılan teleskopik kapılar, bina mimarisine uygun olarak yapılan eğimli ve dairesel kapılar da mevcut.

ÇUHADAROĞLU firması, Türkiye'de yaklaşık 30 yıldır otomatik kapılar konusunda faaliyet göstermektedir. Bu zaman zarfında bir çok önemli projeye imza atmış, sayısız otomatik kapının imalatını ve montajını gerçekleştirmiştir. ●





ÇUHADAROĞLU Bayileri Trabzon'da Buluştu

ÇUHADAROĞLU Dealers Met in Trabzon

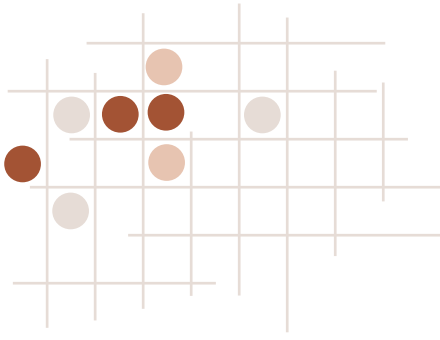
ÇUHADAROĞLU Metal Sanayi ve Pazarlama A.Ş. hosted its dealers in Trabzon. At the dealer meeting that lasted for 4 days, training courses were provided on changing global economic habits, new products and marketing strategies, and opinions exchanged.

ÇUHADAROĞLU Metal Sanayi ve Pazarlama A.Ş., bayilerini Trabzon'da ağırladı. 4 gün süren bayi toplantısında, dünyada değişen ekonomik alışkanlıklar, yeni ürünler ve pazarlama stratejileri üzerine eğitimler verildi, fikir alışverişinde bulunuldu.

ÇUHADAROĞLU Metal Sanayi ve Pazarlama A.Ş.'nin geleneksel olarak düzenlediği bayi toplantısı, 2-5 Temmuz 2009 tarihleri arasında Trabzon'da yapıldı. Yurt içinden ve yurt dışından gelen bayiler ile ÇUHADAROĞLU yöneticilerinin hazır

bulunduğu 4 günlük etkinlik kapsamında; paylaşım toplantıları yapıldı, yeni ürünler tanıtıldı, yeni teknolojiler ve pazarlama stratejileri anlatıldı. Bayilerin talep ve soruları da dinlenerek fikir alışverişinde bulunuldu. ÇUHADAROĞLU'nun satıcı ve uygulayıcı bayilerine sertifikaları verildi. Yaşanan küresel ekonomik krizin ardından "Dünyada değişen ekonomik alışkanlıklar" başlığı altında yapılan eğitim toplantısında; ÇUHADAROĞLU Holding Yönetim Kurulu Üyesi Nejat ÇUHADAROĞLU, bayilere hitaben bir konuşma yaparak, "Bizler her zaman bayilerimizin yanındayız.





ÇUHADAROĞLU ismini dünya markası yapmak adına elimizden ne gelirse yapıyoruz” dedi. Genel Müdür **Kenan Aracı** ise, Ar-Ge'nin önemi, Türkiye'de alüminyumun yeri, değişen ekonomik alışkanlıklar ve farklılık yaratma konularındaki görüşlerinin yer aldığı sunumunu yaptı.

“Dünyada değişen ekonomik alışkanlıklar” konusunda Prof. Dr. **Kerem Alkin**'in verdiği “Küresel kriz sonrasında dünya ekonomisinde yeniden yapılanma ve Türkiye'nin konumu” başlıklı sunumu ise, ÇUHADAROĞLU bayileri tarafından ilgiyle dinlendi. Daha sonra Ar-Ge Yöneticisi

Hüseyin Gökdemir “İZOPEN”, Pazarlama Müdürü Mutlu Ergün “Pazarlama stratejileri”, Alcan Temsilcisi Stefan Wauer “Alucabond markasını diğer kompoze panel ürünlerinden ayıran özellikler ve Teknik Destek Yöneticisi Nurcan Maraş ise “Cephe yönetmeliği, Cephe statifi, Cephe standartları.” konularında sunumlarını gerçekleştirdiler.

Uzungöl ve Sumela Manastırı gezileriyle gala yemeğinde gönüllerince eğlenerek enerjilerini yükselten ÇUHADAROĞLU bayileri, yoğun çalışma ortamından bir kaç günlüğüne uzaklaşarak dinlenme fırsatı da buldular. ●



Beklentileriniz ve **izopen**

Your Expectations and İZOPEN

Daylight is one of the most significant requirements of humankind. Daylight which is our source of life could only enter the spaces through windows, and the more the rate of visual (transparent) areas of windows is high, the more inlet and view rate of daylight increases. In this context, İZOPEN, new window and door system, can response to your expectations with its transparent area ratio up to 90%. İZOPEN window and door system is preferred for public buildings, schools, hospitals and residences thanks to its technical specifications such as high rate of transparency, high heat insulation, air and water impermeability, low dead loads, cost effectiveness and non-contribution to spread of fire. İZOPEN is a heat-insulated window and door system, and by means of its wing frame profiles without glassing beads, its frame wing width is 70 mm. İZOPEN, which offers special advantages for everyone from manufacturer to end-user, is cost-effective with its aluminum use of 10 kg/m² and 16 PVC accessory. İZOPEN system profiles are placed on market as standard based on fast lead times, direct stock-delivery benefits and white and natural anodic oxidation color options.

Günümüz modern binaları, sadece insanoğlunun barınma ihtiyacını karşılamakla kalmıyor, aynı zamanda görsel zenginliği, konforu, fonksiyonelliği ve çevre duyarlılığı ile ön plana çıkmaktadır. İnsanoğlunun önemli ihtiyaçlardan bir diğeri ise, gün ışığıdır. Yaşam kaynağımız olan gün ışığı ise, sadece pencereler üzerinden mekanların içine girebilmekte ve pencerelerin görsel

(şeffaf) alanları oranı ne kadar fazla ise, güneş ışığının içeri girişi ve manzara izlenebilme oranı da o kadar fazla olmaktadır. Bu anlamda, yeni pencere ve kapı sistemi İZOPEN, % 90'a varan şeffaf alan oranı ile beklentilerinize cevap verebilmektedir.

İZOPEN, ısı yalıtımlı bir pencere ve kapı sistemi olup, cam çitasız kanat profilleri sayesinde, kasa kanat genişliği sadece 70 mm'dir. İmalatçıdan son kullanıcıya, teklif verenden sipariş verene, nakliyeciden depocuya herkese özel avantajlar sunan İZOPEN; 10 kg/m²'ye düşen alüminyum kullanımı ve 16'lık pvc aksesuarı ile oldukça düşük maliyetlere sahiptir.

İZOPEN pencere ve kapı sistemi, yüksek şeffaflık oranı, yüksek ısı yalıtımı, hava ve su geçirimsizliği, düşük ölü yükler, oldukça düşük maliyet ve yangın yayılımına katkıda bulunmama gibi özellikleri sayesinde, kamu binaları, okul, hastane ve konut binalarında tercih edilmektedir.

İZOPEN pencere ve kapı sisteminin teklifinin hazırlanması ve siparişinin verilmesi, diğer sistemlere kıyasla çok daha hızlı, pratik ve kolaydır. Klasik sistemlerde olduğu gibi tek tek bütün aksesuar ve yardımcı malzemelerin bilinmesi, kodlarının bulunması ve listelenmesi yerine, İZOPEN'de sadece tek bir kod ile tüm

aksesuar parçaları doğru ve hızlı bir şekilde sipariş verilebilmektedir. Ayrıca, ücretsiz İZOPEN Metraj Programı kullanılarak, teklif, sipariş ve arşivleme çok daha hızlı hale getirilebilmektedir.

İZOPEN sistem profilleri, hızlı teslim süreleri, doğrudan stoktan teslim avantajları, beyaz ve naturel eloksal renk seçenekleri ile standart olarak pazara sunulmaktadır. Kolay sipariş, düşük maliyet, avantajlı nakliye ve montaj, yüksek konfor, yüksek performans, yüksek şeffaf alan, kolay teklif gibi ihtiyaç ve beklentileriniz, İZOPEN pencere ve kapı sistemi ile tam olarak karşılanabilmektedir. ●



SHOWBUS Anadolu Yollarında

İZOPEN SHOWBUS on Anatolian Roads

ÇUHADAROĞLU, which has been a leader in the aluminum industry for 55 years, is presenting to consumers and the industry İZOPEN Window and Door Systems it has developed by using the latest technology and identifying customer requirements and expectations without compromising quality, on its specially prepared showbus. The İZOPEN Showbus, including the expert team to present ÇUHADAROĞLU's new brand İZOPEN, will be touring Anatolia city by city to get authorized ÇUHADAROĞLU dealers, architectural offices, construction companies, construction sites and other customers informed.

ÇUHADAROĞLU'nun yeni markası İZOPEN Pencere ve Kapı Sistemleri, özel olarak tasarlanan showbus içinde Anadolu'yu karış karış gezerek bayilere ve müşterilere tanıtıyor.

Alüminyum sektöründe 55 yıldır öncü firma olmayı sürdüren ÇUHADAROĞLU, müşterilerin talep ve beklentilerini tespit ederek, kaliteden ödün vermeden, son teknolojiyi kullanarak geliştirdiği

İZOPEN Pencere ve Kapı Sistemleri'ni, özel olarak hazırlanan showbus ile tüketiciye ve sektöre tanıtıyor.

ÇUHADAROĞLU'nun yeni markası İZOPEN'i sunacak uzman bir ekibin de içinde yer aldığı İZOPEN Showbus, yetkili ÇUHADAROĞLU bayileri, mimari ofisler, inşaat firmaları ve şantiyeler ile diğer müşterilerin bilgilendirilmesi için Anadolu'yu şehir şehir dolaşacak.

Yatırımlarına ara vermeyen, kapı ve pencere aksesuar sistemleri İnterax'tan sonra ikinci markası İZOPEN'i yaratan ÇUHADAROĞLU, özellikle konutlar, hastaneler ve okullarda fark yaratmayı hedefliyor. ÇUHADAROĞLU'nun güçlü Ar-Ge'si sayesinde geliştirilen İZOPEN, bir çok avantajı da beraberinde getiriyor. ÇUHADAROĞLU kalitesinde ve güvencesinde üretilip uygulanacak olan İZOPEN'in; hafif olması, nakliyesinin kolaylıkla yapılabilmesi, zarif görünümü, kolay uygulanabilir olması, kasa kalınlıklarının uygulanacak alana göre ayarlanabilmesi, montajının kolaylığı ve en önemlisi ekonomik olması en önemli tercih sebepleri olacak. Beyaz ve natürel renk seçenekleri bulunan İZOPEN, proje özelliklerine ve büyüklüğüne göre arzu edilen renklerde de üretilebilecek. ÇUHADAROĞLU Metal Sanayi ve Pazarlama A.Ş. Pazarlama Müdürü Mutlu Ergün, ilk bakışta görsel bir iletişim aracı olarak algılanan İZOPEN Showbus'ın, 55 yıllık geçmişi olan ÇUHADAROĞLU'nun başarılı ve kaliteli bir çizgide sunduğu hizmetin buluşma noktası olduğunu belirtti. Temmuz ayında Trabzon'da gerçekleştirilen bayi



toplantısıyla birlikte İZOPEN Showbus'ın faaliyetlerine başladığını belirten Ergün, sadece mevcut bayilerin değil sektörde önde gelen tüm yatırımcı, inşaatçı ve Mimari ofislerin de ziyaret edileceğini söyledi.

Aynı zamanda bilgilendirme platformu olarak da adlandırılacak İZOPEN Showbus'ta İZOPEN profil ve aksesuar ürünleri dışında, İnterax markalı ürünlerin de bulunduğunu belirten Ergün, bu yılın sonuna kadar Denizli, Adana, Konya, Samsun, Rize, Ankara Ekim Ayında; Kuzey Irak, İran, Erzurum, İzmir Kasım ayında; Antalya, Kayseri, Muğla'daki müşterilerin de ziyaret edileceğini söyledi. ●



Artık Her Eve Alüminyum Girecek!



izopen

ALÜMİNYUM PENCERE - KAPI SİSTEMLERİ
www.cuhadaroglu.com.tr metal@cuhadaroglu.com

