

MASLAK 1453 PROJESİ'NDE ÇUHADAROĞLU TERCİH EDİLDİ

ÇUHADAROĞLU 38. YAPI FUARI'NA KATILDI

BAYRAM ALİ ÖZÇELİK: "İŞİ YAPARKEN, GELİŞTİRİRKEN ÖĞRENDİK"

HÜSEYİN BOSTAN: "HİÇBİR DÖNEMDE KALİTEDEN ÖDÜN VERMEDİK"

MİMAR BAHADIR KUL: "BEKLENTİLERİ KARŞILAYACAK 'DEĞİŞEBİLEN'

CEPHE KABUKLARI OLUŞTURMAYI AMAÇLIYORUZ"





CUHADAROĞLU
Alüminyum Sistemleri

ISI YALITIMLI DOĞRAMALAR

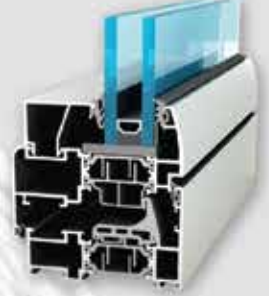
%40, %60, %68
daha fazla enerji
tasarrufu sağlar.



ST 60



ST 70



ST 80

Bombedeli Etiler / İstanbul



ST 80 S

**ISI ve SES
YALITIMLI
DOĞRAMA**

Mekanlarda
kabul edilebilir ses
seviyesinin elde
edilmesini sağlar



İÇİNDEKİLER



05



18



22

05 BİZDEN HABERLER
Ağaoğlu Maslak 1453 Projesi'nde
Çuhadaroğlu Panel Cephe Sistemi
Uygulanıyor

18 RÖPORTAJ
Bayram Ali ÖZÇELİK:
"İşi Yaparken, Geliştirirken Öğrendik"

22 KONUK MİMAR
Mimar Bahadır KUL:
"Beklentileri Karşılacak 'Değişebilen'
Cephe Kabukları Oluşturmayı Amaçlıyoruz"

28 RÖPORTAJ
Hüseyin BOSTAN:
"Hiçbir Dönemde Kaliteden Ödün Vermedik"



TREND ÇUHADAROĞLU

Yayın Sahibi Tüzel Kişi
Çuhadaroğlu Metal Sanayi ve Pazarlama A.Ş.

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Halil Halit Güral

Editör
Aysun Karabayır

ÜÇ AYDA BİR YAYINLANIR
MAYIS 2015 ■ SAYI 43



Adres : Yakuplu Mh. Hürriyet Bulvarı No: 6 34524
Beylikdüzü / İSTANBUL
Tel : 0212 875 18 20 - 875 35 80 - 224 20 20 pbx
Faks : 0212 875 11 08 - 0212 224 20 40
Web : www.cuhadaroglu.com.tr
E-Posta : iletisim@cuhadaroglu.com
Yapım : İş Dünyası Yayıncılık Ltd. Şti. / www.b2bmedya.com
Baskı ve Cilt : Altan Basım
Yayın Türü : Yerel Süreli Yayın

Yayında ismi geçen hiçbir malzeme izin alınmaksızın basılamaz ve kullanılamaz.
Trend yayınlarının telif hakları Çuhadaroğlu'na aittir.

Değerli Dostlar



KENAN ARACI
Çuhadaroğlu Genel Müdürü

Günümüz iş dünyasında teknolojik gelişmeler ve bu doğrultuda insanların beklentileri farklılaşmaya başlamıştır. Daha önceki yıllarda ortaya çıkan bir ürün, model veya üretim metodolojisi yıllarca mevcudiyetini sürdürürken, son yıllarda ürün ve üretim ekipmanlarının ömürleri kayda değer şekilde kısalmıştır. Bu hızlı değişim ve gelişim sürecine paralel olarak yukarıda değindiğim üzere, yeni ürün, yeni teknolojiler ve gelişmeler göz önünde bulundurularak kuruluşların rekabet gücünün ve yönetim kültürünün sorgulanması, güncelleştirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle firmalar kısa vadeli öngörülere baz teşkil ederek günlük rutin işleri sürdürerek başarılı olamazlar. Orta ve hatta uzun vadeli öngörüler yeni tasarım ve ürünler, müşteri memnuniyeti öncesinde kaliteden ödün vermeden maliyet düşürücü tedbirler ve katma değer yaratmayan süreçlerin periyodik olarak irdelenmesi, her geçen gün daha çok önem kazanacaktır. Malum küreselleşmenin ağırlığını hissettirdiği günümüzde, daralan dış pazarlar ve düşen kâr marjları ile karşı karşıyayız.

Bu süreçte hareket görmeyen, mamul, yarı mamul ve bitmiş ürün stoklarının değerlendirilmesi, faaliyet ve genel giderlerin düşürülmesi, katma değer yaratmayan süreçlerin ortadan kaldırılması gibi alışlagelmiş konuların gündeme getirilmesi yeterli olmayacaktır. Artık işletmeler, statik organizasyon şemalarıyla değil, yeni rekabet ortamına ayak uydurmak için iş süreçlerini hızlandıran, sürdürülebilir, esnek organizasyon şemalarını keşfetmeleri ile iş dünyasında rekabet gücünü yükseltebileceklerdir.

Saygılarımla

Zorlu Levent 199 Projesi'nde Çuhadaroğlu ZRL 90 S Isı Bariyerli Strüktürel Silikon Modüler Panel Sistemi Kullanıldı



Zorlu Gayrimenkul tarafından inşa edilen, İstanbul'un en prestijli ve nitelikli ofislerinden biri olan Levent 199 projesi, Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından verilen "LEED Gold" sertifikası almaya hak kazandı. A+ ofis ihtiyacını karşılamak üzere şehrin en iyi lokasyonlarından biri olan Büyükdere Caddesi üzerinde konumlandırılan proje, günümüz ofis kavramında standartları en üst seviyeye çıkarıyor. Levent 199 sahip olduğu yüksek standartlarla bölgenin gelişimine yön verecek niteliklere sahip. İçerisindeki bisiklet parkı, elektrikli otomobil parkı ve toplam 10 bin metrekare yeşil alanıyla da çevre dostu bir bina olan Levent 199, LEED Core and Shell, yeni inşaat kategorisinde 74 puan alarak "GOLD / Altın" seviyesinde sertifika almaya hak kazandı. Proje, bu ödülle birlikte kendisinden sonraki yapılanmalar için de çitayı yükseltecek kriterleri belirlemiş oldu. Verimliliğin ön planda tutulduğu Levent 199'da, çevreye duyarlı malzeme ve yapım tekniklerinin yanı sıra, sürdürülebilirlik adına en önemli kaynakları oluşturan enerji ve su tüketimlerinin minimum düzeyde tutulduğu yüksek verimlilikte sistemler tercih ediliyor.

Dış cephesi Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi tarafından yapılan Levent 199 projesinde mimari grup ve cephe danışmanının taleplerine uygun şekilde yeni olarak dizayn edilen ZRL 90 S Isı Bariyerli Strüktürel Silikon Modüler Panel Sistem kullanıldı. Bina yoğun trafik gürültüsüne maruz kalan Büyükdere Caddesi üzerinde yer alması sebebiyle, dış cephe için teknik şartnameler tarafından da öngörülen yüksek ses yalıtım değerleri cephe tasarımı sırasında dikkate alınarak, Çuhadaroğlu tarafından yapılan akustik laboratuvar testleri aracılığıyla denenerak uygulamaya konuldu. Teknik şartnamenin öngördüğü diğer tüm ısı geçirgenliği, su yalıtımı, deprem dayanımı gibi diğer yapı fiziki şartları da aynı şekilde laboratuvar ortamında yapılan testler ile ön kontrollerden geçirilerek sağlanmış oldu. Cephe ve cephe aydınlatma tasarımı sürecinde; kule bloğu cephe elemanları, Led ünitelerinin montaj ve montaj sonrası bakım-onarım aşamasında kolay müdahale edilebilir olmasını sağlamak amacıyla revize edilerek buna uygun hale getirildi. Baza bloğunda yer alan Çuhadaroğlu modüler paneller, bu proje için özel olarak üretilen yatay bant alüminyum güneş kontrol elemanlarını taşıyacak şekilde tasarlandı ve üretildi. Yeşil bir bina için büyük önem taşıyan enerji tüketiminde ise oldukça verimli ve çevreye duyarlı sistemlerin yanı sıra enerji verimli mekanik ekipmanlar seçildi. Bu sistemlerin yanı sıra bina kabuğu, yalıtım ve cam sistemleri de yüksek performansta olup, enerji tüketimini azaltmaya büyük ölçüde yardımcı oluyor. Aynı sistemin ve katmanların özel nitelikleri ile cephenin izolasyon gücü de artırılarak ısıtma/soğutma için harcanan enerji miktarının da minimize edilmesi sağlandı.

Levent 199 projesinde, yağmur sularının toplanıp tekrar kullanılması sağlandı. Yerkürenin en önemli kaynaklarından biri olan suyun verimli kullanımı, binanın en önemli özelliklerinden biri olarak öne çıkıyor. Bu amaç doğrultusunda atık su teknolojilerinden gri su ve yağmur suyu sistemleri binaya entegre edildi ve böylelikle toplanan atık sular peyzaj sulamasında kullanılarak şebeke suyu kullanımı azaltıldı. Ayrıca, kullanılabilecek en verimli su armatürleri seçilerek su tüketimi minimize edildi.





Ağaoğlu Maslak 1453 Projesi'nde Çuhadaroğlu Panel Cephe Sistemi

Ağaoğlu Şirketleri Grubu'nun en büyük projesi olan Maslak 1453'ün dış cephesine Çuhadaroğlu sistemleri uygulanıyor. Uygulaması Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi, Arte Yapı, Tuna Yapı ve Sarıca Alüminyum tarafından gerçekleştirilen projenin tasarımı Atölye T Mimarlık Yüksek Mimar Tuncay Cavdar tarafından gerçekleştirildi. Cephe danışmanlığını BDS Mimarlık Hakan Balcı, yangın danışmanlığını Tuncay Aktaş ve panel cephe tasarımı da Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi'nin gerçekleştirdiği projenin İstanbul'un hızla büyüyen yaşam ve ticaret merkezlerinden biri olan Sarıyer / Maslak bölgesinde bulunması dikkatleri üzerine topluyor. Projenin mimari konsepti, konut ve yaşam alanlarının yanı sıra iş ve ticaret merkezi, spor, alışveriş, moda merkezi, eğlence mekanları ile cadde ve meydanlardan oluşmaktadır. 2013'ün birinci çeyreğinde başlayan projenin cephesine; bina dış kabuğunu oluşturan cephelerde danışmanın oluşturduğu teknik şartname doğrultusunda mimari projeye

uygun olarak yeni dizayn edilen Kapaklı Modüler Panel Sistem uygulanmaktadır. Kullanılan paneller genellikle 1300 mm genişliğinde kat yükseklikleri olan 3250 mm ve 3500 mm boyutlarında parapet ve görsel bölümlerden oluşmaktadır. Paneller, mimari proje gereği planda iç veya dış büküye eğrisel -görünüşte yelken formunda olan- cephelerde bu formu oluşturacak şekilde planda kırıklı olarak aplan edildi. 171 dereceyle 179 derece aralığında olan bu kırıklıklar özel fitil, ek yeri ve profillerle açılı alacak şekilde dizayn edildi. Görünüşte ise paneller açılı yapılarak yelken formu oluşturuldu. Teknik şartnamenin öngördüğü normlara uygun su yalıtımı, deprem dayanımı ve diğer yapı fiziği şartlarıyla beraber laboratuvar ortamında yapılan testler ile kontrol edilerek sağlanmış oldu.

Ayrıca Perfore Levhalardan balkon önlerinde parapet bölgesinin de kapanmasını sağlayan korkuluk sistemi tasarlandı. Uygulamaları devam eden projenin 2015'in dördüncü çeyreğinde tamamlanması planlanıyor. □





Çuhadaroğlu, Yurtdışında Prestijli Projelere Çözüm Sunuyor...

Yapımına 2013 yılında başlanan ve Türkmenistan'ın Awaza şehrinde konumlandırılan Şamekan Otel projesinde Çuhadaroğlu'nun farklı derinliklere sahip griyaj profilleriyle geniş açıklık uygulamalarına olanak sağlayan ve dış görünümü itibariyle, yatay ve düşey kapaklardan -çizgilerden- oluşan, düz, açılı, badem ve küt badem kapak seçenekleri sunan GE 50- KE 50 Kapaklı Giydirme Cephe Sistemi ve düşük ısı geçirim katsayısı ile enerji tüketimini %40 azaltan ST 60 Isı Yalıtımlı Doğrama Sistemi kullanılıyor. Yapımı devam eden ve 2015'in 2. çeyreğinde bitmesi planlanan proje 80.000 metrekare alan üzerine 300



oda, yaklaşık 600 yatak kapasiteli olarak inşa ediliyor. 40.000 metrekare inşaat alanına sahip olacak proje kapsamında; yüzme havuzları, amfi tiyatro, voleybol ve futbol sahaları, tenis kortu, çocuk oyun alanları, restoranlar, bar, cafe, yeşil alanlar ve otopark yer alacak. □



Türkiye'nin LEED Sertifikalı İlk Müzesi'nde Çuhadaroğlu Tercih Edildi

Konya'da yapımı devam eden Kelebekler Vadisi parkında yer alan Aşkın Kanatları Müzesi'nin cephesi Çuhadaroğlu profilleri ile yapıldı. Uygulamayı Çuhadaroğlu uygulayıcı bayisi Kocamanlar Alüminyum gerçekleştirdi.

Türkiye'nin ilk kelebek müzesi olan yapıda, türlerin kendi doğal yaşam alanlarında gözlenebilmeleri sağlanacak. 7600 m² kullanım alanı bulunan Aşkın Kanatları Müzesi'nde; kelebeklerin doğal yaşamlarının gözlemlenebileceği tropikal kelebek bahçesinin yanı sıra, aynı anda ziyaretçilerin kelebeklerin koza oluşumlarını da izleyebilecekleri bölümler, tropikal bitki türlerinin yetiştirilebileceği üreme çiftliği, değişik böcek türleri ile ilgili görsel objelerin olduğu koza şeklinde dizayn edilmiş mekanlar bulunuyor. Böcek müzesinde, kelebeklerin yaşam döngüleri ile projeksiyonlu sunumlarının olacağı sinema salonu, müzeyi ve kelebekleri hatırlatan ürünlerin yer aldığı mağazalar, kafeteryalar yer alacak. Konya Selçuklu Belediyesi için tasarlanan müzede kelebeklerin ve böceklerin ömürleri süresince yaşam evrelerini gösteren bir showroom ve belgesel gösterimi yapan mini bir sinema da olacak. Proje, biri kelebek şeklinde olan üç bina şeklinde tasarlanmış. Yapısı itibarıyla Türkiye'de tek olan Aşkın Kanatları Müzesi inşaatında her biri birbirinden farklı ölçülerde 1500 adet camın olduğu Çuhadaroğlu MN 50 Micro Kondens Kanallı Giydirme Cephe Sistemi uygulanıyor. Kelebeklerin yaşam alanlarının sağlanabilmesi için kullanılan malzemeler sayesinde sıcaklık 26 (±1) derece ve içerideki nem oranı ise %85 (±5) olarak korunabilecek. Çuhadaroğlu MN 50 Micro Kondens Kanallı Giydirme Cephe Sistemi'nin micro kondens özelliği sayesinde yapı içine su girişini imkansızlaştırmak, yüksek su yalıtımı (1950 Pa), yüksek ısı yalıtımı (Uw: 1,53 W/m²K)



ve düşük alüminyum tüketimi ile müze cephesinde istenen koşulların sağlanması amaçlandı. Türkiye'nin Leed sertifikalı ilk müzesi olma özelliğini de taşıyan yapıda enerji verimli ekipmanlar, güneş kırıcılar, verimli camlar kullanılıyor ve yüksek enerji tasarruflu olarak tasarlanıyor. ☐



Çuhadaroğlu 38. Yapı Fuarı'na Katıldı



1978'den bu yana Yapı Fuarı – Turkeybuild İstanbul'a katılan Çuhadaroğlu, 21 – 25 Nisan tarihleri arasında düzenlenen 38. Yapı Fuarı'nda şık stant tasarımı ve yeni ürünleriyle yerini aldı. Alüminyum sektörünün lider firması Çuhadaroğlu, yapı sektörünün bütün bileşenlerini bir araya getiren en büyük ve önemli "Yapı Fuarı" olma özelliğini taşıyan "38. Yapı Fuarı – Turkeybuild"de çağdaş ve yenilikçi ürünleri ve çözümlerini ziyaretçileriyle buluşturdu. Stant bu sene ilk defa İnterax markası ile bir arada konumlandırıldı. Ürün gamının oldukça zengin tutulduğu fuarda, en dikkat çeken ürünler arasında Kurşuna Dayanıklı Doğrama Sistemi ve Güvenlik Kulübesi yer aldı. Ayrıca Çanakkale'nin 100. Yılı sebebi ile standında Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi'nden getirtilen "Çanakkale Savaşı" tarihi eserlerine de yer veren Çuhadaroğlu, bu anlamlı davranış için ziyaretçilerin beğenisini topladı.

7. salon 301 numaralı standta konumlandırılan ve firmanın öne çıkarmak istediği sistemler arasında yer alan İnterax İntewall Ofis İçi Bölme Sistemi, ihtiyaçlara farklı çözümler üretirken aynı zamanda modern çizgileri tasarımında barındırıyor. Mekanlardaki ihtiyaçlara uygun olarak farklı sistemlerin yer aldığı ürün yelpazesi ve uygulamadaki kolaylığı ile kaliteli, ekonomik ve pratik çözümler sunuyor. Aynı zamanda doğrudan yapıştırılmalı silikon sistem özelliği, ek kaset maliyeti ve işçiliğinden uzak, hızlı ve kolay montaj özelliği taşıyan UCW 72 DB Üniter Giydirme Cephe Sistemi, sunduğu olanaklarla tercih edilen sistemler arasında yer almayı başarıyor. □

BİZDEN HABERLER



12. Çuhadaroğlu Öğrenci Proje Yarışması Hazırlıkları Başladı

Cuhadaroğlu Metal Sanayi'nin bu sene on ikincisini düzenleyeceği Öğrenci Proje Yarışması'nda genç mimar adaylarının yaratıcı çözümleri ve tasarımları yer alacak. Yarışma ile amaçlanan; sektörün gelişimini ve çağdaş tasarımı desteklemek, yeni fikirleri özendirmek ve alüminyumun üstünlüklerini vurgulayan yaratıcı çözümler geliştirilmesine destek vermek, kavramsal yaklaşımdan çözüme uzanan tasarım düşüncesinin yaygınlaşmasına katkı sağlamaktır. Her sene farklı bir üniversitede gerçekleşen yarışma, bu sene Yıldız Teknik Üniversitesi ev sahipliğinde yapılacak. Konunun belirlenip şartnamenin oluşturulduğu yarışmanın proje teslim tarihi 6 Ekim 2015 17:00 olarak belirlenmiştir.

Yarışmanın Konusu

Bu yıl ki yarışmanın konusu gözlem yapısı tasarımıdır. Gözlem yapısı tasarımı ile kast edilen; açık alanda konumlandırılacak, içinde yer alacağı coğrafya gözetilerek doğal yaşam, iklimsel dönüşüm, yaban yaşamı, gökyüzü vb. olaylarından yarışmacının seçeceği bir ya da daha fazlasının gözlemlenebileceği / izlenebileceği, sürdürülebilir bir yapı ve çevresinin tasarımıdır. Tasarımda gözlem / izleme işlevi asal olmalıdır. Yapı ayrıca, gözlemcinin kişisel ihtiyaç ve diğer temel gereksinimlerini de karşılayabilecek nitelikte ve korunaklı olmalıdır. Tasarımın, çevre bilinci paralelinde sürdürülebilir ve malzeme tabanlı olan ÇUHADAROĞLU Alüminyum Sistemleri düşünülerek geliştirilmesi önerilmektedir.

Yarışmaya Katılma Koşulları

1. Yarışmaya Türkiye ya da Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki üniversitelerin mimarlık bölümlerinde öğrenim gören lisans öğrencileri bireysel ya da grup olarak katılabilirler.
2. Bireysel katılımlarda bizzat katılımcının, grup katılımlarında ekip başının mimarlık bölümünden olması zorunludur. Grup katılımlarında kişi sayısı sınırlaması yoktur.
3. 2015 yılında mezun olacak öğrenciler de yarışmaya katılabilir. Bireysel katılımlarda bizzat katılımcının, ekip katılımlarında, tüm ekip üyelerinin yarışmanın ilan edildiği tarihte öğrenci olduğunu belgelemesi gereklidir.
4. Yarışmaya katılan her projede özgünlük ve daha önce başka bir yerde yayınlanmamış ya da başka bir yarışmaya katılmamış olması koşulu aranmaktadır.
5. Yarışmaya katılım ücretsizdir.



6. Yarışmaya sunulan çalışmaların her türlü fikri hakları, 5846 sayılı Kanun'un hükümleri uyarınca sahiplerine aittir, ancak bu yarışmaya katılmakla çalışmalarının ÇUHADAROĞLU tarafından sergilenmesi ve her türlü yayın aracılığıyla yayınlanmasını kabul etmiş sayılacaklardır. Ödül alan projeler iade edilmeyecektir.
7. Yarışmaya seçici kurul üyeleri, raportörler ve ÇUHADAROĞLU ile birinci derece yakınlıkları olanlar katılamazlar.
8. Yarışmaya katılan öğrenciler, bu şartname hükümlerini kabul etmiş sayılırlar.

Ödüller

1.'lik ödülü 6000 TL, 2.'lik ödülü 4000 TL, 3.'lük ödülü 3000 TL. Eşdeğer Mansiyonlar (1000 TL x 3)
Dereceye girenlerin kendi tercihleri doğrultusunda yapacakları iş ve staj başvuruları, ÇUHADAROĞLU tarafından öncelikli olarak değerlendirmeye alınacaktır. Yarışma ile ilgili daha ayrıntılı bilgiye ve başvuru formuna "www.cuhadaroglu.com" adresinden ulaşılabilir. □

Yarışma Takvimi

15 Mayıs 2015	: Yarışmanın duyurulması
15 Haziran 2015	: ÇUHADAROĞLU Fabrika Gezisi
19 Haziran 2015	: Soru sorma için son tarih
26 Haziran 2015	: Soruların yanıtlanması
06 Ekim 2015	: Proje teslimi, saat 17.00'e dek
16 Ekim 2015	: Seçici Kurul'un değerlendirmesi
26 Ekim 2015	: Sonuçların duyurulması
06 Kasım 2015	: Ödül töreni, sergi ve kolokyum.

Çuhadaroğlu, Türkmenistan ve Özbekistan Fuarlarına Katıldı

Cuhadaroğlu Metal Sanayi, Türkmenistan ve Özbekistan'da düzenlenen "Türkmenistan Türk İhracat Ürünleri 2015" ve "UzBuild Taşkent-International Exhibition for Building, Construction and Interior Design" fuarlarına katıldı. Çok sayıda ulusal ve uluslararası katılımcının bulunduğu fuarda, Çuhadaroğlu yeni sistemlerini ve hali hazırda üretilmekte olan ürünlerini ilgili pazarda tanıtarak sektörde kalıcılığını ve kalitesini bir kez daha kanıtladı. Çuhadaroğlu adına, fuar süresince standımıza gelerek ürünleri yerinde inceleyen, görüş ve önerileriyle gelişimimize destek sunan tüm ziyaretçilerimize teşekkür ederiz. ☐



Akbank T.A.Ş. ile Doğrudan Borçlandırma Sistemi Anlaşması İmzalandı

Son dönemlerin en yaygın tahsilat sistemi Bankalararası Tahsilat Sistemi (Doğrudan borçlandırma) uygulaması çağdaş bir ödeme aracı olarak başta Almanya, Belçika, Hollanda, Fransa, İngiltere ve Japonya gibi ülkeler olmak üzere çok sayıda ülkede kullanılmaktadır. 2006 yılından itibaren Çuhadaroğlu tarafından da kullanılan bu sistem şirketlerin tercih ettiği en güvenilir tahsilat yöntemi olma özelliğini taşıyor. Müşterilerimizin tercihleri doğrultusunda Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.- T. Garanti Bankası A.Ş. - T. İş Bankası A.Ş. - Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş. ile DBS (Doğrudan Borçlandırma Sistemi) anlaşmaları imzalanmış olup, son olarak Nisan 2015 tarihi itibarıyla Akbank T.A.Ş. ile de DBS anlaşması imzalanmıştır.

Doğrudan Borçlandırma Sistemine dahil olmak isteyen müşterilerimizin DBS anlaşması

yapmış olduğumuz bankalar ile çalışıyor ise çalışmış oldukları banka şubelerine, bu bankalar ile herhangi bir çalışması yok ise ilgili bankaların en yakın şubelerine başvurmaları gerekmektedir.

DBS (Doğrudan Borçlandırma Sistemi) nedir?

DBS, yaygın bayi ve satış teşkilatına sahip firmaların, mal ve hizmet satışı gerçekleştirdikleri bayi ve distribütörlerden olan alacaklarının, bayi ve distribütör lehine tahsis edilen kredi limiti kadar garanti kapsamına alınması ve fatura üzerindeki ödeme vadelerine göre otomatik olarak bayi hesaplarından ana firma hesabına transfer edilmesini sağlayan otomatik tahsilat sistemidir. ☐

ÇUHADAROĞLU

Türkiye İMSAD'ın Yeni Başkanı Fethi Hinginar Oldu

Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar, "Bugün çatısı altındaki 29 alt sektörü kucaklayan Türkiye İMSAD olarak bizlerin varlık nedeni, gerek politika belirleyen karar mercileri ve kamu kurumlarıyla, gerekse mimar, mühendis ve taahhüt sektörü başta olmak üzere, pazarın tüm paydaşlarıyla işbirliği yaparak, ekonomimize daha fazla fayda sağlamak toplumumuzun yaşam kalitesini yükseltmektir" dedi.



Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (Türkiye İMSAD), 33. Olağan Seçimli Genel Kurul toplantısı yapıldı. Yönetim kurulunun iki yılda bir seçildiği Türkiye İMSAD'da başkanlık görevine, TürkYtong Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar geldi. Başkanlık görevini Dünder Yetişener'den devralan Fethi Hinginar, önceki dönemde Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak görev yapıyordu. Genel kurul toplantısında 2015-2017 dönemini kapsayan 2 yıl için görev yapacak Türkiye İMSAD'ın 18 kişilik yönetim kurulu belirlendi. Yönetim kurulunun aynı gün ilk toplantısında yapılan görev dağılımında; Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar, başkan vekilleri Oktay Alptekin (PÜKAD), Çetin Tecdelioğlu (Çetin Cıvata) ve Arif Nuri Bulut (İzocam) oldu. Kenan Aracı (Çuhadaroğlu) ile Mehmet Tunaman (Saint-Gobain Rigips) ise başkan yardımcılığı görevini üstlendiler. Türkiye İMSAD'ın yönetiminde görev alan diğer üyeler ise şunlar oldu:

Dünder Yetişener (Fibrobeton), Mehmet Hacıkamiloğlu (Akçansa), Ferdi Erdoğan (Kaleseramik), Haluk Sarıaltın (Trakya Cam), Müfit Ülke (Duravit), Ercüment Yalçın (Wilo), Erdem Ertuna (Türk Demirdöküm), Ece Ceyhan Baba (Seranit Granit), Bora Tuncer (Schneider Elektrik), Özgür Sezginer (Tepe Betopan), H. Yener Gür'eş (TUCSA), Kadir Başoğlu (TUKDER), Mehmet Nazım Yavuz (ÇATIDER).

Yetişener: "Türkiye İMSAD, sektörüne yön vermeye ve yol açıcı olmaya devam edecek."

Türkiye İMSAD Başkanı Dünder Yetişener, genel kurul toplantısında yaptığı konuşmada, Türkiye'nin de içinde bulunduğu coğrafyada yaşanan hızlı değişim ve rekabet koşullarının, sektör örgütlerinin icraatlarını çok daha önemli hale getirdiğini söyledi. Yetişener, "Dünyada rekabet koşullarının da giderek zorlaştığı bu dönemde Türkiye İMSAD, her zamankinden daha dinamik, sektöre yön veren, öncülük eden ve yol açıcı olmaya devam edecektir" dedi. Yetişener, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Türkiye İMSAD için bizler bugüne kadar ne söz verdiysek,

gerçekleştirmek için gece gündüz çalıştık. Ankara'dan Güney Afrika'ya, Moskova'dan Batman'a, Fas'a kadar dört bir yana koştuk. Sektöre yol gösterdik, öncülük ettik. Sadece raporlarla değil, hem Ankara ile hem de sektörün diğer örgütleriyle yakın işbirliği içinde çalıştık. Beni en çok etkileyenlerin başında ise, ilk kez 'Başkanlar Kurulu'nu toplamamız oldu. Bugün sizlerle paylaştığımız Türkiye İMSAD'ın '30 Yılın Öyküsü' kitabında da göreceksiniz ki, dönemlerinde nice zorluklara göğüs germiş, derneğimizi bugünlere taşımış tüm başkanlarımıza, bu çatı var oldukça, büyük minnet duyacağız."

Hinginar: "Hedefimiz; paydaşlarımızla işbirliği içinde ülkemize daha fazla fayda sağlamak toplumumuzun yaşam kalitesini yükseltmektir."

Türkiye İMSAD'ın yeni başkanı Fethi Hinginar da genel kuruldaki konuşmasına, geçtiğimiz yıl 30'uncu yaşını kutlayan Türkiye İMSAD'ı bugünlere taşıyan tüm başkan, yönetici ve üyelere teşekkür ederek sözlerine başladı. Hinginar, "Dündar Yetişener liderliğinde büyük başarılarla imza atan ve başkan vekili olarak parçası olmaktan onur duyduğum son dönem yönetimindeki tüm arkadaşlarımı da gösterdikleri üstün performansları nedeniyle kutlarım" dedi. Türkiye İMSAD olarak varlık nedenlerinin, gerek politika belirleyen karar mercileri ve kamu kurumlarıyla, gerekse mimar, mühendis ve taahhüt sektörü başta olmak üzere, pazarın tüm paydaşlarıyla işbirliği yaparak ülkemize hizmet vermek olduğunu vurgulayan Fethi Hinginar, sözlerine şöyle devam etti:

"Önümüzde uzun bir yol var. Bir yanda iç pazarımızda arzuladığımız kalite ve standartlara ulaşamamış bir kentsel dönüşüm sürecindeyiz. Bu konuda hem tüm karar mercilerini uyarmaya, öneriler getirmeye devam etmek, hem de sektörümüzün diğer paydaşlarıyla birlikte koordinasyon içinde çalışmak zorundayız. Diğer yanda doğal pazarımız olan çevremizdeki ülkelerde süren çatışma ve siyasi çalkantılar var. İhracatı artırmak için yeni pazarlara ulaşmamız, o pazarlarda yerleşmemiz gerekiyor. Hedefimiz; paydaşlarımızla işbirliği içinde ülkemize daha fazla fayda sağlamak, toplumumuzun yaşam kalitesini yükseltmektir."

Türkiye İMSAD yeni başkanı 36 yıllık Türk Ytong'lu...

Türkiye İMSAD'ın Başkanı Fethi Hinginar, 36 yıldan bu yana Türk Ytong'da çeşitli kademelerde görevler üstlendi. Halen Türk Ytong Yönetim Kurulu Başkanı olan Fethi Hinginar, Gaziantep Ytong Sanayi A.Ş.'de Başkan Vekili, Evren Zincir A.Ş. Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevlerini yürütüyor. Son iki yıldır Türkiye İMSAD'da Yönetim Kurulu Başkan Vekili olan Hinginar, aynı zamanda; Türkiye Gazbeton Üreticileri Birliği (TGÜB) Başkanı, Avrupa Gazbeton Üreticileri Birliği'nin (EAACA) Yönetim Kurulu Üyesi, Türkiye Toprak, Çimento Sanayi İşverenler

Sendikası Başkan Vekili ve Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı Yönetim Kurulu üyesi. 1993 yılında Milli Prodüktivite Merkezi tarafından 'Yılın İşadamı'seçilen Fethi Hinginar, 1997 yılında da Genç Yönetici ve İşadamları Derneği tarafından, 'Türkiye'nin En İyi 50 Yöneticisinden biri' olmaya değer görüldü. □



Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fethi HİNGİNAR, önceki dönem başkanı Dündar YETİŞENER'e plaket takdim etti.

Türkiye İMSAD: “2015 Kolay Geçmeyecek Ancak Karamsar Değiliz”

2014 yılında Türkiye ekonomisinin yüzde 2,9 büyümesine karşılık, inşaat sektörünün 2,2 ve inşaat malzemeleri iç pazarının reel olarak yüzde 4,8 büyüdüğünü belirten Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar, “2015 yılında ise ekonomide 3,5, inşaat sektöründe 4,5 ve inşaat malzemeleri iç pazarında yüzde 4,5-5,0 reel büyüme öngörüyoruz” dedi.

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (Türkiye İMSAD) yılda 4 kez düzenlediği 'Gündem Buluşmaları' toplantısının ilki gerçekleştirildi. '2015-2016 Türkiye Ekonomisi İçin Zorlu Dönem:

AB İlişkileri ve Transatlantik Yatırım Ortaklığı Anlaşması' konusunun gündeme taşındığı toplantıda, Türkiye İMSAD'ın her ay periyodik olarak yayımladığı Aylık Sektörel Raporu'nun Mart 2015 verileri ışığında ekonomi ve inşaat sektörüne yönelik ilk çeyrek sonuçları değerlendirildi.

Toplantıya, ekonomi ve inşaat sanayinin önde gelen temsilcileri katıldı.

Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar'ın açılış konuşması ile başlayan 'Gündem Buluşmaları' toplantısında, Avrupa Birliği ve Küresel Araştırmalar Derneği Başkan Yardımcısı Can Baydarol, AB İlişkileri ve Transatlantik Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nın Türkiye ekonomisi için önemini anlattı. Türkiye İMSAD Ekonomi Danışmanları Prof. Dr. Kerem Alkin ve Dr. Can Gürlesel de, Türkiye ve dünya ekonomisi ve inşaat sektörüne ilişkin beklenti ve öngörülerini paylaştılar.

Fethi Hinginar: “2015 yılı kolay geçmeyecek ancak karamsar değiliz”

Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar konuşmasında, dünya ve Türkiye ekonomisine ilişkin son göstergelerin 2014 yılında olduğu gibi 2015 yılının da kolay geçmeyeceğini işaret ettiğini söyledi. 2014 yılında Türkiye ekonomisinin yüzde 2,9, inşaat sektörünün 2,2, inşaat malzemeleri sanayi iç pazarının da reel olarak yüzde 4,8 büyüdüğünü belirten Fethi Hinginar, “2015 yılında ise ekonomide 3,5, inşaat sektöründe 4,5 ve inşaat malzemeleri iç pazarında yüzde 4,5-5,0 reel büyüme öngörüyoruz” dedi.

Ekonomide ve inşaat sektöründe durgunluğun yanı sıra ihracat pazarlarında yaşanan sıkıntıların inşaat malzemesi sanayinde üretimin küçülmesine neden olduğunu, ancak karamsarlığa kapılmaya gerek olmadığını ifade eden Hinginar, nedenlerini şöyle açıkladı: “Haziran ayında yapılacak genel seçimler nedeniyle ekonomide bekle-gör dönemine girildi. Döviz kurlarındaki artıştan kaynaklanan

kayıplar ile ekonomi politikalarına yönelik tartışmalar ekonomide güven kaybına neden oldu. Unutmayalım ki, siyaset ve özellikle seçimler ekonomiyi doğrudan etkiliyor. Son iki yılda yaşadığımız seçimlerin öncesinde de ekonomi geçici olarak olumsuz etkilendi. Bu kez bu etkiyi daha fazla görüyoruz. İnşaat mevsiminin bahar aylarında başladığını dikkate aldığımızda, sektörün daralmasında mevsimselliğin de önemli bir etkisi olduğunu belirtmek gerekir.”

Sektöre ilişkin önemli pozitif veriler var

İnşaat sektörüne ilişkin önemli bazı pozitif verilere dikkati çeken Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar, bu verileri şöyle açıkladı: “Alınan konut ve konut dışı bina yapı ruhsatları, bir dönem sonraki inşaat harcamaları için önemli bir göstergedir. 2014 yılında alınan toplam yapı ruhsatları yüzde 24,3 artmıştır.

Bu artış bize yeni inşaatların başlayacağını göstermektedir. Konut satışlarının da geçtiğimiz Şubat ayında yüzde 15 oranında arttığını görüyoruz. Mart ayı itibarıyla, konut kredileri hacmindeki yıllık büyüme yüzde 15,8 düzeyine ulaştı. Euro bölgesinde geçen yıl durgunluğun yaşandığı inşaat sektörü harcamaları da bu yılın ilk aylarında yüzde 3 büyümüşür.”

İnşaat malzemesi sanayicilerinin Kamerun çıkarması

Fethi Hinginar, Türkiye İMSAD çatısı altındaki 81 sanayi firması ve 29 sektörel dernek ile birlikte, ihracat pazarlarını çeşitlendirecek sektördeki daralmayı aşmaya çalıştıklarını söyledi. 2014 yılında inşaat malzemeleri ihracatının 21,3 milyar dolar olarak gerçekleştiğini, 2015 Ocak ayında ise yıllık bazda 20,8 milyar dolara gerilediğini kaydeden Fethi Hinginar, 2015 yıl sonu itibarıyla inşaat malzemelerinde ihracat hedeflerinin ise 23 milyar dolar olduğunu kaydetti. Hinginar, sözlerini şöyle tamamladı: “Başta Afrika ülkeleri olmak üzere yeni pazarlar kazanmayı ve bu pazarlarda kalıcı olmayı istiyoruz. Bu doğrultuda gündemimizde olan ülkelere birisi de Kamerun'dur. Türkiye İMSAD üyelerinden oluşan heyet olarak Mayıs ayında Kamerun'a gideceğiz. Hedefimiz, bir yandan katma değerli ürün



hacimimizi artırmak öte yandan 'üretim ve ihracat odaklı' büyümeye devam etmektedir."

İnşaat sektörü özel sektör yatırımları ile büyüdü

Türkiye İMSAD Danışmanı Dr. Can Gürlesel de konuşmasında, 2014 yılında inşaat harcamalarında kamu payının 10,8 küçüldüğünü, özel sektör harcamalarının ise yüzde 9,4 büyüdüğüne dikkati çekti. Dr. Gürlesel'in Mart 2015 Aylık Sektörel Raporu verilerini baz alarak verdiği bilgiye göre, 2014 yılında Türkiye'nin toplam inşaat harcamaları 162.297 milyon TL oldu. Bu toplam içinde kamunun payı cari fiyatlarla 61.192 milyon TL, özel sektörün payı ise 101.105 milyon TL olarak gerçekleşti. Bu sonuç da inşaat sektörünün, özel sektör yatırımları ile büyüdüğünü gösterdi.

İnşaat malzemesi üretimi yüzde 12, ihracatı yüzde 19 düştü

Rapor verilerine göre, inşaat malzemesi sanayi üretimi 2015 Ocak ayında yüzde 12,1 düştü. 26 alt sektörden 18'inde üretim gerilerken, 22 alt sektör yüzde 10'un üzerinde azaldı. Çimento, düz cam, hazır beton, taş ve mermerler ile plastik inşaat malzemeleri üretimindeki gerileme de yüzde 20'nin üzerinde gerçekleşti. Ocak 2015'te inşaat malzemesi ihracatı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 19,6 oranında geriledi ve yıllık ihracat 20,8 milyar dolar oldu. Türkiye 2014'te 21,3 milyar dolar ihracat gerçekleştirmişti. Ocak 2015'te Türkiye'nin inşaat malzemesi ithalatı ise 7,2 oranında geriledi ve 666 milyon dolar oldu, yıllık ithalatı 9,24 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Konut satışları yüzde 15 arttı

2015 yılı Şubat ayında konut satışları 95.021 adet ile, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15 arttı. Bu artış, büyük ölçüde ikinci el satışlarından kaynaklandı. Yılın ilk 2 ayında, ikinci el konut satışları ise yüzde 11,1 artarak

102.555 adet oldu. Yeni konut başlangıçları için önemli bir gösterge olan birinci el konut satışları da aynı dönemde yüzde 0,5 oranında arttı.

2015'in ilk 2 ayında yeni konut fiyat artışları ise durağan seyrini sürdürdü. Yıllık fiyat artışı yüzde 6,9 ile enflasyonun altında gerçekleşti. Son bir yılda yeni konut fiyatlarında en yüksek artış, yüzde 7,0 ile, 3+1 tipi konutlarda görüldü. Konut kredileri büyüklüğü de Mart 2015'te 130 milyar TL'ye ulaştı ve yıllık büyüme yüzde 15,8 olarak gerçekleşti. Alınan yeni inşaat işleri 2015'in ilk 2 ayında 1,4 puan arttıktan sonra, Mart'ta 0,9 puan geriledi. Buna karşın yeni alınan işler seviyesi Mart ayında geçen yılın aynı ayına göre 3 puan yukarıda gerçekleşti. □

Türkiye İMSAD Mart 2015 Aylık Sektör Raporu Verileri

- Alınan toplam yapı ruhsatları yüzde 24,3 arttı / 2014
- Alınan konut dışı bina yapı ruhsatları yüzde 24,2 arttı / 2014
- İnşaat sektöründe istihdam 1,83 milyon kişi oldu / 2014 Aralık
- İnşaat sektöründe güven endeksi 16,4 puan arttı / 2015 Ocak-Mart
- Konut satışları yüzde 15 arttı / 2015 Şubat
- Birinci el konut satışları yüzde 6,8 arttı / 2015 Şubat
- Yeni konut fiyatları yıllık artışı yüzde 6,4 oldu / 2015 Şubat
- Konut kredilerinde yıllık büyüme yüzde 15,8 oldu / 2015 Mart
- Konut kredisi aylık ortalama faiz oranı yüzde 0,90 oranında / 2015 Mart
- İnşaat malzemesi sanayi üretimi yüzde 12,1 küçüldü / 2015 Ocak
- İnşaat malzemesi ihracatı yüzde 19,6 geriledi ve 1.39 milyar dolar oldu / 2015 Ocak
- İnşaat malzemesi ithalatı yüzde 7,2 gerileyerek 666 milyon dolar oldu / 2015 Ocak.



“İş Yaparken, Geliştirirken Öğrendik”

61 yıllık Çuhadaroğlu'nun 29 yılına şahit olan Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi Proje Departman Müdürü Bayram Ali ÖZÇELİK, “Dürüstlükten hiç ayrılmadım. Her zaman söylerim, hiçbir zaman işten olma endişesiyle iş yapmadım. Her türlü riskine girdim işin, bu bana büyük öğrenme imkanı kattı. İşimle ilgili aldığım sorumluluklar, yöneticilerimin desteğiyle zamanla kendiliğinden gelişen bir eğitime dönüştü. İş yaparken, geliştirirken öğrendik” diyor.

Röportaj: Aysun KARABAYIR

Bayram Ali Özçelik kimdir? Çalışma hayatı ve Çuhadaroğlu ile tanışma hikayesini sizden dinlemek isteriz...

1 1956 Rize doğumluyum. Ancak ben 6 aylıkken İstanbul'a yerleşmişiz. Ondan sonraki tüm hayatım -öğrenim hayatım da dahil olmak üzere- İstanbul'da geçti. 1973'te İstanbul Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisi'ne girdim. 1981'de mezun oldum. 1978 senesinden -yaklaşık 37 yıl- itibaren çalışma hayatındayım. İlk işim Kozyatağı'nda Toros İnşaat adında bir firmada kooperatif binaları kompleksinde şantiye şef yardımcılığı idi. O zamanlar kooperatif yapıları yaygındı. Yaptığım işin tanımını, inşaattan şantiyenin

proje uygunluğunu, demirleri, puantajların kontrollerini gerçekleştirmek olarak yapabilirim. Aynı şirkette öğrenciyken de çalışmaya devam ettim ve mezun olunca da kısa bir süre şantiye şefliği yaptım. 1982 yılında yedek subay olarak askere gittim. 1983'te döndükten sonra bir süre Güzel Çiftçiler firmasının Heybeliada'da “Deniz Lisesi Modernizasyon ve Güçlendirme Projesi”nde şantiye şefi olarak çalıştım. Bir yıl sonunda (1984 yılı) Yeminli Büro Af Kanunu çıkmıştı. Bir arkadaşımınla beraber büro işine girelim dedik. Yeminli büro dediğimiz af kapsamında ruhsata aykırı binaların rölöveleri çıkartılır ve dosya belediyeye verilir. Hazine arazisi üzerine yapılanlara belediyeden ya tapu tahsis belgesi verilir

ya da ruhsatı verilirdi. Devamında ufak tefek yapı onarım işleri yaptım ancak büro işinin çok tatmin etmediğini gördüm ve bu mesleği seçen herkesin de yaşadığı gibi arayışlar içine girdim. O zamanlar inşaat sektöründe yaygın olarak mobilya ve metal kullanılırdı. Benim de şantiyecilikten kalan bir doğrama işi ve mobilya işi alışkanlığım vardı. Ancak mobilya işini daha kapsamlı yapmak istedim. Beraberinde metal işleri ağırlık bastı ve öyle bir yelpaze içinde kısa bir süre mobilya işine baktım. Sonrasında fark ettim ki mobilyacılık biraz yatırım, marangozluk ve atölye oluşturmayı istiyor. O koşullarda bu işler biraz meşakkatliydi. Sonra o aralar metal işlerinden alüminyum yeni yeni kullanılmaya ve yayılmaya başladı. 1985 yılında bunu fark ettikten sonra metal-alüminyum işini biraz öğrenip bu işe girmeye karar verdim. Sektörde artık demir doğrama değil, alüminyum doğrama tercih edilmeye başlamıştı. Vitrin doğrama olarak gördüğümüz alüminyum uygulamalarında bu işi öğrenelim dedik. Nasıl öğreneceğiz tabi? Firmaları araştırdım. O arada gazetede Çuhadaroglu'nun iş ilanını gördüm. 1985 yılı Kasım ayı. Ben o ara bir işe gireceğim için büroyu kapatma işlerine başladım. Yani artık farklı bir alanda çalışacağım için o yönde neler yapacağımı planlamak ve düşünmek adına büroyu kapattım. Farklı bir şekilde devam ederiz düşüncesi ile 3 ay öylece bir takım şeyler yaptım ama 3 ay sonra Çuhadaroglu'ndan bir telefon geldi. Görüşmeye geldim ve o dönemler Hamit Bey vardı, kendisiyle görüştüm. Yaşım 30 civarıydı ve 7 yıl kadar şantiye tecrübem ve büro tecrübem vardı. Görüşme gayet güzel ve olumlu geçti. Ertesi gün işe başlamam için aradılar. Çuhadaroglu gibi bir firmanın beni işe kabul etmesi mutlu etti açıkçası. 3 Şubat 1986 yılında şantiye departmanında işe başladım. Çalışmaya başladığımda Mecidiyeköy çevresinde çok işlerimiz vardı. İlk yaptığım binalardan biri Soyak binasıydı. O zamanlar Mecidiyeköy'de Adabank binası yeni bitmişti. Yine o çevrede Soyak karşısındaki sigorta binası ve ismini hatırlamadığım bir yapı malzemecinin binası vardı. O çevrede epey bir bina yaptık. Ama Soyak hatırladığım önemli işlerden bir tanesiydi. Doğramaları sürme serisiydi, güneş kırıcıları vardı. Brüt beton özel bir binaydı. Meslek hayatıma çok şey kattı diyebilirim. Şantiyelerde görev alan ekipler vardı, sağ olsunlar çokta iyi insanlardı. Daha önce şantiye işlerinde görev aldığım için intibakım çok zor olmadı. Devamında işler geldi, kompoze işleri yeniydi. O zamanlar giydirme cephe uygulamaları yoktu elbet. Hemen akabinde de giydirme cephe sistemleri başladı. Biz ilk zamanlar villa doğramaları yapardık. Özellikle sürme serisi işi çok yapardık villa doğramalarına. İzolasyonlu seriler vardı. İZO 67 – İZO 51 onları uygulardık. Zevkli geçiyordu. Böylece Türkiye'de sektöre dair birçok şeyin ilkinin

“Çuhadaroglu'nda çalışmış olmak sizi aranan, makbul bir eleman konumuna getiriyor. Çünkü biz tüm çalışanlarımıza doğru bilgiyi aktarmaya çalışıyoruz ve onların kendilerini ve firmayı geliştirecek fikirlerini önemsiyoruz.”

gördük, başarı ve zorlukları yaşadık, şirketin takvimini ve gelişmesini ve nereden nereye geldiğini hep beraber gördük.

Kısaca özel hayatınıza değinebilir miyiz?

Firmaya girmeden 1 yıl önce 1985 yılında evlendim. 1986 yılında ilk çocuğum doğdu. 2 kız çocuğum var. İlk kızım mütercim tercüman. İkinci kızımı benim izimde gitmesi hususunda ancak ikna edebildim, o da tam olarak değil. Mimarlık değil de iç Mimarlık yapmak istedi. O da şuan son sınıfta.

Sizin de ifade ettiğiniz gibi yaklaşık 29 yıldır Çuhadaroglu çatısı altında çalışıyorsunuz. Bir firmada böyle uzun bir süredir çalışıyor olmanın sizin için ne ifade ettiğini duymak isteriz...

En başta da belirttiğim gibi bu firmaya ilelebet kalma gözüyle girmedim açıkçası. Bir şeyler yapmak ve farklı bir şeyleri öğrenmek adına girdim. O zamanlar yaptığım araştırmaya göre “Alüminyum”u en iyi öğrenebileceğim firmaların en iyisiydi Çuhadaroglu. Çalışmaya başladığım ilk üç yıl içerisinde bir şey düşünmedim, işi öğrenmeye odaklandım. 3 ile 5 yıl arası ne yapsam acaba gitsem mi gitmesem mi arası tereddüt yaşadım. Ancak bu arada işin ciddi yoğunluğu vardı. Elbette o zamanlar çalışma şekilleri biraz daha farklı. Proje yok, elle çizilen çok basit detaylarla işi yürütüyoruz. Yerinde çok şey çözülüyor, ölçüler, iş emirleri şantiye tarafından çiziliyor. Yani çok yoğun bir çalışma temposu vardı. İşleri gündüz yetiştirmeye imkan yoktu, akşam eve gelip devam ettiriyorduk. Kalıp kalmamak arasındaki kararsızlığım bende de sıkıntı yaratmaya başlamıştı. 6 yıllık zaman zarfında firmaya ve mesleğime olan sevgim 29 yıllık bir sürecin başlangıcı oldu. Bu süreç içerisinde firmaya olan güvenim oldukça artmıştı. Çuhadaroglu her bakımdan -yönetim tarzı, sosyal haklar ve güvence, ücret güvencesi ve verilen sözlerin zamanında yerine getirilmesi- çok iyiydi. Bir noktaya da gelmiştim. Şantiye grup şefliği pozisyonuna gelmiştim, yeni çalışma arkadaşları alınmıştı, şantiyeler büyümüşü. Onlara yardımcı olmak, öğretici vazifesinde olmak mutluluk

veriyordu. Kendi içimdeki kararsızlığı atlattıktan sonra epey rahatladım diyebilirim. Şantiyedeki bu çalışma temposu uzun bir süre daha devam etti, işlerimiz arttı, yeni teknolojiler gelişti, yeni sistemler üretildi. Örneğin giydirme cepheler başladı. İlk giydirme cephe sisteminin uygulandığı Amerikan Hastanesi, devamında Swiss Otel projeleri. Bu projelerin tamamının uygulamasında birebir işin başında bulundum. İşimle ilgili değişik kelimeler oluşmaya başladı ve bunlar da cazibiyeti arttırdı epeyce. Kesinlikle işin daha keyifli bir hal almasını sağladı.

Konuşmalarınızın bütününde aslında ifade ediyorsunuz Çuhadaroğlu'nun size kazandırdıklarını. En başta sanırım sektöre dair öğrendiğiniz bilgiler, kazanımlar geliyor. Bu kazanımların size kişisel olarak etkilerini ayrıca belirtmenizi isteriz...

Elbette kişisel olarak kazanımlarımın başında bir işte sebat etmenin getirdiği avantajlar, güven ve mutluluk geliyor. Şirketin 29 yılını görmüş olmanın bende oluşturduğu güvenle beraber verdiğim güvenin de bunun sonucu olduğunu görüyorum. Dürüstlükten hiç ayrılmadım. Her zaman söylerim hiçbir zaman işten olma endişesiyle iş yapmadım. Her türlü riskine girdim işin, bu bana büyük öğrenme imkanı kattı. İşimle ilgili aldığım sorumluluklar yöneticilerimin desteğiyle zamanla kendiliğinden gelişen bir eğitime dönüştü. İş yaparken, geliştirirken öğrendik. Elbette bunda dönemin de etkisi var. Bilgisayar, detay, iletişim ve teknolojik eksiklikler bizi mecburi olarak birçok şeyi yalnız olarak çözmeye itiyordu. Bu durumda eğitimin getirdiği imkanlarla onu öğrenip çözmekten başka hiçbir çare kalmıyor. Hiç unutmam Galeria Alışveriş Merkezi'ni yaparken ışıklık etek levhalarının ara kesitlerini bulabilmek için tasarı geometri kitabını bir hafta çalışmak zorunda kalmıştım. Sonuç süperdi. Gelen her şeyin uyduğunu görünce yaşadığım mutluluğu ve gururu sanırım kelimelerle ifade edemem.

Sizce Çuhadaroğlu hangi özellikleriyle farkını hissettiriyor?

Çuhadaroğlu'nun aslında her zaman özelliği var. Ben girmeden önce de öyleydi. O dönemler internet yok tabi, piyasada araştırdığım ve konuştuğum insanlarla oluşan algıdan bahsediyorum. Daha sonra içinde bulunduğum, gördüğüm en büyük özelliği güvenilir bir firma olması. Piyasada tedarikçisinden tutun işverenine kadar -çalışanını bilmezdim, o da içinde olduğum için gördüm- herkesin güvenini kazanmış olması. Artık Çuhadaroğlu ismi güven kelimesini akla getiriyor, sektörde güvenilir firma da Çuhadaroğlu ismini. En büyük özelliği bence bu. Güvenilir olmak çok önemli bir şey. Bir firmanın

yaptığı işlerden dolayı güvenilir olması ve o kaliteye varması diğer iş kalitesinden farklı olarak güvenilir kalitesi firmanın en büyük özelliği olarak düşünüyorum. Hem eleman olarak bu şekilde düşünüyorum, hem de işveren ve tedarikçi olarak, açıkçası bunun 30 senede şaşıttığını görmedim. Ekonomik nedenlerle bir takım değişiklikler oldu ve bu değişiklikler taahhüt firmalarında her zaman olabilir. Bunların olması ismini ve yerini değiştirmede.

Kalite ve güvenin, uzun soluklu müşteri ilişkileri getirdiğini ifade ettiniz. Bunu biraz detaylandırır mısınız?

Şantiyede belli bir süre sonra şantiye grup şefliği görevine getirilince işin müşteri ilişkilerinde de bulunmam gerekti. Aksesuarı, yan parçalarını ve sistemleri tanımak biraz da bu işi otomatikman getirdi sanırım. Oluşan problemlerde "Ali bey bir baksın" yaklaşımı her baktığım işte başka bir eğitim ve tecrübe edinmemi sağladı. O zamanlar müşterilerle birebir iletişim kurardık. Tabi geçmiş dönemlerde kalite yönetimi yoktu, öyle bir departman henüz oluşturulmamıştı, müşteri ilişkileri departmanı yoktu. Her şey şantiyede yürütülüyordu ve bu bizzat bizim üzerimizdeydi. Yaptığımız işlerin geri dönüşlerinde özellikle konut piyasasında olumlu sonuçların olduğunu gördüm. Malzemelerimizin her zaman temiz ve çalışır olması son derece olumlu tepkiler almamızı sağlıyordu. 20 yıl sonra arayıp doğramada memnuniyetini anlatan ve ufak tefek arızaları çözmemizi talep eden çok müşterimiz oldu. Bu elbette mutluluk verici ve çok güzel anılar. Hala eski müşterilerimle görüşürüm. Örneğin; Ceyo firmasının sahibi Mahir Yoleri, hala evindeki doğramaların küçük bir arızasında beni arar. Mimar Ömer Bortaçino'da aynı. Verdiğimiz güvenin güzel ve uzun soluklu dostluklar oluşturması en mutlu olduğumuz şey.

Firmanın güvenilirliğini aslında çalışanların güvenilirliği ve iyi ilişkileri de oluşturmuş diyebilir miyiz?

Aynen öyle. Çalışmaya başladıktan sonra işlerin artışıyla birlikte ekip kalabalıklaşmaya başladı. İyi ilişkiler güzel sonuçlar doğurdu. Şantiyelerde birebir ilgilenmek çok önemli, biz bir şantiyenin her şeyiyle ilgileniyorduk. İskelesi, ölçüsü, çizimi, ustası vb. her şeyi bizim sorumluluğumuzdaydı. Böyle olunca her türlü problemi anında yaşıyorsunuz ve bu sizi geliştiriyor. Hem müşterilerimizle hem de ekip arkadaşlarımızla olan iyi ilişkilerimiz, hem bizi hem de firmayı geliştirdi diyebilirim.

Departmanınızın 2015 yılı planlarından bahsedermisiniz?

2015 yılı departman planlarımız biraz şirketin planlarıyla



paralel, yani şirketin hedefleri ve işleriyle ilgili. Departmanımızın en büyük hedefi şirketin hedeflerinin doğrulanmasını sağlamak. Bu alandaki çalışmaları yürütmek. Bu çalışmalar içerisinde personel çalışması ve eğitim çalışması en öncelikli planımız. Elbette öncelikli planlarımız arasında proje çalışmalarını başarılı şekilde yürütmekte var ama uzun vadede düşüncecek olursak iyi eğitim almış çalışan sayısını arttırmak kısa süreli çözümler üretmekten daha verimli sonuçlar doğuruyor. Proje çözümleri bir yerde bizim işin mutfağı. Başlarda da bu şekilde düşünüyordum fakat 30 yılda öğrendiğim en önemli şey; bir projeyi kağıt üzerinde çözemez, tasarlayamazsınız yerinde farklı bir şekilde çözmeye imkanınız olmadığı. Bu prensiple 2001 yılında proje departmanında fiili olarak çalışmaya başladım. Sonra görev değişikliklerim oldu. Genel Müdür Yardımcımız Ayşin Hanım'ın yardımcısı olarak şantiyeden projeye geçtim, devamında üretim müdürlüğü yaptım ve tekrar proje departmanına dönüş yaptım. Bu süreçler içerisinde yapmayı amaçladığımız şey, işi şantiyede kes/biçten çok komple paket bir üretim haline getirmek. Şantiyede sadece montaj yapacak şekilde hazırlamak. Tüm gayemiz aslında bu. Zaten kalite gereği kontrol altına alabileceğiniz üretimler size her zaman daha iyi kalite ve sağlıklı sonuçlar veriyor. O dönem işin duayenleri bize "Alüminyumcu şantiyeye testere sokmaz" derlerdi. Departman hedefimizi, en iyi, en kaliteli işin, en doğru koşullarda oluşturulması olarak bildirmek yanlış olmaz diye düşünüyorum.

Sektördeki tecrübelerinize ve gözlemlerinize dayanarak Çuhadaroğlu'nun 61 yılda sektöre ve Türkiye'ye neler kattığını bize söyleyebilir misiniz?

Alüminyum sektöründe Çuhadaroğlu bu işin okulu olarak kabul edilir ve Çuhadaroğlu'nda yalnızca 1 yıl çalışmış personel bile yetişmiş eleman kabul edilir. Bence en önemli katkısı bu olmalı. Çünkü bir ülke yetişmiş elemanı ile yükselir. Bir ülkede ne kadar üreten birey varsa o ülke o kadar üretici olur.

Bugün piyasaya baktığımızda –bu tabloyu biraz üçgen gibi düşünün– Çuhadaroğlu'nda uzun yıllar çalışıp kendi firmasını kuranlar, bu firmalarda çalışanların da ayrılarak kendi firmalarını oluşturmalarıyla bir sektör oluşturmuş. Piyasada daha çok eleman gözükmüş olmasına rağmen alüminyum piyasasının oluşmasında en büyük etken Çuhadaroğlu firmasıdır. Çalışma sürem içindeki transfer tekliflerinden, sizi uzman, makbul eleman haline getiren sonuçtan biliyorum. Çuhadaroğlu'nda çalışmış olmak sizi aranan, makbul bir eleman konumuna getiriyor. Çünkü biz tüm çalışanlarımıza doğru bilgiyi aktarmaya çalışıyoruz ve onların kendilerini ve firmayı geliştirecek fikirlerini önemsiyoruz. Dolayısıyla kendi alanınızda da kabul edilir bir eleman oluyorsunuz (Bu durum 20 küsur yıl önce böyleydi, şimdi de aynı). Bu, çalışanın da isteğiyle hayatının devamında kendisiyle bütün bir meslek halini alıyor. Rakip firmalardan yapılan teklifler, beraberinde yaptığınız işler hep çalıştığınız alanda geliyor. Bu çok geniş bir alan, malzeme, taahhüt, satış, satınalma anlamında hepsi Çuhadaroğlu'nun yetiştirdiği birçok insanın oluşturduğu bir piyasa. Şöyle düşünün ki ben Çağlayan Hürriyet Mahallesi'nde işe başladım. Hatta önceki halini hatırlayanlar bilir binanın arka kısmı da yoktu. Buradaki küçük bir binanın bütün bir mahalleyi alüminyum piyasası haline getirmiş olması, 5 kişi ile başlayan bir serüvenin bugün bayi çalışanlarıyla birlikte 2500'ü bulması da ayrıca takdire şayan bir durum. □



Mimar Bahadır Kul: “Beklentileri Karşılacak ‘Değişebilen’ Cephe Kabukları Oluşturmayı Amaçlıyoruz”

Kurucusu olduğu BKA/Bahadır Kul Architects ile son yıllarda Kayseri Şehir Stadyumu, Konya Şehir Stadyumu, Kayseri Şehirlerarası Otobüs Terminali, Kadir Has Kongre ve Spor Merkezi, Nevşehir Şehirlerarası Otobüs Terminali gibi büyük projelere imza atan Mimar Bahadır Kul, “Kentlerde fonksiyonlar, çizgiler, gereksinimler ve beklentiler hızla değişiyor. Bu değişime binaların da ayak uydurması gerekiyor. Biz de bu kapsamda beklentileri karşılayacak ‘değişebilen’ cephe kabukları oluşturmayı amaçlıyoruz. Otomasyonla farklılaşabilen, güneş kontrolünün sağlanabildiği, farklı cephe görme arzularının tatmin edildiği bir yapılaşmaya doğru gidiyoruz” diyor...

**Cephe, çatı ya da kabuk sizin için ne ifade ediyor?
Tasarım aşamasında yönelimleriniz ve öncelikleriniz ne oluyor?**

14 yıllık mimarlık serüvenimizde tasarladığımız yapılar çoğunlukla kamusal, dolayısıyla ölçekleri gereği mega yapılar oldular. Mega yapılarda da çatı ve cephe, tasarımların çok belirleyici bir yanını oluşturur... Bizim için kabuk, yapının tamamı sayılabilecek nitelikte ve çok değerlidir. Örneğin bir stadyum yapısında yapı, ağırlıklı olarak çatı ve kabuktan oluşur. Bu süreçte yaptığımız her tasarımda kabuğun yapıya ve kente katkılarını araştırır ve yapının uzun ömürlülüğünü, doğa ve çevresiyle olan barışıklığını göz önüne alırız. Ayrıca kolay uygulanabilirliği de gözetiriz. Çünkü bir stadyum yapısı için Avrupa'da 3-4 yıl zamanınız varken Türkiye'de bu süreç çok daha kısa olmak zorunda. Dolayısıyla yapının çok daha hızlı bitirilebilmesi için buna imkan sağlayacak malzemeleri kullanmamız gerekir.

Bir yapının insanlara hissettirdiği ilk hissi, yapı yüzeyi verir. Yaptığımız birçok tasarımda çatıyı cepheden ayırmıyoruz. Çatıdan başlayan ve cephede devam eden kabuk tasarımlarımızda, bu tasarımı sonuçlandıracak malzemelerle kabuklar tasarlamaya çalışıyoruz. Mega binalar, geniş yüzeylere sahip ve bu binalarda geniş açıklıklar söz konusudur. Bu geniş açıklıklarda düzgün duracak ve bu yüzeylerde neredeyse tek parça hissi verebileceğimiz malzemelere yöneliyoruz. Son dönemlerde membran da kullanmaya başladık. Bunun bir örneği de Mersin Stadyumu oldu. Bütün bunlarda bizim tasarımsal çıkış noktamızı tanımlaması için estetik kaygılarla yola çıkılıyor ama bir yandan da topluma,

“Geleneksel mimarimizde, örneğin camilerimizde mükemmel bir iç-dış birlikteliği vardır. Dışardan ne görüyorsanız, içeriden baktığınızda da onun negatif formunu görürsünüz”

ekonomiye olan katkısıyla irdelediğimizde yapının uzun ömürlülüğü, ekolojik oluşu da önem kazanıyor. Dolayısıyla bir noktadan sonra enerji üretebilen kabuklar tasarlamaya yöneldik. Birçok yapımızda, yapı kabuğunu bu anlamda kullanmayı denediğimiz ve başardığımız tasarımlar oldu. Sivas Stadyumu'nda yapı kabuğunu aynı zamanda güneş panelleriyle kombine ederek enerji üretmeye çalıştık. Daka Anadolu Kalkınma Ajansı'nın kabuk tasarımında, bir ofis binası olmasına rağmen çatı ve kabuk yüzeylerini “bir”miş gibi göstererek, bunu da çatı üzerinde güneş panelleri kullanarak başardık. Yani kabuk, tasarımımızın çok şeyini ifade ediyor.

Anladığımız kadarıyla sürdürülebilir çözümlere odaklanıyorsunuz... Sivas Stadyumu da bunlardan birisi... Orada neler yapılıyor?

Sivas Stadyumu ısıtma ve soğutma giderlerini, bakım maliyetlerini azaltmak ve yapının kendine yetebilmesi adına ekolojik çözümler barındıran bir yapı oluyor. Bu sadece yapı kabuğunun güneş panelleriyle enerji üretmesinin dışında, cephenin tasarlanışını da kapsıyor. Ayrıca Sivas

Sivas Stadyumu





Stadyumu'nda su kontrolü de yüksek düzeylerde yapılıyor. Soğuk/kuru iklim bölgesinde yer alan Sivas, kış aylarını yoğun kar yağışı altında sert kuzey rüzgarları ile geçiriyor. Sivas Arena'nın tasarım kararlarında bu parametre ön plana çıktı. Buna göre stadyum, enerji verimliliği yüksek pasif iklimlendirme önlemleri, aktif enerji üretim sistemleri, yağmur suyu hasadı ve gri su döngüsü gözönünde bulundurularak tasarlandı. Akademik araştırmalara göre soğuk iklim bölgesinde bina kabuğunun kompakt ve içe dönük olması, soğuk rüzgârlara karşı kuzeyde

tampon bölge oluşturulması, iklimlendirme maliyetlerinin azaltılması yönünden oldukça avantajlı. Sivas Arena'da kuzey cephe çift cidarlı tasarlandı. İç kabukta hava ile ısı yalıtımı sağlayacak bir alan yaratıldı. Kuzeydeki alan, güney cepheye doğru yaptığı sarmal hareket ile doğal hava akışlarına izin verecek şekilde organize edildi. Buna göre bu çift cidarlı sistem, kuzey rüzgarlarına kalkan oluştururken, güneyden gelen sıcak hava akımlarının stadyum içine alınmasına izin veriyor. Bu yaklaşım, bina ısıtma ve havalandırma eylemleri için harcanan enerji miktarını önemli ölçüde azaltacak.

Mersin Stadyumu



Kabuğu, estetik veya yapılm tekniği açısından sizin için özel olan yapılarınız hangileri?

Kayseri Buz Pisti'ni çok beğeniyoruz. Bizim için çok ayrı bir deneyimdi. Cephede birçok bileşen var. Cam yüzeyler, alüminyum, taş ve Corian malzemenin kullanıldığı bir yapı oldu. Corian'ı doğru yerde kullanmanız gerekiyor. Çok fazla güneş ışığına maruz kalan yerde kullanamıyorsunuz. Bu nedenle yapıda Corian'ı giriş kolonlarındaki kaplamalarda ve içeride kullandık. Ama güneşi doğrudan alan cephe yüzeylerinde bu malzemeye çok yakın olan ve ayırt edemediğiniz yapay taş malzeme tercih ettik. Buz Pisti'nin yan yüzeylerinde, tasarım konsepti gereği çocukların düş dünyalarına hitap etmesi ve onların mutluluğunu pekiştirmesi adına renkli, lamine cam yüzeyler tercih edildi.



Kayseri Buz Pisti



Yalın bir yapı kabuğu oldu. Beyaz bir malzemenin yapıda kullanılması dolayısıyla en ufak işçilik hatası göze batabilirdi ama gayet başarılı bir cephe ortaya çıktı. Konya Stadyumu da bizim için çok ayrı bir deneyimdi. Büyük ölçekte olan yapı kabuğunu üçgen parçalardan oluşturmak ve bunu da kusursuz bir imalata dönüştürmek zor bir deneyim yaşattı bize. Burada yine PVC membran kullanıldı. İlk defa böyle bir şey denendiği için nokta detaylarının yapıya özel çözümlenmiş olması önemliydi. Sadece bileşim noktalarının çeliğin membran ile birleşimi, su sızdırmazlığının ötesinde her bir çizginin içindeki ışık oyunlarının da aynı zamanda aplikasyonunun sağlanmış olması, kompakt detay çözümlemesini beraberinde getirdi. Yapıya özel detay silsilesi ortaya çıktı. Bu deneyimleri yaşamak bizim için bir ilkti ve çok güzeldi.



Konya Stadyumu

Daka Anadolu Kalkınma Ajansı



Diğer taraftan Irak'ta bulunan Al Sunbula Stadyumu'nu da çok beğeniyoruz. O yapı kabuğu konsepti de yörede beğeni aldı. Bölgedeki pirinç üretimiyle gelen sümbül söz konusuydu. Bu sümbülü yapı kabuğunda görme arzumuzu yerine getirirken, yaşadığımız deneyim bizim için heyecanlıydı. Burada da yine alüminyum mesh malzemelerden oluşturduğumuz çözüm kullandık. Hem mesh tekniği hem oluşturduğumuz çelik konstrüktürde yapıya özel çözümlene gerektirdi. Bu da bizim için iyi bir deneyim oldu.

Cephe ve çatı sektöründen, uygulamalardan ve malzemelerden memnun musunuz?

Bizim misyonumuz ve vizyonumuz gereği bütün yapılarımızda sürdürülebilirliği çok önemsiyoruz. Uzun ömürlü, ekonomik yapılar yapmaya, minimum maliyetle maksimum fayda sağlayacak tasarımlar yaratmaya çalışıyoruz. Yapı sektörünün bu çözümlere ayak uydurması, malzemeler geliştirmesi ve birkaç adım önde olması gerekiyor. Avrupa'da üretilen malzeme Türkiye'de üretildiğinde daha ekonomik çözümler çıkıyor ve kullanımı artmaya başlıyor. Ülke olarak her türlü kaynağı verimli kullanmaya çalışmalıyız.

En büyük sorunumuz işçilik. Göze batan işçilik hataları oluyor. Bu da kalifiye elemanların olmayışı, varsa bile sayısının azlığından kaynaklanıyor. Bu sorunu aşsak bile bir başka sorun olan işverenden kaynaklanan

zaman kısıtlamalarıyla karşılaşıyoruz. Örneğin, Kayseri Stadyumu'nun çok kısa sürede bitmesi ve açılması söz konusuydu. Yapı kabuğunun bitirilmesi de kış aylarına denk gelmişti. Mega bir yapının cephe kabuğunu yapma teknikleri gereği dağcı kıyafetleri kullanarak halatlarla imal edilen bir sistemdi. Sıcaklığın eksi 10-15 derecelerde seyrettiği bir dönemde cephe yapıldı. Uygulama yapanlar her ne kadar soğuktan etkilenmeyip doğru iş yapmaya gayret etse de malzemenin konforlu yapılma aralığı o sıcaklık değerleri olmadığı ve kış şartlarındaki genleşmelerle inşa edildiği için o an hata gözüküyor olsa bile ağustos ayında yapı kabuğu güneşle birlikte ısınıp genleştiğinde tüm hatalar ortaya çıktı. Dolayısıyla doğru zamanda, doğru işçilik, doğru imalat süreci ve o hassasiyet gerekiyor. Bütün bunlar malzemenin kalitesinden başlayan zincirin halkaları.

Sektörden beklentileriniz neler?

Avrupa'da kullanılan birçok malzeme hala ülkemizde kullanılmıyor. Bunun nedeni ise malzemelerin nitelikli olmasından dolayı maliyetli oluşları. Diğer taraftan bu imalatları gerçekleştirecek teknik ekiplerin olmaması ve bu anlamda firmaların çaba sarf etmemesi önemli bir sorun. Firmaların kendilerinde var olan malzemeleri, standartlara ulaştırma çabalarının olmaması, mimarlarla olan uyumlarının çok doğru ilerlememesi, gerek detay çözümlmeleri gerekse uygulama anında teknik destek

“Artık kentlerde yapılarımız çok değişken ve hayat çok hızlı deviniyor. Fonksiyonlar, şehirlerin çizgileri, gereksinimler ve beklentiler değişiyor. Bu değişime binaların ayak uydurması gerekiyor”

vermedeki noksanlıkları problemler oluşturabiliyor. Bu bir ekip işi. Firmalardaki bilgi birikimi ve detay çözümlmeleri mimarlar için çok büyük önem arz ediyor. Bu bilgi birikiminin doğru zamanda ve fazlaca bizimle paylaşılması gerekiyor. En büyük problemimiz, bizim sorunlarımızı önceden deneyimleyip, bunlara çözümler üretmiyor oluşları. Bunların tam aksi şekilde ilerleyip, daha çok çaba harcayarak daha çözümsel yaklaşımları gerektiğinin altını çiziyorum. Ayrıca ülkemizde, malzemenin ekonomik durumu çok önemli bir sorun. Bu malzemelerin ülkemizde üretiliyor olması belki bu problemleri ortadan kaldıracak. Örneğin Avrupa'da üretilen malzemelere 8-10 haftada ulaşabiliyoruz. Oysa bizim bu kadar yapı imalat sürelerimiz yok. Dolayısıyla o malzemeye ulaşamıyoruz veya malzemeyi değiştirmek zorunda kalıyoruz.

Bununla beraber mimarlarla uyumlu ve katma değer oluşturan, vizyonu olan çok sayıda firma da var. Yeni bir şey üretmeye ve önerdiğimizi atölyelerinde çalışan firmalar bizim için önemli. Dolayısıyla doğru firma, hızlı çözüm, doğru sonuç, mutlu son anlamına geliyor.

Metal malzemeleri de seviyorsunuz... Metal dışında cephede ne tür malzemeler tercih ediyorsunuz?

Büyük açıklıkları metalle geçebiliyoruz. Mesela Kapadokya Terminali'nde bir taş malzemeyle kaplayabilecek

yükseklik ve boyutlar vardı, buna elverişliydi. Taşı da çok seviyorum, çünkü çok uzun ömürlü bir malzeme. Alüminyum malzemenin bile 40-50 yıl sonra bozulacağı kesin. Taş malzemede ise böyle bir sorun yok. Geleceğe bırakılabilecek eserler ancak böyle malzemelerle yaratılabiliyor. En büyük sorunumuz da zaten bu. Örneğin eskiden tuğla, briket kullanılır ve bunlar belli bir süre sonra dağılıp yok olabilirlerdi. Ama şimdi çok daha uzun ömürlü malzemeler yapılmaya başlandı. Bu anlamda cephe firmaları da yeni malzeme üretiyorlar. Tabi geniş açıklıklı binalar yaptığımız için bu tarz firmalarla yoğunlukla görüşüyoruz. Membran firmalarının geliştirdiği bütün malzemeler artık daha uzun ömürlü olmaya başladı.

Sizce geleceğin cepheleri nasıl olacak?

Artık kentlerde yapılarımız çok değişken ve hayat çok hızlı deviniyor. Fonksiyonlar, şehirlerin çizgileri, gereksinimler ve beklentiler değişiyor. Bu değişime binaların ayak uydurması gerekiyor. Bu köklü bir değişim. Bundan sonra yapacağımız yapılarda, yapı kabuğunda tüm beklentileri karşılayacak şekilde değişebilen cephe kabukları oluşturmayı amaçlıyoruz. Otomasyonla değişebilen, güneş kontrolünün sağlanabildiği, yapıda farklı cephe görme arzularının tatmin olduğu bir yapılaşma olmalı. Örneğin siz konutunuzdan taşınacaksınız, yapı kabuğunuzla beraber kapsülün alınıp başka bir yere taşındığı yapı çözümlerinin gerçekleştiği bir gelecek var. Şu an yavaş yavaş bunlar ortaya çıkıyor. Bu çok daha büyük ölçekte gerçekleşmeye başlayacak. Bence bu gezegenin korunması için de şart. Doğayı kirletmemek için kentlerin kalıcı değil, geçici inşa edilmesi gerekiyor. Çünkü gezegeni yok ediyoruz. Bu göçebelikte de vardı, insan bir yeri yıpratmaya başladığını hissediyorsa başka bir yere geçiyordu. Çünkü doğa, kesinlikle kendini tazeler. ☐

Al Sunbula Stadyumu





“Hiçbir Dönemde Kaliteden Ödün Vermedik”

Hiçbir dönemde kaliteden ödün vermediklerini vurgulayan Çuhadaroğlu Metal Sanayi ve Paz. A.Ş. Fabrika Üretim ve Planlama Müdürü Hüseyin BOSTAN, “Kalitenin, müşteri memnuniyetinin olduğu ve çalışanlarının sahip çıktığı bir şirketin yıkılması mümkün değildir. Çuhadaroğlu bunu başardığı için 61 yıldır dimdik ayakta ve nice 61 yıllar da ayakta kalmaya devam edecek” diyor.

Röportaj: Aysun KARABAYIR

Hüseyin Bostan kimdir? Kendinizi tanıtır mısınız? İş hayatına nasıl ve nerede başladınız? Çuhadaroğlu ile tanışma hikayenizi dinlemek isteriz.

1 968 yılının Ocak ayında Rize ili Çayeli ilçesi, Madenli beldesinde dünyaya geldim. İlk ve Ortaokulu Maden köyünde okudum. Liseyi Rize Endüstri Meslek Lisesinde, Üniversiteyi de Karadeniz Teknik Üniversitesinde ve Anadolu üniversitesinde okudum. Evli ve iki çocuk babasıyım.

Mekaniğe, makinelere ilğim rahmetli amcamın tamirhanesiyle başladı. İlkokulu bitirdikten sonra yaz tatillerinde amcamın tamirhanesinde çırak olarak

çalışırdım. Rize demek çay demektir. Çocukluğumda çay elle toplanırdı. Daha sonraları çay toplama makasları geliştirildi. Bu makasların tamiri ve bakımını amcamla beraber yapardık. Daha sonraları işi geliştirdik ve makasları kendimiz yapmaya başladık. Bende yapımını öğrenmişim ve çok severek yapıyordum. Haftalık harçlığım 10 liraydı. Tabi o dönemler 10 lira benim için çok büyük bir paraydı. İlk iş hayatım 1989 senesinde Çuhadaroğlu firmasında iş başı yaptığımda başladı. Bu başlangıcında ilginç bir hikayesi var. Üniversite bitirme stajımı Davutpaşa'daki Mercedes Otobüslerinin yapıldığı fabrikanın ar-ge'sinde yaptım. 1989 senesi, o zamanlar V8 Otobüsler yeni

çıkıyordu. İyileştirme çalışmaları kapsamında ar-ge'ler devam ediyordu. Beni de başmühendisin yanına verdiler. Onun önderliğinde yaptığımız iki çalışma ki benim çok katkı olmuştur, Almanya merkez Ar-ge'si tarafından çok beğenildi ve Otobüslerde uygulanmaya konuldu. Bu da beni çok mutlu etmişti. Bunun faydasını da staj bittiğinde iş teklifi alarak görmüştüm. Bana 2-3 ay sonra eleman alımı yapılacağını ve o dönemde işe alınacağını söylediler. Bu heyecanla stajımı bitirdim. Tabi o 2-3 aylık dönemde boş durmak istemedim ve geçici bir işte çalışmak için gazete ilanlarından iş aradım. Bana uygun eleman arayan iki firma bulmuştum. Birisi Çuhadaroğlu, diğeri de sanayi tipi mutfak makineleri üreten bir firma. İlk sınavım mutfak makineleri üretimi yapan firmada oldu. Yaklaşık 80 kişi sınava girdik. Çok ilginç bir soru sormuşlardı, basit ve zekaya yönelik bir soruydu. Sınav komisyon başkanı fabrika müdürüydü. Sınav esnasında dolaşılıyor ve herkesin yaptığını göz ucuyla kontrol ediyordu. Bir ara benim yanıma geldi ve yaptığımı baktı. Kulağıma eğilerek şu ifadeyi söyledi; "İşe başlamak için hazır ol" O soruyu bir tek benim yanıtladığımı ve işe alınacağını söylemişti bana. Oradan ayrıldıktan sonra Çuhadaroğlu'ndaki sınava gelmişim. O zamanlar Allah rahmet eylesin Sn. Fehmi Gürleyici (Teknik Danışman) ile birlikte şirketin genel müdürü Sn. Natik Buda bey beni sınava aldılar. Kapıda bekleyen 5-10 kişi daha vardı. Görüşme iyi geçmişti. Bir proje vardı, bu proje üzerinden sorulan tüm soruları cevaplamışım. O zamanlar bu günkü gibi cep telefonu falan yoktu. Ev telefonu veya bir işyeri telefonu veriyordunuz. Ben daha eve gelmeden arkamdan işe alınıyorsunuz telefonu geldi. 1-2 ay çalışma niyetiyle başladığım Çuhadaroğlu firmasında 25 seneyi tamamladım. Çuhadaroğlu'na geldiğim zaman firmada Ekstrüzyon yoktu. Fabrikada iki şirket faaliyet gösteriyordu. Çuhadaroğlu alüminyum doğrama ve Çuhadaroğlu Kimya. Çuhadaroğlu pazarlama şirketi Çağlayanda faaliyet gösteriyordu. Fabrikada ise dışarıdan satın alınan profillerin depolandığı bir depo bulunmaktaydı. Fabrikaya ilk geldiğimiz günü çok iyi hatırlıyorum. Genel müdürümüz, Üretimlerden ve tesisten sorumlu müdürle beraber getirmişti bizi fabrikaya. Fabrikanın yeri çok değişik gelmişti bana, burada bir ay bile çalışmam demişim içimden. Fabrika alanını gezdirdi bize, tesisi nereye kuracağımızı ve en kısa sürede üretime başlamak isteğini dile getirmişti. Bu bölgede yalnızca üç tane fabrika vardı. Çuhadaroğlu, Asteks ve bir de lastik kaplama fabrikası. Romanların kaldığı birde mesken bölgesi vardı. Geri kalan alanlar tamamen buğday ve ayçiçeği tarlasıydı. Nitekim çalışmaya başladık, Ortada bir Ekstrüzyon presi yoktu. Sadece eski bir presin parçaları vardı. Yoğun bir çalışma temposu vardı. Gece saat 12'lere kadar çalışıyorduk. Teknik resim çizim masamız bile yoktu. Normal bir toplantı masası üzerinde TE cetvelleri ile çizim

"Yönetici olan insanlar çalıştığı alanla ilgili tüm bilgileri, çalışanlardan daha iyi bilmek zorundadır. Başarılı olmak istiyorsanız çalışanlarınızla aranızda çok iyi bir iletişim kurmanız gereklidir."

yapıyorduk. Presin yerleşim düzeni ve montaj resimlerini çizdik. Pres parçaları çok eski olduğundan çoğunu yenileri ile değiştirdik. Bunların yapım aşamaları da tarafımdan kontrol ediliyordu. Çok şükür bir sorun yaşamadan 2,5-3 ay gibi bir dönemde presi ayağa diktik ve çalıştırmaya başladık.

Çuhadaroğlu'nda çalışma düşüncesiyle ilgili fikrinizi değiştiren şey ne oldu?

Yoğun bir çalışma sonucunda bir tesis çıktı ortaya ve üretim yapmaya başladı. İlk üretime bir cam çitasıyla başlamıştık. Bu çok hoşumuza gitmişti. Benim için çok değişik bir üretim metoduydu. Bu kısa zaman zarfında şunu da öğrenmişim. Teknik danışmanımız ve Genel Müdürümüz çok iyi insanlardı. Ben Mercedes firmasına gideceğim dediğimde kesinlikle göndermeyeceklerini söylediler ve göndermediler. Bende çalıştıkça insanları ve şirketi sevmeye başlamıştım. Alüminyum Ekstrüzyonu Türkiye'de yeni gelişmeye başlamıştı. Bu konuda yetişmiş eleman çok az bulunuyordu. Eğer bu meslekte başarılı olursam, ülkeme ve aileme daha faydalı olurum diye düşünmüştüm. Bununla beraber karşılıklı sevgi ve saygı anlayışı benim burada kalmamı sağlamıştır.

Çuhadaroğlu'nda hangi görevle işe başladınız, daha sonraki dönemlerde hangi görevleri aldınız ve şimdiki yaptığınız görev hakkında bilgi verir misiniz?

Ben fabrikaya kurulacak presin projelendirilmesi ve ileride yapılacak kalıpların tasarımı için işe başladım. Proje bittikten sonra pres çalışmaya başladı. Az da olsa üretim devam ediyordu. Bir gün çalışıyor iki gün düzeltme yapıyorduk. Bu şekilde yaklaşık 3-4 ay çalıştık. Gün geçtikçe daha iyi üretimler yapıyorduk. Bir üretim toplantısına çağırıldım. Genel müdürümüz benim çalışmalarımın çok memnun olduğunu, üretimin başına geçmemi istedi. Bende kabul ettim ve üretim şefi olarak üretimin başına geçtim. Yoğun temponun dışında da özel hayatımız devam ediyordu. Eşimle tanışmıştım. Aradan bir sene geçtikten sonra yuvamızı kurmaya karar verdik ve nişanlandık. 1,5 sene sonrada evlendik. O dönem burada çalışan ustabaşları çok ehil ve konularında uzman

insanlardı. Benim gibi 24-25 yaşında bir gencin onları yönetmesinin çok zor olduğunu biliyordum. Bunu da genel müdürümüz ve üretim müdürümüzle paylaştım. Sorun olmayacağını bunu başarabileceğimi ve bana her türlü desteği vereceklerini söylediler. Yaklaşık 3- 4 sene bu arkadaşlarımızla hiç sorunsuz çalıştık. Şunu öğrendim eğer yaptığınız işi iyi bilir ve işinizle ilgili iyi araştırmalar yapıp proje olarak hazırlarsanız çalışanlar ile aranızda hiçbir problem olmuyor. Yönetici olan insanlar çalıştığı alanla ilgili tüm bilgileri, çalışanlardan daha iyi bilmek zorundadır. Başarılı olmak istiyorsanız çalışanlarınızla aranızda çok iyi bir iletişim kurmanız gereklidir. İlerleyen zamanlarda üretim müdürümüz işten ayrıldı. Ben direk genel müdürümüze bağlı çalışmaya başladım. Bir sürede bu şekilde çalıştım. Daha sonra fabrika olarak satış ve pazarlamadaki teknik işlerden sorumlu müdürlüğe bağlandık. Beni de yardımcısı olarak atadılar. Bu şekilde de iki sene çalışmaya devam ettim. Bu arada pres tam kapasiteyle çalışmaya başlamıştı. Daha büyük preslerin kurulması için üst yönetime baskı kuruyorduk. Sonunda karar verildi ve büyük preslerin kurulacağı alana inşaat başladı. Bu arada benimde askerlik vaktim gelmişti. Yanlış hatırlamıyorsam bir sene vardı askere gitmeme. Ben askere gittiğimde fabrikanın

“Çuhadaroğlu’nda çalışmaktan son derece mutluyum. Bu firma piyasada alüminyum sektöründe en iyi firmalardan biri olarak geçse de, benim gözümde alüminyum sektörünün en iyi firmasıdır.”

yönetiminden sorumlu birisinin işe alınması gerektiğini üst yönetime bildirdim. Sonra yeni bir arkadaşımız işe başladı. Bu arkadaşımızda şimdide beraber çalıştığımız Sn. Ahmet KABASAKAL dı. Yaklaşık 4- 5 ay birlikte çalıştık. Tüm yetkilerimi kendisine devrettim. Ben sadece yönlendiriyordum. Nisan sonu gibi askere gitmek üzere çok sevdiğim şirketimden ayrıldım. İzmir Narlıdere’de ki istihkam okuluna gittim. Dört ay sonra yedek subay olarak Hakkari Dağ ve Komando Tugayı İstihkam Bölüğüne takım komutanı olarak başladığım askerliğimi 11 ay sonra teğmen olarak tamamladım. Askerdeyken izne geldiğimde Çuhadaroğlu’nun bir yemeği vardı. Sağ olsun genel müdürümüz beni uçaktan aldırdı ve yemeğe katıldım. Askerdeyken bile şirketle irtibatım hiç kopmadı. Bunda çalışan arkadaşlarımın da büyük katkısı olmuştur. Beni askerdeyken hiç yalnız bırakmadılar devamlı arayıp hal hatır sordular. Askerden döndükten sonra hiç tatil yapmadan tekrar işe başladım. Askerlikten döndükten sonra ki görevim teknik işlerden sorumlu müdürlüktü. 1800 ton pres ve 4000 ton pres yeni kurulmuştu. 1800 ton pres yeni yeni çalışmaya başlamıştı. 4000 ton pres ise çalışmıyordu. Tesis yeni kurulduğu için birçok sorunla karşılaşılıyorduk. Bu sorunların hepsinin üstesinden gelebilecek bilgi ve donanımına sahiptik. Tesislerdeki arızalardan ötürü müşterilerimizi hiçbir zaman mağdur etmedik. Gerektiğinde sabahlara kadar çalışarak arızaları giderdik ve tesisi çalışır duruma getirdik. Tesislerin verimli çalışmasında üretimde çalışan arkadaşlarımızın da büyük emekleri vardır. Elbette çalışma hayatım boyunca birçok iş teklifi aldım. Bazıları kafamı karıştırdı ama yinede buradaki aile ortamı tüm cazip tekliflerden daha etkili olmuş ki ben hala çalışmaya devam ediyorum. Teknik müdürlükten sonra inşili çıkışlı değişik görevler aldım. Şu anda ise Üretim ve Planlama Müdürü olarak şirkete hizmet vermekteyim.

Sizce bu firmanın 61 yıl ayakta kalmasının temelinde ne yatıyor? Ahmet Çuhadaroğlu neyi çok iyi yaptı da bahsettiğiniz bu koşullardan 61 yıl ayakta kalacak kadar güçlü bir firma oluşturdu?



61 yıldır ayakta kalmanın temelinde üç önemli kriter olduğuna inanıyorum. Bunlardan birincisi kalitedir. Hiçbir dönemde kaliteden ödün vermedik. Kaliteli üretim için gerekli olan tüm araç ve gereçler şirket tarafından karşılanmıştır. Elemanların yetiştirilmesi, eğitimler ve motivasyon.

İkinci olarak müşteri memnuniyeti. Müşterilerimizi her zaman iş ortağımız olarak görmüşüzdür. Her konuda destek verilmiş ve sorunları ile ilgilenilmiştir. Müşteri memnuniyeti bizim için çok önemli bir kriterdir. Tüm üretimlerimizi ve üretim planlarımızı buna göre yönlendiriyoruz. Üçüncü olarak da çalışana verilen değerdir. Bu konuyu daha iyi anlata bilmek için şunu söyleyebilirim. Çalışanlarımızın çoğu 20-25 yıldır bu şirkete hizmet etmektedir. Kriz dönemlerinde çalışanlar mağdur edilmemiştir. İş sağlığı ve güvenliği açısından her türlü önlemler alınmış ve alınmaya devam etmektedir. Bu şirkette herkes saygı görmüş, insani değerler hep önde tutulmuştur. Böyle olunca da çalışanlarda şirketine hep sahip çıkmıştır. Kalitenin, Müşteri memnuniyetinin olduğu ve çalışanlarının sahip çıktığı bir şirketin yıkılması mümkün değildir. Çuhadaroğlu bunu başardığı için 61 yıldır dimdik ayakta ve nice 61 yıllarda ayakta kalmaya devam edecek. Benim bu şirkette öğrendiğim ve uygulamaya çalıştığım da budur.

Deneyimlerinizden yola çıkarak çalışma hayatına yeni başlayan arkadaşlara tavsiyeleriniz nelerdir?

Çuhadaroğlu'nda çalışmaktan son derece mutluyum. Bu firma piyasada alüminyum sektöründe en iyi firmalardan biri olarak geçse de, benim gözümde alüminyum sektörün en iyi firmasıdır. İş hayatıma Çuhadaroğlu'nda başladım, kendimi burada geliştirdim, paramı burada kazandım, evliliğimi dahi burada çalışırken yaptım. Burası artık benim bir yuvam gibi. Bunu bir örnekle anlatabilirim. Hafta sonları eşimle alışverişe gidelim diyoruz yola çıkıyoruz. Ben farkında olmadan fabrikaya doğru yol alıyorum. Eşim ikaz etmese beklide fabrikaya kadar geleceğim. İyi ki Çuhadaroğlu'nda kalmışım, iyi ki bu mesleği seçmişim. devam eden bir sürü "iyiki"m var. Bunun temelinde işime duyduğum saygı ve sevgi var. Yeni işe başlayan ve çalışmaya devam eden arkadaşlarıma tavsiyem şudur ki; bir yerde başarılı bir şekilde çalışıyor iseniz hiçbir zaman iş kaygınız olmasın. İşinizi severek en iyi şekilde yapmaya gayret ederseniz emeğiniz daima görünür. Sıklıkla iş değiştirmenin artılarından çok eksileri vardır. Kendilerini geliştirmek istedikleri alana yoğunlaştırınsınlar, o alanda kendilerini geliştirmeye çalışsınlar. Çünkü insan belirli bir döneme kadar işiyle ilgili önemli bilgileri öğrenebiliyor, bu süreçten sonra öğrenme dönemi yavaşlıyor uzmanlaşma dönemi başlıyor. Ben 25 yıldır bu mesleğin içerisindeyim. Hem de bir fiil çalışarak. Yinede bu konuda öğreneceğim birçok şeyin olduğuna inanıyor ona göre kendimi geliştirmeye gayret



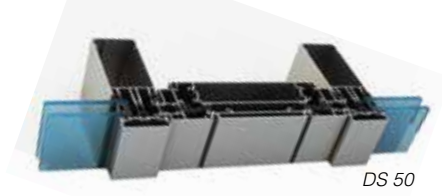
ediyorum. Öğrenmem gereken çok şey var daha. Yeni işe başlayan arkadaşlarımız, 1 – 2 senede işinin uzmanı olduğu yanılgısına kapılıyorlar. Her zaman öğrenecek çok şey vardır. İlaveten belirtmek isterim ki, bir tesisi yönetmek veya bir tesiste çalışmak istiyorlarsa onlara tavsiyem, İşleri ile ilgili tüm bilgiye sahip olsunlar ve örnek alınacak davranışlarda bulunsunlar. Kendilerine yapılmasını istemedikleri hiçbir şeyi, başkalarına yapmasınlar. Nereyi yönetiyorsa yönetsin, nerede çalışıyorsa çalışsın bu böyle. En iyisi olmak için hep gayret göstermeli, her zaman araştırmacı olmalı. Çalıştığı ekibin önerilerine açık olmalı. Ben arkadaşlarımla 25 senedir bu şekilde çalışmaya gayret ediyorum. Onlarla beraber bu şirketin bu noktalara gelmesine katkı sağladık. Başarılı da olduk diyebiliriz. Hiçbir arkadaşımın kimliğini bakarak davranış farklılığı göstermemişimdir. Elbette sert çıktığım zamanlarda olmuştur ama her işin stresi ve sorumlulukları farklı. İşe başladığımda Ekstrüzyon üretimi olmayan bir şirkettik, şimdi yıllık 20.000 ton ekstrüzyon üretim kapasitesi olan bir şirketiz, bu süreçlerin hepsinde var olmak benim için bir övünç kaynağı.

Bu aşamaya gelinceye kadar, ekmeğini yediğim değerli büyüğüm (Allah rahmet eylesin) Sn. Ahmet ÇUHADAROĞLU'na ve yönetim kurulu üyelerine, gelişmemde emeği olan ve bana yol gösteren değerli bilgilerini ve güvenlerini benden esirgemeyen yönetici büyüklerime, çalışma arkadaşlarıma saygı ve sevgilerimi sunarım. □

Yüksek Binalarda Nefes Alınabilir Mekanlar

■ Hüseyin GÖKDEMİR

Çuhadaroğlu Metal Sanayi ve Pazarlama A.Ş.
Ar-Ge Yöneticisi



DS 50

Günümüzde insanlar zamanlarının çoğunu ev, okul ve işyeri gibi kapalı ortamlarda geçirmektedir. Dünya Sağlık Örgütü tarafından yayınlanan raporlarda, insanların zamanlarının %90'ını kapalı mekânlarda, bu oranın %70'ini iş, geri kalanını ise ev ortamında geçirdiği belirtilmektedir. Bu sebeple, iç ortam hava kalitesi, mekanların yaşanabilir ve konforlu olması için gerekli şartlar arasındadır. İnşaat sektörünün gelişmesi ile birlikte yapı malzemelerinde daha fazla sentetik madde kullanılması, binalarda konfor ve yalıtımı artırırken diğer yandan da iç ortam hava kalitesini bozmaktadır.

İçinde yaşadığımız binaların, dünya enerjisinin % 40'ını tükettiği gerçeğini göz önüne alırsak öncelikli olarak binalarımızı, enerji etkin, enerji verimli, enerji üreten, konforlu, yaşanabilir, ferah şekilde tasarlamalı ve inşa etmeliyiz. Enerji verimli binalar, dış ortam ile temas olmayan, tamamen izole binalar anlamına gelmemelidir, zira günümüzde mimari olarak dış dünya ile görsel ilişkiye sahip ama aynı zamanda temiz (kaliteli) iç ortam havasına izin veren giydirme cepheler ile yaşanılabilir mekanlar oluşturulabilmektedir. Bu noktada, yapı dış kabuğu, hem ısı enerjisinden tasarruf sağlamalı, hem de iç ortam havasını, kaliteli temiz hava ile değiştirebilmelidir. Tüm bu faktörler göz önüne alındığında hem yatırımcılar hem de insanlar, daha az enerji ve daha çevreci binaları tercih etmelidir. Cephe kabuğundan kaybedilen ısı miktarı, kabuğunu ısıl performansının yanı sıra, şeffaf elemanların güneş ısı kazanç katsayıları ve havalandırma miktarına bağlı olarak artmaktadır.

Havalandırma kayıpları;

- Kapı ve pencerelerden sızma şeklinde (infiltrasyon, exfiltrasyon)
- Kapı ve pencerelerin açılıp kapatılmasıyla gerçekleşen doğal havalandırma ile gerçekleşmektedir. Ancak doğal havalandırmanın yadsınamaz faydaları dikkate alındığında, cephe kabuğunun kapalı konumda sızdırmaz (Class 4 Ref EN...) olması ve havalandırma kanatlarının doğru zamanda ve miktarda açık kalmasının otomasyon ile sağlanması hem enerji tasarrufu, hem de kaliteli iç ortam havasının bir arada elde edilmesini sağlayacaktır. Mekanik havalandırma sistemlerinin getireceği enerji tüketim maliyeti ve filtrelenmiş hava dezavantajlarından

bağımsız ortamlar, doğal havalandırma ile oluşturularak, hem ekonomik, hem çevreye duyarlı, hem de etkin temiz hava erişim araçları kullanımını sağlayacaktır. Doğal havalandırma yöntemlerinin bina yüksekliği ve kullanım amacına uygun şekilde seçilmemesi halinde, güvenlik ve enerji yönetimi konularında dezavantaj ile karşılaşabilmektedir.

DS50 Havalandırma Kanatları, yüksek katlı binalarda, MN50 giydirme cephe uygulamalarında, temiz hava ihtiyacının güvenli bir şekilde sağlanabilmesine olanak tanımaktadır. Binalarda havalandırma sistemlerinin kullanımını minimize ederek enerji tüketimini önemli ölçülerde azaltmaktadır. İsteğe bağlı olarak manuel veya otomatik açılım seçenekleri mevcut olan sistem, yangın vb. durumlarda binadan duman tahliyesine de imkan tanıyarak insanlar için güvenli bölgeler oluşturmaktadır. Güvenlik açısından Avrupa Güvenlik Sınırları içerisinde uygulanabilirliği bulunan sistemin 155 mm ve 180 mm olmak üzere iki farklı kanat genişlik seçeneği bulunmaktadır. Gizli menteşe kullanımı ile minimize edilmiş kanat genişliklerinin yanında 110 mm'ye düşürülen görünür genişlik sayesinde sistem cephe içerisinde artırılmış bir görsel etki oluşturmaktadır. 50-60-70 mm derinliğe sahip olan sistem güvenlik açısından da yüksek bir performans göstermektedir. Alt ve üst köşelerde sağlanan mukavemetli rijid bağlantılar, artırılabilir kilitleme noktaları ve menteşe tarafında kilitleme yapılabilmesi ile hırsızlık vb. durumlara karşı alınan önlemler maksimum noktaya taşınmıştır. Sistemde kullanılan epdm hava, su ve toz fitillerine ilave olarak alt ve üst plastiklerde süreklilik sağlanan geometri ve kanat profilinde bulunan damlacık kanalları sayesinde yüksek su ve hava sızdırmazlığı elde edilmektedir. Sistem içerisinde kullanılan elemanların tasarımları sırasında göz önüne alınan minimum işçilik kriteri ile uygulanan mekanik işlemler azaltılarak daha hızlı ve kolay montaj imkanı sağlanmaktadır. Sistem kendine özel çekirme profili sayesinde köşe aktarım bağlantılarını alüminyum profil üzerinden gizli bir şekilde gerçekleştirmektedir. Sistemin kendine özel plastik tasarımı ile kesit detaylarında sürekli bir alüminyum görüntüsü sağlamaktadır. Sonuç olarak, doğal havalandırma sağlanarak en yüksek hava kalitesi güvenli bir şekilde ve düşük maliyetli olarak, DS 50 havalandırma kanatları ile sağlanabilmektedir. □

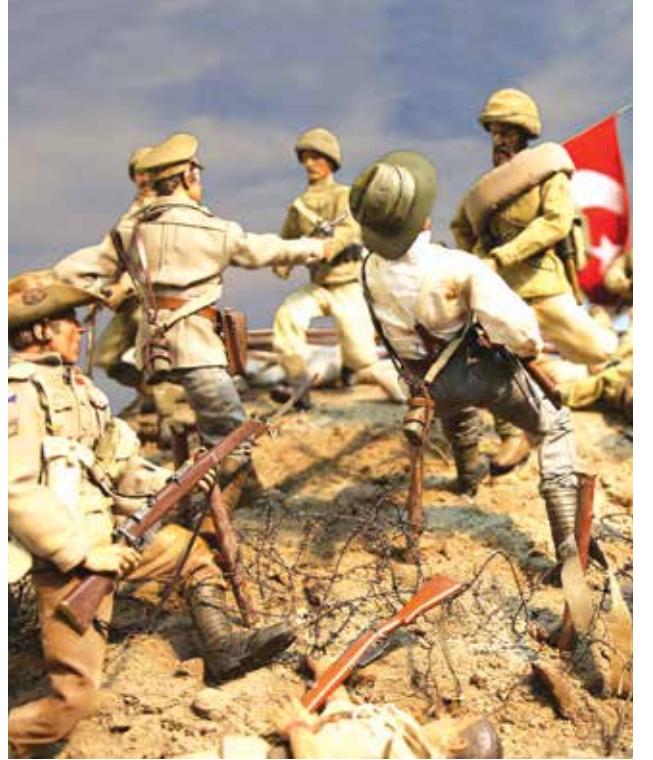
HİSART Canlı Tarih ve Diorama Müzesi'nden Pek Çok Eser Savaşın 100. Yılı Nedeniyle Çanakkale'de Sergilendi

Canakkale Savaşı'nın 100.yıl kutlamaları kapsamında Kabatepe Simülasyon ve Tanıtım Merkezi'nde savaşın izlerinin günümüze yansması ve Türkiye ile Avustralya arasındaki bağların savaştan barışa dönüşmesini anlatan "100. Yılında Çanakkale Savaşı" temalı sergi Nejat Çuhadaroğlu küratörlüğünde açıldı. Çuhadaroğlu Şirketler Grubu'nun CEO'su ve HİSART Canlı Tarih ve Diorama Müzesi kurucusu Nejat Çuhadaroğlu tarafından hazırlanan sergide, HİSART'ta yer alan pek çok eser ve diorama da sergileniyor. 2015 yılının "Avustralya'da Türkiye Yılı" ve "Türkiye'de Avustralya Yılı" olarak ilan edilmesi ardından yapılan pek çok farklı etkinlik iki ülke için büyük önem taşıyor. Çanakkale Savaşı'nın 100.yıl kutlamaları kapsamında bu yıla özel yapılacak pek çok farklı etkinlikler arasında savaşın izlerini, günümüze yansımalarını ve yarattığı etkileri daha iyi anlamamızı sağlayan "100. Yılında Çanakkale Savaşı" temalı sergide önemli bir yer tutuyor.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın talimatıyla düzenleniyor

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın talimatıyla düzenlenen ve savaşa asker gönderen ülkelerin devlet ve hükümet başkanlarının davet edildiği etkinlikler kapsamında açılan serginin küratörlüğünü HİSART Canlı Tarih ve Diorama Müzesi kurucusu Nejat Çuhadaroğlu yaptı.

Kabatepe Simülasyon ve Tanıtım Merkezi içinde yaklaşık 1800 m² alanda açılan sergide, HİSART Canlı Tarih ve Diorama Müzesi'ndeki Çanakkale koleksiyonunda yer alan, savaşta yaralanan bir Anzak askerini taşıyan bir Türk askeri canlandırması, Anzak askeri şapka ve üniformaları, Çanakkale cephesinde savaşıyan Türk askeri üniforması, pek çok mermi, madalyalar, Kanlı Sirt Muharebesi dioraması, Yukarıdakiler Aşağıdakiler dioraması, 25 Nisan Anzak Çıkarması dioraması, Sultanhisar torpidobotunun AE2 Denizaltısı'nı esir alışı dioraması, gökyüzünden düşürülen ilk düşman uçağının canlandırması, Enver Paşa'nın orijinal kıyafetleri ve Çanakkale'de Mustafa Kemal'in birebir ölçekli canlandırması gibi tarihe ışık tutacak eserlerin yanı sıra sadece bu müze için Nejat Çuhadaroğlu tarafından yapılan Seyit Onbaşı Dioraması gibi pek çok farklı eser de sergileniyor.



"İki ülke arasında dostluk ve kardeşlik bağı güçlendirilecek"

HİSART Canlı Tarih ve Diorama Müzesi kurucusu Nejat Çuhadaroğlu, tarihe "Centilmenler Savaşı" olarak geçen Çanakkale Savaşları'nın 100. Yıldönümü şerefine açılan sergiyle ilgili olarak şunları söyledi:

"Bu yılın hepimiz için çok ayrı bir önemi ve anlamı var. Bence tarihimizi iyi anlamak ve iki ulus arasında yaratılan bu eşsiz bağı güçlendirmek için Çanakkale'de yapılan etkinlikler çok kıymetli. Kurucusu olduğumuz ve büyük emeklerle hayata geçirdiğimiz HİSART Canlı Tarih ve Diorama Müzesi'nden eserlerin de içinde yer aldığı Çanakkale Sergisi için gerçekten çok heyecan duyuyorum. Cumhurbaşkanlığımızın talimatlarıyla yapılan pek çok farklı etkinliklerle, bir savaşın sonucunda iki ülke arasında oluşan bu dostluk ve kardeşlik köprüsü için, tüm geçmiş tecrübemizi ve birikimlerimizi paylaşıyor olmaktan memnuniyet duyuyorum." □

Dünya evine girenler



Gökhan KAYA

Satınalma Sorumlusu

Gökhan KAYA ve Beste SEZEN
11.04.2015 tarihinde dünya evine
girmişlerdir.

*Çuhadaroğlu Ailesi olarak çifti kutluyor,
bir ömür boyu mutluluklar diliyoruz.*



Hilal AKUŞ & Çağrı KIZIL

Operasyon Elemanı & Teknik Destek Sorumlusu

Şirketimiz çalışanlarından
Hilal AKUŞ ve Çağrı KIZIL
25.04.2015 tarihinde dünya evine
girmişlerdir.

*Çuhadaroğlu Ailesi olarak çifti kutluyor,
bir ömür boyu mutluluklar diliyoruz.*



Uğur SARIŞAHİN

Teknik Büro / Cad-Cam Sorumlusu

Uğur SARIŞAHİN ve Tuğçe SARIŞAHİN
09.5.2015 tarihinde dünya evine
girmişlerdir.

*Çuhadaroğlu Ailesi olarak çifti kutluyor,
bir ömür boyu mutluluklar diliyoruz.*

CUHADAROĞLU Alüminyum Sistemleri



GE 50 ICV



GE 50 SC

GIYDİRME CEPHE SİSTEMLERİ

Isı yalıtımında
maksimum tasarruf ve
estetik görünüm sağlar.

Ramada Hotel / Gebze

ÇUHADAROĞLU



**Alüminyumun hikayesi 183 yıl önce başladı...
1954' den bu yana da ÇUHADAROĞLU ile devam ediyor.
İki tarihi buluşturan alüminyumla;
uzun ömürlü, geri dönüşümlü, estetik, dünyayla dost bir cephe yarattık...
61 yıldır bu gururla övünüyoruz...
Bizimle bu gururu paylaşan iş ortaklarımıza;
teşekkürlerimizi sunuyoruz.**