

Çuhadaroğlu, interal Markası ile Alüminium 2022 Fuarı'na Katıldı

Çuhadaroğlu Attended with interal Brand to Aluminium 2022 Fair



Türkiye Laboratuvarlar Arası Karşılaştırma Testi, Bu Yıl Üçüncü Defa Çuhadaroğlu'nun Ev Sahipliğinde Gerçekleşti

The Turkey Interlaboratory Comparison Test was Hosted by Çuhadaroğlu for the Third Time This Year



Katılacağımız fuarlar / Fairs will be attend

2022

19-21

Ekim / October

Baku Expo Center
Bakü - Azerbaijan
Baku - Azerbaijan

**BakuBuild
27. Uluslararası
Azerbaycan
Yapı Fuarı**

BakuBuild
27th Azerbaijan
International
Construction
Exhibition

2023

17-22

Nisan / April

**Trade Fair Center
Messe München**
Münih- Almanya
Munich - Germany

**BAU 2023
Yapı ve İnşaat
Fuarı**

BAU 2023,
World's Leading
Trade Fair for
Architecture,
Materials,
Systems

12-14

Ekim / October

**İstanbul Expo
Center**
İstanbul - Türkiye

**Aluexpo 2023 -
8. Uluslararası
Alüminyum
Teknolojileri,
Makina ve
Ürünleri İhtisas
Fuarı**

Aluexpo 2023 -
Aluminium
Technologies,
Machinery and
Products Trade

16-18

Mayıs / May

**Erbil International
Fairground**
Erbil - Irak
Erbil - Iraq

**Construct Iraq
Yapı ve Bina
Endüstrisi
Fuarı**

Construct Iraq
International
Trade Fair for
Construction
and Building
Industry

19-21

Ekim / October

Baku Expo Center
Bakü - Azerbaijan
Baku - Azerbaijan

**BakuBuild
28. Uluslararası
Azerbaycan
Yapı Fuarı**

BakuBuild
28th Azerbaijan
International
Construction
Exhibition

14-16

Haziran / June

**Trade Fair Center
Messe München**
Münih - Almanya
Munich - Germany

**INTERSOLAR
EUROPE
Güneş Enerji
Sistemleri
Fuarı**

INTERSOLAR
EUROPE
Solar Energy
Systems Fair

31-02

Ekim -Kasım
Oct - Nov

**Georgia World
Congress Center**
İstanbul - Türkiye

**GlassBuild
America Cam,
Pencere ve
Kapı Fuarı**

GlassBuild
America 2023
The Glass,
Window & Door
Expo

ÇUHADAROĞLU

inter*all*

inter*ax*

inter*wall*

inter*secure*

inter*dig*



Cam Cama Çift Cam Sistem
Glass to Glass Double Glazing System



Çift Camlı Gizli Kasetli Sistem
Double Concealed Glazing System



Çift Camlı Kasetli Sistem
Double Glazing Clipped System



Cam Cama Tek Cam Sistem
Glass to Glass Single Glazing System



ÜÇ AYDA BİR YAYINLANIR
EKİM - OCTOBER 2022

Yayın Sahibi Tüzel Kişi / Publisher
Çuhadaroglu Metal Sanayi ve
Pazarlama A.Ş.

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / Editor in Chief
Ali Tuna Şenatlı

İçerik / Content
Pazarlama Bölümü / Marketing Department

Adres / Address
Yakuplu Mh. Hürriyet Bulvarı No: 6
34524 Beylikdüzü / İSTANBUL

Telefon / Phone
0212 875 18 20
0212 875 35 80
0212 224 20 20 pbx

Faks / Fax
0212 875 11 08
0212 224 20 40

Web / Website
www.cuhadaroglu.com.tr

E-Posta / E-Mail
iletisim@cuhadaroglu.com

Yapım / Producer by
Teknik Sektör Yayıncılığı A.Ş.
www.b2bmedya.com

E-dergi olarak yayımlanmıştır.
Published by E-Magazine

Yayın Türü / Type of Publication
Yerel Süreli Yayın / Local Periodical
Publication

- Yayında ismi geçen hiçbir malzeme izin alınmaksızın basılamaz ve kullanılamaz.
- No materials contained in this publication can be printed and used without prior consent.
- Trend yayınlarının telif hakları **Çuhadaroglu**'na aittir.
- Copyright of Trend publications belong to **Çuhadaroglu**.

BİZDEN HABERLER / NEWS ABOUT US

06

Çuhadaroglu, Alüminyum 2022 Fuarı'na Katıldı
Çuhadaroglu Attended The Aluminium 2022 Fair



10

Türkiye Laboratuvarlar Arası Karşılaştırma Testi, Bu Yıl Üçüncü Defa Çuhadaroglu'nun Ev Sahipliğinde Gerçekleşti
The Türkiye Interlaboratory Comparison Test was Hosted by Çuhadaroglu for the third Time This Year



14

Murat Çuhadaroglu Capital Dergisi'nin Temmuz Sayısı Konuğu Oldu
Murat Çuhadaroglu Was the Guest of the July Issue of Capital Magazine



KENAN ARACI
 Çuhadaroğlu Grup Şirketleri Genel Müdürü
 General Manager of Çuhadaroğlu Group of Companies



Değerli Dostlar

2022 yılının sonuna geldiğimiz şu günlerde sıcak ve yağışsız bir sonbahar mevsimi geçiriyoruz. Kış mevsimini, ortalama sıcaklıkların üzerinde geçirebileceğimiz yönündeki bilgiler, sürdürülebilir gelecek için “Küresel Isınma” tehdidini bizlere tekrar hatırlattı. Son 300 yıl içerisinde değerlendirme yapıldığında, en sıcak 8 yaz mevsiminin son 30 yıl içerisinde yaşandığını dikkate alırsak, önümüzdeki süreçte küresel ısınma tehdidinin gündemimizde daha fazla olacağını düşünüyorum. Bu riskler dikkate alındığında Dünya'nın hassasiyet göstermesi gereken bir sorun ile karşı karşıyayız. Dünya'nın, tarım toplumundan “Sanayi Toplumu”na geçiş süreci ile birlikte özellikle son 30 yıl içerisinde, insan

Dear Colleagues

As we come to the end of 2022, we are having a hot and rainless autumn season. The information that we can spend the winter season above the average temperatures reminded us once again of the threat of "Global Warming" for a sustainable future. Considering that the 8 hottest summers have been experienced in the last 30 years, when an evaluation is made in the last 300 years, I think that the threat of global warming will be more on our agenda in the coming period. Considering these risks, we are faced with a problem that the world should be sensitive to. With the transition process of the world from the agricultural society to the "Industrial

faktörünün sanayileşme, üretim ve tüketim anlayışının değişmesi, ulaşım ve taşımacılık ihtiyacının artması ile iklimi değiştirme üzerinde fonksiyonları da artmış oldu. Sürdürülebilir gelecek hedefi ile sonraki nesillere bırakacağımız Dünyamızı ancak ülkeler, sektörler ve bireysel olarak bizlerin alacağı önlemlerle sürdürülebilir hale getirebiliriz.

Yapılan araştırmalarda fosil yakıt tüketiminde yaşanacak artışa paralel sera gazının azaltılmasının çok önemli olduğu raporlanmakta. Sera gazının azaltılmasındaki en önemli unsurların başında kara ve hava taşıtları olmak üzere ulaşım ve binalardaki ısıtma, ısıtmadan daha yüksek maliyeti olan soğutma gelmekte. Buna ihtiyaç duyulan fosil yakıttan üretilen enerjinin düşürülmesi ve enerji ihtiyacının rüzgar, solar gibi temiz yenilenebilir enerji ile karşılanması da önem arz etmektedir. Ürünlerimiz ve ürünlerimizin üretimlerini gerçekleştirdiğimiz tesislerimizde atacağımız adımlarla bunu sağlamalıyız. Biz de Çuhadaroğlu Grubu olarak ürün geliştirmede ARGE faaliyetlerini destekleyecek enerji verimliliği ön planda olan ürünler geliştirmeye, üretimde ihtiyacımız olan enerji tüketiminin azaltılmasına yönelik projeleri tesislerimizde devreye alıyoruz. Ayrıca, ihtiyacımız olan enerjinin yenilenebilir enerjiden tedarik oranını arttırmaya çalışıyoruz.

Bu doğrultuda, daha temiz, daha yeşil bir Dünya adına sosyal sorumluluğumuz çerçevesinde yaptığımız çevreci ve yeşil yatırımlardan, çevreye daha duyarlı geliştirdiğimiz ürünlere kadar tüm faaliyetlerimizle daha temiz bir dünyayı- çevreyi bizden sonraki nesillere bırakabilmek ümidi ile... □

Society", especially in the last 50 years, the changes in the understanding of industrialization, production and consumption of the human factor and the increase in the need for transportation and transportation have increased its functions on changing the climate. With the goal of a sustainable future, we can make our world, which we will leave to the next generations, sustainable only with the measures we will take as countries, sectors and individually.

Studies have reported that it is very important to reduce greenhouse gas emissions in parallel with the increase in fossil fuel consumption. One of the most important factors in reducing greenhouse gas is heating in transportation and buildings, including land and air vehicles, and cooling, which has a higher cost than heating. It is also important to reduce the energy produced from fossil fuels and to meet the energy need with clean renewable energy such as wind and solar. We must ensure this with our products and the steps we will take in our facilities where we produce them. We, as Çuhadaroğlu Group, are putting into use projects in our facilities to develop products with energy efficiency that will support R&D activities in product development, and to reduce the energy consumption we need in production. In addition, we are trying to increase the rate of supply of the energy we need from renewable energy.

In this direction, with the hope of leaving a cleaner world-environment to the next generations with all our activities, from the environmentalist and green investments we make within the framework of our social responsibility for a cleaner, greener World, to the products we have developed more sensitive to the environment. □

Çuhadaroğlu, interal Markası ile Alüminium 2022 Fuarı'na Katıldı

Aluminium Fuarı 27-29 Eylül 2022 tarihleri arasında Almanya'nın Düsseldorf kentinde düzenlendi.

Çuhadaroğlu Attended with interal Brand to Aluminium 2022 Fair

The Aluminum 2022 Fair was held in Düsseldorf, Germany between 27-29 September 2022.

Çuhadaroğlu Metal firması interal markası ile katıldığı Alüminium 2022 Fuarı'na fuarında 4 Hol, 4D28 No'lu stand ile yerini aldı. interal markasına ait endüstriyel profil sistemleri ile fuarda, ziyaretçilerini ağırlayan Çuhadaroğlu ekibi, "Geleceğinizi Geri Kazanın" mottoğu ile vurgu yaptı. Pandemi sonrası katılım sağlanan ilk fuar olması nedeni

Çuhadaroğlu Metal company participated to the Aluminum 2022 Fair with interal brand in Hall 4, Stand No 4D28. Çuhadaroğlu team hosted their visitors by showing industrial profile systems and highlighted "Recycle Your Future" motto. Çuhadaroğlu stand, which was designed after a meticulous work, attracted attention as it was the





ile titiz bir çalışma sonunda tasarlanan Çuhadaroglu standı ilgi gördü. Satış- Pazarlama Bölümlerinin ve Yönetim kademesinin katılımcı olduğu fuarda yerini alan Çuhadaroglu ekibi, ziyaretçilerine, üretim tesislerini gösteren, sanal tur eşliğinde görüntülenen VR sistemeler ile tanıtım yapma imkânı buldu.

1997 yılından beri düzenlenen, alüminyum endüstrisi ve uygulama alanlarını kapsayan önemli fuarlar arasında yerini alan Alüminyum Fuarı, üreticileri, mühendisleri, tasarımcıları, tedarikçileri ve alıcıları buluşturan, tüm dünya şirketlerine ve yatırımcılara sektörü tanıtmak, teknolojik gelişmelerden haberdar etmek ve sektörün yenilerine yol açmak için düzenlenen önemli bir B2B platformu olarak tanımlanıyor. □

first fair attended after the pandemic. Çuhadaroglu team, who took their place in the fair where Sales-Marketing Departments and Management level participated, had the opportunity to introduce their visitors with VR systems that show the production facilities and are displayed with a virtual tour.

Aluminum 2022 Fair, which has been held since 1997 and is among the important fairs covering the aluminum industry and application areas, is one of the important fairs that bring together manufacturers, engineers, designers, suppliers and buyers, to introduce the sector to all world companies and investors, to inform them about technological developments and to pave the way for new ones in the sector. It is described as a B2B platform. □

Axalta, Çuhadaroğlu Ekibi'ne Özel Tadım Etkinliği Düzenledi

Axalta for Çuhadaroğlu Team Organized a Special Tasting Event

Axalta'nın geniş ve çok yönlü toz boya koleksiyonlarına ev sahipliği yapan Renk Deneyim odasının misafirleri Çuhadaroğlu ekibi oldu.

Çuhadaroğlu ve Axalta'nın süre gelen iş birliği haricinde pazarlama ve etkinlik yönetimi kapsamında özel olarak hazırladığı etkinliği 16 Eylül 2022 tarihinde gerçekleştirdi. Çuhadaroğlu Grup şirketlerinin katılımı ile interax satış bölümü, interal satış, teknik satış bölümü, satın alma ve pazarlama bölümü ekipleri şarap tadımı yaptı. Şarap markaları ve üzüm yetiştiriciliği ile bilinen dünya ülkeleri yanı sıra, Türkiye Bölgesi'nin üzümlerinin de tanıtımının yapıldığı etkinlikte Çuhadaroğlu ekibi haftanın yorgunluğunu attı, keyifli zaman geçirdi.

Tüm ekip, etkinliğin sonunda, şarap uzmanı, degustator Nadiya Bıçakçı ile hatıra fotoğrafı çekti. □

Çuhadaroğlu team was the guests of the Color Experience room, which hosts Axalta's wide and versatile powder paint collections.

Apart from the ongoing cooperation, Çuhadaroğlu and Axalta's event, which was specially prepared within the scope of marketing and event management, took place on September 16, 2022. With the participation of Çuhadaroğlu Group companies, teams of interax sales department, interal sales, sales support department, purchasing and marketing department held wine tasting. The Çuhadaroğlu team relieved the tiredness of the week and had a pleasant time at the event where the grapes of the Turkish Region were promoted, as well as the world countries known for their wine brands and grape growing.

At the end of the event, the whole team took a souvenir photo with wine expert and degustator Nadiya Bıçakçı. □



Çuhadaroğlu'nun Geleneksel "City" Duvar Işılandırıldı Çuhadaroğlu Metal Showroom Alanı Balkon Kısımında!

*Çuhadaroğlu's Traditional "City" Wall is Illuminated at the
Balcony of the Çuhadaroğlu Metal Showroom Area is*



Türkiye Laboratuvarlar Arası Karşılaştırma Testi, Bu Yıl Üçüncü Defa Çuhadaroğlu'nun Ev Sahipliğinde Gerçekleşti

The Türkiye's Interlaboratory Comparison Test was Hosted by Çuhadaroğlu for the Third Time This Year

Türkiye'nin çeşitli illerinden 34 akredite olmuş laboratuvarın bir araya gelerek ölçüm ve analiz sonuçlarının karşılaştırmasını yaptığı, Türkiye Laboratuvarlar Arası Karşılaştırma Testi, bu yıl üçüncü defa Çuhadaroğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşti. 2 Eylül 2022 tarihinde düzenlenen törende Çuhadaroğlu Alüminyum Yönetimi, Üretim, İSG ve İnsan Kaynakları bölümlerine plaket verildi. □

The Türkiye Interlaboratory Comparison Test, in which 34 accredited laboratories from various provinces of Türkiye came together to compare measurement and analysis results, was hosted by Çuhadaroğlu for the third time in this year. At the ceremony held on September 2, 2022, plaques were given to Çuhadaroğlu Aluminum Management, Production, OHS and Human Resources departments. □



Çuhadaroğlu'ndan, Yapı Kataloğu'na 50. Yılı Desteği

Yapı sektörünün uzun soluklu paydaşları arasında nitelikli işbirlikleri ile adından bahsettiren Yapı Kataloğu 50. Yılı'nı kutluyor.

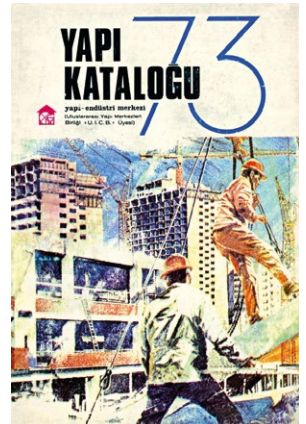
50th Anniversary Support from Çuhadaroğlu to the Building Catalogue

The Building Catalog, which has made a name for itself with its qualified collaborations among the long-term stakeholders of the construction sector, celebrates its 50th anniversary.

Paylaştığı sektörden önemli markaları ve firmaları tanıtım videosu etkinliğine davet eden Yapı Kataloğu, Çuhadaroğlu'na önemli konukları arasında yer verdi. Çuhadaroğlu Grup Pazarlama Müdürü Ali Tuna Şenatlı'nın teşekkür videosunu hazırladığı konuşmada, Yapı Kataloğu ile uzun süreli bir geçmişe sahip olduklarını, Altın Çekül, White Paper, Bim Object, ürün bültenleri gibi pek çok alanda birlikte çalıştıklarını ifade etti, 50 yıl etkinliğine katılmaktan duyacakları memnuniyeti belirtti. 2023 yılının ilk çeyreğinde iki günlük görkemli bir etkinlikte tüm sektör profesyonellerini ağırlayacak olan Yapı Kataloğu; bu etkinliğe paralel olarak birçok farklı projeyi de beraberinde yürütecek, birbirinden farklı önemli başlıklarda yapı sektörünün gücünü de arkasına alarak 50 yıllık geçmişine bu törenle vurgu yapmayı hedefleyecek. □

Inviting the important brands and companies from the sector to their promotional video event, Building gave place to Çuhadaroğlu as important guest. In the speech where Çuhadaroğlu Group Marketing Manager Ali Tuna Şenatlı prepared the thank you video, he stated that they have a long history with the Building Catalogue, that they work together in many fields such as Altın Çekül, White Paper, Bim Object, and Product New Release stated.

The Building Catalogue, which will host all industry professionals with a magnificent two-day event in the first quarter of 2023; Parallel to this event, it will carry out many different projects with it, aiming to emphasize its 50-year history with this ceremony, taking the power of the building sector behind it in different important topics. □



15 Eylül 2022 Tarihinde Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi A.Ş Binası Konferans Illbruck Cephe Sızdırmazlık Malzemeleri Eğitimi Düzenlendi

On September 15, 2022, Çuhadaroğlu Aluminum Industry Inc. Building conference Illbruck Facade Sealing Materials Training was held

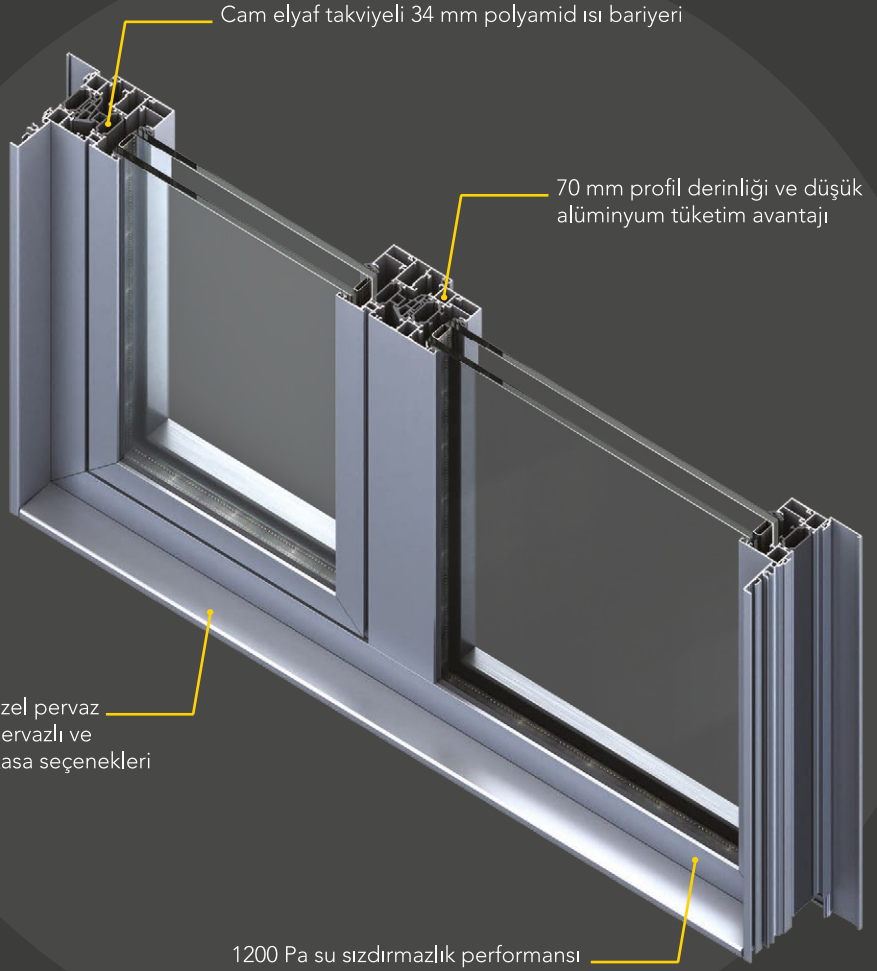
Tremco CPG Türkiye Bölge Satış Müdürü Can Karaduman tarafından planlanan eğitime Çuhadaroğlu Metal ve Çuhadaroğlu Alüminyum personeli birlikte katıldı. Firmanın 4 başlık altında topladığı ürün eğitiminde bantlar, membranlar, dolgu ve yapıştırıcılar, PU köpükler hakkında bilgi aktarıldı. Stratejik ürünler ve aktiviteler, çalışma prensipleri ve teknolojik uygulamalar üzerine detaylı örneklerin anlatıldığı eğitimde, katılımcılar yapılan uygulamalar hakkında yönelttiği soruların, yanıtlarını alma imkanı sağladı. □

Çuhadaroğlu Metal and Çuhadaroğlu Aluminum personnel attended the training planned by Tremco CPG Türkiye Regional Sales Manager Can Karaduman. In the product training that the company gathered under 4 headings, information was given about tapes, membranes, fillers and adhesives, PU foams. In the training, in which detailed examples on strategic products and activities, working principles and technological applications were explained, the participants had the opportunity to get answers to their questions about the applications. □



DS 70

Kapı ve Pencere Sistemi



- Kapı ve Pencere ürün grubunun yeni üyesi DS 70, en çok tercih edilen ST serisi üzerinde yapılan geliştirmeler sayesinde global pazarlarda, yüksek performans değerleri ve farklı bitiş detayları ile tüm mimari stillere de mükemmel uyum gösterecek bir sistem olarak tasarlandı.



Murat Çuhadaroğlu Capital Dergisi'nin Temmuz Sayısı Konuğu Oldu

Çuhadaroğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Murat Çuhadaroğlu Capital Dergisi ile İş Dünyası, Büyüme Hedefleri ve Hobileri üzerine Söyleşi Yaptı.

Murat Çuhadaroğlu Was the Guest of the July Issue of Capital Magazine

Murat Çuhadaroğlu, Chairman of the Board of Çuhadaroğlu Group, had an interview with Capital Magazine on Business World, Growth Goals and Hobbies.

Metal ve alüminyum dışındaki işlerinizden neden çıktınız?

Murat Çuhadaroğlu: 90'lı yıllarda bayağı bir şirket kurmuştuk. O dönem nedense bolca şirket sahibi olmak, holding kurmak moda gibiydi. Benzin istasyonu bayiliği aldık, sigorta işine girdik. Gayrimenkul, turizm ve kimya şirketleri kurduk. Bunun sonucunda bir sürü küçük şirket oluşmaya başladı. 2000'li yılların başındaysa bu yapıyı sadeleştirmeye karar verdik ve ana işimize odaklandık.

Birçok sektörde faaliyet gösterince "holding kuralım" dedik. Ancak bize uygun bir yapı değildi. O dönem bizim için gerekli olan kurumsallaşmayı da gerçekleştiremedik. Hal böyle olunca holding olmak anlam ifade etmemeye başladı. Boşuna kağıt üstünde bir sürü şirket vardı. Bir sürü gereksiz evrak ve bürokrasi oluştu. Sonunda şirketler grubumuzu yeniden yapılandırdık.

Şu an hangi işleriniz devam ediyor?

Murat Çuhadaroğlu: Şu anda faal olarak çalışan iki firmamız var. Çuhadaroğlu Metal şirketimiz başta inşaat sektörü olmak üzere, birçok sektöre alüminyum profil üretimini gerçekleştiriyor. Dökümhanesinden preslerine, yüzey işlemlerinden mekanik işlemlere ve sonrasında profil satışı ile alüminyumla ilgili diğer malzemelerin pazarlamasına kadar farklı alanlarda faaliyet gösteriyor.

Why did you quit your work other than metal and aluminum?

Murat Çuhadaroğlu: In the 90's, we established quite a company. At that time, for some reason, owning a lot of companies and establishing a holding seemed to be fashionable. We bought a gas station dealership and entered the insurance business. We established real estate, tourism and chemical companies. As a result, many small companies began to form. In the early 2000s, we decided to simplify our structure and focused on our main business. When we were active in many sectors, we said "let's establish a holding". However, it was not a suitable structure for us. At that time, we could not achieve the necessary institutionalization for us. As such, being a holding started to make no sense. There were so many companies on paper for nothing. There was a lot of unnecessary paperwork and bureaucracy. Finally, we restructured our group of companies.

Which of your works are in progress at the moment?

Murat Çuhadaroğlu: We currently have two companies operating actively. Our Çuhadaroğlu Metal company produces aluminum profiles for many sectors, especially the construction sector. It operates in different



areas from casting to presses, from surface treatments to mechanical processes, and then to sales of profiles and marketing of other materials related to aluminum. It also carries out the marketing and sales of automatic doors and revolving doors. Our other company, Çuhadaroglu Alüminyum, operates in the field of aluminum joinery and does contracting work for the construction sector. Apart from these two companies, we also have a construction company, but it is not very active. We do boutique construction work from time to time.

How did you close last year?

Murat Çuhadaroglu: Despite all the negativities in the local and global economic environment last year, we had a very successful year as Çuhadaroglu Group. Despite the difficulties in doing business, we performed beyond our targets as a result of the activities we carried out with a proactive management approach. Thanks to the measures we have taken against uncertainties, we have maintained our strong financial structure as a group. Thanks to our effective supply chain and cost management, as well as our marketing and sales policy, we exceeded our targets for 2021.

How much have you grown?

Murat Çuhadaroglu: Thanks to the work we have done on both the manufacturing and contracting side, we have increased our consolidated turnover by approximately 2 times in 2021 compared to the previous year, and our net profit at the end of the period approximately 4 times. Last year, together with our aluminum company, we increased our consolidated turnover by 219 percent compared to 2020. Our consolidated total turnover has exceeded 1 billion TL. Our net profit for the period increased by 416 percent to 116.5 Million TL. We also increased our profit margins. We doubled our consolidated asset size compared to the previous year. We increased our equity by 50 percent. We made our strong financial structure even stronger.

Where did the growth come from?

Murat Çuhadaroglu: Export was the most important

Ayrıca otomatik kapı ve döner kapıların pazarlama ve satışını gerçekleştiriyor. Diğer şirketimiz Çuhadaroğlu Alüminyum ise alüminyum doğrama alanında faaliyet gösteriyor, inşaat sektörüne taahhüt işi yapıyor. Bu iki şirket dışında bir de yapı şirketimiz var ancak çok faal değil. Arada sırada butik inşaat işleri yapıyoruz.

Geçen yılı nasıl kapattınız?

Murat Çuhadaroğlu: Geçen yıl yerel ve küresel ekonomik ortamda yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen Çuhadaroğlu Grubu olarak son derece başarılı bir yıl geçirdik. Her ne kadar iş yapma koşulları zorlaşsa da proaktif yönetim anlayışıyla yürüttüğümüz faaliyetler sonucunda hedeflerimizin ötesinde performans sergiledik. Belirsizliklere karşı almış olduğumuz önlemler sayesinde grup olarak güçlü mali yapımızı sürdürdük. Etkin tedarik zinciri ve maliyet yönetimiyle pazarlama ve satış politikamız sayesinde 2021 yılı için belirlemiş olduğumuz hedeflerimizi aştık.

Ne kadar büyüdünüz?

Murat Çuhadaroğlu: Hem imalat hem de taahhüt tarafında yapmış olduğumuz işler sayesinde konsolide ciromuzu 2021'de bir önceki yıla göre yaklaşık 2 kat, dönem sonu net kârımızı ise yaklaşık 4 kat artırdık. Geçen yıl alüminyum şirketimizle beraber konsolide ciromuzu 2020'ye göre yüzde 219 oranında artırdık. Konsolide toplam ciromuz 1 milyar TL'yi geçti. Net dönem kârımız ise yüzde 416 artarak 116,3 Milyon TL olarak gerçekleşti. Ayrıca kâr marjlarımızı artırdık. Konsolide aktif büyüklüğümüzü ise geçmiş yıla göre 2'ye katladık. Özkaynaklarımızı yüzde 30 artırdık. Güçlü mali yapımızı daha da kuvvetli hale getirdik.

Büyüme nereden geldi?

Murat Çuhadaroğlu: Bizim için en önemli değişken ihracat oldu. Eskiye göre ciroda ihracat oranımız çok değişti. Önceden ihracatın payı yüzde 30, iç pazarın payı yüzde 70'ken bu durum son 2 yılda neredeyse tersine döndü. Bunun en önemli nedeni bazı koşulların istediğimiz gibi oluşmamasıydı. Çin'in maliyetlerindeki

variable for us. Compared to the past, our export rate in turnover has changed a lot. While the share of exports was 30 percent and the share of the domestic market was 70 percent before, this situation has almost reversed in the last 2 years. The most important reason for this was that some conditions did not occur as we wanted. Demand for us and Türkiye increased a lot due to the fact that China did not collect and sell much aluminum with the increase in its costs. Therefore, the Far East, the corona epidemic and the developments in this region have greatly benefited us in the increase in our turnover for the last 2 years. It also helped us that many of our competitors in Europe stopped production. Their importance was more radical than ours. We, on the other hand, continued to work well and badly during the pandemic and gained a serious momentum abroad. We got new franchises.

Were new markets added to your portfolio in this process?

Murat Çuhadaroğlu: Yes; We opened up to new markets such as Europe, America and Canada. We entered African countries. Therefore, our exports gained momentum. However, no one can say how long this acceleration will last. We are confident that such a rapid increase will not continue. However, we continue to work more actively in our efforts to keep our turnover growth, markets and customers in our hands. Our friends continue their work abroad and go to different markets. They work with different companies on different products. We do R&D accordingly. For now, we have filled the capacity in both our aluminum and metal company this year and next year. However, we live in such a geography that we can wake up at any moment to events that we cannot predict what will happen tomorrow. It can be a war on the one hand and an epidemic on the other. We are in a region where the balances change very quickly. For this reason, we do not know how much turnover we will make for the next two years. We live a little daily, and we have to do this.

artışlarla fazla alüminyum toplaması ve satmamasından dolayı bize ve Türkiye'ye talep çok arttı. Dolayısıyla son 2 senedir ciromuzdaki artışta Uzak Doğu, korona salgını ve bu bölgedeki gelişmelerin bize büyük faydası oldu. Ayrıca Avrupa'daki birçok rakibimizin de üretimi durdurması bize yaradı. Onların aldığı önemler bizimkilere göre daha radikal. Bizse pandemide iyi kötü çalışmaya devam ettik ve yurt dışında ciddi bir ivme yakaladık. Yeni bayilikler aldık.

Portföyünüze yeni pazarlar eklendi mi bu süreçte?

Murat Çuhadaroglu: Evet; Avrupa, Amerika ve Kanada gibi yeni pazarlara açıldık. Afrika ülkelerine girdik. Dolayısıyla ihracatımız bayağı bir ivme yakaladı. Fakat bu ivmenin daha ne kadar gideceği konusunda kimse bir şey söyleyemiyor. Biz de bu kadar hızlı bir artışın devam etmeyeceğinden eminiz. Ancak yakaladığımız ciro büyümesini, pazarları ve müşterileri elimizde tutma gayretinde daha aktif çalışmaya devam ediyoruz. Arkadaşlarımız yurt dışında çalışmalarına devam ediyor, değişik pazarlara gidiyorlar. Değişik firmalarla değişik ürünler konusunda çalışmalar yapıyorlar. Bunlara göre Ar-Ge yapıyoruz. Şimdilik hem alüminyum hem metal şirketimizde bu yıl ve önümüzdeki yıl kapasiteyi doldurmuş durumdayız. Ancak öyle bir coğrafyada yaşıyoruz ki yarın ne olacağını kestiremediğimiz olaylara her an uyanabiliyoruz. Bir yandan savaş, bir yandan salgın olabiliyor. Dengelerin çok çabuk değiştiği bir bölgedeyiz. Bu nedenle iki yıl sonrası için ne kadar ciro yapacağımızı bilemiyoruz. Biraz günlük yaşıyoruz zaten bunu yapmaya da mecburuz.

Yurt dışında önümüzdeki dönemde büyüme stratejiniz ne olacak?

Murat Çuhadaroglu: Yurt dışında organik büyüyoruz. Globalde şirket satın alma planımız şu an için yok. Her gittiğimiz ülkede her iş için firma kurmak istemiyoruz. Birçok rakibimiz Rusya ve İngiltere'de şirket kurdu. Bunu biz de bir iki yerde yaptık. Ancak bu şirketlerin sürdürülebilirliğini sağlamak çok kolay değil.

What will be your growth strategy abroad in the upcoming period?

Murat Çuhadaroglu: We grow organically abroad. We currently do not have a global company acquisition plan. We do not want to establish a company for every business in every country we go to. Many of our competitors have established companies in Russia and England. We've done this in a couple of places too. However, it is not easy to ensure the sustainability of these companies.

How are sales going this year?

Murat Çuhadaroglu: Unless we experience extraordinary situations that we cannot control, this year seems to be going well on both the aluminum and metal sides. On the aluminum side, capacity is full by the middle of next year. On the metal side, we see that this year will also exceed expectations. Especially the results we achieved last year make us even more willing to grow for this year. We have raised the bar in our goals. We want to grow more this year compared to 2021.

What will be your growth moves in contracting business from now on?

Murat Çuhadaroglu: When entering a contracting business, we do not only work for the exterior, but also for interior partition systems, such as automatic sliding doors used indoors. For example, we present and implement these applications in city hospital projects, skyscrapers, prestigious projects, such as the Central Bank of the Republic of Türkiye Building, BDDK Building and Ziraat Bank Podium projects included in the rising Financial Center in Ataşehir, and the Crescent Project in Baku, Azerbaijan. Apart from these, we also want to do special boutique works that we choose in our contracting works. As in the past, we do not want to do every big job for reference. Because today there is no point in doing business with the conditions and agreements brought by the contractors. Today contractors work with such heavy agreements and contracts that it is better not to do business. From now on, we decided to do it on the aluminum contracting side only if we can

Bu yıl satışlar nasıl gidiyor?

Murat Çuhadaroğlu: Kontrol edemeyeceğimiz olağanüstü durumlar yaşamazsak bu yıl hem alüminyum hem metal tarafı iyi geçecek gibi duruyor. Alüminyum tarafında kapasite gelecek senenin ortasına kadar dolu. Metal tarafında ise bu senenin de beklentilerin üzerinde geçeceğini görüyoruz. Özellikle geçen yıl elde ettiğimiz sonuçlar bu yıl için bizi büyüme konusunda daha da istekli kılıyor. Hedeflerimizde çıtaı yükselttik. Bu yıl 2021'e göre daha fazla büyüme istiyoruz.

Bundan sonrası için taahhüt işlerinde büyüme hamleleriniz neler olacak?

Murat Çuhadaroğlu: Bir taahhüt işine girerken sadece dış cephesi için değil, aynı zamanda iç mekanlarda kullanılan otomatik kayar kapı gibi, ofis içi bölme sistemleri gibi işleri de gerçekleştiriyoruz. Örneğin şehir hastaneleri projelerinde, gökdelenlerde, prestijli projelerde, mesela Ataşehir' de yükselen Finans Merkezi' ne dahil Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Binası, BDDK Binası ve Ziraat Bankası Podyum projeleri ile Azerbaycan Bakü' deki Crescent Projesi gibi, bu uygulamalarımızı sunuyor ve uyguluyoruz. Bunların dışında taahhüt işlerimizde kendi seçtiğimiz özel butik işleri de yapmak istiyoruz. Eskiden olduğu gibi her gelen büyük işi referans olsun diye yapmak istemiyoruz. Çünkü bugün müteahhitler tarafından getirilen şartlar ve antlaşmalarla iş yapmanın hiçbir anlamı kalmadı. Bugün müteahhitler o kadar ağır anlaşma ve sözleşmelerle iş veriyorlar ki iş yapmayı daha iyi. Biz de bundan sonra alüminyum taahhüt tarafında ancak istediğimiz şartlarda bir iş alabiliyorsak yapma kararı aldık. Bunun aksi bir durum olursa yapmayacağız. Çünkü gerçekten önünüze çok zor şartlar konuluyor. Faturanı veriyorsun, "Para yok" diyor. Artık müteahhitler, milyar dolarlık işleri bizim gibi büyük taşeronlara finanse ettirmeye başladı. Bu nedenle sektördeki alüminyum şirketlerinin durumu içler acısı. Çünkü bunlar müteahhitlerin kabul edilemez şartlarıyla dolu sözleşmelere imza atmış durumda. Bu nedenle bizim önümüzdeki dönemde alüminyum taahhüt işinde büyüme gibi bir hedefimiz yok. Bundan sonra istediğimiz işi kârlı şartlarda alabiliyorsak yapacağız. Bu

get a job under the conditions we want. We will not do it otherwise. Because really difficult conditions are put in front of you. You give your bill, it says "No money". Now contractors have started to finance billion-dollar works to big subcontractors like us. Therefore, the situation of aluminum companies in the sector is deplorable. Because they have signed contracts full of unacceptable terms of contractors. For this reason, we do not have a target to grow in the aluminum contracting business in the coming period. After that, if we can get the job we want on profitable terms, we will do it. We have serious principles in this regard. We will no longer do business on the terms we used to do.

What are you planning on the metal side?

Murat Çuhadaroğlu: *There, too, we have an investment plan to meet the increasing demand. For this reason, we have started an investment that will increase the capacity several times. Since we are a publicly traded company, I cannot fully disclose this officially. However, we will start the new investment in the middle of this year. The investment will take at least 2-3 years to complete, and it will be a serious investment. In addition, thanks to the architectural systems developed by our R&D department, automatic sliding doors, revolving doors, office partition systems, fire-bullet and bomb resistant systems and digital solutions, we offer and will continue to offer value-added products to the market.*

What is your goal for the future?

Murat Çuhadaroğlu: *Our main goal is to ensure efficiency in production. In order to use our existing capacity more efficiently, we plan to implement renewal investments and new investments to increase capacity. In addition, our focus will be on effective supply chain and cost management through product and market diversification. While carrying out our activities with our strong financial structure, we will continue our proactive approach in risk management by closely monitoring the global and local economy.*

konuda ciddi prensiplere sahibiz. Artık eskiden yaptığımız şartlarla iş alıp yapmayacağız.

Metal tarafında neler planlıyorsunuz?

Murat Çuhadaroğlu: Orada da artan talebi karşılamak üzere yatırım planımız var. Bu nedenle kapasiteyi birkaç katına çıkaracak şekilde bir yatırıma start verdik. Halka açık bir şirket olduğumuz için bunu resmi olarak tam açıklayamıyorum. Ancak yeni yatırıma bu yıl ortalarında başlayacağız. Yatırımın tamamlanması en az 2-3 yıl sürecek, ciddi bir yatırım olacak. Ayrıca ArGe departmanımızın geliştirdiği mimari sistemler, otomatik kayar kapılar, döner kapılar, ofis içi bölme sistemleri, yangına-kurşuna ve bombaya dayanıklı sistemler ve dijital çözümler sayesinde piyasaya katma değerli ürünler sunuyoruz ve sunmaya devam edeceğiz.

Bundan sonrası için hedefiniz nedir?

Murat Çuhadaroğlu: Ana hedefimiz üretimde verimliliği sağlamak. Mevcut kapasitemizi daha verimli kullanmak amacıyla yenileme yatırımları ve kapasite artırıcı yeni yatırımlar hayata geçirmeyi planlıyoruz. Bunun yanı sıra ürün ve pazar çeşitlendirmesiyle etkin tedarik zinciri ve maliyet yönetimi odak noktamız olacak. Güçlü mali yapımızla faaliyetlerimizi yürütürken küresel ve yerel ekonomiyi yakından takip ederek risk yönetimindeki proaktif yaklaşımımızı sürdüreceğiz.

Ortaklık, şirket evliliği gibi bir planınız var mı?

Murat Çuhadaroğlu: Halka açılmadan önce ortaklıkla ilgileniyorduk. O günden sonra bu işi çok üstelemedik.

Ferrari pilotusunuz, işte de hızlı karar alır mısınız?

Murat Çuhadaroğlu: Yaptığım işte çok hızlı karar almam ancak yaptığım birçok hobide hızlı karar almam gerekiyor. İşte ise kararları özellikle aceleye getirmem. Biraz daha düşünmeyi yeğlerim. Dolayısıyla işte maceracı değil, temkinliyiz.



Do you have a plan such as partnership, company marriage?

Murat Çuhadaroğlu: We were interested in the partnership before it went public. After that day, we didn't put much pressure on this job.

You are a Ferrari driver, do you make quick decisions at work?

Murat Çuhadaroğlu: I have to make quick decisions in what I do, but I need to make quick decisions in many of the hobbies I do. Here, I don't particularly rush decisions.

Son dönemdeki dalgalanmalardan korunmak için nelere dikkat ediyorsunuz?

Murat Çuhadaroğlu: Alüminyumun hammaddesi Londra Metal Borsası'na (LME - Metal Exchange) göre fiyatlandırılıyor. Bunun pazarlığını yapabilmek de bizim en büyük beceri göstermemiz gereken konuların başında geliyor. Ayrıca yaptığımız işte döviz kurunu da tahmin etmek çok önemli. Hem LME hem de döviz kurlarını sıkı takip ederek fiyatlarımızı güncel tutmaya çalışıyoruz.

Şu anda yaşadığınız en büyük sıkıntı ne?

Murat Çuhadaroğlu: En büyük sıkıntıyı alüminyum taahhüt işinde yaşıyoruz. Bu Taahhüt sektöründe şirketimizde tahsilat sıkıntısı var. Ayrıca alüminyum hammaddesini aldığınız gün parasını ödüyorsunuz ancak ürünü sattığınızda anında parasını tahsil edemiyorsunuz. Dolayısıyla bizim işimizde alüminyum doğru zamanda alıp doğru zamanda satmanız gerekiyor. Eğer bunu yapabiliyorsanız o ay çok kârlı olabiliyor.

Şirketinizin orta vadeli hedefleriyle ilgili planınız nedir?

Murat Çuhadaroğlu: Biz firma olarak hep sürdürülebilir büyümeyi hedefliyoruz. Türkiye'de birçok işi ilk defa biz gerçekleştirdik ve iyi bir isme sahibiz. Güvenilir isme sahip olmak bizim için hep çok önemliydi. Biz bunu bu şekilde devam ettirip gelecek jenerasyonlara da aynı şekilde dürüst ve güvenilir bir firma olarak bırakmak istiyoruz. □

I'd rather think a little more. So we are cautious, not adventurous at work.

What do you pay attention to to protect yourself from recent fluctuations?

Murat Çuhadaroğlu: The raw material of aluminum is priced according to the London Metal Exchange (LME - Metal Exchange). Being able to negotiate this is one of the issues that we need to show our greatest skill. It is also very important to estimate the exchange rate in our business. We try to keep our prices up to date by closely monitoring both LME and exchange rates.

What is the biggest problem you are experiencing right now?

Murat Çuhadaroğlu: We are experiencing the biggest problem in the aluminum contracting business. In this Contracting sector, our company has a collection problem. In addition, you pay for the aluminum raw material on the day you buy it, but when you sell the product, you cannot collect the money instantly. Therefore, in our business, you need to buy aluminum at the right time and sell it at the right time. If you can do this, it can be very profitable that month.

What is your plan regarding the medium-term goals of your company?

Murat Çuhadaroğlu: As a company, we always aim for sustainable growth. We have done many jobs for the first time in Türkiye and we have a good name. Having a reliable name has always been very important to us. We want to keep it this way and leave it to future generations as an honest and reliable company. □

Fortune Türkiye Dergisi
Türkiye'nin En Büyük Şirketleri 500 Listesinde

472. Sıradayız!



ÇUHADAROĞLU

interal

interax

interwall

intersecure

interdigi

www.cuhadaroglu.com



Otomobil Yarışlarında Türkiye'yi Gururla Temsil Eden **Murat Çuhadaroglu** Ekonomist Dergisi Muhabirlerinin Sorularını Yanıtladı

Yedi yıldır motor sporları ile uğraşan Çuhadaroglu Grup Şirketleri Yönetim Kurulu Başkanı Murat Ruhi Çuhadaroglu, Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu'na (TOSFED) bağlı bir yarışçı olarak yurtdışında ülkemizi temsil ediyor. Son olarak da geçtiğimiz yıl İtalyan GT Sprint yarışlarında GT3AM sınıfında şampiyonluk kazanan Çuharoglu, yarışırken adrenalin ve heyecan hissinin tavan yaptığını belirtirken ve "İyi yarıştığınızı düşünüyorsanız muazzam bir zevk, duygu yaşıyorsunuz" diyor.

*Proudly Representing Türkiye in Auto Racing, **Murat Çuhadaroglu** Answered the Questions of The Economist Magazine Correspondents.*

Murat Ruhi Çuhadaroglu, Chairman of the Board of Çuhadaroglu Group Companies, who has been dealing with motor sports for seven years, represents our country abroad as a racer affiliated with the Turkish Automobile Sports Federation (TOSFED). Lastly, Çuharoglu, who won the championship in the GT3AM class in the Italian GT Sprint races last year, states that the feeling of adrenaline and excitement peaks while racing and says, "If you think you race well, you experience a tremendous pleasure and emotion."

Otomobil yarışı merakınız olduğunu biliyoruz. Hatta bunu oldukça ileri götürmüş durumdasınız. Bu merak nasıl doğdu?

Murat Çuhadaroglu: Bir arkadaşımın önerisi ve bana spor bir araba aldırması ile bu merak başladı, tetiklendi diyebilirim. Arabayı aldıktan sonra bu arabayı doğru teknikleri ile kullanmayı, öğrenmeyi, tabi ki heyecanını da yaşamayı istedim. Bu nedenle araba üreticisinin sürüş kurslarına katıldım. Bu kurslarda öğrendiklerimden çok memnun kaldım. Bu memnuniyet yarış arabalarına yönelik kurslara katılmama dek devam etti. Sonunda bu kursları ve lisans eğitimlerimi başarı ile tamamladım.

İlk ne zaman yarışmaya başladınız?

Murat Çuhadaroglu: 'Ferrari Challenge' yarışları ile başladım.

Peki hangi yarışlarda ne tür başarılarınız oldu?

Murat Çuhadaroglu: Doğrusu ilk bir kaç yıl çok zordu. Hatta hayal kırıklıkları yaşadım. 2018 yılında Ferrari Challenge yarışlarında kendi grubumda, Avrupa Şampiyonu oldum. İki defa, 12 saatlik dayanıklılık yarışı olan Gulf12 saat yarışını takımım ile GT3AM sınıfında kazandım. Son olarak da geçtiğimiz yıl İtalyan GT Sprint yarışlarında yine, GT3AM sınıfında şampiyonluk kazandım.

En zorlandığınız yarış ve pistler hangileri oldu?

Murat Çuhadaroglu: Aslında hiç bir zaman kolay yarış ve pist yoktur. Ama bunlar arasında sanırım en heyecan verici yarış SPA, en zorlu pistlerden biri de Mugello pisti diyebilirim. En zorlandığım yarış ise Monzada oldu. Yarışta, ön cama gelen sıvının su olduğunu düşünüp silecekleri çalıştırdım. Bir anda cam, neredeyse buzlu bir cama dönüştü. Su olduğunu düşündüğüm bu sıvının öndeki arabadan sıçrayan bir yağ olduğunu anladım. Neredeyse bütün yarışı sıfıra yakın bir görüş ile tamamlamak zorunda kaldım.

Türkiye'de yarış pistlerini yeterli buluyor musunuz?

Murat Çuhadaroglu: Avrupa ile kıyasladığımızda

We know that you have a passion for auto racing. In fact, you've taken it quite far. How did this curiosity arise?

Murat Çuhadaroglu: *I can say that this curiosity started and triggered with the suggestion of a friend and he bought me a sports car. After I bought the car, I wanted to use this car with the right techniques, to learn, and of course to experience the excitement. That's why I attended the car manufacturer's driving courses. I was very satisfied with what I learned in these courses. This satisfaction continued until I attended courses for racing cars. Finally, I successfully completed these courses and my undergraduate education.*

When did you first start racing?

Murat Çuhadaroglu: *I started with the 'Ferrari Challenge' races.*

So what kind of successes did you have in which races?

Murat Çuhadaroglu: *Honestly, the first few years were very difficult. I even had disappointments. In 2018, I became the European Champion in my own group at the Ferrari Challenge races. I won the Gulf12 hour race, a 12-hour endurance race, twice with my team in the GT3AM class. Lastly, I won the GT3AM class championship again in the Italian GT Sprint races last year.*

Which were the most difficult races and tracks?

Murat Çuhadaroglu: *In fact, there are never easy races and tracks. But among these, I think the most exciting race is SPA, and one of the most challenging tracks is the Mugello track. The most difficult race was in Monza. In the race, I thought that the liquid coming to the windshield was water and turned on the wipers. In an instant, the glass almost turned into frosted glass. I realized that this liquid, which I thought was water, was oil splashing from the car in front. I had to finish almost the entire race with near zero vision.*

Do you find the race tracks in Türkiye sufficient?

Murat Çuhadaroglu: *When we compare it with Europe,*

bu konuda çok eksikliklerimiz olduğunu görüyorum. Maalesef sadece bir uluslararası yarış yapabilecek bir piste sahibiz. Türkiye’de uluslararası pist yarışları maalesef yapılamıyor.

Yarışlara nasıl hazırlanıyorsunuz?

Murat Çuhadaroğlu: Kendimi özellikle yarış sezonunda ve yarışlar öncesinde sağlıklı yaşamaya, fit tutmaya çalışıyorum. Hiç pist yarışlarında bulunmamış kişilere bunu anlatmak zor ama bu iş gerçekten hem mental hem de fiziksel açıdan çok yorucu bir etkinlik. Profesyonel bir atlet kadar olmasa da gerekli kondisyon ve kuvvet antrenmanlarını yapmaya çalışıyorum.

Yarış gününe nasıl başlarsınız? Bir uğurunuz var mı?

Murat Çuhadaroğlu: Yarış günü ve öncesi yediklerime dikkat ederim ve arabaya binmeden gerekli ısınma esneme, hareketlerimi muhakkak yaparım. Onun dışında uğur getirdiğine inandığım bir şey veya özel bir seremonim yok.

Otomobil yarışlarında zaman zaman istenmeyen kazalar oluyor. Sizin hiç başınıza böyle bir kaza geldi mi?

Murat Çuhadaroğlu: Gelmez mi? Özellikle ilk yıllarda çok kaza yaptım. Tabii ki şu anda da ister istemez kazalar oluyor. Ama pist yarışlarında kazalar bu işin bir parçası. Siz mükemmel de kullansanız, hiç hata yapmasanız da -ki hatalar da kaçınılmaz- kazalar olabiliyor. Bir anda başka biri gelip size çarpabiliyor veya mekanik bir sorundan dolayı da istemediğiniz kazalar yaşayabiliyorsunuz.

Sonuçta kaza riski olan bir spor. Aileniz sizin için endişeleniyor olmalı...

Murat Çuhadaroğlu: Eşim başlarda çok endişe ediyordu ama artık biraz daha alıştı sanıyorum.

Yarışırken ne hissediyorsunuz?

Murat Çuhadaroğlu: Adrenalin, heyecan diyebilirim. Sonuçta bir başarı gelirse veya iyi kullandığınızı, iyi yarıştığınızı düşünüyorsanız muazzam bir zevk, duygu yaşıyorsunuz.

I see that we have many shortcomings in this regard. Unfortunately we only have one track that can do one international race. Unfortunately, international track races cannot be held in Türkiye.

How do you prepare for the races?

Murat Çuhadaroğlu: I try to keep myself fit and healthy, especially during the race season and before the races. It is difficult to explain this to people who have never been to track races, but this job is a very tiring activity both mentally and physically. Although not as much as a professional athlete, I try to do the necessary conditioning and strength training.

How do you start the race day? Do you have any success?

Murat Çuhadaroğlu: I pay attention to what I eat on the day of the race and before I get in the car, I definitely do the necessary warm-up stretches and movements. Other than that, I don't have anything or a special ceremony that I believe brings good luck.

Unwanted accidents happen from time to time in automobile races. Have you ever had an accident like this?

Murat Çuhadaroğlu: I had a lot of accidents, especially in the first years. Of course, accidents happen inevitably right now. But in track racing, accidents are part of it. Whether you use it perfectly or make no mistakes – and mistakes are inevitable – accidents can happen. Suddenly, someone else may come and hit you, or you may experience unwanted accidents due to a mechanical problem.

After all, it is a sport with a risk of accident. Your family must be worried about you?

Murat Çuhadaroğlu: My wife was very worried at first, but I think she got used to it a little more now.

How do you feel while competing?

Murat Çuhadaroğlu: Adrenaline, excitement, I would say. After all, if there is a success or if you think that



Normal hayatınızda da hız yapmayı sever misiniz?

Murat Çuhadaroğlu: Açıkça söylemek gerekirse yarışmaya başladıktan sonra daha yavaş ve daha kontrollü kullanmaya başladım. Çünkü artık arabaların kontrolünden daha iyi anlıyorum ve bir kaza esnasında neler olacağını çok iyi biliyorum.

Çocuklarınızın arabalara ilgisi nasıl? Bir gün onlarda otomobil yarışına katılmak isterse ne hissedersiniz?

Murat Çuhadaroğlu: Onlar da ilgililer diyebilirim. İllerde yarışmak gibi bir düşünceleri olursa ve isterlerse tabii destek olurum.

Pek çok hobiniz var. Bunlardan biri de fotoğrafçılık. Ne zaman başladı bu merakınız?

Murat Çuhadaroğlu: Doğru, çok hobim var. Fotoğrafçılık için en eski hobim diyebilirim. Sanıyorum ortaokul sıralarında bu merakım başladı. Lisede biraz ara verdim, sonra üniversite yıllarımda tekrar ilgi duymaya başladım.

İlk fotoğraf makineniz neydi?

Murat Çuhadaroğlu: Teyzemin hediye ettiği, her şeyi manuel olan, markasını hatırlayamadığım Rus yapımı bir fotoğraf makinesiydi. Bu fotoğraf makinesi sayesinde

you used it well and competed well, you experience a tremendous pleasure and emotion.

Do you like to speed in your normal life?

Murat Çuhadaroğlu: To put it bluntly, after I started racing, I started using slower and more controlled. Because now I understand better than the control of cars and I know very well what will happen in an accident.

How are your children interested in cars? How would you feel if one day they wanted to participate in auto racing?

Murat Çuhadaroğlu: I would say they are also related. If they have an idea and want to compete in the provinces, of course, I will support them.

You have many hobbies. One of them is photography. When did your curiosity start?

Murat Çuhadaroğlu: True, I have many hobbies. I can say photography is my oldest hobby. I think my curiosity started when I was in middle school. I took a break in high school, then I started to take interest again in my college years.

What was your first camera?

Murat Çuhadaroğlu: It was a Russian-made camera,

fotoğraf çekmeyi ve işin tekniğini temelinden öğrenmiş oldum.

Bu konuda ders aldınız mı?

Murat Çuhadaroğlu: Evet, üniversite sırasında seçmeli derslerimin çoğunu fotoğrafçılık üzerine seçtim. Hatta bir- iki ders daha alsaydım fotoğrafçılık bölümünü de bitirebilecektim.

Şu anda nasıl bir fotoğraf makinesi kullanıyorsunuz?

Murat Çuhadaroğlu: Değişik kullanımlar için 4-5 farklı fotoğraf makinem var. Fotoğraf makinesinin lensleri hayli önemli. Lens yatırımı ve tercihleri önemli olduğundan aynı markayı seçiyorum. Çekeceğim ya da görmek istediğim anlar için farklı özelliklere sahip olan, aynı markanın modellerini tercih ediyorum.

Daha çok ne tür fotoğraflar çekiyorsunuz?

Murat Çuhadaroğlu: Genelde doğa, vahşi yaşam fotoğrafları çekiyorum. Çekilmesi zor olan obje ve olayları kendi gözümden sergilemeyi, görüntülemeyi seviyorum.

Size başarılı bir fotoğrafın 'olmazsa olmazı' nedir?

Murat Çuhadaroğlu: Bana göre 'olmazsa olmaz' en önemli nokta çektiğiniz objenin çok net olmasıdır. Çektiğiniz konu, obje, görüntü, an ne olursa olsun - haber değeri olan fotolar hariç tutuyorum- net olmalı. Aksi durumda bence flu, bozuk, kırık görüntüye sahip bir fotoğraf başarılı bir fotoğraf değildir. Çekilecek konunun veya kompozisyonunun değişik ve sıra dışı olması da benim için olmazsa olmazlardan diyebilirim.

Çektiğiniz fotoğraflardan bir sergi yapma düşünceniz var mı?

Murat Çuhadaroğlu: Evet, çektiğim fotoğrafların sergisini düşünüyorum. Bunu 1-2 yıl sonra gerçekleştirmeyi planlıyorum. □

the brand of which I can't remember, that my aunt gave me as a gift. Thanks to this camera, I learned how to take pictures and the technique of the job.

Have you taken any lessons on this subject?

Murat Çuhadaroğlu: Yes, I chose most of my electives on photography during college. In fact, if I had taken one or two more courses, I would have been able to finish the photography department.

What kind of camera are you currently using?

Murat Çuhadaroğlu: I have 4-5 different cameras for different uses. Camera lenses are very important. Since lens investment and preferences are important, I choose the same brand. For the moments I want to shoot or see, I prefer models of the same brand, which have different features.

What kind of photos do you take mostly?

Murat Çuhadaroğlu: I usually take nature and wildlife photos. I like to exhibit and view objects and events that are difficult to capture from my own eyes.

What do you think is the 'must have' of a successful photograph?

Murat Çuhadaroğlu: In my opinion, the most important point of 'must have' is that the object you shoot is very clear. Whatever the subject, object, image or moment you take - I exclude newsworthy photos - it should be clear. Otherwise, I think a photograph with a blurred, distorted, broken image is not a successful photograph. I can say that it is a must for me that the subject or composition to be shot is different and extraordinary.

Do you have any idea of making an exhibition of the photographs you took?

Murat Çuhadaroğlu: Yes, I'm thinking about the exhibition of the photos I took. I plan to do this in 1-2 years. □

Kalite
Üretimimizin
Temelidir.

ÇUHADAROĞLU

interal

interax

interwall

intersecure

interdigi

www.cuhadaroglu.com

Çuhadaroğlu Pazarlama Müdürü Ali Tuna Şenatlı, İnşaat Dünyası Dergisi Özel Dosya Köklü Şirketlerin Marka Yolculuğu Konuştu

Çuhadaroğlu Marketing Manager Ali Tuna Şenatlı was the Guest of the Brand Journey of Rooted Companies in the İnşaat Dünyası Magazine Special File

Söyleşide markalaşmanın önemine değinen Ali Tuna Şenatlı, "Köklü bir marka olabilmek için öncelikle içinde bulunduğunuz sektördeki işinizde en iyi olmak, öncü olmak, rakiplerden kolayca ayrılmak, kaliteli olmak, sürdürülebilir bir yapıda olmak, dış pazarlara açılabilir olmak, sunduğunuz ürün veya hizmetin logonuzla beraber dışarıya verdiğiniz mesajla örtüşüyor olması ve hedef kitleye ulaşılması zorunludur. Marka için başlangıç noktasında olsanız dahi marka stratejisi geliştirerek ve bunu zamana yayarak başarıya ulaşabilirsiniz" dedi.

Referring to the importance of branding in the interview, Ali Tuna Şenatlı said, "In order to be a well-established brand, first of all, to be the best in your business in your sector, to be a pioneer, to distinguish easily from competitors, to be of high quality, to be in a sustainable structure, to be able to open up to foreign markets, to be able to export your product or service with your logo. It is imperative that it matches the message you give and reaches the target audience. Even if you are at the starting point for the brand, you can achieve success by developing a brand strategy and spreading it over time" said.

Çuhadaroğlu Şirketler Grubu'nun kuruluş hikayesini kısaca anlatır mısınız?

Ali Tuna Şenatlı: 1954 yılında, Yüksek Mimar Ahmet Çuhadaroğlu tarafından temelleri atılan ve çelik yapı elemanları üretimiyle sektöre adım atan Çuhadaroğlu Grubu, 1963 yılından beri ağırlıklı olarak inşaat sektöründe mimari uygulamalar için alüminyum kapı pencere doğrama üretimi ve uygulaması alanlarında faaliyet göstermeye başlamıştır. Hilton Intercontinental Hotel'inin yapımı ile ilk doğrama projesini aldıktan sonra bu projeye benzer büyük projelerin kapısını aralamıştır. 1968 yılında Çuhadaroğlu, imalatla yoğun olarak kullanılan silikon bazlı malzemelerin ithalatına bağlı olmanın verdiği sıkıntılarla, Türkiye'de adı silikonla

Could you briefly tell the story of the foundation of Çuhadaroğlu Group of Companies?

Ali Tuna Şenatlı: Çuhadaroğlu Group, which was founded in 1954 by Master Architect Ahmet Çuhadaroğlu and stepped into the sector with the production of steel structural elements, has started to operate mainly in the production and application of aluminum door, window joinery for architectural applications in the construction sector since 1963. After receiving the first joinery project with the construction of the Hilton Intercontinental Hotel, it opened the door to large projects similar to this one. In 1968, Çuhadaroğlu set forth the goal of being a pioneer and innovator by creating the Çekomastik brand, whose name has become synonymous with silicone in Türkiye,



özdeş hale gelmiş olan Çekomastik markasını yaratarak öncü ve yenilikçi olma hedefini ortaya koymuştur. Grup faaliyetlerini, 1978 yılından itibaren, alüminyum doğrama olarak verilen hizmetlerini giydirme cephe ve kompozit yapı elemanları ile cephe kaplama taahhütlerini içine alacak şekilde zenginleştirmiştir. Grup, yıllar içerisinde pek çok prestijli Çuhadaroğlu, gerek geliştirdiği alüminyum sistemleri gerekse hem Türkiye’de hem de yurt dışında başarıyla üstlendiği taahhüt işleriyle alüminyum sektöründe akla gelen ilk marka haline gelmiştir. uluslararası ürünün temsilciliklerini alarak hizmet ağını yeni cephe elemanlarıyla genişletmiştir. Çuhadaroğlu Grubu bünyesinde gelişen pek çok birim daha sonra profesyonel hizmet verme amacı ile 12 ayrı firma haline gelmiş ve 1996 yılında Çuhadaroğlu Holding’i oluşturmuştur.

Çuhadaroğlu'nun temelini atılmasında etkili olan isim ya da isimler hakkında kısaca bilgi verirsiniz?

Ali Tuna Şenatl: Alüminyum denince akla ilk gelen marka olan Çuhadaroğlu'nun 68 yıllık başarı serüvenine bugüne kadar emek, akıl ve güveniyle destek vermiş birçok paydaşın büyük katkısı olsa da; her öykünün

with the problems of being dependent on the import of silicone-based materials, which are used extensively in manufacturing. Since 1978, the group has enriched its activities by including its services, which are given as aluminum joinery, to include curtain wall and composite building elements and facade cladding commitments. The Group has become the first brand that comes to mind in the aluminum industry with many prestigious Çuhadaroğlu, aluminum systems it has developed and the contracting works it has successfully undertaken both in Türkiye and abroad. It expanded its service network with new façade elements by taking the representations of international products. Many units that developed within the Çuhadaroğlu Group later became 12 separate companies with the aim of providing professional service and in 1996 Çuhadaroğlu Holding was formed.

Could you give brief information about the name or names that were influential in laying the foundation of Çuhadaroğlu?

Ali Tuna Şenatlı: Although many stakeholders who have supported the 68-year success adventure of Çuhadaroğlu, the first brand that comes to mind when aluminum is mentioned, with their effort, wisdom and

olduğu gibi bizim öykümüzün de bir kahramanı var: Ahmet Çuhadaroğlu. Ahmet Çuhadaroğlu, yalnızca yarattığı ve gece gündüz çalışarak bugünlere getirdiği bu büyük markayla değil, en büyük sermayesi olarak gördüğü dürüstlük, başarma azmi, yatırım tutkusu ve vatan sevgisi gibi hiçbir zaman eskimeyecek ve eksilmeyecek değerleriyle de hem çalışma arkadaşlarına hem de Türk toplumuna örnek oldu. Aldığı işler, projeler, yatırımları ile de çok kısa sürede de doğrama alanında Türkiye'nin öncüsü haline geldi. Alüminyum Türkiye ile tanıştırmış, yapı sektörüne kazandırmış diyebiliriz. Çuhadaroğlu'nun 2. jenerasyon yönetimindeki isimler olan ve aynı zamanda Ahmet Çuhadaroğlu'nun oğulları Murat ve Nejat, babalarının "Yapacaksan bildiğin işi yap" düsturunu kendilerini rehber kabul ederek başladıkları mesaide tıpkı O'nun gibi Türkiye'ye ve Çuhadaroğlu markasına yaraşır yenilikçi işlere imza atmaya devam ettiler. Çuhadaroğlu'nun üstlendiği her yeni uluslararası proje, bir yandan Şirket'in yurt dışındaki mevcudiyetini güçlendirirken, bir yandan da ülkemizin itibarını artırarak birçok Türk firması için referans olma vazifesi gördü.

Türkiye'de alüminyum sektöründe öncü olan Çuhadaroğlu'nun 68 seneyi aşkın tarihindeki kilometre taşları neler?

Ali Tuna Şenatlı: Kurucusu Ahmet Çuhadaroğlu, 1950'lerin başında küçük bir demir doğrama atölyesi ile iş hayatına atıldı. Daha sonra 1954 yılında Çuhadaroğlu Metal şirketini kurarak yönünü demirden alüminyuma çevirdi.

Hilton Intercontinental Hotel ile ilk büyük projesini aldı. Ardından 1968 yılında yapı kimyasalları şirketi Çuhadaroğlu Kimya Sanayi'yi kurdu ve burada bugün hala hatırlanan silikon mastik ürünlerini "Çekomastik" markası altında temsil ediliyor. 2005 yılında Çekomastik'in Bostik firması tarafından satın alınmasından sonra, Çuhadaroğlu Metal firması bu kazancı ile alüminyum ekstrüzyon preslerine yatırım yaparak ekstrüzyondan yüzey işlemler proseslerine kadar tam entegre bir üretim tesisi kurdu.

2016 yılında Çuhadaroğlu Metal şirketi halka açıldı ve Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı. Çuhadaroğlu, kendi sektöründe borsaya kote ilk ve halen tek şirkettir.

Türkiye'de çok sayıda alüminyum markasının olması,

trust, have contributed greatly; Like every other story, our story also has a hero: Ahmet Çuhadaroğlu. Ahmet Çuhadaroğlu has set an example for both his colleagues and the Turkish society, not only with this great brand he created and brought to today by working day and night, but also with his never-ending values such as honesty, determination to succeed, passion for investment and patriotism, which he sees as his greatest capital. It has become the pioneer of Türkiye in the field of joinery in a very short time with the works, projects and investments it has taken. We can say that it introduced aluminum to Türkiye and brought it to the building sector. Murat and Nejat, the sons of Ahmet Çuhadaroğlu, who are the names in the management of the 2nd generation of Çuhadaroğlu Company continued to create innovative works worthy of Türkiye and the Çuhadaroğlu brand, just like him, in the work they started by accepting their father's motto "Do what you know if you want to do it" as their guide. Each new international project undertaken by Çuhadaroğlu not only strengthened the Company's presence abroad, but also increased the reputation of our country and served as a reference for many Turkish companies.

What are the milestones of Çuhadaroğlu, who is a pioneer in the aluminum industry in Türkiye, in the history of more than 68 years?

Ali Tuna Şenatlı: Its founder, Ahmet Çuhadaroğlu, started his business life with a small iron joinery workshop in the early 1950s. Later, in 1954, he established Çuhadaroğlu Metal company and changed his direction from iron to aluminum. He got his first big project with the Hilton Intercontinental Hotel. Then, in 1968, he founded the construction chemicals company Çuhadaroğlu Kimya Sanayi, where the silicone sealant products that are still remembered today are represented under the brand name "Çekomastik". After the acquisition of Çekomastik by Bostik company in 2005, Çuhadaroğlu Metal company established a fully integrated production facility from extrusion to surface treatment processes by investing in aluminum extrusion presses with this profit. In 2016, Çuhadaroğlu Metal company went public and started to be traded on Borsa İstanbul. Çuhadaroğlu is the first and still the only company in its sector to be listed on the stock exchange. We are the brand of the

alüminyuma olan talebin artması ve sektörün bu noktaya taşınmasına öncülük etmiş ilklerin markasıyız. İlk ısı bariyerli doğrama, ilk silikon cephe sistemi, ilk kapı ve pencere test laboratuvarı, ilk bomba, kurşun ve yangına dayanıklı kapı ve pencere üretimi, ilk toz boya kullanımı, ilk dikey eloksallı tesisi Almanya’da cephe işi alan ilk firma, Fransa’da kamu ihalesi alan ilk firma olmak bunlardan sadece bazıları.

Hilton Intercontinental ile başlayan proje serüveni, İş Bankası Bloklarının yanı sıra, Swiss Hotel, Torun Center, Maslak 1453, Sabancı Center, Zorlu Levent 199, Akmerkez, Tatilya, Hürriyet Güneşli Binası, Fransa’da ilk kamu ihalesi alınan Paris Campus de Jussieu binası, Londra’da City Road Projesi, çok yakın zamanda açılan ve önem kazanan şehir hastaneleri projeleri, Türkiye Cumhuriyetleri’nde ve Avrupa’da ülkelerindeki bir çok projenin cephesi Çuhadaroglu imzası taşıyor.

Marka denilince ilk akla gelen kavram sizce ne olmalı? Köklü bir marka olmak sizce nasıl mümkün?

Ali Tuna Şenatlı: “Marka, verilen bir sözdür” Yeni marka stratejimizi sunarken üzerine en çok vurgu yaptığımız söz bu olmuştu. Güvenilir, güçlü ve akılda kalıcı bir marka olmanın yolu sözünü tutan bir yapıdan geçer.

Çuhadaroglu çatısı altında 2019 senesinde oluşturulan 5 markanın (interal, interax, interwall, intersecure ve interdigi) tamamını da bu motta ile yola çıkardık ve güçlerini birleştirdik. Basit ve kolay anlaşılır, transparan ama aynı zamanda farkındalık yaratan, öncü ve kalitesinden ödün vermeyen çizgisiyle sektöründe bilinen ve söz sahibi markalar oluşturmak birincil önceliğimiz oldu.

Köklü bir marka olabilmek için öncelikle içinde bulunduğunuz sektördeki işinizde en iyi olmak, öncü olmak, rakiplerden kolayca ayrılmak, kaliteli olmak, sürdürülebilir bir yapıda olmak, dış pazarlara açılabilir olmak, sunduğunuz ürün veya hizmetin logonuzla beraber dışarıya verdiğiniz mesajla örtüşüyor olması ve hedef kitleye ulaşılması zorunludur. Marka için başlangıç noktasında olsanız dahi marka stratejisi geliştirerek ve bunu zamana yayarak başarıya ulaşabilirsiniz. Biz de yeni markalarımızı marka stratejimiz dahilinde

firsts that have pioneered the fact that there are many aluminum brands in Türkiye, the demand for aluminum increases and the industry moves to this point. The first heat barrier joinery, the first silicone facade system, the first door and window test laboratory, the first bomb, bullet and fire resistant door and window production, the first powder paint use, the first vertical anodizing facility, the first company in Germany to receive facade work, in France Being the first company to win a public tender is just some of them. The adventure of the project that started with Hilton Intercontinental, as well as İşbank Blocks, Swiss Hotel, Torun Center, Maslak 1453, Sabancı Center, Zorlu Levent 199, Akmerkez, Tatilya, Hürriyet Güneşli Building, Paris Campus de Jussieu building, the first public tender of which was taken in France, The City Road Project in London, the city hospital projects opened very recently and gaining importance, and the facades of many projects in the Turkic Republics and European countries bear the signature of Çuhadaroglu

What do you think should be the first concept that comes to mind when the brand is mentioned? How do you think it is possible to become a well-established brand?

Ali Tuna Şenatlı: “A brand is a promise” This was the word we emphasized the most when presenting our new brand strategy. The way to be a reliable, strong and memorable brand is through a structure that keeps its word. We set out with this motto and joined forces with all of the 5 brands (interal, interax, interwall, intersecure and interdigi) created in 2019 under the roof of Çuhadaroglu. It has been our primary priority to create brands that are known and have a say in the sector with their simple and easy-to-understand, transparent but also awareness-raising, pioneering and uncompromising line. In order to be a well-established brand, first of all, it is necessary to be the best in your business in your sector, to be a pioneer, to be easily differentiated from competitors, to be of high quality, to be in a sustainable structure, to be able to open up to foreign markets, the product or service you offer must match the message you give out with your logo, and reach the target audience. Even if you are at the starting point for the brand, you can achieve success by developing a brand strategy and spreading it over

yeni ürünlerimiz ve iletişim materyallerimiz ile iletişim kanallarımız üzerinden tanıtıyoruz. Kurumsal kimlik rehberimizi de baz alarak; ürünlerimiz, kataloglarımız, internet sitelerimiz, sosyal medya hesaplarımız, bayi tabelalarımız, dijital altyapımız ve çözümlerimiz ve hatta promosyon malzemelerimiz yeni baştan tasarladık. Tutundurma çalışmalarımız kapsamında “Bodrum Kol” olarak markasını da tescil ettirdiğimiz ürünümüz 2021 yılında Avrupa’nın endüstriyel tasarım Oscarı olarak nitelendirilen RedDot tasarım ödülünü aldı. Aynı zamanda yine 2021 senesinde Altın Çekül – Sektörel Pazarlama Ödülleri kategorisinde “En iyi tanıtım projesi” ödülünü kazandık. Bu ve buna benzer başarılar ile de sektörde markalarımızı en iyi şekilde temsil etmeye devam ediyoruz.

Yerelden global bir şirkete dönüşen Çuhadaroğlu markasını geleceğe taşımak için nasıl bir strateji izliyorsunuz? Ar-Ge yaklaşımınızı ve inovasyon çalışmalarınızı anlatır mısınız?

Ali Tuna Şenatlı: 2021 yılı pandemi sonrası normalleşmenin başlaması ile birlikte küresel olarak hızlı bir talep patlaması yaşanmış olup özellikle imalat sanayinde ve sektörel olarak ihracat rakamları bir önceki yıla göre hızla yükselmiştir. Şirketimizin alüminyum profil ihracat performansı usd ciro olarak geçen yıla göre %64 miktarsal olarak ise %42 artış göstermiştir. Bunun yanında daha önceki yıllarda satışı yapılmayan hammadde olarak kullanılan alüminyum biyet, küresel tedarik zincirindeki kırılmaların da etkisi ile satışı yapılmaya karar verilmiştir. Covid Salgını sonrası küresel piyasalarda oluşan talebin olumlu etkisi ile ihracat rakamlarımız toplam ciromuzun yaklaşık %50’lik kısmına ulaşmıştır.

Küresel olarak talep artışının önümüzdeki yıl da devam edeceğini öngörmekteyiz. 2022 yılı beklentimiz; mevcutta duran ve yavaşlayan projelerin de başlaması ile bu seneki performansımızın da üstüne çıkmaktır. İhracat rakamlarının alüminyum profil satışlarındaki toplam cironun %60’ı hedeflenmektedir. Alüminyum profil satışlarımıza ilaveten, biyet satışlarını da devam ettirerek hammadde ihracatını da arttırmak istiyoruz. Mevcut talebin bir müddet daha devam edeceği ve bu doğrultuda 2022 yılı şirketimiz açısından büyümenin devam edeceği

time. We also promote our new brands through our new products, communication materials and communication channels within the scope of our brand strategy. Based on our corporate identity guide; We have redesigned our products, catalogues, websites, social media accounts, dealer signage, digital infrastructure and solutions and even promotional materials. Our product, whose brand we registered as "Bodrum Kol" within the scope of our promotional efforts, received the RedDot design award, which is described as Europe's industrial design Oscar, in 2021. At the same time, we won the "Best promotional project" award in the Golden Plumb - Sectoral Marketing Awards category in 2021. With these and similar successes, we continue to represent our brands in the sector in the best way possible.

What strategy do you follow to carry the Çuhadaroğlu brand, which has transformed from a local to a global company, into the future? Could you tell us about your R&D approach and innovation studies?

Ali Tuna Şenatlı: With the start of the normalization after the pandemic in 2021, there was a rapid global demand explosion, and the export figures, especially in the manufacturing industry and sectoral, increased rapidly compared to the previous year. Our company's aluminum profile export performance has increased 64% in terms of USD turnover and 42% in terms of quantity. In addition, aluminum billet, which was used as raw material, which was not sold in previous years, was decided to be sold with the effect of the breaks in the global supply chain. With the positive effect of the demand in the global markets after the Covid Pandemic, our export figures have reached approximately 50% of our total turnover. We foresee that the increase in global demand will continue in the next year. Our expectation for 2022; Our aim is to surpass our performance this year with the start of existing and slowing projects. 60% of the total turnover in aluminum profile sales of export figures is targeted. In addition to our aluminum profile sales, we want to increase our raw material exports by continuing the billet sales. We anticipate that the current demand will continue for a while and in this direction, 2022 will be a positive year for our company in which

pozitif bir yıl olacağını öngörmekteyiz.

Çuhadaroğlu Arge merkezinde yapılan, yönetsel ve organizasyonel değişiklikler sayesinde daha dinamik ve pazara açık bir Arge modeli uygulanmakta olup, nihai müşteriler yani ürünlerimizi kullananlar başta olmak üzere tüm paydaşların isteklerini karşılayabilen ve işlerini kolaylaştırabilen ürünler tasarlanmaktadır. Arge Merkezimizde mimari talepler ve projeye uygun özel çözümler sunarak adeta her binaya farklı bir kimlik kazandırarak, adeta "binaların terzi" gibi binalara elbiseler dizayn etmekteyiz. Bu doğrultuda yeni geliştirdiğimiz ürünlerin sadece iç pazarda değil, uluslararası platformlarda kendine yer bulması ile 2022 yılında miktarsal ve döviz bazında yaklaşık %60 mertebesinde bir büyüme gerçekleştirdik. Özellikle, Interax Otomatik Kapı Sistemleri tarafında geliştirdiğimiz katma değerli ürünlerin faaliyet kârlılığına olumlu katkı sağlayacağını ve yıllardır düzenli olarak yaptığımız ARGE faaliyetleri yatırımlarının meyvelerini 2022 yılında toplamaya başlayacağız.

Yurt dışı pazarlara açılma hikayeniz ve hali hazırda dünyadaki faaliyetlerinizden söz eder misiniz?

Ali Tuna Şenatlı: Çuhadaroğlu Metal Sanayi olarak yurtdışında hem Mimari Sistemlerimizle hem de Endüstriyel Profillerimizle ülkemizi başarı ile temsil ediyoruz. İhracat yaptığımız 30' u aşan ülke var ve bu ülkeler arasında Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Avustralya gibi denizaşırı ülkeler ile Almanya, İngiltere, Hollanda, Belçika, Norveç, Danimarka başta olmak üzere Avrupa' nın birçok ülkesi ve Azerbaycan, Türkmenistan, Özbekistan gibi Türk Cumhuriyetleri de var. Tabii yavru vatan K.K.T.C. ile Orta Doğu' ya ve Afrika' ya da ihracatımız bulunmaktadır. Bu saydığımız ülkelerde partnerlerimiz ve aynı zamanda OEM mantığında çalıştığımız firmalar var. Özellikle Avrupa' ya yoğun bir ihracat sözkonusu.

Hedef pazarlarımız arasında mimari ve endüstriyel alüminyum tüketiminin yüksek olduğu Amerika, Kanada, Avustralya gibi ülkeler yer almakta. Bu bölgelerde satışlarımız devam ederken pazarlara daha fazla penetre olabilmek için farklı uygulamaları devreye aldık. 2018 yılında Avustralya Melbourne'da mimari sistem ürünlerimizin satış ve uygulaması için ilk

growth will continue. Thanks to the managerial and organizational changes made in Çuhadaroğlu R&D center, a more dynamic and market-open R&D model is being implemented, and we are designing products that can meet the demands of all stakeholders, especially those who use our products, and make their work easier. In our R&D Center, we design clothes for buildings, almost like the "tailor of the buildings", by offering architectural demands and special solutions suitable for the project, giving almost every building a different identity. In this direction, we achieved a growth of approximately 60% in terms of quantity and foreign currency in 2022, with the products we have newly developed finding a place not only in the domestic market but also in international platforms. In particular, the value-added products developed by Interax Automatic Door Systems will contribute positively to operational profitability and we will start to reap the fruits of our R&D activities investments that we have been making regularly for years in 2022.

Can you tell us about your story of opening to foreign markets and your current activities in the world?

Ali Tuna Şenatlı: As Çuhadaroğlu Metal Industry, we successfully represent our country abroad with both our Architectural Systems and Industrial Profiles. There are more than 30 countries that we export to and these countries include overseas countries such as the United States, Canada, Australia, many European countries such as Germany, England, Netherlands, Belgium, Norway, Denmark, and Turkish countries such as Azerbaijan, Turkmenistan, Uzbekistan. There are also republics. Of course, the baby country K.K.T.C. We export to the Middle East and Africa. We have partners in these countries, as well as companies with which we work with OEM logic. In particular, there is an intense export to Europe. Our target markets include countries such as America, Canada and Australia, where architectural and industrial aluminum consumption is high. While our sales continue in these regions, we have implemented different applications in order to penetrate more into the markets. In 2018, we opened our first dealer in Melbourne, Australia, for the sales and application of our architectural system

bayimizi açtık. Pandemiye rağmen, mimari sistemlerimizin Avustralya standartlarına uygun ürün testleri 2020 yılında tamamlandı. Kanada ve Amerika için NAFS ve ASTM standartlarına göre test süreçlerimiz de 2021 yılında tamamlanmış bulunmaktadır.

Avrupa'ya uygun ürünler tasarlayıp pazarlara daha geniş ürün yelpazesi ile açılmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda pandeminin de etkisini azaltması ile yurtiçi ve yurtdışı fuarlara da katılım sağlıyoruz. 2022 senesi içinde Almanya'da ALUMINIUM ve Azerbaycan'da BakuBuild fuarlarına katılacağız.

2022 ve gelecek için yurt içi ve yurt dışında yeni üretim ve yatırım planları var mı? Kısaca anlatır mısınız?

Ali Tuna Şenath: Yerel ve küresel gelişmelerdeki olumsuzluklara rağmen elde ettiğimiz 2021 sonuçları, 2022 için büyüme konusunda bizleri daha istekli kıldı. Hedeflerimizin çitasını yükselttik. 2022'de 2021'e göre sadece miktar olarak değil, katma değerli ürünlerimizle tutarlılık açısından da daha fazla büyümek istiyoruz. Bütçemizi de bu bakış açısına göre hazırladık. Bu kapsamda kapasitenin verimli kullanılması için yenileme yatırımları planlıyoruz. Ayrıca kapasite artırımı için yeni yatırımların fizibilitesini yapıyoruz. Üretim kapasitesini artırmaya yönelik yatırımların yanı sıra verimliliği artıracak dijital dönüşüm çalışmalarımız da devam ediyor. Önümüzdeki yıl bu çalışmalara hız vermeyi planlıyoruz. Bu gelişim ve dönüşümü gerçekleştirecek olanın çok değerli çalışanlarımız olduğunun bilincindeyiz. Bu nedenle hedeflerimiz çerçevesinde en değerli entelektüel sermayemiz olan insan kaynakları alanında gerekli yatırımları yapmaya devam edeceğiz. 2022 yılında hem arz hem de talep cephesinde belirsizliklerin artacağını öngördüğümüz için, söz konusu hedeflerimizi gerçekleştirirken odaklanmamız gereken noktalar; yeni ürün geliştirme, yeni ihracat kanalları, tedarik, maliyet ve nakit yönetimini önceliklerimiz olarak belirledik. □



products. Despite the pandemic, product testing of our architectural systems to Australian standards was completed in 2020. Our testing processes according to NAFS and ASTM standards for Canada and America were also completed in 2021. We aim to design products suitable for Europe and open up to the markets with a wider product range. At the same time, we participate in domestic and international fairs with the effect of the pandemic reducing. In 2022, we will attend the ALUMINIUM fairs in Germany and the BakuBuild fairs in Azerbaijan.

Are there any new production and investment plans at home and abroad for 2022 and the future? Can you explain briefly?

Ali Tuna Şenath: *Despite the negativities in local and global developments, our 2021 results made us more willing to grow for 2022. We have raised the bar for our goals. In 2022, we want to grow more than 2021, not only in quantity, but also in consistency with our value-added products. We have prepared our budget according to this point of view. In this context, we are planning renovation investments for efficient use of capacity. We are also making the feasibility of new investments for capacity increase. In addition to investments to increase production capacity, our digital transformation efforts to increase efficiency continue. We plan to accelerate these efforts in the coming year. We are aware that it is our valuable employees who will realize this development and transformation. For this reason, we will continue to make the necessary investments in the field of human resources, our most valuable intellectual capital, within the framework of our goals. As we anticipate that uncertainties will increase on both the supply and demand fronts in 2022, the points we need to focus on while achieving our targets are; we have set new product development, new export channels, procurement, cost and cash management as our priorities. □*

Cephelerinizde
Çözüm Ortağınız.

ÇUHADAROĞLU

interal

interax

interwall

intersecure

interdigi

www.cuhadaroglu.com

Çuhadaroğlu İnsan Kaynakları, İdari İşler, Kalite, Çevre ve İSG bölümleri Müdürü **Cihan Kurt** ile Bölümlerin İşleyişi ve Sorumluluk Alanları Üzerine Sohbet Ettik

İnsan kaynağının günümüzdeki önemine dikkate çeken Cihan Kurt, "Bölümün temel amacı, nitelikli ve yüksek potansiyelli bireyleri istihdam eden, çalışanlarına değer veren, değişime açık, kalite odaklı, çevreye, işçi sağlığı ve güvenliğine duyarlı, motivasyonu yüksek, katma değer yaratan bir organizasyon oluşturulmasını sağlamak ve bunu sürdürülebilir kılmaktır. Bu amaç çerçevesinde hareket eden tüm departman çalışanlarına, bizlere güvenen ve her konuda destek olan Grup üst yönetimine ve paydaşlarımıza teşekkür ediyorum." ifadelerine yer verdi.

*We chatted with **Cihan Kurt**, Manager of Çuhadaroğlu Human Resources, Administrative Affairs, Quality, Environment and OHS departments, About the Functioning of the Departments and Their Areas of Responsibility*

Drawing attention to the importance of human resources today, Cihan Kurt said: "The main purpose of the department is to create an organization that employs qualified and high-potential individuals, values its employees, is open to change, quality-oriented, sensitive to the environment, worker health and safety, highly motivated, creates added value and to make it sustainable. I would like to thank all department employees who act within the framework of this purpose, the Group's senior management and stakeholders who trust us and support us in all matters."

Ne kadar süredir Çuhadaroğlu ailesinin bir üyesisiniz? Hangi bölümlerde çalıştınız. Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Cihan Kurt: Yaklaşık 6,5 yıldır Çuhadaroğlu ailesinin bir üyesiyim. İktisatçıyım. Hâlihazırda İstanbul Üniversitesinde iktisat alanında doktora eğitimime devam etmekteyim. Profesyonel iş hayatıma özel bir bankada müfettiş olarak başladım. 6 yıllık müfettişlik görevimin akabinde özel bir şirkete finansal kontrol ve yatırımcı ilişkileri müdürü olarak transfer oldum. Burada da

How long have you been a member of the Çuhadaroğlu family? Which departments did you work in? Can we get to know you briefly?

Cihan Kurt: I have been a member of the Çuhadaroğlu family for about 6.5 years. I am an economist. I am currently continuing my doctoral education in economics at Istanbul University. I started my professional career as an inspector in a private bank. After my 6-year duty as an inspector, I transferred to a private company as a financial control and investor relations manager. After



yaklaşık 2 yıl çalıştıktan sonra, 2016 yılının Mart ayında yolum Çuhadaroğlu Grubu ile kesişti.

Çuhadaroğlu Grubundaki görevime finansman, kurumsal risk yönetimi ve yatırımcı ilişkileri yöneticisi olarak başladım. Ben göreve başladığımda Çuhadaroğlu Metal henüz halka açılmıştı. Şirket'in özellikle kurumsal risk yönetimi ve yatırımcı ilişkileri operasyonlarının altyapısının oluşturulmasında aktif görev aldım. Halka arz sonrası büyüme ivmesi artan Gupta birçok organizasyonel değişikliğe şahit olduk. Bu değişim sürecinde, 2018 yılında, grubun satınalma ve idari işler müdürlüğü görevine atandım. Söz konusu görevimi 2021 yılına kadar sürdürdüm. Akabinde grubun insan kaynakları ve idari işler müdürlüğü görevine getirildim.

Sorumluluğunuz altındaki bölümlerden ve bu bölümlerin işleyişlerinden çok kısa bahsedebilir misiniz?

Cihan Kurt: Çuhadaroğlu Grubu İnsan Kaynakları ve İdari İşler Bölümü grubun birçok destek faaliyetini bir arada barındırıyor. Bu faaliyetler; İnsan Kaynakları,

working here for about 2 years, my path crossed with Çuhadaroğlu Group in March 2016.

I started my job at Çuhadaroğlu Group as a finance, corporate risk management and investor relations manager. When I started working, Çuhadaroğlu Metal had just gone public. I took an active role in the establishment of the infrastructure of the company's corporate risk management and investor relations operations. We witnessed many organizational changes in the Group, whose growth momentum increased after the IPO. In this process of change, I was appointed as the group's purchasing and administrative affairs manager in 2018. I continued this duty until 2021. Subsequently, I was appointed as the group's human resources and administrative affairs manager.

Could you briefly talk about the departments under your responsibility and the functioning of these departments?

Cihan Kurt: Çuhadaroğlu Group Human Resources and Administrative Affairs Department hosts many

İdari İşler ve İnşaat İşleri, Kalite, Çevre ve İSG olmak üzere toplam 3 alanda gruplanabilir. Grubun kurumsal risk yönetimi ve yatırımcı ilişkileri operasyonları da diğer bir faaliyet kolumuzdur. Çalışmalarımızı, 100'ü aşkın birbirinden değerli arkadaşımız ile birlikte genel müdüre bağlı olarak yürütmekteyiz. Bölümlerin temel faaliyetlerine de kısaca değineyim derseniz.

İnsan Kaynakları, bordro ve özlük işleri ile işe alım, eğitim ve organizasyon alt bölümleriyle, grubun bordrolama, özlük işleri, başta "İş Kanunu" olmak üzere, ilgili mevzuata uyum, işe alım, oryantasyon, eğitim, ücret yönetimi, performans yönetimi, kariyer yönetimi ve organizasyon yönetimi faaliyetlerinden sorumludur. Bölüm, işveren ile çalışan arasında bir iletişim köprüsü olup aynı zamanda çalışan ilişkilerini düzenlemektedir.

Kalite, Çevre ve İSG bölümü, tüm grup faaliyetlerinin, müşteri beklentileri ve stratejik amaçlar çerçevesinde oluşturulan grup kalite standartları çerçevesinde yürütülmesini temin etmektedir, üretim faaliyetlerine ilişkin giriş, süreç ve çıkış kontrolleri gerçekleştirmektedir. Kalite uygunsuzluklarını raporlayarak bunların giderilmesi için düzeltici ve önleyici faaliyetlerin yürütülmesini sağlamaktadır. Bunun yanı sıra, grup faaliyetlerinden dolayı ortaya çıkan çevresel etkileri asgari seviyeye indirmek, başta çalışanlarımız olmak üzere tüm paydaşlarımız için güvenli ve sağlıklı bir ortam oluşturmak ve bu doğrultudaki yasal mevzuata uyum sağlamak için gerekli çalışmaları yapmak olarak tanımlayabiliriz. Kalite, çevre ve İSG yönetim sistemleri ve ürünlere ilişkin sertifikasyon süreçleri de bölümün sorumluluğundadır.

İdari İşler ve İnşaat İşleri, önemli bir destek bölümü olarak, grup şirketlerinin bina hizmetleri (karşılama/ danışma, haberleşme, ısıtma, soğutma, aydınlatma vb.) ile yemek, ulaşım, güvenlik, temizlik, inşaat, bakım/onarım ve çevre düzenlemesi hizmetlerini yürütmektedir.

Kurumsal Risk Yönetimi ve Yatırımcı İlişkileri Bölümü ise grubun karşılaşacağı risklerin tanımlanması, ölçülmesi, etkilerini azaltmak için aksiyon planlarının oluşturulması ve izlenmesi faaliyetlerini yürütmektedir. Diğer yandan, halka açık grup faaliyetlerinin Sermaye Piyasası Kurulu mevzuatı çerçevesinde yürütülmesini sağlamakta, finansal araçlar ve pay sahipleri ile firma arasındaki iletişimi ve koordinasyonu tesis etmektedir.

support activities of the group. These activities are; It can be grouped in 3 areas in total: Human Resources, Administrative Affairs and Construction Works, Quality, Environment and OHS. The Group's corporate risk management and investor relations operations are another line of our activity. We carry out our work together with more than 100 of our valuable friends, reporting to the general manager. Let me briefly touch on the main activities of the departments.

Human Resources, payroll and personnel affairs, recruitment, training and organization sub-sections, payroll of the group, personnel affairs, compliance with the relevant legislation, especially the "Labor Law", recruitment, orientation, training, wage management, performance management, career management and organization management activities. The department is a communication bridge between the employer and the employee and also regulates employee relations.

The Quality, Environment and OHS department ensures that all group activities are carried out within the framework of the group quality standards established within the framework of customer expectations and strategic objectives, and performs entry, process and exit controls regarding production activities.

It reports quality nonconformities and ensures that corrective and preventive actions are carried out to eliminate them. In addition, we can define it as minimizing the environmental impacts arising from group activities, creating a safe and healthy environment for all our stakeholders, especially our employees, and doing the necessary work to comply with the legal regulations in this direction. Quality, environment and OHS management systems and certification processes for products are also the responsibility of the department.

Administrative Affairs and Construction Works, as an important support department, provides building services (welcome/consultancy, communication, heating, cooling, lighting, etc.) and catering, transportation, security, cleaning, construction, maintenance/repair and landscaping services of group companies. .

The Corporate Risk Management and Investor Relations Department, on the other hand, carries out the activities of defining and measuring the risks that the group will face, creating and monitoring action plans to mitigate their effects. On the other hand, it ensures that

İnsan Kaynakları bölümleri; çalışanı, müşteriye, işbirliği dâhilinde olan herkesi emeği ve kıymetlisi olarak görüyor. Bu fikirle ilerleyen sürdürülebilir bir örgüt bağlılığı hedefi güdüyor. Sizin bu konudaki uygulamalarınız, planlarınız ya da görüşleriniz neler?

Cihan Kurt: Bir şirketi başarılı kılan en önemli unsur çalışanlardır. Bir şirket yeterli sermayeye ve en gelişmiş fiziki imkânlarla sahip olsa dahi kaliteli bir insan kaynağına sahip değilse o şirketin başarılı olmasından söz edemeyiz. Bu bağlamda çalışanlar, şirket bünyesinde kaliteyi, verimliliği ve sürdürülebilir büyümeyi sağlayan en temel bileşen olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla bizler için de çalışanlarımız şirketimizin en değerli varlığıdır. Bu varlığı muhafaza etmek ve geliştirmek bizim asli görevidir.

Malumunuz çalışan bağlılığı son dönemde sıklıkla dile getirilen bir kavram. Bu kavram özetle çalışanların çalıştıkları kuruma hissettikleri duygusal aidiyet ve adanmışlığı ifade etmektedir. Aidiyet ve adanmışlık seviyesi çalışanların hedef ve çıkarlarının kurumunkıyla uyumlu olma derecesiyle açıklanabilir. Diğer bir belirleyici unsur ise çalışan mutluluğudur.

Biz de insan kaynakları olarak çalışan bağlılığı ve mutluluğunu artırmak için, imkânlarımız çerçevesinde, birçok çalışma yürütüyoruz. Ücret ve yan haklar ile çalışma ortamının iyileştirilmesi, çalışanlarımızın mesleki gelişimlerine olanak sağlayacak eğitimlerin planlanması, grubun organizasyon yapısının, çalışanların görev tanımlarının, yetki ve sorumluluklarının, organizasyon içerisindeki rollerinin netleştirilmesi, karar alma mekanizmasına katkı sunmaları için gerekli iletişim kanallarının oluşturulması, performansa bağlı etkin bir ödül sisteminin tesis edilmesi ve firma içi uygulamaların/ kuralların günümüz gereklerine göre güncellenmesi, bunların standartlaştırılıp yazılı hale getirilmesi bu konudaki başlıca gündemimizi oluşturuyor. Bu faaliyetleri yürütürken çalışanlarımız ile sürekli iletişim halindeyiz. Onların beklentilerini dinleyip stratejilerimizi bu beklentiler çerçevesinde oluşturmaya gayret ediyoruz.

Uzun tarihli ve uzun soluklu çalışanlarla bir arada yaşayan bir kurumun İK müdürüsünüz. Yoğun ve yorucu bir pandemi dönemini birlikte

the publicly held group activities are carried out within the framework of the Capital Markets Board legislation, and establishes communication and coordination between financial intermediaries and shareholders and the company.

Human Resources departments; sees employees, customers, and everyone in cooperation as their labor and valuables. It pursues the goal of a sustainable organizational commitment that progresses with this idea. What are your practices, plans or views on this issue?

Cihan Kurt: *The most important factor that makes a company successful is its employees. Even if a company has sufficient capital and the most advanced physical facilities, if it does not have a qualified human resource, we cannot talk about the success of that company. In this context, employees appear as the most fundamental component that ensures quality, efficiency and sustainable growth within the company. Therefore, for us, our employees are the most valuable asset of our company. It is our primary duty to preserve and develop this existence.*

As you know, employee loyalty is a concept that has been frequently mentioned recently. In summary, this concept expresses the emotional belonging and dedication that employees feel to the institution they work for. The level of belonging and commitment can be explained by the degree to which the goals and interests of employees are aligned with those of the organization. Another determining factor is employee happiness.

As human resources, we carry out many studies within the framework of our possibilities in order to increase employee loyalty and happiness. Improving the working environment with wages and fringe benefits, planning the trainings that will enable our employees' professional development, clarifying the organizational structure of the group, the job descriptions of the employees, their powers and responsibilities, their roles in the organization, creating the necessary communication channels for them to contribute to the decision-making mechanism, an effective reward based on performance. Establishing the system and updating the in-house practices/rules according to today's requirements, standardizing them

atlattık. Pandeminin olumsuz etkileri yavaş yavaş silinirken motivasyon sağlayıcı/ geliştirici ne gibi uygulamalar planlıyorsunuz?

Cihan Kurt: COVID-19 salgınının Dünyada olduğu gibi ülkemizde de birçok olumsuz sonuçları oldu. Salgının şirketler ve çalışanlar açısından olumsuz etkilerine hep birlikte şahit olduk. Şirketler büyük bir daralma yaşadı, dolayısıyla işsizlik arttı, iş yapma ve çalışma koşulları değişti. Şirketimiz, almış olduğu proaktif önlemler sayesinde, salgının olumsuz etkilerini minimum düzeyde hissetti.

Belirttiğiniz gibi salgını nihayet atlattığımız gibi görünüyoruz. Ancak salgının işgücü piyasasında ve buna bağlı olarak çalışma hayatında yarattığı birtakım değişimler kalıcı hale geldi. Örneğin artık toplantılarımızı, salgın bitmesine rağmen, çevrimiçi yapmaya devam ediyoruz. Uzaktan çalışma, esnek çalışma, hibrit çalışma uygulamaları çoğu şirket bünyesinde devam ediyor. Dijitalleşme olgusu şirketler için daha önemli hale geldi. Çalışanların iş ve özel hayatlarına dair öncelikleri ve beklentileri değişti. Özetle işgücü piyasasının dinamikleri salgın öncesinden farklı bir konumda. Bu da insan kaynakları uygulamalarının “yeni normal”e göre yeniden gözden geçirilmesi ihtiyacını doğuruyor.

Çalışan motivasyonunu sağlama amacını güden çalışmalarımızdan bir önceki sorunuzda kısaca bahsetmiştim. Salgın sonrası değişen koşullar özelinde değerlendirirsek, salgın özellikle insanların bir araya gelip sosyalleşmesini engelledi. Malumunuz insan sosyal bir varlık. Bu noktada çalışanlarımızı bir araya getirecek sosyal etkinlikler organize etmeyi planladığımızı söyleyebilirim.

Gelişen ve değişen yeni Dünya düzeninde sürdürebilir bir insan kaynağı yönetimi ve şartı hayli önem kazanıyor. Değişen jenerasyonu, yetenek yönetimi farklarını da dikkate alırsak, İnsan Kaynakları uygulamalarınızda, stratejilerinizde belirleyeceğiniz ana başlıkları, aday seçimi- işe alımı koşullarınızda aradığınız ana kriterleri öğrenebilir miyiz?

Cihan Kurt: Dünya sürekli bir değişim ve dönüşüm

and putting them in writing constitute our main agenda in this regard. While carrying out these activities, we are in constant communication with our employees. We listen to their expectations and try to create our strategies within the framework of these expectations.

You are the HR manager of an organization that lives with long-term and long-term employees. We have survived an intense and exhausting pandemic period together. What kind of motivational/ developing practices are you planning while the negative effects of the pandemic are gradually being erased?

Cihan Kurt: The COVID-19 epidemic has had many negative consequences in our country as well as in the world. We have all witnessed the negative effects of the epidemic in terms of companies and employees. Companies experienced a great contraction, so unemployment increased, business and working conditions changed. Thanks to the proactive measures it has taken, our company felt the negative effects of the epidemic at a minimum level.

As you stated, we seem to have finally overcome the epidemic. However, some changes created by the epidemic in the labor market and, accordingly, in the working life, have become permanent. For example, we continue to hold our meetings online, even though the epidemic is over. Remote working, flexible working, and hybrid working practices continue within most companies. The phenomenon of digitalization has become more important for companies. Employees' priorities and expectations regarding their work and private lives have changed. In summary, the dynamics of the labor market are in a different position than before the epidemic. This necessitates a reconsideration of human resources practices according to the “new normal”.

In your previous question, I briefly mentioned our work aimed at providing employee motivation. Considering the changing conditions after the epidemic, the epidemic prevented people from getting together and socializing. As you know, humans are social creatures. At this point, I can say that we are planning to organize social events that will bring our employees together.



içerisinde. Bunun yanı sıra değişimin ivmesi de gün geçtikçe artmakta. Dünyada insanlık tarihi boyunca üretilen bilgi stoku günümüzde 15 ay gibi bir sürede üretilebiliyor. Bu husus, değişim ve gelişimde muazzam bir hızı işaret ediyor. Dolayısıyla iş yapma koşulları ve işçi-işveren ilişkisi de hızla evrimleşiyor. Çok değil, 15-20 yıl önceki işçi-işveren ilişkisi ile günümüzdeki durum birbirinden çok farklı.

Dünyadaki değişim ve zamana göre oluşan şartlar nesillerin özelliklerinin de değişmesine sebep olmaktadır. Günümüzde 1965-1980 yılları arası doğan X Kuşağı ile 1981-1996 yılları arasında doğan Y Kuşağı işgücü piyasasında önemli bir paya sahip. Ancak günümüzde 1997-2012 yılları arasında doğan Z kuşağı işgücü piyasasına girmeye başladı. Bu kuşağın çalışma hayatına dair beklentileri, öncelikleri ve duyarlı oldukları alanlar önceki kuşaklara göre çok farklı. Bundan yaklaşık 10 yıl sonra ise işgücü piyasasında bambaşka bir nesli, Alfa Kuşağını konuşacağız. Şirketlerin gelecekteki mevcudiyetleri ve başarıları bu kuşaklara bağlı olacak.

Yukarıda bahsettiğimiz değişim süreci ve işgücüne katılacak yeni nesillerin farklı özellikleri ve beklentileri insan kaynakları stratejilerinin gözden geçirilmesi ihtiyacını doğurmaktadır. Bizler sürdürülebilir, etkin bir insan kaynağı yönetimi için söz konusu değişimi yakından takip edip hızlıca adapte olmak ve proaktif davranmak durumundayız. Bu bağlamda; organizasyonel yapımızın, işe alım yöntemlerimizin, kurum içi eğitim modellerimizin ve birtakım geleneksel çalışma

In the developing and changing world order, a sustainable human resource management and condition gains great importance. Considering the changing generation and talent management differences, can we learn the main topics you will determine in your Human Resources practices, strategies, and the main criteria you look for in your candidate selection-recruitment conditions?

Cihan Kurt: *The world is in constant change and transformation. In addition, the momentum of change is increasing day by day. The stock of information produced throughout the history of humanity in the world can be produced in a period of 15 months today. This point indicates a tremendous speed in change and development. Therefore, working conditions and the employee-employer relationship are also evolving rapidly. Not so much, the situation between the employer-employee relationship 15-20 years ago and today's situation is very different.*

The changes in the world and the conditions that occur according to time cause the characteristics of generations to change. Today, Generation X born between 1965-1980 and Generation Y born between 1981-1996 have an important share in the labor market. However, today's Generation Z, born between 1997-2012, has begun to enter the labor market. This generation's expectations, priorities and areas of sensitivity for working life are very different from previous generations. About 10 years from now, we will talk about a completely different generation in the labor market, the Alpha Generation. The future existence and success of companies will depend on these generations.

The change process mentioned above and the different characteristics and expectations of new generations to join the workforce necessitate a review of human resources strategies. For a sustainable and effective human resource management, we have to closely follow the change in question, adapt quickly and act proactively. In this context; updating our organizational structure, recruitment methods, in-house training models and some traditional working rules (clothing, working place and hours, etc.) according to the requirements of the age, establishing communication mechanisms within the institution that will prevent generational conflict, transparent, equal opportunity, individuals can feel

kurallarının (giyim kuşam, çalışma yeri ve saatleri vb.) çağın gereklerine göre güncellenmesi, kurum bünyesinde kuşak çatışmasını engelleyecek iletişim mekanizmalarının kurulması, şeffaf, fırsat eşitliğinin olduğu, bireylerin kendilerini özgürce ifade edebildikleri ve kararlara etkin bir şekilde katkı sunabildikleri çalışma ortamını geliştirmek ana stratejilerimiz arasındadır.

Son olarak, aday seçimi ve işe alım şartlarımızdan bahsetmek isterim. Çuhadaroglu Grubu işe alımlarında fırsat eşitliği ve liyakat esastır. Başarının, çalışanlarımızın bilgi, beceri ve motivasyonuna bağlı olduğuna inandığımızdan, yenilik ve gelişim odaklı düşünce sistemini destekleyerek en yetenekli çalışanları istihdam etmek temel hedefimizdir. Gelen tüm kadro talepleri için iş ilanı hazırlanmaktadır. İş ilanları firmamızın kullandığı tüm platformlardan aynı anda yayınlanmaktadır. İşe alımcılarımız tarafından, pozisyon merkezli yetkinlikleri ve eğitim gerekliliklerini karşılayan başvurular arasından titizlikle seçilen adaylardan mevzuat ve firmamız standartları çerçevesinde çeşitli bilgi ve belgeler (mezuniyet, askerlik, adli durum belgesi, sağlık raporu vb.) talep edilmektedir. Daha sonra bu adaylar için referans araştırması yapılmaktadır. Belge kontrolü ve referans araştırması da olumlu sonuçlanan adaylara firmamız standartları çerçevesinde teklif sunulmaktadır.

Son olarak sizin eklemek istediklerinizi rica edebilir miyiz?

Cihan Kurt: Departmanımızın temel amacı, nitelikli ve yüksek potansiyelli bireyleri istihdam eden, çalışanlarına değer veren, değişime açık, kalite odaklı, çevreye, işçi sağlığı ve güvenliğine duyarlı, motivasyonu yüksek, katma değer yaratan bir organizasyon oluşturulmasını sağlamak ve bunu sürdürülebilir kılmaktır. Bu amaç çerçevesinde hareket eden tüm departman çalışanlarına, bizlere güvenen ve her konuda destek olan üst yönetime ve paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. □

themselves freely. It is among our main strategies to develop a working environment where they can express themselves and contribute to decisions effectively.

Finally, I would like to mention our candidate selection and recruitment conditions. Equal opportunity and merit are essential in Çuhadaroglu Group recruitment. Since we believe that success depends on the knowledge, skills and motivation of our employees, it is our main goal to employ the most talented employees by supporting the innovation and development-oriented thinking system. Job postings are prepared for all incoming staff requests. Job postings are published simultaneously from all platforms used by our company. Various information and documents (graduation, military service, forensic status certificate, health report, etc.) are requested from the candidates who are meticulously selected by our recruiters among the applicants who meet the position-based competencies and training requirements, within the framework of the legislation and our company standards. Then, reference research is conducted for these candidates. Candidates with positive document control and reference research are offered an offer within the framework of our company's standards.

Finally, can we ask what you want to add?

Cihan Kurt: *The main purpose of our department is to create an organization that employs qualified and high-potential individuals, values its employees, is open to change, quality-oriented, sensitive to the environment, occupational health and safety, highly motivated, and creates added value, and to make it sustainable. I would like to thank all department employees who act within the framework of this purpose, the senior management and stakeholders who trust us and support us in all matters.* □

S-110 Serisi

“Kapı ve Aksesuar Sistemleri
Door and Accessory Systems”



Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi Tasarım Merkezi Müdürü Burak Kuru Trend Dergisi'nin Sorularını Yanıtladı

Pandemi süresi sonrası, şirket yönetiminin, çalışanlarına yönelik imkânlarının iyileştirilmesi kararlarının yerinde olduğuna dikkat çeken Burak Kuru; mühendis, mimar ve teknikerlerden oluşan ekibi ile bölüm olarak en iyi hedeflediğini belirtti, çalışma arkadaşlarına özverileri için teşekkür etti.

Burak Kuru, Design Center Manager in Çuhadaroğlu Alüminyum, Answered the Questions of Trend Magazine

Pointing out that the company management's decisions to improve the opportunities for its employees after the pandemic period were appropriate, Burak Kuru stated that he aimed for the best as a department with his team of engineers, architects and technicians, and thanked his colleagues for their dedication.

Sizi tanımak isteriz. Kendinizden ve firmadaki görevleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Burak Kuru: Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi firmamızda Tasarım Merkezi Müdürü olarak görev yapmaktayım. İnşaat Mühendisiyim. 2018 yılından itibaren Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi A.Ş bünyesinde çalışmaktayım. Bu süreç içerisinde firmamızda Proje Müdürü, Şantiye Müdürü görevlerini üstlendim. Daha önce ise giydirme cephe sektöründe Cephe Danışmanlığı, Taahhüt Firmalarında Cephe İşleri Şefi, Proje Müdürü, Şantiye Müdürü, Proje Koordinatörü görevlerini yürüttüm. Sektör ile tanışmamdan bu yana yurt içi ve yurt dışı olmak üzere çok sayıda nitelikli AVM, Otel, iş merkezi, yüksek katlı kuleler, rezidans gibi büyük ölçekli projelerde, projelendirme ve şantiye olmak üzere çeşitli görevlerde bulundum.

Departmanınızı ve ekibinizi biraz tanımak isteriz, bahsedebilir misiniz?

Burak Kuru: Tasarım Merkezi bölümümüz, grup şirketlerimizden Alüminyum Sanayi A.Ş firmamızın

We would like to get to know you. Could you tell us about yourself and your duties in the company?

Burak Kuru: I am working as the Design Center Manager in our Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi. I am a Civil Engineer. I have been working in Çuhadaroğlu Aluminum Industry Inc. since 2018. During this process, I took on the duties of Project Manager and Site Manager in our company. Previously, I worked as Facade Consultant in the curtain wall sector, Facade Affairs Chief in Contracting Firms, Project Manager, Site Manager, Project Coordinator. Since my introduction to the sector, I have been involved in various tasks, including project design and construction site, in large-scale projects such as domestic and international shopping malls, hotels, business centers, high-rise towers, residences.

We would like to know a little about your department and team, can you talk about it?

Burak Kuru: Our Design Center department is responsible for the design, structural calculations, production work orders, providing the necessary

giydirmeye cephe taahhüt işlerinin projelendirme, yapısal hesaplar, imalat iş emirlerinin oluşturulması, imalat ve şantiye birimlerine gerekli dökümanların sağlanması, müşteri ilişkileri vb. gibi, projenin yürütülmesini sağlayan çok geniş ve önemli bir işleyişe sahiptir. Bölümümüzde, proje müdürleri, proje yöneticileri, proje sorumluları, yapısal hesap yöneticileri ve sorumluları, BIM sorumluları, 3D model sorumluları ile birlikte, harmanlanmış bir çatı altında, çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Ekibimizin tamamı birbiri ile koordineli olarak çalışmalarını yürüten, konularında tecrübeli kişilerden oluşuyor. Bu sayede projelerin tüm girdi ve çıktıların eş zamanlı olarak ilerletebilmekteyiz. Ekibimizde bulunan birbirinden değerli mühendis, mimar ve tekniker arkadaşlarımızla birlikte en iyisine ulaşmak için büyük gayret göstermekteyiz. Bu vesile ile de onlara gösterdikleri özveri için teşekkürlerimi sunmak isterim.

Cephe Giydirmeye ve Cephe Tasarımı dediğimizde aklımıza hemen Çuhadaroğlu firması ve sistemleri geliyor. Cephe Tasarımı nedir tam olarak? Cephe konusunda, Çuhadaroğlu'nu özel kılan bu sistemler/ çözümlerden biraz bahsedebilir misiniz?

Burak Kuru: Çuhadaroğlu 68 yıldır varlığını sürdüren, Türkiye'de ve Dünyada sayısız projelere imza atmış, ülkemizin göz bebeği firmalar arasındadır. Hem sektörel olarak, hem de sektör dışında Çuhadaroğlu ismini bilmeyen çok az kişi ile karşılaştım. Bu nedenle ülkemizde giydirmeye cephe denildiği zaman lokomotif konumunda olan firmamız, akla gelen ilk isim oluyor. Firmamızda uzun yıllardır gelişmiş ve geliştirilmeye devam eden mimari cephe sistemleri için ekibimiz, piyasanın ihtiyaçlarını karşılamak için var gücü ile



documents to the manufacturing and construction site units, customer relations, etc., for the curtain wall contracting works of our company, Alüminyum Sanayi Company It has a very broad and important function that ensures the execution of the project. In our department, we continue our work under a blended roof, together with project managers, project managers, project managers, structural account managers and responsible, BIM responsible, 3D model responsible. All of our team consists of experienced people who work in coordination with each other. In this way, we are able to advance all the inputs and outputs of the projects simultaneously. Together with our valuable engineers, architects and technicians in our team, we are making great efforts to reach the

best. I would like to take this opportunity to thank them for their dedication.

When we say curtain wall design and cladding, we immediately think of Çuhadaroğlu company and its systems. What exactly is Facade Design? Can you talk a little bit about these systems/solutions that make Çuhadaroğlu special about the curtain Wall?

Burak Kuru: Çuhadaroğlu is one of the favorite companies of our country, which has been in existence for 68 years, has signed numerous projects in Türkiye and in the world. I have come across very few people who do not know the name Çuhadaroğlu both in the sector and outside the sector. For this reason, our company, which has the locomotive place, when it comes to curtain wall in our country, is the first name that comes to mind. Our team is working hard to meet the needs of the market for architectural facade systems that have been developed and continue to be developed for many years in our company.

As you know, the recently developed construction

çalışıyor. Bildiğiniz üzere son dönemlerde gelişen inşaat teknolojisi, büyüyen malzeme yelpazesi, çağımızın bize sunmuş olduğu lojistik ve erişim teknolojileri, bizleri, geçmiş dönemlerde tasarlanan bina cephe tasarımlarından çok öteye götürmüş, cephe tasarımlarını son derece sofistike bir boyuta getirmiş durumda. Hal böyle olunca, biz cephe tasarımcılarına ciddi anlamda büyük görev düşüyor. Günümüzde her binanın cephe sistemi, ihtiyaçları, çevresel faktörler, yapı sahibinin istekleri, mimarın görsel kaygısı vb. gibi girdiler birleşip, binaya özgün bir görünüş ve kabiliyet kazandırıyor. Bizler de bu girdileri titizlikle irdeliyoruz. Yapı fiziki gerekliliklerini, binanın ihtiyaçlarını, beklenen mimari görsel sunumu oluşturabilmek adına, tüm cephe bileşenlerini, teknik yapılarını da göz önünde bulundurarak tasarlıyoruz.

Çuhadaroğlu'nun 68 yılı aşkındır devam eden tecrübesi, şüphesiz ki bunları irdelemekte ve tasarlamakta bizleri ciddi anlamda bir adım ileride tutuyor. Grup şirketlerimizden Metal Sanayi ile aynı çatı altında olmamız ise, tasarladığımız alüminyum ekstrüzyon ürünlerinin zaman kaybetmeden üretilmesini sağlıyor ve bize hız katıyor. Sistem evi konumunda olan Metal firmamız ile koordineli çalışmamız, hız kazandırmanın yanı sıra, bizi ülkemizde ve dünyada alüminyumun külçe ile başlayan serüvenini, cepheye montajlanmış, insanların kullanımına sunmuş, tamamlanmış nadir firmalardan biri haline getiriyor.

Projelerinizde özel sistemler kullanıyorsunuz. Her projeniz yeni bir sistem/çözüm sunuyor. Referans vereceğiniz önemli proje isimleri ve bu projelerde kullanılan özel çözümlerinizden bahsedebilir misiniz?

Burak Kuru: Doğru bir noktaya değindiniz. Evet, taahhüt olarak almış olduğumuz cephe işlerinin her biri Custom Design (Özel Tasarım) olarak yapılmakta. Neredeyse her binanın cephesine özel sistemler tasarlıyoruz. Yeni kalıplar ile daha önce hiç üretilmemiş kesitler ve yeni detaylarla, özgün tasarımlar yapılmaktayız. Burada son dönem projelerimizden örnekler verebilirim. Bakü'deki Crescent Projesi, İstanbul Finans Merkezi Ziraat Bankası Podyum Binaları, İstanbul Finans Merkezi Merkez Bankası kule panel sistemleri, projeye özgü tasarım ve yeni oluşturulan sistemler

technology, growing range of materials, logistics and access technologies offered by our age have taken us far beyond the building facade designs designed in the past, and have brought facade designs to an extremely sophisticated dimension. As such, we facade designers have a serious responsibility. Today, the facade system of each building, its needs, environmental factors, the wishes of the owner of the building, the visual concern of the architect, etc. Inputs such as these combine to give the building a unique look and flair. We examine these entries meticulously. We design the building physics requirements, the needs of the building, all the facade components and technical structures in order to create the expected architectural visual presentation.

Çuhadaroğlu's experience of more than 68 years undoubtedly keeps us one step ahead in examining and designing them. Being under the same roof with Metal Industry, one of our group companies, ensures that the aluminum extrusion products we design are produced in no time and adds speed to us. Our coordinated work with our Metal company, which is the system house, not only accelerates it, but also makes us one of the rare companies that have completed the adventure of aluminum in our country and in the world, which started with ingots, mounted on the facade, offered to people's use.

You use special systems in your projects. Each of your projects offers a new system/solution. Can you tell us about the important project names you will refer to and your special solutions used in these projects?

Burak Kuru: *ou made a right point. Yes, each of the facade works that we have undertaken as a commitment are made as Custom Design. We design special systems for the facade of almost every building. With new molds, we are making original designs with sections and new details that have never been produced before. Here I can give examples of our recent projects. Crescent Project in Baku, Istanbul Finance Center Ziraat Bank Podium Buildings, Istanbul Finance Center Central Bank Tower panel systems are some of our projects that we have solved with project-specific design and newly created systems. In all of these projects, different types of facade profiles and details have been designed and applied.*

The projects produced in the past years were simpler

ile çözdüğümüz bazı projelerimizdir. Bu projelerin tamamında alışıla gelmiş dışında, farklı tipte cephe profilleri ve ayrıntılar tasarlanmış ve uygulanmıştır. Geçmiş yıllarda üretilen projeler son dönemde ürettiğimiz projelere nazaran daha yalın, bazı noktalarda ise standart üretilmiş sistemler üzerinden yapılabilirdi. Ancak bir önceki sorunuzda bahsetmiş olduğum gelişen mimari ve görsel ihtiyaçlardan dolayı artık nerede ise her projemizde özel ayrıntı çözümleri geliştiriyoruz. Bu da Tasarım Merkezi Bölümümüzü sürekli olarak geliştirmekte, ekibimizin tecrübelerine yeni tecrübeler katmaktadır. Her projeyi yeni baştan tasarlamakta zaman zaman zorlansak da sonuç bizi her zaman mutlu ediyor.

Bölümünüz, Çuhadaroğlu grup şirketleri çatısında Alüminyum firmasında hizmet vermekte. Grup şirketleri bünyesindeki hangi bölümler ile temas halindedir? Bu işleştiren biraz bahsedebilir misiniz?

Burak Kuru: Alüminyum Sanayi A.Ş. firmamız bir taahhüt firması ve satışta olan ürünlerimiz, alüminyum giydirme Cepheleeri biliyorsunuz. Teklif bölümünden, Kesin Hakediş'e kadar uzanan bu süreçte bizler, firmamızdaki her departman ile birlikte sıkı bir iletişim halindeyiz. Konuyu biraz açacak olursam; teklif, Satınalma, Planlama, Kalite, İmalat, Şantiye, Hakediş, gibi tüm bölümleri ile bilgi paylaşımı yapmak, İmalat ve Şantiye bölümüne iş talimatları ve montaj talimatlarını iletmek, Tasarım Merkezi bölümünün sorumluluğundadır. Bu nedenle firmamızdaki bütün bölümlerle yoğun ve sıkı bir çalışma ilişkisi içindeyiz. İşleyişimizi anlatacak olursam; Teklif bölümü tarafından yayınlanan projeleri incelenmekte, Planlama Bölümü ile birlikte önce bir iş programı oluşturmaktayız. Tasarım, projelendirme ve yapısal hesaplar gündemimize alınmakta, çalışmalar başlatılmaktadır. Bu süreç içerisinde işveren tarafı ile de iletişim halinde oluyor, görüş alışverişinde bulunuyor ve onların taleplerini dikkate alıyoruz. Projelendirme tamamlandıktan sonra imalat iş emirleri tarafımızca hazırlanıp, İmalat bölümüne aktarılıyor, sonrasında birçok noktada yazılı ve sözlü temaslar oluyor, üretim başlatılıyor. Tabi ki, üretim süreci içerisinde de tasarımcı mühendis ve mimarlarımız üretimi yakından takip etmekte ve üretim mühendisleri ile sürekli

than the projects we have produced recently, and at some points they could be made on standard produced systems. However, due to the developing architectural and visual needs that I mentioned in your previous question, we are now developing special detail solutions in almost every project. This continuously improves our Design Center Department and adds new experiences to the experience of our team. Even though we have difficulties in redesigning each project from time to time, the result always makes us happy..

Your department provides services in the Aluminum company, under the roof of Çuhadaroğlu group companies. Which departments within the group companies are you in contact with? Can you talk a little bit about this process?

Burak Kuru: Alüminyum Sanayi is a contracting company and you know our products, aluminum curtain walls, which are on sale. We are in close communication with every department in our company in this process, which extends from the Tender department to the Final Progress Payment. If I open the subject a little bit; it is the responsibility of the Design Center department to share information with all departments such as Tender, Purchasing, Planning, Quality, Manufacturing, Construction Site, Progress Payment, and to convey work instructions and assembly instructions to the Manufacturing and Construction Department. For this reason, we have an intense and close working relationship with all departments in our company.

If I were to explain our operation; the projects published by the Proposal Department are examined, and together with the Planning Department, we first create a work program. Design, project planning and structural calculations are put on our agenda and work is started. During this process, we also keep in touch with the employer, exchange views and consider their demands.

After the project is completed, the manufacturing work orders are prepared by us and transferred to the Manufacturing department, after which there are written and verbal contacts at many points, and production is started. Of course, during the production process, our designer engineers and architects follow the production closely and stay in constant communication with the production engineers. It is ensured that the products to be



iletişimde kalmaktalar. Montaj edilecek ürünlerin şantiyeye ulaştırılması sağlanır, şantiye ekipleri ile iletişime geçilir, montaj yöntemleri hakkında yazılı ve çizili belgeler paylaşılır. Montaj süresi boyunca, yine tasarımcı mimar ve mühendislerimiz, şantiye montajlarına yer yer eşlik edip kritik montaj konularını şantiye mühendislerine aktarırlar. Bu işleyişi bir bant sistemi, ya da bir dişli çarkın dişleri gibi düşünebilirsiniz. Dişli çarkın tam bir turu tamamlayabilmesi için eksiksiz her dişe ihtiyacı var. Bu nedenle bu çarkın her dişi, kendi başına firmamız için çok önemli bir yerdedir.

Son olarak sizin eklemek istedikleriniz?

Burak Kuru: Son dönemde yaşadığımız pandemi sürecine, sonrasında ise global boyuta ulaşmış enflasyon verilerine baktığımızda, şirketimizce alınan çalışanlarına yönelik imkanlarının iyileştirilmesi kararlarını çok yerinde buluyorum. Odağımız insan kaynağı. Bu nedenle sektörümüzde bir okul olarak anılan "Çuhadaroglu" yine yılmadan tecrübesini personeline aktarmaya, sürekli kendini geliştirmeye devam edecektir. Bu bağlamda bizler de yöneticiler olarak firma çalışanlarımıza gerekli tecrübeyi aktaracak, sürekli olarak teknik bilgi paylaşımı yapacak, gelişen yazılımların eğitimleri anlamında onları desteklemeye devam edeceğiz. □

assembled are delivered to the construction site, the site teams are contacted, and written and drawn documents are shared about the assembly methods. During the assembly period, again, our designer architects and engineers accompany the construction site assembly from time to time and transfer critical assembly issues to the construction site engineers. You can think of this operation as a belt system, or the teeth of a cogwheel. The gear wheel needs every complete tooth to complete a full revolution. For this reason, each tooth of this wheel is in a very important place for our company on its own.

Finally, what would you like to add?

Burak Kuru: *When we look at the recent pandemic process and the inflation data that has reached a global scale afterwards, I find the decisions taken by our company to improve the opportunities for its employees very appropriate. Our focus is human resources. For this reason, "Çuhadaroglu", which is known as a school in our sector, will continue to transfer its experience to its personnel and to constantly improve itself. In this context, we, as managers, will transfer the necessary experience to our company employees, constantly share technical information, and continue to support them in terms of training of developing software.* □

Bodrum'un Akdeniz Dokunuşu ile Şekillenen Yeni Lüks yaşam Projesin'de interal imzası

Interal Signature in the New Luxury Life Project Shaped by Bodrum's Mediterranean Touch

Eski Bodrum evlerinin dokusunu, Akdeniz dokunuşu ile şekillendirerek, modern bir görünüm kazandırılan Bodrum Bitez Komşu Evler Projesi sahiplerini bekliyor. Yapıda kullanılan doğal taş ve ahşap malzemelerle sakin bir şıklık hedefleniyor. Ferahlık teması ile bahçeli avlu yapısı, cam saydamlığı ile aydınlanan iç mekanlar ev sahiplerine huzurlu bir yaşam alanı vaat ediyor.

Bodrum'un gözde projeleri arasında yerini alan villa projesinde yapıya uygun interal sistemleri kullanıldı. Isı yalıtımlı ve düşük alüminyum tüketimini sağlayan, S 36 H Alüminyum Sürme Sistemi, kendine özgü çizgisi ile yapılar görsel beğeni kazandıran, düşük ısı geçiririm katsayısı ile enerji tüketimini azaltan ST 60 Alüminyum Kapı ve Pencere sistemi projede tercih edilen sistemler arasında oldu. Ayrıca projede adıyla ve sahip olduğu dalga formu profil görüntüsü ile denizi, kumu ve yaz zamanlarını çağrıştıran; bu sayede projenin mimarisine uyum sağlayan Pearl 38 Sürme Sistemi de kullanıldı. □



Bodrum Bitez Neighboring Houses Project, which has given a modern look by shaping the texture of old Bodrum houses with the Mediterranean touch, is waiting for its owners. A calm elegance is aimed with the natural stone and wooden materials used in the building. The courtyard structure with a garden with the theme of spaciousness, the interior spaces illuminated with glass transparency promise a peaceful living space to the homeowners.

In the villa project, which is among the favorite projects of Bodrum, interal systems suitable for the structure were used. The S 36 H Aluminum Sliding System, which is thermally insulated and provides low aluminum consumption, and the ST 60 Aluminum Door and Window system, which adds visual appeal to buildings with its unique line and reduces energy consumption with its low heat transmission coefficient, were among the systems preferred in the project. In addition, with its name and waveform profile image, the project evokes the sea, sand and summer times; in this way, the Pearl 38 Sliding System, which adapts to the architecture of the project, was also used. □



Yalıkavak Projesi, Bodrum'da Doğanın İçinde Çok Özel Bir Yaşam Alanı Sunuyor

Yalıkavak Project Offers A Very Special Living Space In The Nature In Bodrum

Ekser Ekşioğlu İnşaat tarafından geliştirilen 12 adet müstakil villa ve 6 adet müstakil bahçeli dairelerden oluşan Yalıkavak Projesi, İlçenin doğayla bütünleşen öze projeleri arasında yerini aldı. Taşçılar Alüminyum firmasının uygulamasını gerçekleştirdiği, Bodrum'da yer alan By Ekşioğlu Yalıkavak Projesi'nde interal marka MN50 Cephe Sistemi, S50 Sürme Sistemi ve ST60 Kapı ve Pencere Sistemleri uygulanmıştır. □

Yalıkavak Project, by Ekser Ekşioğlu İnşaat, consisting of 12 detached villas and 6 detached apartments with gardens, took its place among the special projects of the district that integrates with nature. interal MN50 Curtain Wall System, S50 Sliding System and ST60 Door&window System were applied by Taşçılar Alüminyum company on Bodrum located By Ekşioğlu Yalıkavak Project. □



Uzaydan Görülen İnsan Yapısı Tesis Konya GES Projesi'nin Giydirme Cephelerinde Çuhadaroğlu Sistemleri Kullanıldı

Çuhadaroğlu Systems were used in the Curtain Walls of the Konya SPP Project, a Human-Made Facility Seen from Space

Tamamlandığında yıllık 2 milyon kişinin elektrik ihtiyacını karşılayacak olan, uzaydan görülen insan yapısı bir tesis olma özelliğindeki proje, Türkiye'nin devasa büyüklükte ilk tesisi olarak yerini alıyor.

Konya Karapınar ilçesinde faaliyete geçecek, her yıl 1,5 milyon ton fosil yakıt ve karbondioksit salımı da engellenmiş olacak projenin cephe çözümleri Çuhadaroğlu MN 50 Giydirme Cephe Sistemleri kullanıldı. 1300 megavatlık panel alanına sahip santralin, 2023'ün haziran ayında tamamının kurulması hedefleniyor. □

The project, which is a man-made facility seen from space and will meet the electricity needs of 2 million people annually when completed, takes its place as Türkiye's first facility of enormous size.

Çuhadaroğlu MN 50 Curtain Wall Systems were used for the facade solutions of the project, which will be put into operation in Konya Karapınar district, and 1.5 million tons of fossil fuel and carbon dioxide emissions will be prevented every year. The power plant, which has a panel area of 1300 megawatts, is aimed to be completely established in June 2023. □



Ercan Havalimanı Yeni Binası ile Yolcularını Karşılamaya Hazırlanıyor

Ercan Airport Is Getting Ready To Welcome Its Passengers With Its New Building

Son teknolojiyle donatılacak olan yeni terminal binası, doğa dostu yapısı ve modern mimarisi ile göz dolduran Yeni Ercan Havalimanı Projesi 10 Milyon yolcuya hizmet verecek kapasiteyle, yolcu konforu ve rahatlığını maksimuma taşıyacak.

Yaklaşık 400 Milyon Euro'luk maliyeti olan projenin 50.000 m²'lik dış cephe kaplama işleri Çuhadaroğlu Alüminyum Sanayi firması tarafından gerçekleştirildi.

Terminal binası düz cephe kaplamalarında mikro kondens kanallı yüksek ısı yalıtımlı MN50 sistem ve ayrıca bu sistemle uyumlu özel tasarım çok yönlü hareket opsiyonlu güneş kırıcı sistem tercih edilmiştir.

Diagonal eğimli cephelerde mikro kondens kanallı yüksek ısı yalıtımlı yapıya görsel zenginlik katan MN50 SC silikon cephe sistemi tercih edilmiştir. Terminal çatı ışıklık cephe kaplamalarında SKY 50 skylight ışıklık sistemi tercih edilmiştir. Projenin ana giriş kapılarında güçlü ve sessiz mekanizmaların konforu ile yapılarda maksimum verim sağlayan interax markasına ait S110 Otomatik Kayar Kapı sistemi kullanılmıştır. ☐

The New Ercan Airport Project, which is impressing with its new terminal building, is equipped with the latest technology, nature-friendly structure and modern architecture, will maximize passenger comfort and convenience with a 10 million passenger capacity.

The exterior cladding works of 50,000 m² of the project, which has a total cost of approximately 400 million Euros, were carried out by Çuhadaroğlu Aluminum Sanayi company.

The flat façades of the terminal building is built with the MN50 system, which has micro condensate channels and high adds thermal insulation features, as well as with a specially designed system with a sunshade with multi-directional movement option compatible with MN50 system.

MN50 SC silicone facade system, which visual elegance to the highly thermally insulated structure with micro condensate channels, was preferred on diagonally inclined facades. SKY 50 skylight system was preferred for terminal roof skylight facade claddings.

The S110 Automatic Sliding Door system of the Interax brand, which provides maximum efficiency in the buildings with the comfort of strong and silent mechanisms, was used at the main entrance doors of the Project. ☐



Estetik ve Yalıtımı Birlikte Sunan interax S 110 Kayar Kapı Sistemi, Malatya Battal Gazi Hastanesi'nde Kullanılıyor

Interax S 110 Sliding Door System, Which Offers Aesthetics and Insulation Together, is Used in Malatya Battal Gazi Hospital

Son yıllarda kamu ve özel yatırımlarla sağlık alanında hizmet kalitesini artıran şehir hastaneleri projeleri büyümeye devam ediyor. Malatya'nın Battalgazi ilçesinde açılan, modern tıbbın tüm olanaklarının sunulduğu 300 yataklı hastane, hasta kabulüne başladı.

Sağlık yatırımlarının ülkemizde hız kesmeden devam ettiği projeler arasında yerini alan Battalgazi Devlet Hastanesi'nde Çuhadaroğlu'nun 67 yıllık tecrübesi ile geliştirilen interax markalı S 110 Otomatik Kayar Kapılar tercih edildi. Sunduğu ince, kalın, profilsiz gibi çeşitli kanat sistemleri ile mimari taleplere en yüksek performans ile karşılık vermeyi hedefleyen S 110 Kayar Kapı Sistemi estetik ve yalıtımı üst seviyede tutarken kullanıcı dostu programlanabilir yapısı ile kapının tüm fonksiyonlarını kolaylıkla değiştirme imkanı sağlıyor. Çuhadaroğlu firması tarafından üretilen yazılım sistemi sayesinde, talebe özel çözümler sunan sistem, bina yangın senaryosunu ve airlock gibi tandem çalışacak kapıların birlikte çalışmasını destekleyen özelliğe sahiptir. □

In recent years, city hospital projects that have increased the service quality in the field of health with public and private investments continue to grow. The 300-bed hospital, which was opened in the Battalgazi district of Malatya and offers all the possibilities of modern medicine, started to accept patients.

Interax branded S 110 Automatic Sliding Doors, developed with Çuhadaroğlu's 67 years of experience, were preferred in Battalgazi State Hospital, which is among the projects where healthcare investments continue unabated in our country. S 110 Sliding Door System, which aims to respond to architectural demands with the highest performance with its various wing systems such as thin, thick and profileless, keeps aesthetics and insulation at the highest level, while providing the opportunity to easily change all the functions of the door with its user-friendly programmable structure. Thanks to the software system produced by Çuhadaroğlu company. The system, which offers customized solutions, has a feature that supports the building fire scenario and the tandem operation of doors such as airlocks. □



Sky Tower Rezidans Projesi'nin 4. Bloğu İnternal Sistemlerimiz ile Yükseliyor

The 4th Block of the Sky Tower Residence Project is Rising with Our Internal Systems

Erbil'deki 100 metrelik caddede, en son teknolojiye uygun olarak uygulanacak 40 katlı gökdelen projesi 4 bloktan oluşuyor. Irak Erbil'de bulunan Galiawa Grup'un projesi olan Sky Tower Rezidans projesinin ilk üç bloğundan bağımsız olarak 4. Bloğu'nda, yüksek kalite hedeflerini karşılayan internal sistemlerimiz tercih edilmiştir.

Projede internal markalı ısı yalıtımlı ve düşük alüminyum tüketimine sahip yeni nesil kaldır-sürme doğrama sistemi olan S 50 Sürme Sistemi kullanıldı. Projenin cephe çözümlerinde ise mikro kondens özelliği sayesinde yapı içine hiçbir durumda su girişine izin vermeyen, farklı derinliklerde griyaj seçenekleri ile geniş açıklık uygulamalarına olanak sağlayan, MN 50 Giydirme Cephe Sistemi uygulandı. □

The 40-storey skyscraper project, which will be implemented in accordance with the latest technology on a 100-meter street in Erbil, consists of 4 blocks. Independent of the first three blocks of the Sky Tower Residence project, which is the project of the Galiawa Group in Erbil, Iraq, our internal systems that meet the high quality targets were preferred in the 4th block.

In the project, the S 50 Sliding System, which is a new generation lift-and-slide joinery system with thermal insulation and low aluminum consumption, was used in the project. In the façade solutions of the project, the MN 50 Curtain Wall System, which does not allow water to enter the building under any circumstances thanks to its micro-condensation feature, and which allows wide opening applications with graying options at different depths, was applied. □



interal Sistemleri, Şar Platinum Projesi'nin Mimari Stillerine En Uygun Çözümler Sunuyor

interal Systems Offers the Most Appropriate Solutions for the Architectural Styles of the Şar Platinum Project

Interal markası sistemlerinin kullanıldığı, Rize'deki Elif Alüminyum firmasının yetkili uygulayıcılığını üstlendiği, Platinum Şar Projesi, Rize'nin en özel noktalarından birinde, eşsiz deniz manzarası ile ev sahiplerini bekliyor.

Projede, yüksek performans değerleri ve farklı bitiş detayları ile tüm mimari stillere mükemmel uyum gösterecek bir sistem olarak tasarlanan DS 70 Kapı ve Pencere Sistemi tercih edildi. Isı yalıtımlı, yeni nesil kaldır-sür doğrama sistemi özellikleri ile yüksek taşıma kapasitesi, performans kriterleri ile öne çıkan S 50 Sürme Sistemi projede tercih edilen diğer interal markalı sistemler oldu. □

Platinum Şar Project, in which interal brand systems are used and the authorized implementer of Elif Aluminum company in Rize, awaits its homeowners with its unique sea view in one of the most special points of Rize.

In the project, the DS 70 Door and Window System, designed as a system that will fit perfectly with all architectural styles with its high performance values and different finishing details, was preferred. The S 50 Sliding System, which stands out with its heat-insulated, new generation lift-and-slide joinery system features, high carrying capacity and performance criteria, was the other interal branded systems preferred in the project. □



ÇUHADAROĞLU

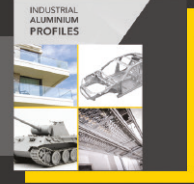
DİJİTAL KATALOGLARIMIZ / DIGITAL CATALOGUES



interal Mimari Sistemler Kataloğu
/ interal Architectural Systems Catalogue



interal Endüstriyel Alüminyum Profiller
/ interal Industrial Aluminium Profiles



interax - interwall - intersecure Katalog
/ interax - interwall - intersecure Catalogue



interax Mini Broşür
/ interax Mini Flyer



interwall Kataloğu
/ interwall Catalogue



Bodrum Kolları
/ Bodrum Handles



Referans Kataloğu
/ Reference Catalogue



**Bizi
SOSYAL
MEDYA'DAN
TAKİP ETMEYİ
UNUTMAYIN**



cuhadaroglu_interax

interwall_cuhadaroglu

cuhadaroglu_intersecure

ÇUHADAROĞLU



Geleceğinizi Geri Kazanın

ÇUHADAROĞLU

interal

interax

interwall

interdigi

intersecure