

TIMDER

Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği Dergisi

Sayı: 117 / Ocak - Mart 2025

KOMBİ KLİMA SHOP



timderdersisi.com

Kapak Konuğu

Baymak Genel Müdürü
Ülkü Özcan

Yurtbay Seramik Yön. Kur. Bşk. Yard.

Serkan Peker

Anka Seramik Yönetim Kurulu Üyesi

Nihat Özyurt



Şenpres Şirket Müdürü

Kürşat Armağan

Bent Tasarım Genel Müdürü

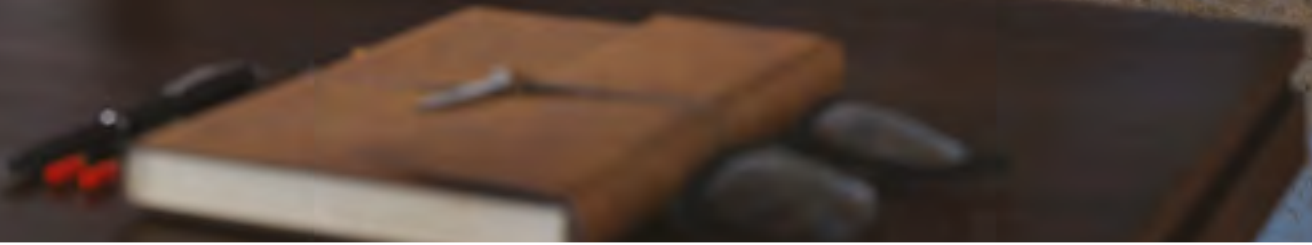
Çiğdem Tolgay

İlkay Mühendislik Genel Müdürü

İlyas Kavurmacı



YURTBAY
S E R A M İ K



Magnetic

D o ğ a d a n s a n a t a

yurtbayseramik.com f X @ p You Tube in v /yurtbayseramik

T-ONE

TÜRKİYE'NİN
PORSELEN
TEZGAHI



ISIYA DAYANIKLI YÜZEYİYLE

MUTFAKTA EN İYİLERİN BİLDİĞİ
PERFORMANS

Türk seramiğinin lideri Kale'den,
şimdi de Türkiye'nin ilk
Porselen Tezgahı T-One!





Dergi Adı:

Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği Dergisi

TİMDER Yönetim Kurulu:

Kemal Yıldırım, Aydın Eşer, Kemal Çelik, Serdar Dönmez, Dr. Çiğdem Aras, Deniz Kaya, Cemal Kır, Ali Canık, Alper Adanalı, Aydoğan Avan, Mehmet Okan Çalışkan, Mustafa Şahin, Özkan Yüksel, Sercan Karahan, Yücel Baran.

İmtiyaz Sahibi ve Adresi:

Kemal Yıldırım
baskan@timder.org.tr

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve Adresi:

Deniz Kaya
dergi@timder.org.tr

Yayın & Tasarım Yönetmeni:

Orhan Hopa
orhan@timder.org.tr

Kurumsal İletişim Uzmanı:

Ayşe Karaer
ayse@timder.org.tr

Yönetim Yeri Adresi:

Atatürk Mh. Namık Kemal Cd. Ekincioğlu Sk.
No:44/1 K:1 34758 Ataşehir, İstanbul

Basım Yeri Adresi Telefonu:

Özlem Matbaacılık ve Reklamcılık Ltd. Şti.
Maltepe Mh. Litros Yolu Sk. 2. Matbaacılar Sitesi
No: 2BB4 Topkapı, İstanbul T: 0212 612 0662
Sertifika No: 45257

Basım Tarihi:

Mart 2025

Yayın Türü:

Yaygın Süreli

Yayın Yürütme Kurulu:

Deniz Kaya, Kemal Yıldırım, Aydın Eşer, Dr. Çiğdem Aras, Begüm Kıratlılar, Mehmet Okan Çalışkan, Yeliz Kılıçaslan, Orhan Hopa, Ayşe Karaer.

İletişim Bilgileri:

Atatürk Mh. Namık Kemal Cd. Ekincioğlu Sk.
No:44/1 K:1 34758 Ataşehir, İstanbul
T: (0216) 580 8343
dergi@timder.org.tr
www.timder.org.tr



İLAN İNDEKSİ

Katlanır Kapak: Kombi Klima Shop
Arka Kapak: Seramiksan
Ön Kapak İçi: Yurtbay Seramik
Arka Kapak İçi: Fırat Boru

01	Kale T-ONE
03	Newarc
05	Livea - Motto Banyo
07	Vitra
11	E.C.A. - Serel
13	Kalay Banyo - Lattina
14-15	Cybele Tile
18-19	NOBILI - Batı Grup
23	Orka Banyo
25	Artemis
27	Sanovit
29	Monzastone
39	Formina - Ece Seramik
45	Bosch Home Comfort Group
50-51	EVDEMA - Soprano - Kobos
56-57	Bordes - Zenachi
62-63	West Design - Batı Grup
67	Anatolia
71	RINO Seramik Porselen
73	Allmax
75	Fleko Armatür
77	Kalekim
79	Line
81	Serakim
83	Şenpres
85	Designfloor
87	Neo Valf
89	Themore Concept
90-91	Bir Duayenin Hayat Hikayesi
93	Buderus
95	Norm Bağlantı & Tesbit Elmanları
97	Aquanil
99	Mossaica
101	Radyal
103	Retro
105	Ge-Ti
107	Viessmann
109	FLY Mutfak & Banyo
111	Ukinox
113	Armodex
115	Pangolin Stone
117	Diamond Stone
119	May Kitchen Sinks
123	Villoren
125	UBM Bagnom
127	Say Systems
129	Deff Banyo & Mutfak
131	Mase Mode
133	Mega Yapı Ürünleri
135	Starinox - Vegaline
137	GTM Banyo
139	Donat Banyo
145	Akkim
147	Ekinox
149	Krom Evye
151	GTN Su Armatürleri
168	Daikin

Bu listede yer almak, dergimize reklam vermek için;



Dergimizde yayınlanan yazı ve görsellerden imza sahipleri sorumludur. Ticari reklamlar, reklam verenlerin sorumluluğundadır. Yayınlanan yazı ve görsellerin her hakkı saklıdır. İzinsiz alıntı yapılamaz, kullanılamaz.



TREND



NEWARC ARMATÜR SAN. TİC. A.Ş

Adres : Eyüpsultan Mah. Müminler Cad. No:68/1 34885 Sancaktepe- İstanbul

Showroom : Fulya Mah. Ortaklar Cad. Bahçeler Sok. Onsekiz İş Merkezi No:18/B Şişli/İstanbul

Telefon : +90 216 311 13 14 pbx

newarc®
choose your own style

GÖRÜŞ 06
TOBB BAŞKANI M. RİFAT HİSARCIKLIOĞLU

YÖNETİMDEN 08
TİMDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI KEMAL YILDIRIM

DİPNOT 10
TİMDER SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ DENİZ KAYA

EKONOMİNİN NABZI 12
EKONOMİST A. MAHFİ EĞİLMEZ

TİMDER'DEN 16
TİMDER Faaliyetlerinden Haberler



BAYMAK
GENEL MÜDÜRÜ
ÜLKÜ ÖZCAN

34



YURTBAY SERAMİK
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
SERKAN PEKER

40



ANKA SERAMİK
YÖN. KUR. ÜYESİ & GENEL KOORDİNATÖRÜ
NİHAT ÖZYURT

46



ŞEN PRES
ŞİRKET MÜDÜRÜ
KÜRŞAT ARMAĞAN

52

68 UNICERA İSTANBUL

92 HABERLER

132 HUKUKEN

134 PAZARLAMANNIN KİMYASI

136 ETKİN YÖNETİM

138 ÇALIŞAN MUTLULUĞU

140 İLETİŞİMDE İLETİŞİM

142 REHBER

144 ARAMIZA KATILANLAR

146 ÜRÜNLER



BENT TASARIM
GENEL MÜDÜRÜ
ÇİĞDEM TOLGAY

58



İLKAY MÜHENDİSLİK
GENEL MÜDÜRÜ
İLYAS KAVURMACI

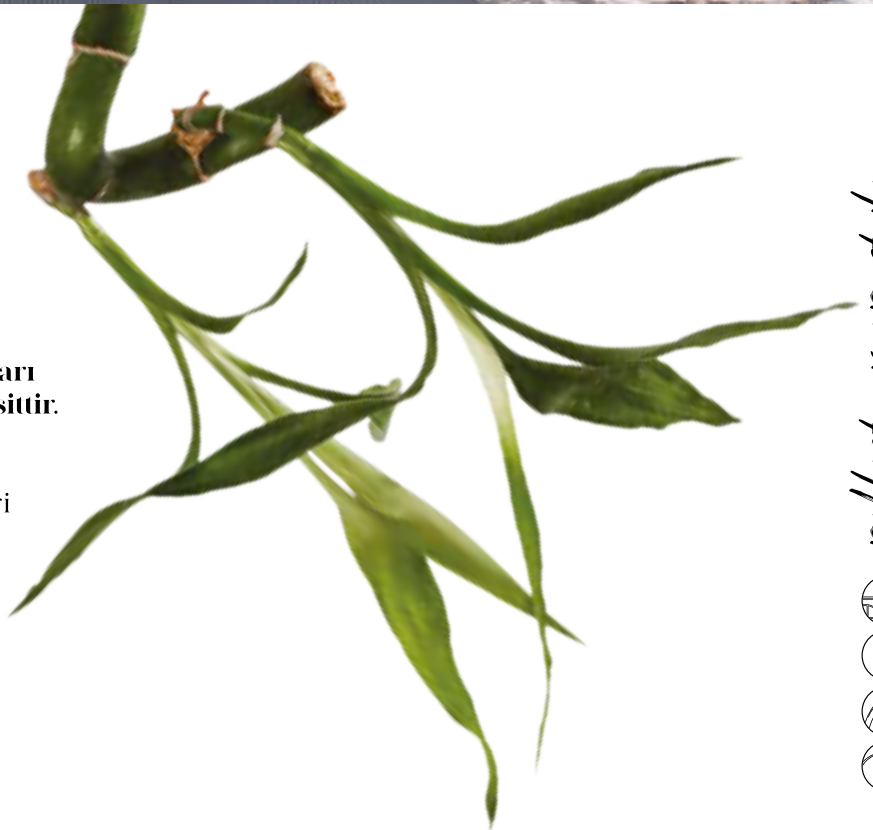
64

LIVEA®

BATHROOM
FURNITURE & ACCESSORIES



**Bir başarının şartları
her zaman çok basittir.**
Çalışın, sabredin
her zaman inanın
ve hiçbir zaman geri
dönmeyin.



reflect your style



motto.banyo



livea.motto



www.livea.com.tr



“KENTSEL DÖNÜŞÜM MİLLİ BİR MESELE OLARAK KABUL EDİLİP UYGULANMALI.”

Kahramanmaraş-Hatay merkezli 6 Şubat depremlerinin üzerinden 2 sene geçti. Depremler karşısındaki hazırlıksızlığımız olası Marmara depremi konusundaki korkularımızı artırdı. Türkiye'nin toplam ihracatının %61'ini Marmara Denizi etrafındaki iller gerçekleştiriyor. Türkiye'nin milli gelirinin %42'si bu bölgeden elde ediliyor. Toplam istihdamın %28'i de bu bölgede. Bu ne demek? Olası Marmara depremi Türkiye ekonomisini son derece olumsuz etkileyebilme potansiyeline sahip.

Peki, bu riski azaltabilmek mümkün mü? Evet. 1980'den sonra Türkiye'de sanayi büyük metropollerin dışına taşıtı ve bir dizi yeni sanayi merkezi ortaya çıktı Anadolu'da. Özellikle Orta Anadolu Bölgesi de artık yeni Marmara Bölgesi olma potansiyeline sahip görünüyor. Ayrıca Marmara ve İstanbul çok sıkışık. Yeni yatırım için arazi bulunamıyor veya maliyeti çok yüksek çıkıyor. Yeni yatırımları zora sokuyor. İstanbul başka metropollerle karşılaştırıldığında çok kalabalık. Türkiye nüfusunun neredeyse beşte biri İstanbul'da yaşıyor.

“Sanayiye Marmara dışına taşıyarak riski azaltmayı düşünmeye başlamamız lazım.”

Bu sıkışıklık bizatihi Marmara'nın sığrama kabiliyetini de olumsuz bir biçimde etkiliyor. Demek ki İstanbul ve Marmara'nın depreme hazırlığını artırmayı ve aynı zamanda sanayiye Marmara dışına taşıyarak riski azaltmayı düşünmeye başlamamız lazım. Bunun için Anadolu bir imkân sunuyor. Türkiye ekonomisinin bölgesel yeniden yapılanması üzerine düşünmeye başlamak gerekiyor. Bölgesel bazda yeniden yapılanmayı düşünmek demek,

her ilin, her bölgenin bundan 25-30 yıl sonra ne olmak istediğini bugünden düşünmeye başlaması demek aslında. Bu değişimin de bir anda olabilmesi mümkün değil, fabrikaları birden söküp götürmek akla uygun değil. Ama zaman içinde ve doğru bir teşvik sistemi tasarlanırsa olabilir. Böylece Orta ve Batı Anadolu merkezli yeni bir sanayi kuşağı kurulabilir.

“Türkiye, Yeşil Dönüşümü deprem riskini de dikkate alarak bir yeniden yapılanma fırsatı olarak kullanabilir.”

Öte taraftan Marmara seyrekleşirse, İstanbul'daki yoğunlaşma azaltılabilirse bugüne kadar ülkemizde üretilmeyen ürünlere odaklanmak ve yeniliklere yönelmek de daha kolay olabilir. Yani Marmara'da teknoloji ve inovasyon odaklı yeni bir sanayinin yükselmesi için de alan açılmış olacaktır. Türkiye, bu çerçevede Yeşil Dönüşümü deprem riskini de dikkate alarak bir yeniden yapılanma fırsatı olarak kullanabilir. Yalnızca deprem riskini değil en son müsilaj hadisesinde de gördüğümüz çevre felaketini de yönetebilmek için sanayinin Marmara dışına kaydırılması önemli. Ankara'dan Adana'ya giden otoyolun tamamlanması, aslında sanayinin Anadolu'ya kaydırılabilmesine ilişkin güzel bir fırsat sunuyor. İstanbul bu yolla Adana'ya ve Mersin'e bağlanıyor. Türkiye'nin ciddi bir mekânsal planlama stratejisine sahip olması gerekiyor. Zira Adana'nın, Gaziantep'in, Denizli'nin, Konya'nın büyüme ve ihracat hedefi olmadan Türkiye'nin büyüme ve ihracat hedefi olamaz. Burada hangi mekânda hangi işe odaklanacağımıza baştan karar vermekte fayda var. Orta Anadolu Sanayi Bölgesi fikri bundan dolayı önemli. Yine mesela



**M. RİFAT
HİRCIKLIOĞLU**
TOBB Başkanı

Doğu Anadolu Turizm Bölgesi'ni de bu çerçevede Antalya'dan tamamen farklı bir konseptte düşünmeye başlamamız lazım.

“Tek çözüm yolu depreme dayanıklı binalar yapmak.”

Benzer şekilde kentsel dönüşüm de önemli. Alpler'den Himalayalar'a uzanan kuşak içerisinde en fazla deprem riski taşıyan beşinci ülkeyiz. Topraklarımızın %66'sı, nüfusun %71'i deprem açısından riskli alanlarda yer alıyor. Son bir asırda 6 ve üzeri büyüklükte 231 deprem meydana geldi ve bu afetlerde 130 binden fazla insanımızı kaybettik. Bu coğrafyada yaşamak, deprem gerçeğiyle yüzleşmek, karşındaki tehlikeyi kabullenmek ve ona göre hareket etmek anlamına gelmeli. Burada tek çözüm yolu depreme dayanıklı binalar yapmak. Türkiye'de yaklaşık 31 milyon konut ve 5 milyon ticari alandan oluşan 36 milyon bağımsız bölüm bulunuyor. Bunların 6 milyonu deprem riski altında. Yaklaşık yarısının da acilen dönüşmesi gerekiyor.

Hazreti Mevlana, “Akıl sonradan ah çekmek için değil düşünüp tedbir almak içindir.” der. İnancımızda da tedbir, tevekkülden önce gelir. Kentsel dönüşüm bu açıdan da milli bir mesele olarak kabul edilip uygulanmalıdır.

“ORTA VE BATI ANADOLU MERKEZLİ YENİ BİR SANAYİ KUŞAĞI KURULABİLİR”.

VitrA

VitrA QuantumFlush ile hijyene ve sessizliğe yön ver.

Laminer akış prensibiyle çalışan VitrA QuantumFlush, suyu en güçlü şekilde, sessizce ve sıçratmadan klozetin tüm iç yüzeyine yayarak temizlik sağlamak üzere tasarlandı.



TİMDER'DE BAYRAK DEĞİŞİMİ ZAMANI

Sektörümüzün en büyük buluşmalarından biri olan UNICERA İstanbul Fuarımızı bir kez daha büyük bir başarıyla tamamlamış olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu yıl da, dünyanın dört bir yanından gelen sektör profesyonellerini, yenilikçi ürünleri ve ileri teknoloji çözümleri aynı çatı altında buluşturduk. 127 farklı ülkeden 13.908'i yabancı olmak üzere toplamda 90.502 ziyaretçiyi ağırlayarak, uluslararası alandaki etkinliğimizi bir kez daha kanıtladık.

Fuar sonrasında gerçekleştirdiğimiz geri bildirim toplantılarında, sektör temsilcilerimizin ve katılımcı firmalarımızın, özellikle yurt dışından gelen ziyaretçilerle yaptıkları görüşmelerin somut iş anlaşmalarına dönüştüğünü gözlemledik. Ziyaretçi profilinin büyük oranda nitelikli iş insanlarından oluşması, fuarın verimliliğini ve katılımcılar için sağladığı ticari fırsatları gözler önüne serdi. UNICERA İstanbul'u düzenlerken en temel hedeflerimizden biri, sektörümüzün ihracat potansiyelini artırmaya katkı sağlamak ve firmalarımızın küresel pazarlarda daha güçlü bir yer edinmelerine yardımcı olmaktır. Gerçekleştirdiğimiz çalışmaların bu denli olumlu sonuçlar vermesi, bizler için büyük bir mutluluk ve gurur kaynağı oldu.

Fuarımızı ve sektörü geliştirme noktasında yürüttüğümüz fizibilite çalışmaları doğrultusunda, UNICERA İstanbul'un bir sektör platformu olarak daha geniş bir vizyona sahip olması için önemli bir adım attık. Bu kapsamda, 2025 yılında UNICERA İstanbul ile eş zamanlı olarak ilk kez düzenleyeceğimiz Ceramtech Seramik Teknolojileri ve Hammadde Fuarı'nı hayata geçiriyoruz. Bu yenilikle birlikte seramik, seramik sağlık gereçleri, ham madde ve seramik makine üreticilerini tek bir çatı altında toplayarak sektörde önemli bir sinerji yaratmayı hedefliyoruz.

İki yılda bir düzenlenecek olan Ceramtech, sektör profesyonellerinin en son teknolojik gelişmeleri ve üretim süreçlerini yakından takip etmelerine olanak sağlayacak.

UNICERA İstanbul 2025 için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Bu yıl organizasyon sürecinde iş birliği yaptığımız ED Fuarcılık ile birlikte, fuarımızı her zamankinden daha güçlü bir şekilde gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz. UNICERA İstanbul'un büyümesi, sektörümüzün küresel ölçekte daha fazla tanınmasını sağlarken, sektörümüzün güçlenmesi de fuarımızın değerini artırmaya devam edecek.

Diğer yandan, sektörümüzün gelişimi için büyük önem taşıyan TİMDER Akademi'nin 2025 yılı programı üzerinde yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Yeni dönem programımızı hazırlarken, katılımcılarımızın beklenti ve ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilmek adına kapsamlı bir araştırma süreci yürüttük. Gerçekleştirdiğimiz "Algı ve Beklenti Araştırması" sayesinde, eğitim modüllerimizin içeriğini, süresini ve zamanlamasını en verimli şekilde planlama şansı bulduk. Elde ettiğimiz veriler, akademimizin sektöre sunduğu katkıyı daha da artırmak adına bizlere yol gösterici oldu.

Ayrıca, sektördeki genç yöneticilerimizle daha güçlü bir bağ kurmak ve onların bilgi birikiminden faydalanmak amacıyla planladığımız "Genç Yöneticiler Kahvaltı Organizasyonu"nu da büyük bir heyecanla hayata geçirmeyi hedefliyorduk. Ancak hava muhalefeti nedeniyle bu etkinliğimizi ileri bir tarihe ertelemek zorunda kaldık. Bu tür buluşmaların, akademimizi günümüz iş dünyasının dinamiklerine uygun bir yapıya kavuşturmak açısından büyük önem taşıdığına inanıyoruz ve en kısa sürede etkinliğimizi gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

TİMDER bünyesinde gerçekleştirdiğimiz bir diğer önemli etkinlik de Ekonomi Sohbetlerimiz. Nisan ayı itibarıyla, hem İstanbul'da hem de TİM FED çatısı altında bir araya geldiğimiz kardeş derneklerimizin faaliyet gösterdiği bölgelerde, değerli ekonomist Prof. Dr. Hakan Kara'nın katılımıyla önemli buluşmalar gerçekleştireceğiz. Sektörümüzün ekonomik gelişimini yakından takip edebilmek, günümüz finansal



KEMAL YILDIRIM
TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı
baskan@timder.org.tr

dinamiklerini daha iyi anlayabilmek adına bu tür organizasyonları büyük bir titizlikle sürdürüyoruz.

Zaman hızla akıp giderken, her başlangıcın bir sonu olduğu gibi, her bayrak yarışında da bir devir teslim anı geliyor. Büyük bir özveriyle yürüttüğüm TİMDER Yönetim Kurulu Başkanlığı görevim, Nisan ayı itibarıyla sona eriyor.

Görev sürem boyunca, derneğimizin gelişimi adına pek çok önemli projeye imza atmanın gururunu yaşadım. UNICERA İstanbul ile sektörümüzü uluslararası platformlarda en iyi şekilde temsil ederek, küresel pazardaki konumumuzu güçlendirdik. Geleneksel hale gelen TİMDER İftarımız, sektördeki dayanışma ruhunu pekiştirdi ve iş dünyasının farklı kesimlerini bir araya getirdi. Eğitim, bizim için her zaman öncelikli bir konu oldu; bu doğrultuda TİMDER Akademi'yi daha da ileriye taşıyarak bilgi paylaşımını ve mesleki gelişimi desteklemeye devam ettik.

Bu başarılar, sadece yönetim kurulumuzun değil, aynı zamanda üyelerimizin ve sektör temsilcilerimizin ortak çabaları sayesinde mümkün oldu. Hep birlikte çalışarak büyüdük, geliştik ve daha güçlü bir yapıya ulaştık. Bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da derneğimizin daha büyük başarılarına imza atacağına yürekle inanıyorum. Yeni yönetim ekibine içtenlikle başarılar diliyorum, bu süreçte yanımda olan ve desteklerini esirgemeyen tüm üyelerimize en derin şükranlarımı sunuyorum.

*“Daha emin ve daha doğru olarak
yürüyeceęimiz bir yol vardır:
Büyük Türk kadınına çalışmamıza
ortak kılmaktır.”*

Ğazi Mustafa Kemal Atatürk



KÖKLÜ GEÇMİŞ, GÜÇLÜ GELECEK

“ŞİRKETLERİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ
ÖNÜNDEKİ EN BÜYÜK ENGEL
AKTARILMAYAN TECRÜBELER,
HATALARDAN ALINAMAYAN DERSLERDİR.”

Her büyük yapı, sağlam temeller üzerine inşa edilir. Bir kurumun büyüklüğü, sadece bugünüyle değil, geçmişinden aldığı güç ve geleceğe bıraktığı mirasla ölçülür. Kurumsal mirasın en değerli unsurlarını; önceki yönetimlerin tecrübeleri ve stratejik kararları oluşturur. Bu deneyimlerin yeni nesillere aktarılması, gelecekteki yöneticiler için hem bir rehber hem de ilham kaynağıdır.

Günümüzde şirketlerin sürdürülebilirliği önündeki en büyük engel aktarılmayan tecrübeler, hatalardan alınamayan derslerdir. Geçmişin deneyimlerinden öğrenmek, yalnızca hata yapmaktan kaçınmak değil, aynı zamanda başarılı adımları geliştirmek ve yeni nesillere daha güçlü bir yapı bırakmak anlamına gelir. Değişen koşullar ve sektör dinamikleri ne olursa olsun, tecrübelerin paylaşıldığı, birikimlerin aktarıldığı ortamlar oluşturmak, sürdürülebilir büyümenin en önemli anahtarlarından biridir.

Kurumsallaşma, bu noktada işletmelerin uzun vadeli başarısını belirleyen en önemli unsurlardan biridir. Kişilere bağlı kalmadan, sistematik bir yapı içinde hareket eden kurumlar, yönetim değişikliklerinden bağımsız olarak gelişimlerini sürdürebilirler. Geçici başarıların ötesine geçerek, gelecek nesillere sağlam bir yapı bırakmak

isteyen kurumlar, güçlü bir kurumsal kültür oluşturarak istikrarı sağlarlar. Kurumsal yapılar, bilgi ve deneyimin sadece bireylerde kalmasını değil, tüm organizasyon içinde yayılmasını ve kalıcı hale gelmesini mümkün kılar.

Kurumsallaşmanın bir diğer önemli katkısı da şirketlerin ve organizasyonların ömrüne olan etkisidir. Güçlü bir kurumsal yapı inşa edilmediğinde, yönetim değişiklikleri ve sektör dalgalanmaları kurumları zor durumda bırakabilir. Ancak iyi kurgulanmış sistemler, süreçlerin kişilerden bağımsız olarak devam etmesini sağlayarak, organizasyonların yıllarca varlığını sürdürebilmesine imkan tanır.

Aile şirketlerinde ve geleneksel işletmelerde sıkça rastlanan bir durum olarak, kurucuların bilgi birikimi ve liderlik anlayışının yeni kuşaklara yeterince aktarılamaması, kurumların zayıflamasına yol açabilir. Kurumsal yapının yeterince güçlü olmadığı, bilgi ve deneyimin sistematik bir şekilde paylaşılmadığı durumlarda, ikinci kuşak yöneticilerin hatalı stratejileri işletmelerin finansal zorluklarla karşılaşmasına neden olabilir. Bu noktada, deneyim aktarımını yalnızca sözlü bir süreç olarak değil, kurumsal politikalar ve eğitimlerle desteklenen bir yapı haline getirmek kritik önem taşır.



DENİZ KAYA
TİMDER

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
dergi@timder.org.tr

TİMDER gibi köklü kuruluşlar, yalnızca dönemsel başarılarla değil, kuşaktan kuşağa aktarılan bilgi, deneyim ve vizyonla varlığını sürdürebilir. Geçmiş yönetimlerin deneyimleri, yol gösterici bir pusula gibidir. Onların yaşadığı zorluklar, aldıkları stratejik kararlar ve kazandıkları tecrübeler, geleceği şekillendirecek olanlar için paha biçilemez dersler sunar. Konfüçyüs’un da dediği gibi “Geçmiş, geleceğin öğretmenidir.” Ortak mirası yaşatmak, yalnızca bir geleneği sürdürmek değil; daha sağlam adımlarla ilerlemek, geçmişin birikimini geleceğin vizyonu ile harmanlamak demektir.

Derneğimiz bu anlayışı benimseyerek düzenlediği, geçmiş dönem başkanlarının ve yeni yönetim kurulu üyelerinin bir araya geldiği İstişare Konseyi Toplantıları ile kurumsal hafızasına sahip çıkarak, deneyim aktarımını mümkün kılıyor. Bu buluşmalar geçmiş yâd etmenin ötesinde geleceğe yön vermek adına güçlü bir köprü işlevi görüyor. Sektörde kazanılan bilgi ve deneyimler, bireysel başarıların ötesine geçerek, kolektif bir bilinç oluşturmak adına büyük önem taşıyor.

“ORTAK MİRASI YAŞATMAK, YALNIZCA
BİR GELENEĞİ SÜRDÜRMEK DEĞİL;
DAHA SAĞLAM ADIMLARLA İLERLEMELİK,
GEÇMİŞİN BİRİKİMİNİ GELECEĞİN
VİZYONU İLE HARMANLAMAK DEMEKTİR.”

Elginkan

E.C.A.

SEREL

YILLARCA BERABER



ROYAL

SERİSİ

Özgün
Tasarım Çizgisi...

Modern geometrik tarzı ile Royal Serisi
banyonuza özgün ve şık bir görünüm kazandıracak.

FAİZ TEK BAŞINA EKONOMİYİ KURTARAMAZ

Faiz politikası, karşılıklar politikası, makro ihtiyati önlemler, önemli yapısal sorunları olmayan ekonomilerde ortaya çıkan sorunları çözmeye yarar. Mesela küresel kriz ortaya çıktığında ABD ve Avrupalı gelişmiş ekonomiler sorunlarını asıl olarak para politikası aracılığıyla çözmeye giriştiler. O zamana kadar ekonomi politikasının en büyük günahı kabul edilen para basarak finansman sağlama meselesi tabu olmaktan çıkarılıp bir politika uygulaması olarak devreye sokuldu. Parasal genişleme olarak adlandırılan bu uygulama kökeni 1900'lerin başına kadar uzanan modern para teorisinin de yaşama geçirilmesini sağladı. Bir yandan para basıp piyasaya sürerek bir yandan faizleri sifıra kadar düşürerek gelişmiş ülkeler, ekonomide karşılaştıkları çöküşten çıkmayı ve toparlanmayı başardılar. Bunu başarırken de önemli oranda enflasyon yaratmadılar. Çünkü paraları rezerv paraydı, o nedenle bastıkları paralar kendi ülkelerinde kalmadı ve yatırım fonları aracılığıyla bankalardan ödünç alınıp dışarıda daha yüksek getiri veren ülkelere gitti. Bu uygulamalar sırasında maliye politikası pek fazla devreye girmedi.

ABD ve Euro Bölgesi ülkeleri ekonomi ve hukuk, demokrasi, eğitim gibi diğer alanlarda altyapıları önemli ölçüde yeterli ülkeler oldukları için para politikasını uygularken ayrıca büyük ölçüde yapısal reformlara girişmeye ihtiyaç duymadılar, ufak tefek düzeltmeler onlar için yeterli oldu.

Bizim yaşadığımız en önemli krizlerden birisi gelişmiş dünyanın karşılaştığı küresel krizden yedi yıl kadar önce 2001'de çıktı. Bu kriz sırasında IMF desteğiyle faiz politikası, zorunlu karşılıklar gibi düzenlemelerle para politikası, vergilerin yeniden düzenlenmesi ve bütçe açıklarının giderilmesi yoluyla kamu mali disiplininin sağlanması gibi maliye politikası önlemlerine yer verirken bankacılık reformu gibi yapısal reformların da yapılması sağlandı. Bunlara ek olarak ekonomi ve diğer alanlarda ileri düzenlemelere geçiş sağlayacak olan Avrupa Birliğiyle tam üyelik müzakereleri başlatıldı. Bütün bu olumlu düzenleme ve adımların

sonucu olarak Türkiye kısa sayılabilecek bir sürede krizden çıktı, cari denge dışında bütün göstergeleri kriz öncesi durumla kıyaslanamayacak kadar olumlu bir görünüm aldı. İlk kez orta gelir tuzağından çıkış umudu doğdu. Ne var ki bu olumlu görünüm çok sürmedi. Önce Avrupa Birliğiyle ilişkiler programlandığı şekilde ilerlemez oldu, ardından yapısal reformlar yapılacak yerde yapılmış olanlar da tersine çevrilmeye başlandı. 2018 yılında girilen başkanlık sistemiyle birlikte kamu yönetimi iyiden iyiye zayıfladı, ekonomi politikasında, özellikle faiz politikasında yanlış adımlar atılmaya başlandı ve bu yanlışlar 2021 yılında enflasyon yükselirken faizi düşürme hamlesiyle doruk noktasına çıktı. Faiz negatif hale gelince dövize yöneliş oldu, bu kez bu yönelişi önlemek için KKM uygulamasıyla kur garantisi getirildi.

2023 yılı ortasında bu yanlışlardan dönüş için yeni bir program uygulamaya kondu. Bu program faiz ve zorunlu karşılıklar düzenlemesi gibi para politikası araçlarının kullanılmasına dayanıyor. Kamu kesiminin, özellikle yüksek yöneticilerin yarattığı büyük israfla ilgili hiçbir düzenleme içermiyor. Maliye politikasıyla harcamaları kısmak yolunda düzenleme yapılamayınca bu kez enflasyonu yükselttiği bilinen dolaylı vergileri artırmaya ağırlık verilmek zorunda kalındı. 2021 yılından itibaren iki yıl boyunca enflasyona göre çok düşük faizle kredi kullanmaya başlamış olan iş âlemi, faizlerdeki yükselişe ayak uyduramadı. Ülke riskinin yüksekliği (CDS primi halen 257 bp düzeyinde



MAHFI EĞİLMEZ

Ekonomist

mahfie@gmail.com

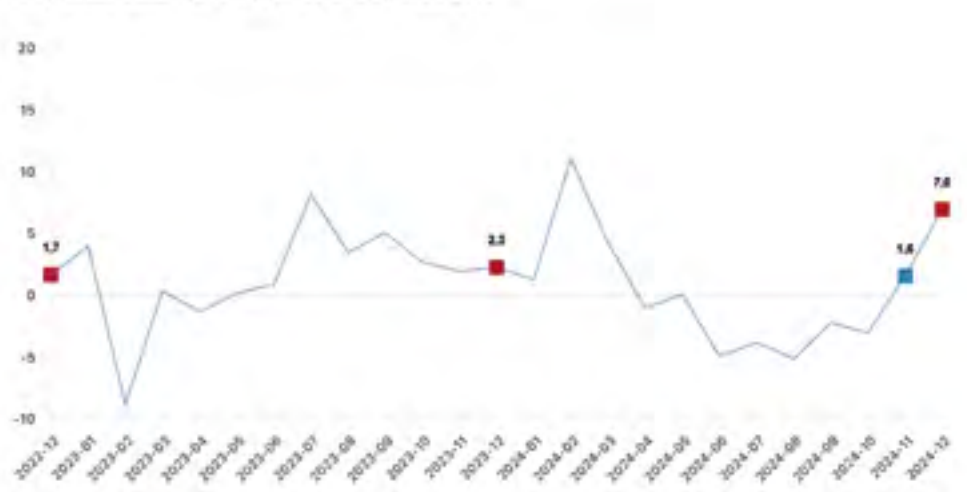
www.mahfiegilmez.com

bulunuyor) ve düşürülmeye çalışılması bir yana tam tersine risk artırıcı açıklamalar yapılması doğrudan yabancı sermaye girişinin önünü kesti. Doğrudan yabancı sermaye girişi çok düşük düzeyde kalınca yabancı sıcak para çeşidi olan carry trade yoluyla ve Türk yatırımcıların dolar hesaplarını bozdurop Türk Lirası hesaplara geçmesini sağlayan bir sistemle finansman çevrilmeye çalışılıyor.

Böyle bir ortam ülke ekonomisinin çekici gücü olan sanayi kesimi üretiminin ciddi darbe almasına yol açıyor. Sanayi üretimi 2024 sonunda kısa bir çıkış göstermiş olsa da bunun bir "ölü kedi sıçraması" olduğu aşağıdaki grafikten görülebiliyor.

Özetle bugün geldiğimiz durumdan bugün uyguladığımız gibi yalnızca para politikasıyla çıkmak mümkün görünmüyor. Enflasyonda tümüyle baz etkisine dayalı geçici düşüslere bakarak sorun çözülüyor gibi düşünmek çok yanlış olur. Artık bir dakika bile kaybetmeden hukukun üstünlüğü ve güçler ayrımına dayalı demokrasinin kurulmasından başlayarak vergi reformu, kamu harcama reformu, teşvik sisteminin doğru kullanılması gibi yapısal reformlara başlamamız gerekiyor.

Sanayi Üretim endeksi yıllık değişim oranları(%), Aralık 2024



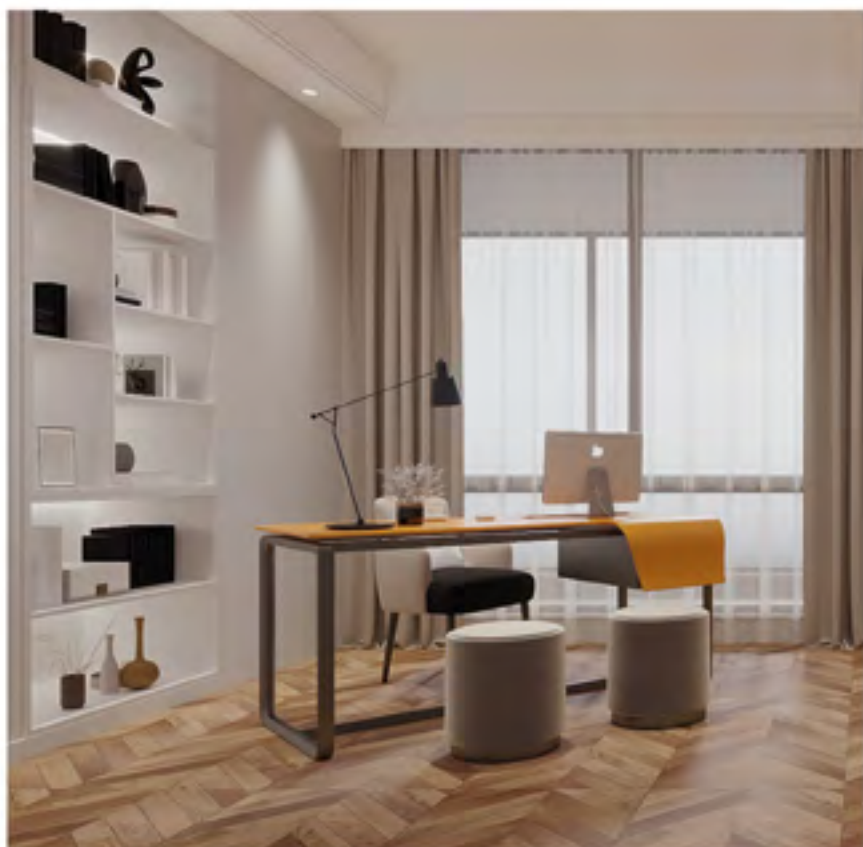
efes serisi




LATTINA
LUXURY BATHROOM

Lattina Luxury Bathroom bir **7kalay** markasıdır.

www.lattina.com.tr



60x120



**WOODLINE
WALNUT**


Glazed Porcelain 
Water Absorption 




60x120

**WOODLINE
PEARL**

Glazed Porcelain 
Water Absorption 
≤ 0,5 %

 cybeletile.com

 cybele_tile

Yeni Yılda,
Yeni Ürün Serileriyle Sizlerle...



CYBELE  TILE
by Aras Global



Hakan Akın

TİMDER AKADEMİ

DIŞ TİCARET ATÖLYESİ GERÇEKLEŞTİ

TİMDER Akademi'de dönemin ikinci yüz yüze buluşması Hakan Akın'ın moderatörlüğünde gerçekleşen Dış Ticaret Atölyesi oldu.

Sektörü üretici ve satıcılarıyla tek bir platformda buluşturan TİMDER'in 20 yıl önce hayata geçirdiği TİMDER Akademi'de geçtiğimiz yıl başlayan hibrit eğitim sistemi bu yıl da devam ediyor. Dönemin ikinci atölyesi olan Dış Ticaret Atölyesi 12 Kasım Salı günü Gayrettepe Dedeman Hotel'de yapıldı.

İç pazarlamayla benzer stratejileri barındırır da farklı kültürlerle, ideallere ve zevklere hitap ediyor oluşu nedeniyle farklılaşan dış ticaretin ele alındığı ve pazarlama ve satış noktasındaki farklılıklara değinilen Dış Ticaret Atölyesi, alanında uzman bir isim olan Hakan Akın tarafından gerçekleştirildi. Teorik eğitimle başlayan atölye

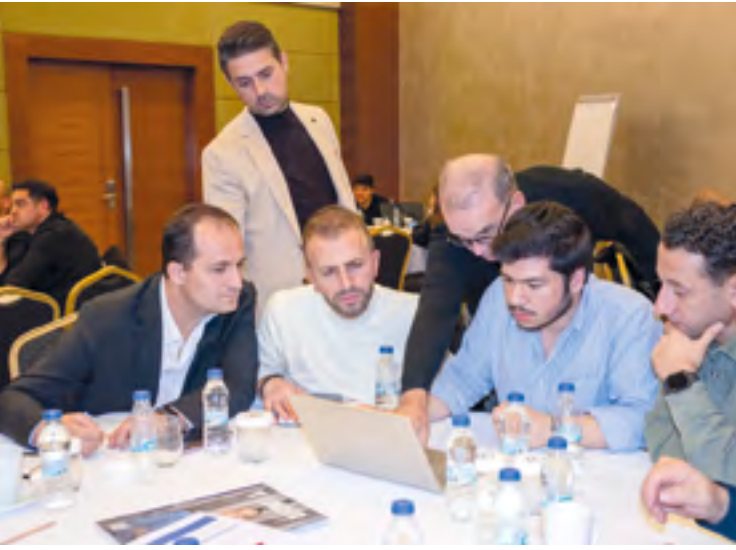
çalışmasında; işletmelerde uluslararası pazarlama altyapısı, pazara giriş stratejilerinin tespiti, pazarlama araçları ve satışa etki eden unsurlar hakkında bilgi verildi, sonrasında katılımcılar ayrı gruplara dağıtılarak buz kırıcı oyunu oynayacakları yuvarlak masa düzenine geçiş yaptılar.

Grup üyelerinin kaynaşmaları amacıyla organize edilen buz kırıcı oyunda grup üyelerinin birbirlerini yakından tanımaları sağlanarak grup çalışmasına zemin oluşturuldu. Buz kırıcı oyun sonrasında Hakan Akın tarafından belirlenmiş olan vaka çalışması açıklanarak gruplardan belirlenen sürede en iyi çözümü ortaya konmaları istendi. Grup çalışması için ayrılan sürenin

tamamlanmasının ardından sunum aşamasına geçiş yapıldı ve her grubun sözcüsü sırayla söz alarak belirlenen vaka için geliştirmiş oldukları çalışmayı sundu.

Jüride yer alan TİMDER Yönetim Kurulu Üyesi Baki Kartalkaya, Hakan Akın ve Dr. Atakan Genç yapılan sunumları takip ederek puanlama sistemi doğrultusunda gerekli değerlendirmeleri yaptı.

Sunumların ve jüri puanlamalarının tamamlanmasının ardından birinci olan grubun tüm üyelerine Nezih Kırtasiye hediye kartı, diğer katılımcılara da teşekkürleri için ufak hediyeler takdim edildi.



Özkan Yüksel ve Deniz Kaya



Baki Kartalkaya



Dış Ticaret Atölyesi Birincisi Olan Grup

NOBILI

İTALYAN ZARAFETİ TÜRKİYE'DE.

SOLE

Yapımı karmaşık,
Yaşamı basit.

Tasarımcı: **Diego Giromini**

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

BG BatıGrup

www.batigrup.com



RESPIRO



Tasarımcı: **Jesé Medina-Suarez**

Uyumun harikaliğini hissedin.



www.nobili.com.tr



TİMDER AKADEMİ TOPTAN-PROJE SATIŞ ATÖLYESİ GERÇEKLEŞTİ

TİMDER'in eğitim misyonu doğrultusunda hayata geçirdiği TİMDER Akademi'de dönemin son atölyesi Sait Sağlam'ın moderatörlüğünde gerçekleşen Toptan-Proje Satış Atölyesi oldu.

20 yıldır aralıksız olarak düzenlenen ve sektörümüzün yetişmiş iş gücü ihtiyacına çözüm üretme, sektör çalışanlarımızın yeniliklerden haberdar olarak uyum sağlama süreçlerini kolaylaştırma misyonlarını üstlenen TİMDER Akademi'de dönemin son atölyesi 3 Aralık Salı günü Gayrettepe Dedeman Hotel'de yapıldı.

Nihai satışın gerçekleştirilmesi ve sonrasındaki süreçlerin detaylarını ele alarak, katılımcıların bilgilerini uygulama yoluyla pekiştirmeyi amaçlayan Toptan - Proje Satış Atölyesi sektörde uzun yıllardır eğitim faaliyetlerinde bulunan Sait Sağlam tarafından gerçekleştirildi. Teorik eğitimle başlayan atölye çalışmasında;

malzeme seçimi, fiyatlandırma, tedarik teslim, satış sonrası hizmet ve tahsilat süreçleri hakkında bilgi verildi, sonrasında katılımcılar ayrı gruplara dağıtılarak buz kırıcı oyunu oynayacakları yuvarlak masa düzenine geçiş yaptılar.

Grup üyelerinin kaynaşmaları amacıyla organize edilen buz kırıcı oyunda grup üyelerinin birbirlerini yakından tanımaları sağlanarak grup çalışmasına zemin oluşturuldu. Buz kırıcı oyun sonrasında Sait Sağlam tarafından belirlenmiş olan vaka çalışması açıklanarak gruplardan belirlenen sürede en iyi çözümü ortaya konmaları istendi. Grup çalışması için ayrılan sürenin tamamlanmasının ardından sunum

aşamasına geçiş yapıldı ve her grubun sözcüsü sırayla söz alarak belirlenen vaka için geliştirmiş oldukları çalışmayı sundu.

Jüride yer alan TİMDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Eğitim Komitesi Başkanı Dr. Çiğdem Aras, Sait Sağlam ve Dr. Atakan Genç yapılan sunumları takip ederek puanlama sistemi doğrultusunda gerekli değerlendirmeleri yaptı.

Sunumların ve jüri puanlamalarının tamamlanmasının ardından birinci olan grubun tüm üyelerine Nezh Kırtaşiye hediye kartı, diğer katılımcılara da teşekkürleri için ufak hediyeler takdim edildi.





Zehra Binnur Avunduk, Çiğdem Aras,
Nuran Çakır Yıldız ve Dilek Teksöz



Dr. Çiğdem Aras



Dr. Öğr. Üyesi Nuran Çakır Yıldız

TİMDER İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ SBMYO'NDA ÖĞRENCİLERLE BİR ARAYA GELDİ

Yapı ve inşaat malzemeleri sektörünün çatı kuruluşu TİMDER, sektöre kalifiye iş gücü kazandırma misyonu doğrultusunda yürüttüğü İstanbul Üniversitesi Yüksekokul Projesi kapsamında öğrencilerle bir araya geldi.

5 Aralık tarihinde İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu (SBMYO) kampüsünde gerçekleşen buluşmada ilk olarak Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Nuran Çakır Yıldız söz alarak öğrencilere TİMDER ile olan iş birliklerinden, proje kapsamında yapılan çalışmalarından söz etti. Sonrasında sözü TİMDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Eğitim Komitesi Başkanı Dr. Çiğdem Aras'a devretti. Aras, sektörün dinamiklerini ve derneğin faaliyetlerini anlatan kapsamlı bir sunum gerçekleştirerek, sektörün yeni nesil çalışanlardan beklentilerine değindi ve öğrencilere eğitim süreçlerini en verimli şekilde değerlendirmeleri için önemli ipuçları verdi.

Aras sunum esnasında; “Sektörümüz son derece dinamik ve çok yönlü bir sektör, kendini geliştiren, çalışmaya gönüllü olan herkesin başarılı olacağına inanıyorum. Perakende kısmında, satış temsilciliğinden mağaza müdürlüğüne, bölge satış sorumluluğuna veya tedarik zinciri yöneticiliğine kadar geniş bir kariyer yelpazesi mevcut ve kendini geliştiren herkes bu basamakları rahatlıkla tırmanabiliyor. İşimizin büyük kısmı insan ilişkilerine dayandığı için mezun olmadan önce ikna ve etkili satış yöntemleri konusunda eğitimlere katılarak kendinizi geliştirebilirsiniz, bu noktada TİMDER Akademi eğitimlerinden de ücretsiz olarak faydalanabilirsiniz. Staj noktasındaki

desteğimizi de sürdürmeye devam edeceğiz, sektörümüzde stajını gerçekleştirirken gösterdiği özveri sayesinde kadroya dahil olan birçok arkadaşınız oldu. Bu nedenle staj konusunda hassasiyet göstermenizi sektöre zorlanmadan dahil olabilmemiz için özellikle rica ediyorum.” dedi.

Sunumun ardından öğrenciler, sektör hakkında merak ettikleri soruları yönelterek daha yakından bilgi edinme fırsatı buldu. İstanbul Üniversitesi akademisyenlerinden Öğr. Gör. Dilek Teksöz ve Arş. Gör. Dr. Zehra Binnur Avunduk'un da katılım sağladığı organizasyon fotoğraf çekimi ve TİMDER'in hediye takdiminin ardından sona erdi.

SALINA

Modern yaşamın çizgileri

ORKA



SALINA Serisi, adını Sicilya'daki huzurlu Salina Adası'ndan alıyor ve banyolarınıza sade bir enerji katıyor. Modern detayları ve çevre dostu yapısıyla hem sağlıklı hem de keyifli bir kullanım sağlıyor. Yüzeylerdeki özel dokunuşlar ve çekmece detayları, şıklığı ön plana çıkarıyor. Salina, banyolarınızı modern ve ferah bir yaşam alanına dönüştürmek için mükemmel bir tercih sunuyor.



WWW.ORKABANYO.COM

f @ in / ORKABANYO

STRATEJİK ORTAKLAR



TİMFED
Tesisat İnşaat Malzemecileri Federasyonu
Trade Federation For Sanitary and Building Supplies



TSF
TÜRKİYE SERAMİK FEDERASYONU
TURKISH CERAMICS FEDERATION

PLATİN SPONSORLAR



■ Kale ■ Çanakkale Seramik ■ Kalebodur ■ Kalekim

ALTIN SPONSORLAR



GÜMÜŞ SPONSORLAR



TİMDER AKADEMİ 2024 EĞİTİM DÖNEMİ TAMAMLANDI

20 yıldır aralıksız olarak devam eden ve bugüne kadar 16.285 sektör çalışanının katılım gösterdiği TİMDER Akademi eğitimlerinin, 5 atölye çalışması ve 6 webinar olmak üzere 11 eğitimden oluşan 2024 eğitim dönemi 17 Aralık tarihinde başarıyla tamamlandı.

Yapı ve inşaat malzemeleri sektörünün çatı kuruluşu TİMDER'in (Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği) sektör profesyonelleri için düzenlediği TİMDER Akademi'de 2024 eğitim dönemi başarıyla tamamlandı. 21 Mayıs Salı günü "Stratejik İletişim Atölyesi" eğitimiyle yüz yüze olarak başlayan TİMDER Akademi, 17 Aralık Salı günü online olarak gerçekleşen "İhracatta Devlet Yardımları" eğitimiyle sona erdi.

5 atölye çalışması ve 6 webinar olmak üzere 11 eğitimden oluşan program, interaktifliği yüksek tutma hedefiyle planlandı ve online eğitimler, odağın dağılmaması için 90 dakika ile kısıtlandı. Sektörde görev alan farklı kademelerdeki çalışanların bilgi düzeylerini ve farkındalıklarını artırmayı hedefleyen ve ücretsiz olarak gerçekleştirilen TİMDER Akademi eğitimlerinde sektörün en çok ihtiyaç duyduğu konular gündeme taşındı.

20 yıldır aralıksız olarak devam eden ve bugüne kadar 16.285 sektör çalışanının katılım gösterdiği TİMDER Akademi ile ilgili konuşan TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yıldırım, "Sektörün gelişimine katkıda bulunma misyonuyla hareket eden bir dernek olarak, önceliklerimizin başında her zaman eğitimi ulaştırabilir kılmak ve sektörümüzün gelişimini sağlamak geliyor. Eğitimlerimizin görmüş olduğu ilgiden dolayı mutlu ve gururluyuz. Bu sene için planladığımız 11 eğitimin tümünü başarıyla tamamladık. 2025 eğitim dönemi için hazırlıklara da şimdiden başladık. Sektör çalışanlarımızın beklentilerini anlayabilmek adına bir anket çalışması organize ediyoruz. Anket çalışmasından elde ettiğimiz sonuçlar doğrultusunda 2025 eğitim programımıza son halini vererek duyurularını gerçekleştireceğiz. Bu vesileyle, TİMDER Akademi'nin bugüne kadar gelebilmesinde önemli rol

üstlenen, desteklerini asla esirgemeyen sponsorlarımıza da ayrıca teşekkür etmek isterim. Stratejik Ortağımız konumundaki Tesisat İnşaat Malzemecileri Federasyonu ve Türkiye Seramik Federasyonu'na; Platin Sponsorlarımız; Artemis, E.C.A. - Serel, Güral Seramik, Güral Vitriye, Kale, Çanakkale Seramik, Kalebodur, Kalekim, VitrA'ya; Altın Sponsorlarımız; DemirDöküm, Duyar Vana, NG Kütahya Seramik'e; Gümüş Sponsorlarımız; Borusan Boru, Bosch, Creavit, Kombi Klima Shop, Teka, Unival'e şahsım ve sektör adına en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Daha uzun yıllar, birlikte sektörümüzü geliştirmek için çalışmayı diliyorum." dedi.

2025 yılı eğitim döneminde yeniden sektörle buluşacak olan TİMDER Akademi ile ilgili detaylı bilgiye www.timderakademi.com web sitemizden ulaşabilir ve yeni programın netleşmesinin ardından kayıtlarınızı yaptırabilirsiniz.

Artemis®
hayat suda başladı..



**Estetik,
Fonksiyon
ve Yeniliğin
Buluşması**

Ücretsiz Montaj!
Vade Farksız Taksit İmkânı

Tüm Kredi Kartlarında Geçerlidir.



artemis.com.tr



@artemisas



@artemiskurumsal



@hayatsudabasladi



@artemisbanyo



Banyo
Danışma Hattı

**0850
303 40 33**



Y. Ali Tung ve Kemal Yıldırım



Bekir Zabcı ve Ferhan Özkalp



Aydın Eşer ve Ertan Sapankaya

TİMDER İSTİŞARE KONSEYİ TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİ

TİMDER'in geleneksel hale gelen İstişare Konseyi Buluşması'nda geçmiş dönem başkanları ve mevcut yönetim kurulu üyeleri bir araya gelerek fikir alışverişinde bulundu.

TİMDER'in uzun yıllardır sürdürdüğü İstişare Konseyi Buluşmalarının 2025 yılındaki ilk toplantısı, 26 Şubat Çarşamba günü gerçekleştirildi. Nesiller arası bilgi aktarımını güçlendirerek ortak akıl ve iş birliğini teşvik eden, genç yönetimlere yeni bakış açıları kazandıran İstişare Konseyi Buluşmaları, derneğin hafızasının aktarılması noktasında sağladığı fayda ile TİMDER'in düzenli olarak gerçekleştirdiği etkinliklerden biri olarak gelenekselleşti.

Sarıyer'de yemekli olarak düzenlenen etkinlikte, derneğin geçmiş dönem başkanları ile mevcut yönetim kurulu

üyeleri bir araya gelerek sektörün bugünü ve geleceğine dair görüşlerini paylaştı. Toplantıya; TİMDER Geçmiş Dönem Başkanları Ferhan Özkalp, Bekir Zabcı, Y. Ali Tung, Ertan Sapankaya, TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yıldırım, Yönetim Kurulu Başkan Vekilleri Aydın Eşer, Kemal Çelik, Serdar Dönmez, Başkan Yardımcıları Deniz Kaya, Dr. Çiğdem Aras, Yönetim Kurulu Üyeleri Aydoğan Avan, Baki Kartalkaya, Cemal Kır, Gediz Tatar, Ilıcan Gaziler, Mehmet Okan Çalışkan, Muzaffer Saat, Özkan Yüksel, Sercan Karahan, Yıldırım Yılmaz ve Yücel Baran ve Genel Sekreter Yeliz Kılıçaslan katıldı.

TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yıldırım, son istişare toplantısından bu yana Yönetim olarak gerçekleştirdikleri faaliyetlerle ilgili bilgi verdi. Yapılan etkinliklerin ve hayata geçirilen projelerin değerlendirildiği toplantıda, TİMDER Yönetim Kurulu, gelecek dönemde hayata geçirilmek istenen projelerle ilgili Geçmiş Dönem Başkanları'ndan görüş aldı.

Keyifli bir sohbet eşliğinde sektörün dününü, bugünü ve geleceği üzerine fikir alışverişinde bulunulan toplantı, verimli bir istişare ortamında tamamlandı.

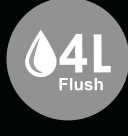
Vortex Yıkama Teknolojisi



Vortex Yıkama



Sessiz Kullanım
55 db



Su Tasarrufu
4L Flush



Antibakteriyel



Kolay Temizlik



Kolay Montaj



Yavaş Kapanan
Kapak



Vortex Yıkama

Vortex yıkama teknolojisi, yüzey temizliğini optimize eder ve yıkama gürültüsünü azaltır. Bu yıkama teknolojisi, bakteri oluşumunu önler ve daha az su tüketimi sağlar. Bu sistem, suyu klozetin iç yüzeyine özel bir girdap (dönme) hareketi ile yönlendirir.



Kolay Temizlik

Vortex yıkama teknolojisi, suyun her noktaya ulaşmasını sağlayarak daha homojen bir temizlik sunar. Klozetin iç yüzeyinin tüm alanları etkili bir şekilde yıkanır. İç haznesinin yapısı sayesinde, temizlik esnasında her yere kolaylıkla ulaşım sağlanır.



SCOPRI

LUCCO



www.lucco.com.tr



Lucco Ceramic



ÇATIDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yağız Sinan Kaya, TİMDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Çiğdem Aras, TİMDER Yönetim Kurulu Üyesi A. Gediz Tatar ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Recep Ali Küçükçolak

TİMDER YÖNETİM KURULU ÜYELERİ, “İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN İHRACATA VE TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKISI” PANELİNE KATILDI

TİMDER Yönetim Kurulu Üyeleri, CF İstanbul İnşaat Endüstrisi İhracat Fuarı'nın açılış törenine ve töreni takiben gerçekleştirilen “İnşaat Sektörünün İhracata ve Türkiye Ekonomisine Katkısı” başlıklı panele katılım gösterdi.

İnşaat malzemeleri, teknoloji ve tesis çözümleri, iklimlendirme ve tesisat, inşaat elektriği ve elektroniği gibi birçok sektörü tek çatı altında buluşturan CF İstanbul İnşaat Endüstrisi İhracat Fuarı 12-15 Şubat tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşti. TİMDER Yönetim Kurulu Üyeleri, fuarın açılış törenine davetli olarak katılım gösterdi.

TİMDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Çiğdem Aras ile İTO Meclis Üyesi, 47. Komite Başkanı

ve TİMDER Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Gediz Tatar, CF İstanbul İnşaat Endüstrisi İhracat Fuarı kapsamında gerçekleştirilen “İnşaat Sektörünün İhracata ve Türkiye Ekonomisine Katkısı” başlıklı panelde yer aldı. CF İstanbul İnşaat Endüstrisi İhracat Fuarı açılışını takiben gerçekleşen panelde; inşaat malzemeleri ihracatının ekonomiye katkısı, küresel rekabetteki yerimiz ve geleceğe yönelik stratejiler ele alındı. Aras, inşaat sektörüyle paralel olarak gelişim gösteren inşaat

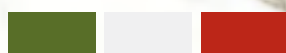
malzemeleri sektöründeki gelişmeleri, ihracattaki atılımları ele alarak sektörel rakamları paylaştı.


TİMDER Yönetim Kurulu üyelerinin yanı sıra; İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenlerinden Doç. Dr. Recep Ali Küçükçolak ve ÇATIDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yağız Sinan Kaya'nın da yer aldığı panelde Türkiye'nin üretim gücünü dünyaya taşıyabilmek adına sektör temsilcileriyle fikir alışverişinde bulunuldu.



NUOVOCORSO by
MONZASTONE

MADE IN ITALY



T. +90 216 505 38 38 • info@monzastone.com  / monzastone





GELENEKSEL TİMDER İFTARI BİR KEZ DAHA SEKTÖRÜ BULUŞTURDU

Geleneksel TİMDER İftarı, TİMDER Akademi 2024 Ödül Töreni ve 2025 Lansmanı ile eş zamanlı olarak 06 Mart Perşembe günü Grand Cevahir Otel'de gerçekleşti. Yoğun katılımıyla gerçekleşen iftar davetinde sektörün en güçlü STK'ları bir araya geldi.

Geleneksel TİMDER İftarı, TİMDER Akademi 2024 Ödül Töreni ve 2025 Lansmanı ile eş zamanlı olarak Grand Cevahir Otel'de gerçekleşti. Sektörün en güçlü STK'larının ve iş dünyasından birçok ismin katılımıyla sektörel bir buluşmaya dönüşen etkinlikte sektörün mevcut durumu da masaya yatırıldı.

Etkinliğe; ÇCSİB (Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği) Başkanı Erdem Çenesiz, TSF (Türkiye Seramik Federasyonu) Yüksek

Danışma Kurulu Başkanı Zeynep Bodur Okyay ve Yönetim Kurulu Başkanı Z. İlter Yurtbay, Türkiye İMSAD (İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği) Başkan Yardımcısı Kenan Aracı, TÜGİK (Türkiye Girişimci İş İnsanları Konfederasyonu) Başkanı Erkan Güral, TİM KODER (Tesisat ve İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Ayhan, ANTSİAD (Antalya Sanayici ve İşadamları Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Kurtar, DİMSİAD (Denizli

İnşaat Malzemesi Satıcıları İş Adamları Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Halil İbrahim Çerçi, BURTİMDER (Bursa Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği) Onursal Başkanı Yusuf Aydın Eskibozkurt ve Yönetim Kurulu Başkanı Murak Çakmak, KARTİMDER (Karadeniz Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Uyaner, DOSİDER (Doğal Gaz Cihazları Sanayicileri ve İş Adamları Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Erkut, EVFED (Ev ve Mutfak



Eşyaları Federasyonu) Yönetim Kurulu Başkanı Güçlü Kaplangı, TESİDER (Tesisat Teknolojileri Eğitim Araştırma Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Yorulmaz katılım sağladı.

İftar yemeği sonrası etkinliğin açılış konuşmasını üstlenen TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yıldırım; “Bu akşam, bereketin, paylaşmanın ve birlikteliğin simgesi olan Ramazan ayında, aynı sofranın etrafında toplanmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ramazan, sadece iftar sofralarında buluşmak değil, aynı zamanda gönüllerin birleşmesi, dayanışmanın güçlenmesi ve kardeşlik duygularının pekişmesi demektir. TİMDER olarak bizler de işte tam bu ruhla bir araya geldik. Sizlerle birlikte bu güzel akşamda buluşmak, sadece bir gelenek değil, aynı zamanda sektörel dayanışmamızı, dostluklarımızı ve ortak hedeflerimizi daha da güçlendiren bir vesiledir. TİMDER olarak, sadece sektörel çalışmalarla değil, aynı zamanda birlik

ve beraberliğimizi pekiştiren bu tür buluşmalarla da güçlü bir dayanışma içinde olmayı önemsiyoruz. Bu dayanışma ruhu, bizleri daha ileriye taşıyan en büyük gücümüzdür.” dedi.

Sektörün gelişimine katkı sağlamak, iş birliklerini güçlendirmek ve geleceğe sağlam adımlarla ilerlemek adına yürütülen faaliyetlerin, TİMDER’in vizyonunu daha da ileriye taşıdığını vurgulayan Yıldırım; “Sektörümüze güç katan etkinliklerimizin başında, 4-8 Kasım 2024 tarihlerinde büyük bir başarıyla gerçekleştirdiğimiz UNICERA İstanbul Fuarı geliyor. 128 ülkeden 13.908 yabancı ziyaretçi ve 81 ilimizden 76.594 yerli ziyaretçi olmak üzere 90 binin üzerinde kişiyi ağırladığımız fuarımız sektörün uluslararası düzeydeki en önemli buluşma noktası olmaya devam ediyor. Bu yıl fuarımızda bir yeniliğe daha imza atarak UNICERA İstanbul ile eşzamanlı olarak Ceramtech Seramik Teknolojileri ve Hammaddeler Fuarı’nı hayata geçireceğiz.

Bu hamleyle birlikte fuarımız sektörün tüm unsurlarını barındıran bir platforma dönüşerek gücünü perçinlemiş olacak.” dedi.

Üyelerin güncel ekonomik konulardan haberdar olmalarını sağlamak amacıyla düzenli olarak ekonomi sohbetleri düzenlediklerinin altını çizen Yıldırım; “Nisan ayı içerisinde hem İstanbul’da hem de TİM FED çatısı altında birlikte yol aldığımız bölgesel derneklerimizin organizasyonunda Türkiye’nin dört bir yanında Prof. Dr. Ali Hakan Kara ile Ekonomi Sohbetlerimiz olacak. Sizleri de bu organizasyonlarda aramızda görmek isteriz.” diye belirtti.

Konuşmasını katılımcılara teşekkür ederek bitiren Kemal Yıldırım, sahneyi, TİMDER Akademi sunumunu gerçekleştirmek üzere TİMDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Eğitim Komitesi Başkanı Dr. Çiğdem Aras’a devretti.



Aras 2024 döneminde yapılan eğitimlerle ilgili bilgiler paylaşarak, 2025 dönemi için planlanan eğitimlere değindi. "TİMDER Akademi, derneğimizin sektöre kazandırdığı en önemli değerlerin başında geliyor, bizler de bu değeri korumak ve geliştirmek adına elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. 2025 yılı eğitim programımızı oluştururken, katılımcılarımızın ihtiyaçlarını, ilgi alanlarını ve beklentilerini daha iyi anlamak amacıyla kapsamlı bir anket çalışması gerçekleştirdik. Bu çerçevede düzenlediğimiz "Algı ve Beklenti Araştırması", eğitim modüllerimizin içeriğini, süresini ve zamanlamasını en verimli şekilde belirlememize yardımcı oldu. Elde ettiğimiz veriler

doğrultusunda, eğitim programlarımızı katılımcılarımızın gelişim hedeflerine uygun şekilde şekillendirdik. Böylece sektör profesyonellerinin bilgi ve becerilerini en etkili şekilde artırmalarını sağlayacak, onların iş hayatındaki başarılarını destekleyecek bir yapı oluşturduk." dedi. Aras, sunumunu TİMDER Akademi 2025 yılı için planlanan eğitim modüllerini paylaşarak sonlandırdı.

Sunum sonrası TİMDER Akademi 2024 döneminin ödülleri takdim edildi. Daimi Stratejik Ortaklık plaketi TSF'ye; Daimi Platin Sponsorluk plaketi Çanakkale Seramik, Eczacıbaşı, Elmor ve Kalekim'e; Platin Sponsorluk plaketi Artemis ve Güral Seramik

& Güral Vit'e; Altın Sponsorluk plaketi DemirDöküm, Duyar Vana ve NG Kütahya Seramik'e; Gümüş Sponsorluk plaketi Borusan, Bosch Home Comfort Group, Creavit, Kombi Klima Shop, Teka, Trakya Döküm ve Unival'a takdim edildi. Sponsorluk plakelerinin teslimi sonrası TİMDER Akademi'ye en fazla çalışanıyla katılım göstererek öğrenmeye ve gelişime öncülük eden firmalar onurlandırıldı. Bu kapsamda plaket alan firmalar Artemis, Engin Yapı ve Seranit oldu. Son olarak da öğrenmeye olan tutkusuyla öne çıkan bireysel katılımcılara plaket ve hediye kartı takdimi yapıldı. TİMDER Akademi'de en fazla eğitime katılım gösteren isimler Bilal Türkman, Fatih Türkoğlu ve Meral Özertik oldu.



BDR THERMEA GROUP

Genel Müdürü

**ÜLKÜ
ÖZCAN**

“GLOBAL BİR MARKA ALGISI YARATMAYI BAŞARIYORUZ.”

Galatasaray Lisesi'nin ardından Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünden mezun oldum. Çok uluslu işletmelerin yanı sıra saygın Türk kuruluşlarında toplam 26 yıllık bir kariyer yolculuğum oldu. Kariyerime yapı malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren uluslararası bir şirkette başladım. Daha sonra beyaz çimento ve özel ürünler alanında çalışmalar yürüttüğüm kendi sektöründe lider bir markada görev aldım ve bu şirkette en son olarak CEO'luk görevine terfi ettim. 2020-2023 yılları arasında enerji ve telekomünikasyon kabloları üretimi ve satışı konusunda uzmanlaşmış, çok uluslu bir grubun Türkiye operasyonlarından sorumlu CEO'su olarak görev yaptım. 1 Mayıs 2024 tarihinden bu yana ise Baymak'ta genel müdürlük görevini üstlenmiş bulunmaktayım. Bir kız ve bir erkek çocuk annesi olarak iş sonrasında öncelikle kendime ve aileme vakit ayırıyorum. Orta öğretim yıllarımdan başından başlayarak okul takımında ve Galatasaray Spor Kulübü'nde basketbol oynadım.

“Odağımızda, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler var.”

Baymak, 55 yıllık köklü geçmişi ile Türkiye'de yerli üretimi destekleyerek, enerji verimli, kullanıcı ve çevre dostu ürünler geliştirmeye odaklanmış önemli bir şirket. 65'ten fazla ülkeye ihracat yapan, 60.000 m²'lik fabrikası ile güçlü bir üretim kapasitesine sahip olan Baymak, 500'ün üzerinde bayi, 2100'den fazla satış noktası ve 300'ün üzerinde yetkili servisi noktası ile faaliyet gösteriyor. 500'ün üzerinde kişiye istihdam sağlayan şirketimiz, Baymak Akademi aracılığıyla sektör profesyonellerini destekleme misyonunu da üstleniyor. Akademi ile sektördeki

vasıflı iş gücü eksikliğine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Akademi kapsamında 2024 yılına bakıldığında; sektör profesyonellerinin online ve fiziksel olarak eğitimler alarak bilgi ve becerilerini geliştirirken, sektördeki hizmet kalitesinin profesyonellerinin büyük katkı sağladıkları görülüyor. Odağımızda, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler var. Sektörümüzde yeşil dönüşüme liderlik etme hedefimizle yatırımlarımızı ve büyümemizi sürdürüyoruz.

Isıtma ürün yelpazesinde; yoğunmalı kombi, duvar tipi ve yer tipi yoğunmalı kazan, merkezi sistem kazan, brülör, oda termostatu ve genleşme tanklarını ürün gamımızda bulundururken soğutma alanında ise duvar ve salon tipi split klimalar, multi split klimalar ile sektörün en geniş ürün portföyüne sahip şirketleri arasında yer alıyoruz. Ar-Ge ekibimizin BDR Thermea Group iş birliğiyle geliştirdiği ürünleri ile yenilenebilir enerji alanında; ısı pompaları ile sektördeki öncü rolümüzü pekiştiriyor, su ısıtıcıları ve su teknolojileri alanında da; termosifon, termoboyler, gazlı şofben, sirkülasyon pompaları, havuz pompaları, atık su pompaları, çok kademeli kendinden emişli santrifuj pompalar ve hidroforları tüketicilerin beğenisine sunuyoruz.

“BDR Thermea Group'un küresel gücü ve desteği sayesinde, global bir marka algısı yaratmayı başarıyoruz.”

Baymak olarak, Türkiye'de üretim yaparken, çatısı altında olduğumuz BDR Thermea Group'un Ar-Ge ve mühendislik desteklerinden faydalanarak uluslararası standartlarda ürünler sunabiliyoruz. Bu da markamızın, iç pazarda rekabet avantajı elde etmesini

ve dış pazarlarda daha fazla talep görmesini sağlıyor. Baymak, başlangıçta yerel bir marka olarak tanınsa da BDR Thermea Group'un küresel gücü ve desteği sayesinde, kalite ve güvenilirlik anlamında bir global marka algısı yaratmayı başarmış bulunuyoruz. Bu da pazarlama ve satış stratejilerimizde Baymak'a önemli bir avantaj sağlıyor.

Ar-Ge ve Ür-Ge yatırımlarına büyük önem veriyoruz. Bu yatırımlar, markamızın sektördeki rekabet gücünü artırırken, yenilikçi ve enerji verimli ürünler geliştirmemize de olanak sağlıyor. Teknolojik altyapı, çevre dostu çözümler, sürdürülebilirlik ve iş birlikleri gibi unsurlar, Ar-Ge kültürümüzü güçlendiren temel unsurlar arasında yer alıyor. Baymak olarak, İstanbul'daki Ar-Ge ekibimiz ve teknolojik laboratuvarlarımız ile sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyor ve hızla uyum sağlıyoruz. Ürünlerimizi daha verimli, dayanıklı ve çevreye duyarlı hale getirmeyi amaçlayan inovatif projeler üzerinde çalışıyoruz.

“Yeşil bir geleceği önemsiyoruz.”

BDR Thermea Group'un değerlerinde de yer alan sürdürülebilirlik yaklaşımını merkezimize alıyoruz. Çevreye duyarlı, yenilenebilir enerji ile de üretim yapmamız bunu destekliyor. Yeşil bir geleceği önemsiyoruz. Enerji standartlarına uygun ürünler üretirken, kullanıcı maliyetlerini azaltmaya yönelik teknolojiler de geliştiriyoruz. Sürdürülebilirlik yaklaşımımız ofis ortamımıza da yansıyor. WWF-Türkiye'nin Yeşil Ofis Programı'ndan Yeşil Ofis sertifikamız var. Şirketimizdeki sürdürülebilirlik komitesi ve buna bağlı çalışan enerji grubu ile sürekli enerji verimliliği konusunda çalışmalarımız devam ediyor.

“ÜRÜNLERİMİZİ DAHA VERİMLİ, DAYANIKLI VE ÇEVREYE DUYARLI HALE GETİRMİYİ AMAÇLAYAN İNOVATİF PROJELER ÜZERİNDE ÇALIŞIYORUZ.”



“ENTEĞRE İKLİMLENDİRME ÇÖZÜMLERİ İLE ENERJİ DÖNÜŞÜMÜNE YÖN VERİYORUZ.”

Ayrıca, karbon salınımının azaltılması için önümüzdeki dönemde; hidrojenli ürünler, elektrikli ürünler, yenilenebilir enerji kullanan ürünler ve hibrit çözümlerin kullanımında ve pazar büyüklüklerinde hızlı bir artış bekleniyor. Bu sebeple ısı pompalarına, hibrit ve hidrojen çözümlerine yatırım yapıyor, entegre iklimlendirme çözümleri ile enerji dönüşümüne yön veriyoruz. BDR Thermea Group, hidrojen teknolojisine çok önceden yatırım yaptı. Öyle ki, grubumuzun

sattığı kombilerin bir kısmı hidrojen ile çalışma teknolojisine uygun durumda. Bu da Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda hidrojene geçişinde markamızın entegrasyonunun hızlı olacağı anlamına geliyor. Düşük emisyonlu bir seçenek olarak, özellikle yenilenebilir enerji ile desteklendiğinde etkili olan ısı pompası da iddialı olduğumuz bir ürün.

“Tüm üretim süreçlerimizi daha fazla verimlilik ve daha az karbon ayak izi üzerine kurguluyoruz.”

Müşteri odaklı yaklaşım ile hareket ediyoruz. Kampanyalarımız ve ürünlerimiz ile bu yaklaşımı destekliyoruz. Hedef kitemize uygun fuarlar, etkinlikler ile iş ortaklarımızla bir araya gelmeyi önemsiyor sektöre dair analizler yaparak, öncü yaklaşımlarımızla faaliyetlerimizi geliştiriyoruz. Yurt içinde satış noktalarımız ve bayilerimiz ile ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. Öte yandan, Arjantin'den Japonya'ya kadar uzanan,

“AR-GE EKİBİMİZ VE TEKNOLOJİK LABORATUVARLARIMIZ İLE SEKTÖRDEKİ GELİŞMELERİ YAKINDAN TAKİP EDİYOR”

yani; geniş bir coğrafyaya yayılan bir ihracat faaliyetimiz var. Bulduğumuz konum, bünyemizdeki markalar, ürün çeşitliliğimiz ve teknolojik yatırımlarımızla pazardaki ana oyuncuların biriyiz. Baymak olarak tüm üretim süreçlerimizi daha fazla verimlilik ve daha az karbon ayak izi üzerine kurguluyoruz.

“Stratejik noktalarda da Baymak Bölge Akademileri açmaya başladık.”

Daha önce de belirttiğim gibi 500’ün üzerinde bayimiz ile güçlü bir iş ortaklığı modeline sahibiz. Baymak Akademi olarak bayilerimize teknik donanımlarını arttırmaya yönelik eğitimler vererek iş gücünü de desteklemiş oluyoruz. Teknik eğitimler ve satış-pazarlama desteğinin yanı sıra kişisel gelişimle ilgili ek eğitimler de sağlıyoruz. Daha fazla profesyonele ulaşabilmek için Türkiye genelindeki stratejik noktalarda da Baymak Bölge Akademileri açmaya başladık. Bunun ilk adımı olarak Ankara’da bölge akademimizi açtık ve bunu hemen ardından Gaziantep de takip etti. Çok kısa sürede ise Erzurum ve İzmir şehirlerinde yeni akademilerimiz faaliyete geçecek. Akademinin eğitim programları, katılımcıların iş dünyasında karşılaştıkları zorluklara daha etkili çözümler geliştirebilmelerini sağlamak üzere tasarlanmış durumda. Öne çıkan eğitim konuları arasında; ısıtma ve soğutma sistemleri yönetimi, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik çözümleri, iklimlendirme teknolojileri, ürün ve

servis eğitimleri ile yenilikçi teknolojiler ve dijital dönüşüm gibi başlıklar yer alıyor.

“Sürdürülebilir, yenilik odaklı teknolojik ürünlerle dolu geniş bir ürün yelpazemiz mevcut.”

Öncelikle müşteri memnuniyeti odaklı bir markayız. Kullanıcıların satın almadan, servis ve bakım hizmetine kadar tüm süreçlerdeki deneyimlerini sürekli geliştiriyoruz. Ar-Ge çalışmalarımız diğer bir güçlü yanımız. Bayi ve yetkili servislerimizin teknik anlamda donanımlı olması için eğitime önem veriyoruz ve bu da bizim müşteri memnuniyetimizi arttırarak sektördeki lider konumumuzu korumaya destek oluyor. Sürdürülebilir, yenilik odaklı teknolojik ürünlerle dolu geniş bir ürün yelpazemiz mevcut ve bu da bizi diğer rakiplerden ayıran önemli bir özelliğimiz. Bu konumu korumak için her zaman daha iyisi için çalışıyor ve üretiyoruz.

“2018 yılından bu yana ihracatta büyüme ivmesini devam ettiriyoruz.”

55 yıllık köklü geçmişi olan uluslararası alanda tanınmış bir global markayız. Dünya çapında 65’ten fazla ülkeye ihracat yapan bir firma olmamız bunu kanıtlar nitelikte. Bu anlamda da güçlü bir şirketiz. Sürdürülebilir büyüme hedeflerimiz doğrultusunda attığımız stratejik adımlarla, 2018 yılından bu yana ihracatta büyüme ivmesini devam ettiriyoruz. Ağırlıklı olarak Arjantin, Azerbaycan, Gürcistan, Kıbrıs, Irak ve diğer CIS (Bağımsız

Devletler Topluluğu) ülkelerine ihracat gerçekleştiriyoruz.

“Cihazlar, kompakt boyutları ile yaşam alanlarımıza entegre olacaklar.”

Enerji verimliliğinin öneminin arttığı günümüzde, cihazlarda da enerji tasarrufunun ön plana alındığı ve A sınıfı teknolojilerin ağırlığının arttığı bir gidişat söz konusu. Bu durum yeni teknolojilerle birlikte etkisini artırarak devam edecek. Öte yandan cihazlar, kompakt boyutları ile yaşam alanlarımıza entegre olacaklar. Uzun ömürlü ve kullanıcı dostu kullanım arayüzüne sahip cihazların da gündemden güne önem kazandığını gözlemleyeceğiz. Ürünlerde dijitalleşmenin etkileri hissediliyor. Şöyle ki; yeni nesil kombiler ile kullanılabilen kablosuz akıllı oda termostatları, kombiyi uzaktan yönetmeye imkân veriyor. Akıllı kontrol cihazı ve mobil uygulama ile kullanıcılar evde değilken kombilerini açıp kapatabiliyor, ortam sıcaklığını konforlarına göre ayarlayabiliyorlar. Sektörde, bu özelliklerin artan tüketici talepleri doğrultusunda önümüzdeki yıllarda daha fazla geliştirileceği ve yaygınlık kazanacağı öngörülüyor.

Bireysel ve ticari kullanımlarda farklı ihtiyaçlara yönelik geniş ürün yelpazesine sahip bir şirket olarak biz de kısa vadede mevcut ürün yelpazesinin enerji verimliliğini artırarak, daha az enerji tüketen sistemler geliştirmeyi planlıyoruz. Düşük emisyonlu ve yüksek verimli ısıtma sistemleri üzerine yenilikçi ürünler sunmaya yönelik çalışmalar yürütüyoruz.

“BAYMAK AKADEMİ OLARAK BAYİLERİMİZE TEKNİK DONANIMLARINI ARTTIRMAYA YÖNELİK EĞİTİMLER VEREREK İŞ GÜCÜNÜ DE DESTEKLEMİŞ OLUYORUZ.”



“ÜRÜNLERDE DİJİTALLEŞMENİN ETKİLERİ HİSSEDİLİYOR.”

“Dijitalleşme süreçlerine yatırım yapıyoruz.”

Son yıllarda teknoloji ve dijitalleşme, tüm sektörlerde olduğu gibi ısıtma, soğutma ve enerji yönetimi sektöründe de büyük bir dönüşüm yaratıyor. Bizim gibi öncü markalar, bu dijitalleşme süreçlerini kendi operasyonlarına entegre ederek hem üretim süreçlerinde hem de ürünlerinde büyük yenilikler ve gelişmeler sağlıyor. Baymak olarak, ürünlerimizi daha akıllı ve kullanıcı dostu hale getirmek için dijitalleşme süreçlerine yatırım yapıyoruz. Akıllı kombiler, akıllı ısıtma sistemleri ve uzaktan kontrol sistemleri gibi ürünlerle müşterilerimize cihazlarını mobil cihazlar üzerinden kontrol etme imkânı sunuyoruz. Üretimin yanı sıra diğer tüm departmanlarda, şirket içi ve iş ortaklarımızla yürüttüğümüz işleyişi hızlandıran dijital çözümler, dijital üretim süreçleri ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi alanlarda yapılan yatırımlar şirketimizin sektördeki öncü marka konumunu güçlendiriyor ve kullanıcı deneyimini iyileştiriyor. Sistemlerimizin bu

alanlarda dijitalleşmesi ve optimize edilmesi, önümüzdeki yıllarda en önemli önceliklerimiz arasında olacak.

“Sektördeki öncü rolümüzü de arttırmaya devam edeceğiz.”

Son dönemde Türkiye ekonomisi küresel gelişmelere paralel olarak dalgalanmalar yaşasa da enerji verimliliği, yenilenebilir enerji kaynakları ve sürdürülebilir teknolojiler gibi alanlarda ciddi fırsatlar da yakalamış bulunuyor. 55 yıllık tecrübemiz ve BDR Thermea Group’un global bilgi birikimi ile sürdürülebilir enerji çözümlerine odaklanmış durumdayız. Şirketimiz, yenilikçi ürünler ve sürdürülebilirlik odaklı stratejilerle pazardaki öncü konumunu korumaya devam edecek. 2025 yılında da; hedeflerimize ulaşmaya, yetkin çözümlerimizle tüketici beklentilerini karşılamaya, istikrarlı bir biçimde büyürken sektördeki öncü rolümüzü de arttırmaya devam edeceğiz.

Türkiye’deki ekonomik dalgalanmalar, yüksek enflasyon ve döviz kuru volatilitesi, üretim maliyetlerini

yükseltiyor. Bu durum, özellikle ithal malzemeler ve enerji girdileri açısından maliyet baskılarına yol açabilir. Çevre, enerji verimliliği ve inşaat sektörüne yönelik geliştirilecek olan yeni düzenlemeler ve politikalar, operasyonel stratejileri değiştirebilir. Öte yandan özellikle gelişmekte olan pazarlarda, çevre dostu ve enerji verimli çözümlerle önemli bir rekabet avantajı oluşturulabilir. Yenilenebilir enerji çözümleri, akıllı ev teknolojileri ve enerji verimli ısıtma sistemlerine yönelik yatırımlar yaparak büyüme sağlanabilir. Bugün, iş dünyasında sürdürülebilirlik ve verimlilik ön planda. Baymak olarak biz de teknolojinin ve dijitalleşmenin sunduğu fırsatları en iyi şekilde değerlendiriyor, Ar-Ge yatırımlarımızla sektördeki yenilikçi çözümleri hayata geçiriyoruz. Bu bağlamda sektördeki tüm paydaşların gündeminde; gelişen teknolojilere uyum sağlama, değişimi çevik yönetme, yenilikçi çözümler geliştirme ve daha güçlü bir dijital gelecek inşa etmek için çalışmalar yapma gibi konuların ilk sıralarda yer alması gerektiğine inanıyorum.



Viyana



Pandora

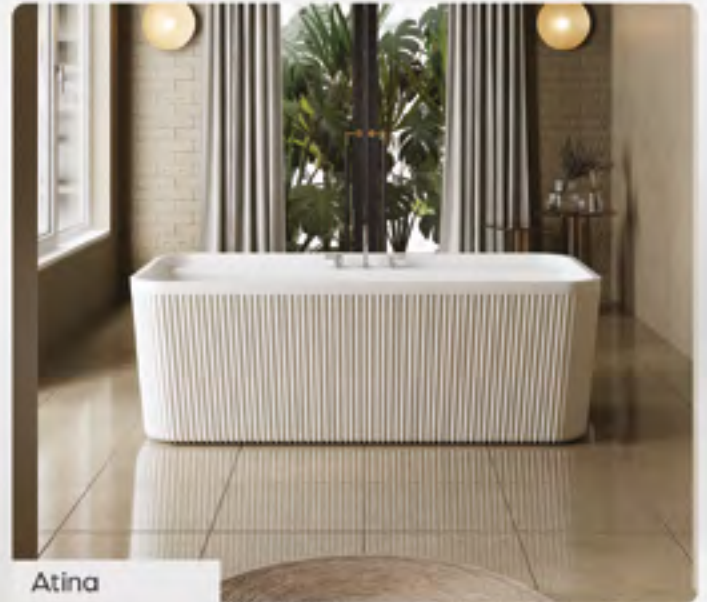


BANYONUZDA KUSURSUZ YENİLİK

Modern tasarımı, üstün işçiliği ve tamamı kendi tesislerimizde üretilen ürünlerimizle, üst segment kaliteyi 30 yıllık mirasımızla yeniden tanımlıyoruz.



Porto



Atina



YURTBAY
S E R A M İ K

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

SERKAN PEKER



“STRATEJİK HEDEFLERİMİZ, SADECE BUGÜNÜ DEĞİL, GELECEĞİ DE ŞEKİLLENDİRECEK ADIMLAR İÇERİYOR.”

Yurtbay Seramik, güçlü sermaye yapısı ve uzun vadeli büyüme stratejileriyle sektöre öncülük eden firmalardan biri. 30 yılı aşkın süredir kalite, yenilik ve güvenle anılmanın gururunu taşıyoruz. Birlikte çalıştığımız her bireyin katkısıyla büyüyor ve geliyoruz. Stratejik hedeflerimiz, sadece bugünü değil, geleceği de şekillendirecek adımlar içeriyor. 2025 yılı ve sonrasında da aynı vizyonla hareket ederek hem ulusal hem de uluslararası pazarlarda sürdürülebilir başarıları imza atmayı hedefliyoruz. İleriye dönük hedeflerimiz arasında; inovasyonu daha da ileri taşımak, çevre dostu üretim süreçlerini yaygınlaştırmak ve sektörde yeni standartlar belirlemek yer alıyor.

“Dünya standartlarında bir üretim süreci yürütüyoruz.”

Eskişehir fabrikamız; Yurtbay Seramik’in üretim kapasitesinin ve teknolojik altyapısının en önemli merkezlerinden biri. Verimlilik ve kalite bizim için her zaman ön planda. Tüm üretim tesislerimizde olduğu gibi, Eskişehir fabrikamızda da dünya standartlarında bir üretim süreci yürütüyoruz. Bu sayede, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

“Yeni ürün ebatlarıyla ilgili önemli yatırım kararları aldık.”

Dünya genelinde büyük ebatlı seramiklere olan talep her geçen gün artıyor ve biz bu trendi yakından takip ediyoruz. Geniş ebatlı seramiklerdeki uzmanlığımızı daha ileri bir seviyeye taşımak için yeni yatırımlar yapıyoruz.

Bu kapsamda, İtalyan SACMI firması ile gerçekleştirdiğimiz görüşmeler sonucunda yeni ürün ebatlarıyla ilgili önemli yatırım kararları aldık. Ürün portföyümüzde yer alan 80x160 cm ebatlarının yanı sıra, 120x280 cm ve 160x320 cm ölçülerindeki büyük ebatlı seramiklerin üretimi konusunda çalışmalarımızı hızlandırdık. Amacımız; bu ebatlarda sektörün en yenilikçi ve en kaliteli ürünlerini üretmek. Büyük ebatlı seramikler, yalnızca estetik çözümler sunmakla kalmıyor, aynı zamanda geniş mekânlarda uygulama kolaylığı ve fonksiyonelliği bir araya getiriyor. Bu yeni yatırımımızla, müşterilerimize modern ve sofistike çözümler sunmaya devam edeceğiz.

Türkiye genelindeki bayi ağımız, Yurtbay Seramik’in başarısında önemli bir role sahip. Onlarla kurduğumuz güçlü bağ, iş stratejimizin temel taşlarından birini oluşturuyor. Yurt içi ve yurt dışı farklı lokasyonlarda düzenlediğimiz organizasyonlarda bir araya gelmek, bayilerimizle olan ilişkilerimizi

daha da pekiştirmek adına büyük bir fırsat sunuyor. 2025 yılında ise düzenleyeceğimiz yeni bir bayi gezisiyle bu bağlarımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bu gezi, bayilerimizle bir araya gelerek yeni stratejiler belirlemek ve ilişkilerimizi daha sağlam temellere oturtmak için harika bir ortam sunacak. Bu tür organizasyonlar, Yurtbay ailesinin bir parçası olmanın ayrıcalığını hissettirmemiz açısından büyük önem taşıyor. Yine 2025 yılı itibarıyla, bayi ağımızı genişletmek için kapsamlı bir plan oluşturduk. Bu plan doğrultusunda, ülkemizin dört bir yanındaki kullanıcılarımıza daha kolay ulaşmayı hedefliyoruz.

Ayrıca, büyük şehirlerde konsept showroomlarımızı hayata geçirerek Yurtbay deneyimini kullanıcılarımızla daha güçlü bir şekilde buluşturacağız. Bu showromlar, yalnızca ürünlerimizi sergilemekle kalmayacak, aynı zamanda müşterilerimize ilham verecek bir tasarım deneyimi sunacak.

“BAYİ AĞIMIZI GENİŞLETMEK İÇİN KAPSAMLI BİR PLAN OLUŞTURDUK.”

“GLOBAL PAZARDA YURTBAY MARKASININ BİLİNİRLİĞİNİ ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ.”

Örneğin, farklı mekanlar için tasarladığımız seramik çözümlerimizi, bu showroolarda uygulamalı olarak göstereceğiz. Böylelikle, müşterilerimiz ürünlerimizin kalitesini ve tasarım detaylarını birebir görebilecekler.

Uluslararası pazarda ise ihracat faaliyetlerimizle dikkat çekiyoruz. Şu anda 50'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz ve global pazarda Yurtbay markasının bilinirliğini artırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, bölgesel ihtiyaçlara ve trend analizlerine dayalı olarak ürün portföyümüzü şekillendiriyoruz. Özellikle; Avrupa, Orta Doğu, Balkanlar, Kuzey Afrika ve Amerika pazarlarında büyümeye odaklanmış durumdayız.

“Fuarlar, inovasyonu ve kaliteyi sergileyebileceğiniz en güçlü sahalardan biridir.”

Pazarlama faaliyetlerimizde dijital dönüşümü merkeze alıyoruz. Dijital platformlar ve sosyal medya kanalları üzerinden hem kurumsal bilinirliğimizi artırıyor hem de tüketicilerle doğrudan iletişim kuruyoruz. Aynı zamanda, katıldığımız uluslararası fuarlar ve etkinlikler de pazarlama stratejimizin önemli bir parçasını oluşturuyor. Bu platformlar, ürünlerimizi ve markamızı daha geniş bir kitleye tanıtmaya fırsatı sunuyor. Fuarlar, bizim için sadece bir ürün sergileme alanı değil, aynı zamanda sektörümüzle ilgili gelişmeleri takip ettiğimiz, yeni iş birlikleri kurduğumuz ve markamızı küresel arenada tanıttığımız çok önemli

platformlardır. Özellikle seramik ve yapı malzemeleri sektöründe, inovasyonu ve kaliteyi sergileyebileceğiniz en güçlü sahalardan biri fuarlardır.

“UNICERA İstanbul'da yer almak bizim için büyük bir öneme sahip.”

UNICERA İstanbul Fuarı, Türkiye'de sektörümüzün en prestijli ve en kapsamlı organizasyonlarından biri. Her yıl UNICERA İstanbul'da yer almak, yerli ve yabancı iş ortaklarımızla bir araya gelmek, pazar trendlerini değerlendirmek ve yeniliklerimizi tanıtmak açısından bizim için büyük bir öneme sahip. Bu fuar, Yurtbay Seramik'in sektördeki güçlü konumunu pekiştiren, müşteri taleplerini doğrudan görebildiğimiz ve markamıza olan ilgiyi artıran bir platform.

Yurt dışı fuarları da global hedeflerimize ulaşma açısından kritik önemde. Özellikle Coverings ve Cersaie gibi uluslararası fuarlarda yer alarak hem yeni pazarlara giriş yapıyor hem de mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendiriyoruz. Fuarların sağladığı birebir iletişim imkanı, sektörel farkındalık yaratma ve rekabet avantajı elde etme noktasında son derece değerli. Bu nedenle fuarlar, pazarlama stratejimizin temel taşlarından biri olmaya devam ediyor. 9 Nisan - 2 Mayıs 2025 tarihleri arasında ABD'de düzenlenecek Coverings Fuarı'nda yer alacak olmaktan da büyük heyecan duyuyoruz. Coverings, seramik ve yapı malzemeleri sektörünün en prestijli uluslararası etkinliklerinden biri. Bu fuar, markamızın global ölçekteki gücünü göstermek ve dünya çapında yeni iş birliklerine kapı aralamak

için önemli bir fırsat. Fuarda, hem mevcut uluslararası müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmeyi hem de markamızı daha geniş bir kitleye tanıtmayı hedefliyoruz. Yenilikçi ürünlerimiz ve modern tasarımlarımızla, ziyaretçilere ilham verici çözümler sunacağız. Ayrıca, ABD pazarındaki varlığımızı daha da pekiştirmek için Coverings gibi fuarların son derece kritik olduğunu düşünüyoruz.

Son yıllarda, özellikle enerji maliyetlerindeki artışlar, ham madde temininde yaşanan zorluklar ve lojistik maliyetlerindeki dalgalanmalar sektörümüz üzerinde belirleyici etkiler yarattı. Bununla birlikte; seramik sektörü, sürdürülebilirlik ve inovasyona odaklanarak büyüme ivmesini korumaya devam ediyor. Yurtbay Seramik olarak,

sektöre değer katmaya ve markamızın global pazarlardaki konumunu daha da güçlendirmeye kararlıyız. Ülkemizin etkili olduğu coğrafyalardaki siyasi ve ekonomik gelişmeleri yakından takip ediyoruz ve bu gelişmeleri odak noktası haline getiren stratejiler geliştiriyoruz. Yapı sektörünün temel kalemlerinde, kaliteli ve yenilikçi ürünlerimizle bölgedeki projelere katkı sağlamayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, hem yerel pazar dinamiklerini analiz ediyor hem de uzun vadeli iş birlikleri için çeşitli girişimlerde bulunuyoruz. Komşu olduğumuz ülkelerin yeniden yapılanma sürecinde yer almak ve bu süreçteki projelere değer katmak, markamızın kalite ve güvenilirlik anlayışını uluslararası arenada bir kez daha kanıtlaması adına önemli bir adım. Çalışmalarımızı bu bilinçle sürdürmeye devam edeceğiz.

“YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİMİZLE
BÖLGEDEKİ PROJELERE KATKI
SAĞLAMAYI HEDEFLİYORUZ.”





“YAPI KİMYASALLARI SEKTÖRÜNDEKİ PAYIMIZI İSTİKRARLI BİR ŞEKİLDE ARTIRIYORUZ.”

Yurtbay Yapı Kimyasalları firmamız da, sektörde güçlü bir konuma sahip ve her geçen gün büyümeye devam ediyor. Kaliteli ürünlerimiz ve müşteri odaklı yaklaşımımız sayesinde bu sektördeki payımızı da istikrarlı bir şekilde artırıyoruz. 2010 yılında Eskişehir’de açtığımız üretim tesisimizin ardından, Adana üretim tesisimizi de devreye alarak üretim kapasitemizi artırdık. Elbette, büyüme sürecinde bazı operasyonel zorluklarla da karşılaşıyoruz. Bunlardan biri, nakliye süreçlerindeki maliyetlerdir. Ancak, bu durumu bir avantaja dönüştürmek adına stratejik bir plan üzerinde çalışıyoruz. Bu kapsamda, ana fabrikalarımızdan uzak, diğer fabrikalarla kıyaslandığında nakliye dezavantajlarını ortadan kaldıracak konumlarda yeni fabrikalar kurmayı hedefliyoruz.

Bu yatırım, hem nakliye maliyetlerimizi optimize etmemizi sağlayacak hem de ürünlerimize erişimi daha hızlı ve etkin bir hale getirecektir.

“TİMDER’in sektörümüze öncülük etmeye devam edeceğine inanıyorum.”

TİMDER, yapı sektörünün gelişiminde önemli bir role sahip olan, sektörün farklı paydaşlarını bir araya getiren çok değerli bir dernek.

TİMDER’in düzenlediği etkinlikler, eğitim programları ve sektörel buluşmalar, hem bilgi paylaşımı hem de sektör dinamiklerinin analiz edilmesi açısından büyük fayda sağlıyor. TİMDER’in, yapı malzemeleri sektöründe kalite standartlarını yükseltmek, sektörel iş birliğini

artırmak ve sektörün global ölçekte daha rekabetçi bir hale gelmesini sağlamak adına çok başarılı çalışmalar yürüttüğünü düşünüyorum. Biz de Yurtbay Seramik olarak, TİMDER’in bu çalışmalarına destek olmaktan mutluluk duyuyoruz. Yürütülen çalışmaların yanı sıra öncelikli beklentilerimiz arasında, TİMDER’in sektörel eğitimlere daha fazla ağırlık vermesi, teknolojik gelişmelere yönelik bilgi paylaşımını artırması ve sürdürülebilirlik konusunda farkındalık yaratmaya yönelik projeler geliştirmesi yer alıyor. Ayrıca, özellikle genç profesyonellere yönelik kariyer gelişim programlarının artırılması, sektörün geleceği açısından büyük bir değer taşıyacaktır. TİMDER’in önümüzdeki dönemde de sektörümüze öncülük etmeye devam edeceğine inanıyorum.



Home Comfort
Müşteri İletişim Merkezi
444 2 474

www.boschhomecomfortgroup.com/tr

[/BoschHomeComfortTR](https://www.facebook.com/BoschHomeComfortTR)

[/boschhomecomfort_tr](https://www.instagram.com/boschhomecomfort_tr)

[/boschhomecomfort-tr](https://www.linkedin.com/company/boschhomecomfort-tr)



İklimlendirme dünyasının güçlü iş ortağı Bosch Home Comfort'tan...

Yeni Maxi VRF Ticari Klima Dış Ünite **Air Flux 5301A**

Bosch mühendisliğinin, teknolojisinin, verimlilik ve konfor sağlayan yeni ürünü **Maxi VRF Ticari Klima Dış Ünitesi Air Flux 5301A** ticari binalar, oteller, ofis binaları, büyük apartman daireleri, villalar gibi farklı konfor ihtiyacı olan binaların tüm soğutma ve ısıtma ihtiyacını yüksek verimle karşılayabilecek esnek çözümler sunuyor.

13 çeşit iç üniteyle uyumlu, 13 farklı kapasite çıkışıyla tüm projeler için esneklik ve **soğutmada olduğu kadar, ısıtmada da** yüksek verimli performans sunan yeni **Air Flux 5301A Dış Ünite**, Bosch tarafından çeşitli kullanım ihtiyaçlarına yönelik geliştirilen kızılötesi ve kablolu oda kumandalarının yanı sıra merkezi çözümleriyle büyük projelerde esneklik yaratmaya imkan tanıyor.

**Yüksek kalitede mükemmel iklimlendirme sever
Bosch Air Flux 5301A'yı seçer.**

ANKA

SERAMİK

Yönetim Kurulu Üyesi / Genel Koordinatörü

NIHAT ÖZYURT





“POLİTİKALARIMIZ; KALİTE, İSTİKRAR VE GÜVENE DAYANIYOR.”

1955 yılında Konya’da dünyaya geldim. Haydarpaşa Erkek Sanat Enstitüsü elektrik bölümünde başlayan lise öğrenimimi babamın memuriyeti dolayısıyla Konya Erkek Sanat Enstitüsü’nde 1974 yılında tamamladım. Aynı yıl, Gölcük Askeri Tersanesi Elektrik Fabrikası’nda kısa bir süre çalıştıktan sonra Ankara Devlet Mühendislik ve Mimarlık Akademisi’nden, 1979 yılında Elektrik Mühendisi olarak mezun oldum. Hacettepe Üniversitesi Ankara Meslek Yüksekokulunda öğretim görevlisi olarak çalışırken, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünde yüksek lisansımı tamamladım.

Askerlik görevimden sonra, kurucu yöneticisi ve ortağı olduğum uluslararası nakliyat, dış ticaret ve inşaat şirketinde aralıksız olarak 35 yıl görev yaptım.

2010 yılında Anka Toprak Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.’de Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak seramik sektörüne adım attım. 13 yıl aralıksız Seramik Araştırma Merkezi’nde (SAM) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevinde bulundum ve halen; EBK’de (Eskişehir Bilecik Kütahya Seramik İş Kümesi) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, ÇCSİB (Çimento Cam Seramik İhracatçılar Birliği) Denetim Kurulu üyeliği, UNICERA Uluslararası Fuarçılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, SERKAP (Seramik Kaplama Malzemeleri Üreticileri Derneği) Yönetim Kurulu Başkanlığı, TSF (Türkiye Seramik Federasyonu) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevlerini sürdürüyorum.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, sivil toplum kuruluşları, bireyin doğumundan ölümüne kadar hayatın her safhasında yer alıyor. Ayrıca, sivil

toplum kuruluşları, ülkelerin demokrasi, adalet, ekonomi, güvenlik, sağlık, eğitim, kültür ve spor başta olmak üzere hemen her konuda kalkınma politikalarının oluşmasında ve uygulanmasında da çok büyük öneme sahipler. 14 yılı aşkın bir süredir yönetimlerinde bulunduğum seramik sektöründe yapılanmış federasyon, birlik ve derneklerin sektör bileşenlerinin dayanışma ve iş birliğini sağladığını görmekten son derece mutlu olduğumu memnuniyetle belirtmek isterim. Sektörlerin başarısı için olmazsa olmaz bu dayanışma kültürü ve hoşgörü iklimini sürdürdüğümüz takdirde, sektörümüzün önündeki tüm engelleri aşacağımıza yürekten inanıyorum. Dernek, federasyon ve birliklerimizdeki görevlerimin yanı sıra önceliğim her zaman, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Koordinatörü olduğum Anka Toprak Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.’dir.



“ELEKTRİK ENERJİSİNİN TAMAMINI KENDİ SANTRALLERİMİZDEN KARŞILAYACAĞIZ.”

“Üretim kapasitemizi 18 milyon m²'ye çıkarttık.”

Anka Seramik, İç Anadolu bölgesinde uzun yıllardır büyük çapta seramik karo satış ve distribütörlüğünü yapan Aydın ailesinin, 2007 yılında “Toprağın Hayali” mottosu ile Eskişehir-Çifteler’de üretime başlamasıyla kuruldu. 9 milyon m² kapasite ile açılışını yaptığımız ilk fabrikamızda üretime 25x33cm duvar karosu ve 33x33 cm yer karosu ile başladık. O yıllarda sıralama bantlarında arka arkaya monte edilmiş ve farklı renklerde baskı yapan 4-5 döner tambura bağlanmış eleklerle, adeta patates baskısı mantığıyla geometrik desenler, tekstil desenleri, derinlik hissi vermeyen mermer ve ahşap desenler basılabiliyordu. Açılışımızdan hemen iki yıl sonra, bu teknolojinin yarı otomatikleşmiş bir versiyonu olan, tamburların kompakt şekilde çalıştığı ve silikon eleklerle baskı yapan rotocolor makineleri sektörde kullanılmaya başlandı. Tüm bantlarımızda hızla rotocolor makinelerine geçiş yaparak

daha seri ve daha az fireli üretim yapmaya başladık, iki yıl sonra yaşanan hızlı teknolojik değişimler sonucunda seramik sektörü, bu kez dijital baskı teknolojisiyle tanıştı.

Dijital baskı teknolojisiyle birlikte, portre, manzara, ahşap, mermer ve benzeri fotoğraflar klasik fotoğraf teknolojisinde olduğu gibi seramik yüzeylere kusursuz bir şekilde basılabılır hale geldi. Teknolojik gelişmeler bununla sınırlı kalmayıp, farklı dijital aplikasyon teknikleri sayesinde rölyefli yüzeyler oluşturulmasını ve bu yüzeylere dijital baskı yapılmasını da mümkün kıldı. Geline bu noktada, gerçeğinden ayırt edilmesi oldukça zor olan ahşap, mermer, taş, beton ve benzeri yüzeyli seramik karolar hızla piyasaya sunulmaya başlandı.

Anka Seramik olarak bu teknolojik gelişmelere kayıtsız kalamazdık. Gelişmekte olan dijital baskı teknolojisinin biraz daha olgunlaşmasını

bekledik ve teknolojinin yeterince geliştiğine kanaat getirdikten sonra, 2016 yılından itibaren tüm hatlarımızda kademeli olarak dijital baskı makinelerini kullanmaya başladık. Bu yeni baskı teknolojisi, büyük ebatlı seramik karoların daha ekonomik bir şekilde üretilmesini mümkün kıldığı için, 2017 yılında ikinci fabrikamızı açarak ürün gamımızı genişlettik. Kare ebatlarda 80x80 cm, dikdörtgen ebatlarda ise 60x120 cm boyutlarına ulaşarak üretim kapasitemizi artırdık. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de büyük ebatlı seramik karoların popülerlik kazanması üzerine özellikle yurt dışı bayilerimizin taleplerini karşılamak amacıyla 2023 yılında üçüncü fabrikamızı devreye aldık. Bu sayede kare ebatlarımızı 120x120 cm’ye, dikdörtgen ebatlarımızı ise 80x160 cm’ye çıkardık. Üç fabrikamızda duvar karosu, yer karosu ve sırlı porselen üretimimizle yıllık toplam üretim kapasitemiz 18.000.000 m²'ye yükselmiş oldu.

“GELECEĞE UMUTLA BAKIYORUZ.”

“Arz-talep dengesizliği, üreticilerimizi olumsuz etkiliyor.”

Ülkemizin seramik kaplama malzemeleri üretimindeki kurulu kapasitesi yaklaşık 660 milyon m², ancak 2023 yılındaki toplam üretim miktarı 371 milyon m² olarak gerçekleşti. Henüz 2024 yılına ait istatistikler açıklanmasa da, üretim miktarının yaklaşık 350 milyon m² civarında olacağı tahmin edilmektedir. Bu durum, sektörümüzün karşı karşıya olduğu önemli bir problemi gözler önüne seriyor. Her biri milli servet olan ve milyonlarca lira harcanarak işletmeye alınan hatlarımızın %47’sinin atıl durumda olması, ciddi bir ekonomik kayıp anlamına geliyor. 2024 yılı itibarıyla üretim miktarının 350 milyon m²’ye düşmesiyle birlikte, tüm fabrikalarımızın ve bayilerimizin stok alanlarının da ağzına kadar dolmuş olması, durumun ciddiyetini daha da artırıyor. Bu tablo, plansız ve denetimsiz bir büyümenin doğal bir sonucu olarak karşımıza çıkıyor. Arz-talep dengesizliği, üreticilerimizin ekonomik durumlarını olumsuz etkilemekle kalmayıp, aynı zamanda üreticiler arasında huzursuzluklara da yol açıyor. Seramik kaplama malzemeleri sektöründe, ürün çeşitliliğini artırmak adına özel ebatlı üretimler yapmak dışında, aynı ürün gamında ve aynı boyutlarda üretim yapan yeni yatırımlardan kesinlikle kaçınılmalıdır.

Anka Seramik olarak, geçmiş yıllarda daha büyük ebatlarda seramik karo üretmek ve mevcut üretimimizi korumak adına ilave yatırımlar gerçekleştirdik. Ancak, ülkemizin seramik karo üretim kabiliyetini ve iç-dış pazar dinamiklerini yakından takip eden yönetim kurulumuz, mevcut sektörel gerçekleri dikkate alarak bundan böyle yeni yatırım yapmama kararı aldı. Bu bakış açısıyla, sektörümüzde yeni yatırımlar konusunda yatırım teşvik mevzuatında gerekli düzenlemelerin yapılmasının isabetli olacağı kanaatindeyim. Böyle bir adım, sektörün sürdürülebilirliği ve mevcut kapasitelerin etkin kullanımı açısından büyük fayda sağlayacaktır.

“Ticari alandaki rekabetimizi kalite, istikrar ve güvene dayalı politikalarla yapıyoruz.”

Dijital teknolojinin seramik sektöründe de kullanılması ile birlikte, Çin’den, İtalya’ya, İspanya’dan Brezilya’ya kadar tüm üreticiler benzer ürünleri kolayca ortaya çıkarabilir hale geldiler ancak ürünlerin görsellerinin benzer olması ticari bir değer kazanımı için yeterli değil. Güven, istikrar ve kalite (GİK) zaafının yaşandığı hiçbir markanın

başarısını yakalama şansı yok. Bu anlayış ile ticari alandaki rekabetimizi fiyatlama ile değil; kalite, istikrar ve güvene dayalı politikalarla yapıyoruz. Kırmızı çizgilerimize ayak uydurabilen seçkin bayilerimizin sayesinde kurduğumuz yaygın satış ve pazarlama ağımla ürünlerimizi yurt içinde ve yurt dışında başarıyla tüketicilerimize ulaştırıyoruz.

Seramik sektörünün en önemli maliyet kalemlerinden biri enerji giderleridir. Tüm dünya ülkelerinde hızla yaygınlaşmakta olan güneş ve rüzgar elektrik santralleri, ülkemizde de öz tüketim karşılığı olma şartına bağlı olmaksızın ve lisansa gerek kalmaksızın fabrikalarımızın çatılarına veya arazilere kurulabiliyor. Anka Seramik olarak bu imkanı hızlıca değerlendirerek, 2023 yılında çatılarımıza 6,4 mw gücünde güneş enerjisi santrali kurduk ve elektrik üretimine başladık. Bu santralimize ilave olarak 2024 Aralık ayında inşaatına başlamış olduğumuz 28 mw gücündeki arazi GES projemizin 2025 yılı Mayıs ayında tamamlanmasıyla her üç fabrikamızın da elektrik enerjisinin tamamını kendi santrallerimizden karşılayabileceğiz.

“İhracat oranımızı %35 seviyelerine çıkarmayı hedefliyoruz.”

Hali hazırda 62 ülkeye her yıl artan oranlarda ihracat gerçekleştiriyoruz ve 2025 yılında ihracat oranımızı %35 seviyelerine çıkarmayı hedefliyoruz. Önceliğimiz her zaman yurt içi bayilerimizdir. İhracat stratejimizi, yurt içi bayilerimizin taleplerini eksiksiz ve zamanında karşılama önceliğiyle sınırlı tutuyor, satış ve pazarlama politikalarımızı bu dengeyi koruyarak şekillendiriyoruz. Yılların verdiği tecrübelerle seçtiğimiz birbirinden değerli 163 yurt içi bayimiz ve 62 ülkede bulunan yurt dışı bayilerimiz ile arz-talep dengemizi, güven, istikrar ve kalite standartlarımızdan ödün vermeden uyum içinde sürdürüyoruz.

Stratejik planlarımızın oluşturulmasında piyasa dinamiklerinin takibi, ekonomik göstergeler ve inşaat sektörünün analizi gibi temel verilerin yanı sıra, Cersaie ve UNICERA İstanbul Fuarlarının sağladığı içgörüler ve sonuçlar da büyük rol oynuyor.

“UNICERA İstanbul Fuarı, seramik sektörünün ana buluşma noktası haline geldi.”

Sektörümüze önemli katkılar sağlayan UNICERA İstanbul Fuarı, Avrupa Birliği’nin son yıllarda uyguladığı kısıtlayıcı Schengen vizesi politikaları

nedeniyle seramik sektörünün ana buluşma noktası haline geldi. Kurduğumuz yıldan beri zevkle ve heyecanla katılmakta olduğumuz UNICERA İstanbul Fuarı, ihracat potansiyelimizin artmasına büyük katkılar sağlamakla birlikte, ticari rakiplerimiz olan diğer üreticilerin durumlarını ve gelişmelerini takip etme imkanı da sunuyor. Bu yıl, UNICERA İstanbul Fuarı ile eş zamanlı düzenlenecek olan Ceramtech Seramik Teknolojileri ve Hammadde Fuarı da sektörümüze ayrı bir değer katacaktır.

“TİMDER’in, Türkiye Seramik Federasyonu çatısı altında yer alması sektörümüz için önemli bir avantaj.”

Aynı sektördeki üreticileri, satıcıları, tedarikçileri ve akademisyenleri uzun yıllardır aynı çatı altında toplayan ve bu anlamda ülkemizin örnek ve tek kuruluşu olan Türkiye Seramik Federasyonu’nun, bugüne kadar emeği geçen tüm Yönetim Kurulu Başkanları ve Yönetim Kurulu üyelerine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Bu noktada, Türkiye Seramik Federasyonu çatısı altında faaliyet gösteren ve örnek bir dernek olan TİMDER’in (Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği) UNICERA İstanbul Fuarı’na sunduğu katkılardan bahsetmeden geçemem. İlk seramik ve banyo fuarından bu yana fuarlarımızın vazgeçilmez bir bileşeni olan TİMDER’in, Türkiye Seramik Federasyonu çatısı altında yer alması sektörümüz için önemli bir avantaj.

Jeopolitik açıdan önemli bir konumda bulunan ülkemiz, risklerin yanı sıra büyük fırsatları da barındırıyor. Üzülerek takip ettiğimiz sıcak savaşlar ne yazık ki komşu ülkelerimizi harabeye çeviriyor. Ancak bu ülkelerin yeniden imara açılması durumunda Türk inşaat sektörü için büyük fırsatlar doğacaktır. Aynı zamanda, Orta Vadeli Program (OVP) başarıyla tamamlandığında, konut kredilerinin makul seviyelere inmesiyle birlikte kentsel dönüşüm faaliyetlerinin hızlanması, ekonomik belirsizlikler nedeniyle uzun zamandır başlatılamayan projelerin de devreye alınması öngörülmüyor. Bu beklentiler ışığında Anka Seramik olarak geleceğe umutla bakıyoruz. Ancak yerli üreticilerimizin Avrupa Birliği ülkelerine yaptıkları ihracattaki fiyat rekabetini, rakip ülkeler yerine Türk firmalarına karşı yapmaları, Türk seramik kaplama malzemelerine anti-damping vergisi uygulanmasına yol açtı. İhracatçılarımızın daha bilinçli davranarak önümüzdeki yıllarda bu uygulamanın kaldırılmasına zemin hazırlamaları en büyük temennimizdir.



SOPRANO
MUTFAK

[/sopranomutfak](https://www.instagram.com/sopranomutfak)
www.sopranomutfak.com



GRACE

GRACE Modeli, Klasik stil ve ihtişamın muhteşem bir karışımı olan Grace, sadece estetik açıdan göz doldurmakla kalmıyor, aynı zamanda kaliteli malzemeler ve akıllı detaylar arasında mükemmel bir denge kuruyor. Çağdaş yaşamın dinamik ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanan bu mutfak, işlevsellik ve modern çözümleri bir araya getirerek günlük kullanımda yüksek performans ve konfor sağlıyor.



Şirket Müdürü

**KÜRŞAT
ARMAĞAN**



“AYLIK 300 TON SARI PİRİNÇ İŞLİYOR VE 56 FARKLI ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ.”

1980 yılında Elazığ'da doğdum, ilk ve orta öğretimimi de burada tamamladım. Sonrasında Fırat Üniversitesi İletişim Fakültesi'nden 2006 yılında mezun oldum. Petrol üzerine faaliyet gösteren aile şirketimizde yaklaşık 2 sene yöneticilik yaptıktan sonra askerlik vazifemi yerine getirmek üzere buradaki görevimden azlimi istedim. Askerlik dönüşünde yeni bir alanda faaliyet göstermeyi tercih ederek turizm alanında hizmet vermeye başladım, yaklaşık 18 yıldır da bu alandaki faaliyetlerimi sürdürmeye devam ediyorum. Şenpres'in yıllarca turizm faaliyetlerini, gezi ve toplantılarını organize ettim. Pandemi döneminde turizm faaliyetleri sekteye uğrayınca Şenpres ailesinden gelen iş teklifini değerlendirerek ailenin bir parçası olmaya karar verdim. Yaklaşık 5 yıldır da şirket müdürü olarak görevimi sürdürüyorum.

“Şenpres, yaklaşık 40 yıldır sıhhi tesisat ve döküm sektörlerinde varlığını sürdürüyor.”

Şenpres, 1982 yılında Elal Otomat Sistemleri adıyla faaliyet göstermeye başladı, yaklaşık 40 yıldır da sıhhi

tesisat ve döküm sektörlerinde varlığını sürdürüyor. Başlangıçta Perşembe Pazarı ve Okmeydanı'nda yürütülen üretim faaliyetleri, artan talebe yanıt verebilmek amacıyla 22 yıl önce Arnavutköy'de bulunan tesisimize taşındı. Bugün, 400'ü aşkın çalışanımızla aylık 300 ton sarı pirinç işliyor ve 56 farklı ülkeye ihracat yapıyoruz.

“Robotik teknolojilere yöneldik.”

Her geçen gün üretim kapasitemizi artırmak adına üretim bantlarımızı genişletiyoruz. Sektörümüzde yaşanan iş gücü sorunları nedeniyle 2020 itibarıyla robotik teknolojilere yöneldik ve bu alanda ciddi yatırımlar yaptık. Sıhhi tesisat ve batarya üretimlerimizin yanı sıra gaz flexi üretimi de gerçekleştiriyoruz. Türkiye genelinde yaygın bir bayi ve tali bayi ağına sahibiz.

“Dört ayrı markayla üretim yapıyoruz.”

Son beş yıldır kurumsal satışlara ağırlık veriyoruz. Sektördeki birçok kurumsal firmaya da üretim yapıyoruz. Yapı marketlerde hem firmalar adına ürettiğimiz ürünlerle hem de kendi

markalarımızla yer alıyoruz. Farklı fiyat aralıklarına ve beklentilere hitap edebilmek için dört ayrı markayla üretim yapıyoruz. Gaz flexi ve vana ürün gruplarında yalnızca Şenpres markasını kullanırken, batarya grubunda dört farklı markamız devreye giriyor. Her bir marka, kurumsal kimlikten pazarlama stratejilerine kadar özenle planlanıyor. Aynı ülkede iki distribütör bulundurmamak ve bayilerimizi birbirleriyle rekabet ettirmemek adına bir ülkede farklı markalarla varlık gösteriyoruz. İş gücümüzü iyileştirmek adına yatırımlar yapıyoruz, İstanbul Ticaret Odası ve TİMDER gibi kurumlarla birlikte ilerleyerek, yönlendirmelerinden faydalanarak çalışanlarımızın verimliliğini artırmaya çalışıyoruz.

“Paketleme ve sevkiyatın %90'ını Arnavutköy'deki fabrikamızda gerçekleştiriyoruz.”

Arnavutköy'de 15 bin m² kapalı alanda 5 bin m² açık alanda hizmet veriyoruz. İlave olarak, ana ham madde dediğimiz ürünlerimizi üreten fabrika ve atölyelerimiz de var, özel lisanslı



“GÜNLÜK 4.500-6.000 TAKIM BATARYA ÜRETİYORUZ.”

bölgelerde üretilmesi gereken ham maddelerimizi de yine bu bölgelerde üreterek fabrikalarımızda işliyoruz. Paketleme ve sevkiyatın %90'ını Arnavutköy'deki fabrikamızda gerçekleştiriyoruz.

“Makine parkurlarımızı her yıl %10-30 oranında yeniliyoruz.”

Ar-Ge çalışmalarına büyük önem veriyoruz, bünyemizde bulunan mühendislerimiz zamanın ve teknolojinin gereklerine göre, yönetmeliklere uygun olarak sürekli ürün geliştirme üzerine çalışıyor. Özellikle su krizinin gündemde olduğu mevcut koşullarda su tasarrufu sağlayan ürünler geliştirmek için ciddi bir mesai harcıyoruz. Musluk ucuna takılan perlatörlerimizi geliştirerek, hacmini azaltmadan 1/3 oranında tasarruf sağlayacak şekilde üretmeye başladık, bu ürünümüz özellikle toplu konut (TOKİ) projelerinde yoğun bir kullanım alanı buluyor. Ürünlerin geri dönüş oranlarını iyileştirmek adına kalite kontrol testlerimizi sürekli geliştiriyoruz, ürünün ihtiyacına göre hava ve suyla

test yapabildiğimiz cihazlarımızı maksimum verim alabileceğimiz şekilde sürekli güncelliyoruz. Bu sayede geri dönüş oranlarımız ciddi anlamda azaldı, memnuniyet oranlarımız %100'e yaklaştı. Türkiye'nin farklı bölgelerindeki su basınç oranlarına uygun ürünler geliştirmek için de basınç test cihazlarımızdan faydalanıyoruz. Sektörümüz sürekli yenilenmeyi gerektirdiği için makine parkurlarımızı her yıl %10-30 oranında yeniliyoruz.

“Türkiye'nin farklı şehirlerdeki geniş bayi ağımız, talep edilen ürünleri hızla karşılamamızı sağlıyor.”

Ürünlerimizi Türkiye'nin her köşesine ulaştırıyoruz. Şenpres olarak hem nihai tüketiciler hem de müteahhitler, tesisatçılar ve proje yöneticileri arasında en çok bilinen markalardan biri olarak öne çıkıyoruz. Büyükşehir belediyeleri ile anlaşmalarımız bulunuyor ve ürünlerimizi bu kurumlara da ulaştırıyoruz. Türkiye'nin farklı şehirlerdeki geniş bayi ağımız, talep edilen ürünleri hızla karşılamamızı

sağlıyor. Ayrıca, Şenpres kullanıcıları doğrudan bize ulaşarak ürünlerle ilgili sorunlarını ve çözüm beklentilerini iletebiliyor. Sorunları hızla çözüme kavuşturuyor ve ürünlerimizin arkasında duruyoruz. Yurt dışı faaliyetlerimizde de benzer bir politika izliyoruz. Standartlara uygun üretim yaparak ihracat için özel çözümler sunuyoruz.

“Suriye'nin yeniden inşasında Türkiye'nin önemli bir rol üstleneceğine inanıyorum.”

İhracat faaliyetlerimiz ağırlıklı olarak Türki Cumhuriyetler, Orta Doğu, Afrika, Avrupa ve Rusya bölgelerinde yoğunlaşıyor. Suriye'nin yeniden inşasında Türkiye'nin önemli bir rol üstleneceğine inanıyorum ve bu pazarı çok önemsiyorum. Avrupa pazarındaki payımız pandemi sonrası büyüdü. Pandemi sırasında Avrupa ve Çin'deki üretimlerin aksamaması, Türk firmalarının önünü açtı. 2023 yılından bu yana yaşanan ekonomik durgunluğun çözülmesiyle ihracat pazarlarında hareketliliğin yeniden artacağına inanıyorum.

Ürünlerimizin %65'ini iç pazara sunuyoruz ancak bu oranı %50 iç pazar, %50 ihracat olacak şekilde değiştirmeyi hedefliyoruz. Günlük 4.500-6.000 takım batarya üretiyoruz. Ham madde temininde yaşanan sorunlar nedeniyle zaman zaman üretimimizi 3.000 adete düşürmek zorunda kalabiliyoruz. Satış portföyümüzün ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına günlük 4.500 adet altın inmemeyi hedefliyor, ham madde stoklarımızı bu doğrultuda güncel tutmaya gayret gösteriyoruz. Büyük projelerin ihtiyaçlarını karşılamak için üretimimizi günlük 10.000 adete kadar çıkarmamız gerekebiliyor. TOKİ projelerine sağladığımız ürünlerle binlerce konutun ihtiyacını hızla karşılayabiliyoruz.

“Gaz flexi üretim kapasitemizi günlük 10.000 adet ürüne çıkarmayı hedefliyoruz.”

Gaz flexi üretiminde mevcut günlük kapasitemiz 6.000 adet, bu rakamı 10.000'e çıkarmayı hedefliyoruz. Bu yatırım, büyük bir makine parkuru gerektiriyor ve gaz söz konusu olduğu için testlerin sayısı artıyor, bu durum da iş gücümüzün çalışma hızını düşürüyor. Pazarın bizden yüksek ürün kalitesi beklentisi olduğu için elimize taşın altına koyarak gerekli yatırım adımlarını atıyoruz.

“Fabrikamızdan 558 farklı ürün çıkışı gerçekleşiyor.”

Sektörümüzün batarya ihtiyacının %20'sini karşılıyoruz ve bu oranı %30'a çıkarmayı hedefliyoruz. Şenpres olarak geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Ar-Ge ekibimiz, yenilikleri takip ederek markamızın sektördeki gelişmelere uyum sağlaması için yoğun bir çalışma yürütüyor. İnovatif tasarımlar hazırlayarak bu tasarımları üretim planlamasına dahil ediyoruz. Pandemiyle birlikte tüketici ihtiyaçları da değişti. Evde geçirilen sürenin artmasıyla birlikte tüketiciler eksiklerin farkına vardı ve yeni çözümler talep etmeye başladı. Bu talepler doğrultusunda ankastre ve gömme duş setleri gibi yenilikçi ürünler geliştirdik. Şıklığın ve lüksün ön planda olduğu ürünlerimiz, banyoları yaşam alanlarının önemli bir parçası haline getirirken, su tasarrufuna da katkı sağlıyor. Lüks tüketim segmentindeki talebe yanıt vermek adına, bataryalarımızı lüks tasarımlar ve kaliteli kaplamalarla revize ettik. 2024 yılı itibarıyla, fabrikamızdan 558 farklı ürün çıkışı gerçekleşiyor.

“Sektörün içinden birinin fuarı düzenlemesi sorunların çözümüne büyük katkı sağlıyor.”

UNICERA İstanbul, Şenpres olarak düzenli katılım sağladığımız ve çok



önem verdiğimiz bir platform. 2024 fuarı da bizim için oldukça verimli geçti. Ancak İtalya ve Çin'deki fuarlarla aynı zamanlara denk gelmesi nedeniyle yabancı ziyaretçi sayısında bir düşüş gözlemledik. Gelecekte bu unsurların dikkate alınmasının faydalı olacağını düşünüyorum. Fuar, bugüne kadar ihracat rakamlarımız üzerinde her zaman pozitif etki gösterdi, birçok yeni iş bağlantısı kurmamıza vesile oldu. Bundan sonraki süreçlerde de katılımcı olmayı sürdüreceğiz. TİMDER'i fuara sağladığı katkılardan dolayı tebrik ediyorum; sektörün içinden birinin fuarı düzenlemesi sorunların çözümüne büyük katkı sağlıyor. TİMDER, bizim için hem kurumsal bir yapı hem de sorunlarımızı paylaştığımız, çözüm talep ettiğimiz bir kuruluş. UNICERA İstanbul Fuarı'nın yanı sıra sektöre faydalı olmak amacıyla uzun yıllardır gerçekleştirdikleri eğitim faaliyetleri için de TİMDER'e teşekkür borçluyuz. Şenpres olarak bu

iş birliğini sürdürmekten mutluyuz ve gelecekteki tüm etkinliklerde yer almayı hedefliyoruz.

“Katma değeri yüksek ürünlere odaklanarak ve robotik teknolojilere daha fazla yatırım yaparak geleceğe hazırlanıyoruz.”

Sektörümüz, yaşam için olmazsa olmaz ürünleri barındırıyor. Nüfus artışı ve bireyselleşme, tüketim miktarlarını her geçen gün artırıyor. Bu da ham madde ihtiyacını büyütüyor. Yurt içinde güvenilir tedarikçilerimiz var; ancak projelerin yoğun olduğu dönemlerde yetersiz kaldıklarında, yurt dışından temin etmemiz gerekiyor. Gelecekte ham madde ihtiyacının nasıl bir boyuta ulaşacağını kestirmek güç; belki de kullandığımız malzemeler değişecek ve yapıları inceleyeceğiz. Katma değeri yüksek ürünlere odaklanarak ve robotik teknolojilere daha fazla yatırım yaparak bu süreçlere hazırlanmayı hedefliyoruz.



Fabrika gezimiz sırasında, üretim süreçleri hakkında detaylı bilgileri Üretim Planlama Sorumlusu Abdullah Taşkın'dan aldık.

BİZ KİMİZ ?

Zenachi, beton ve taş bazlı dekoratif malzemeler üreten bir firmadır. Estetik ve dayanıklılığı bir araya getiren yenilikçi çözümler sunarak iç ve dış mekân projelerine değer katmaktadır. Kaliteli malzemeler ve titiz işçilikle üretilen ürünleri, uzun ömürlü ve görsel olarak etkileyicidir. Müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, estetik ve işlevselliği bir araya getiren çözümler geliştirmeye devam etmektedir.



by

ZENACHI

hand made



'ZENACHI ESTETİĞİN YENİ ADI!'

'KADINLARIN BETONDAN ILHAM
ALAN GÜCÜ'



HIGH
QUALITY



ECO
FRIENDLY



EASY TO
USE



TIME
EFFICIENT

BİZE ULAŞIN

WEB SİTESİ:

www.byzenachi.com

E MAIL:

byzenachi@gmail.com

SOSYAL MEDYA:

[@byzenachi](https://www.instagram.com/byzenachi)

TELEFON:

0532 261 57 01



BENTTASARIM

Genel Müdürü
**ÇİĞDEM
TOLGAY**

lineadecor®

%45
İndirim
+
KDV
bizden

“GELECEK İÇİN SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLERİ BENİMSEMELİK ZORUNDAYIZ.”

1990 yılında Mimar Sinan Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nden mezun oldum, sonrasında yakın bir arkadaşımın birlikte mimarlık ofisi kurarak mutfak sektörüne giriş yaptım. Sektörü tanıyarak deneyim kazandıktan bir süre sonra, sürdürülebilirlik üzerine master yapmaya karar vererek Amerika'ya taşındım. Master sonrası Türkiye'ye geri dönerek sektördeki duruşunu çok beğendiğim, kalitesinden emin olduğum Lineadecor markasının bayiliği için başvuruda bulundum, 2010 yılından bu yana da Sarıyer bölgesinde Lineadecor bayisi olarak faaliyetlerimi sürdürüyorum. Pandemi öncesinde, eşzamanlı olarak Beykent Üniversitesi İç Mimarlık Bölümü'nde akademisyen olarak görev alıyordum, genç dimağlara bilgi ve birikimin aktarılmasını çok kıymetli buluyordum, bu nedenle benim için de çok kıymetli bir deneyimdi.

“Mutfak sektörü, büyük bir iş yükü ve detay gerektiren bir alan.”

Bent Yapı öncesinde mobilya ve mutfak konusunda çok şey bildiğimi düşünüyordum ancak bayilik sürecine başladıktan sonra, mimar olmanın tek başına yeterli olmadığını ve mutfak sektörünü tam anlamıyla kavramanın zaman aldığını fark ettim. Mutfak sektörü, büyük bir iş yükü ve detay gerektiren bir alan. Müşteri beklentilerini anlamak ve ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak oldukça önemli. İyi bir dinleyici olmalı, beklentileri iyi anlayarak doğru yönlendirmelerle müşterinin aklındaki projeye dökebilmeniz. Mutfağı tasarlayıp uygularken işin bir parçası olması dolayısıyla tesisat projelerini de üstleniyor, bu konuda sürekli çalıştığımız ustalardan destek alarak sorunsuz bir iş teslim ediyoruz. Tesisat sonrası fabrika eğitimi almış olan

montörlerimiz süreci devrelarak mutfak montajını gerçekleştiriyor. Bizler de her aşamada işin başında durarak kontrol mekanizmalarını işletiyor, müşterinin sorunsuz bir mutfağına ulaştığından emin oluyoruz. Mutfak, evin kalbi ve mimarlık da insanları mutlu yaşatabilme sanatı. Bu anlayışla çalışmaktan ve insanları mutlu etmekten son derece memnunuz. Bizler kendimizi mutfak profesyoneli olarak tanımlıyoruz ve insanlara hayallerindeki mutfağı sunabiliyor olmaktan dolayı gurur duyuyoruz.

“Lineadecor ile çalışmanın avantajlarını çok net bir şekilde görüyoruz.”

Perakende ağırlıklı çalışmamıza rağmen, proje bazlı işler de yapıyoruz. Dairelerin standart olması ve müteahhitlerle çalışmanın kolaylığı, proje süreçlerini rahatlatıyor.



“MİMARLIK, İNSANLARI MUTLU YAŞATABİLME SANATIDIR.”

Perakende müşterilerle ise ürünlerde özelleştirmeler yaparak yaratıcılığın ön planda olduğu keyifli iş süreçleri yürütüyoruz. Sarıyer bölgesinde, daha çok imara açılma yoluyla başlayan inşaat projelerine teklifler vererek ilerliyoruz. Lineadecor öncelikli tercih edilen markalardan biri olduğu için süreçlerimiz daha hızlı ilerliyor. Kurumsallık noktasında da Lineadecor ile çalışmanın avantajlarını çok net bir şekilde görüyoruz. Lineadecor'dan mutfak yaptırap memnuniyetsizlik bildiren bir müşteriyle hiç karşılaşmadık. Amerika ve Avrupa başta olmak üzere 25'ten fazla ülkeye ihracat yapıyor olması da kalitesinin ve güvenilirliğinin önemli bir göstergesi. Ayrıca Lineadecor, Türkiye'de renk, doku ve mekanizmalar açısından en fazla alternatifi sunan markalardan biri olduğu için de müşterilerimizin farklı taleplerine yanıt olabiliyor.

“Sürecin her aşamasını dikkatle takip ediyoruz.”

Bent Yapı olarak Lineadecor'un yanı sıra tamamlayıcı ürün gruplarımızı barındıran Franke ve Siemens gibi markaların da temsilciliğini yapıyoruz. Müşterilerimizin bütçesine, zevkine ve ihtiyaçlarına uygun çözümler sunabilmek adına yerli ürünlerin yanı sıra İspanya ve İtalya'dan gelen kuvars ve porselen tezgahları da ürün yelpazemizde bulunduruyoruz. Yaptığımız iş sıkı ve koordineli bir ekip çalışması gerektiriyor. Sürecin her aşamasını dikkatle takip ediyoruz çünkü mükemmel bir iş teslim edebilmek için bu yaklaşımın şart olduğunu biliyoruz.

“Kuvars ve porselen tezgahlar daha yaygın olarak kullanılmaya başladı.”

Mutfak trendleri dönemsel olarak değişiyor ve fonksiyonel tasarımlar

giderek önem kazanıyor. Örneğin, akrilik tezgahlar bir dönem çok popülerdi ancak çizilme ve leke tutma gibi dezavantajları nedeniyle artık tercih edilmiyor. Ahşap tezgahlar da aynı şekilde bir dönem çok trend oldu ancak sonrasında hızlı renk değişimi, leke tutuyor oluşu ve ilk günkü gibi kalmayışının etkisiyle popülerliğini kaybetti. Bu malzemelerin yerine, kuvars ve porselen tezgahlar daha yaygın olarak kullanılmaya başladı. Özellikle porselen tezgahlar, dayanıklılığı ve kullanım kolaylığı sayesinde tercih ediliyor. Kaynar bir tencerenin üzerine doğrudan konulabilmesi ya da çizilmemesi gibi özellikler kullanıcıları cezbediyor. Bu noktada porselen tezgahın yüksek maliyetli oluşu da tercih edilmesinin önünde engel oluşturmuyor, uzun vadeli kullanımda sağladığı avantajlarla müşterilerin öncelikli yöneldiği bir malzeme olarak öne



“MUTFAK EVİN KALBİDİR.”

çıkıyor. Müşterilerimizle taleplerini ve bütçelerini göz önüne alarak en doğru tezgahı seçmek üzere müzakere ediyoruz ve işin sonunda memnun olmalarını her şeyin önünde tutuyoruz.

Tezgahlarda olduğu gibi dolap içi aksesuarlar konusunda da son yıllarda büyük gelişmeler yaşandı. Sürgü sistemleri ve kiler sistemleri, hayatı kolaylaştıran unsurlar olarak öne çıkmaya başladı. Bu sistemler maliyeti artırıyor olsalar da pratiklik sağlamaları ve hayatı kolaylaştırmaları nedeniyle sıklıkla tercih ediliyor. Çok fazla detayın hayatı zorlaştırdığı günümüzde, yalın ve kullanışlı tasarımlar öne çıkıyor.

“Mutfak bir ihtiyaç olduğu için, talep tamamen yok olmuyor.”

Sektörümüz, eskiden daha öngörülebilir bir yapıya sahipti. Ancak günümüzde ekonomik dalgalanmalara bağlı olarak sektördeki hareketlilik de değişkenlik göstermeye başladı. Döviz kurlarındaki artış, faiz oranları ve borsadaki hareketlilik gibi faktörler sektörü doğrudan etkiliyor. Yine de mutfak bir

ihtiyaç olduğu için, talep tamamen yok olmuyor, sadece ekonomik koşullara göre ertelenebiliyor. 2025 yılının sektörümüz için daha olumlu geçeceğini düşünüyorum. Ancak toplumsal yapımızda gözlemlediğim bir unsur, orta gelir düzeyine sahip kişilerin sayısının giderek azalması. Bu durum, toplumun iki uç noktada toplanmasına neden oluyor. Düşük bütçeli mutfakları karşılamakta zorlanan bir kesim varken, yüksek bütçeli ürünlere erişimi olan kişiler bu konuda tereddüt yaşamıyor. Bu değişim, sektör olarak hepimizin üzerinde düşünmesi gereken bir konu. Mevcut ekonomik koşullarda mavi yakalı çalışanların ücretlendirilmesi konusunda da bazı zorluklarla karşılaşabiliyoruz. Beyaz yakalı çalışanlar gelir kaybı yaşarken, mavi yakalı ücretlerinin artış gösterdiği bir dönemden geçiyoruz. Burada arz-talep dengesindeki tutarsızlığın rol oynadığını düşünüyorum, meslek liselerine yeniden gereken önemin verilmesi halinde dengelerin yerine oturacağına inanıyorum.

“Betonarme yapılara duyulan ısrar, sürdürülebilirlik açısından ciddi bir problem teşkil ediyor.”

Yaşadığımız coğrafyanın etkisiyle deprem ülkemizin gündeminden asla düşmeyecek bir konu. Özellikle; büyük risk altında olan ve yapılarının büyük kısmı yenilemeye ihtiyaç duyan mega kentimiz İstanbul’da kaybedecek vaktimiz yok. Kentsel dönüşüm konusuna mimar gözüyle baktığımda, şimdi yapılanın aksine şehrin tamamının eş zamanlı olarak dönüşmesi gerektiğini düşünüyorum. Binaları yenilerken de bugünü değil sürdürülebilirlik çerçevesinde ülkemizin, dünyamızın geleceğini de dikkate almamız gerekiyor. Şu an ısrarla vazgeçemediğimiz betonarme yapılar, maalesef ki sürdürülebilirlik açısından ciddi bir problem teşkil ediyor. Çelik gibi daha çevreci ve dayanıklı malzemelere yönelmek, hem doğayı korumak hem de maliyetleri uzun vadede dengelemek açısından büyük önem taşıyor. Geleceğimizi düşünerek daha sürdürülebilir çözümleri benimsemek ve bu konuda bir an önce adım atmak zorundayız.

Mükemmelliğe Olan Tutku.



BG/ BatıGrup

Tescilli Markasıdır.

WEST

D E S I G N

Bathroom Furnitures



Pearl



Delorean Twin



Stella



Adora





İLK AY

MÜHENDİSLİK LTD. ŞTİ.

Genel Müdürü

İLYAS KAVURMACI



“GELİŞTİRDİĞİM ÜRÜN TASARRUFA KATKI SAĞLIYOR.”

Sektöre 1980 yılında, henüz çocuk yaşlarda çırak olarak adım attım. Doğalgazın henüz kullanıma girmediği, merkezi ısıtma sistemlerinin yaygın olduğu bir dönemdi. Merkezi ısıtmada yakıt olarak kömür ve fuel oil kullanılıyordu, fuel oil soğuk havalarda donduğu için büyük yakıt tanklarına elektrikli rezidanslar ilave ediyor ve donmayı engellemeye çalışıyorduk. 1992 yılında doğalgaz ülkemize gelince faaliyetlerimi bu alanda sürdürmeye başladım, İstanbul’da ilk doğalgaz kurulumu yapan kişilerden biriydim. Bir süre bağımsız olarak çalışmalarımı sürdürdükten sonra İhlamurkuyu’da kendi şirketimi kurarak tesisat alanında hizmet vermeye başladım. 2008 yılından bu yana da Tavukçuyolu’ndaki mağazamız bünyesinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Birçok markanın alt bayiliğini yapıyoruz, müşterilerimizin talepleri doğrultusunda ürün tedarik ederek kurulumunu gerçekleştiriyoruz. Doğalgaz tesisatı yaparak başlasak da zaman içerisinde müşteri taleplerinin de yönlendirmesiyle hizmet alanlarımıza su ve elektrik tesisatını da ekledik.

İGDAŞ’ın yetkili firmaları arasında yer alıyoruz, gelen talep doğrultusunda proje çizimini yaparak ürünün kurulumunu gerçekleştiriyor ve doğalgazı açıyoruz. İlkay Doğalgaz bünyesinde 8 kişilik bir ekiple hizmet veriyoruz, ciromuzun ağırlıklı kısmını perakende oluşturuyor, dönem dönem projelere de hizmet verebiliyoruz.

“Projeler uzun yıllar sorunsuzca kullanılabilir.”

Uzun yıllardır sektörde varlık gösteren biri olarak birçok değişimin yaşandığına tanık oldum, yıllar içerisinde kullanılan malzemelerin kalitesinde önemli bir yükseliş oldu, bu da yapılan projelerin daha uzun yıllar sorunsuzca kullanılmasının önünü açtı. Doğalgazın ilk yıllarında yer altına döşediğimiz boruların etrafını kendimiz bantlıyor, montajını yapıyorduk bu süreç de hem işgücü kaybına hem de dayanıklılığın olumsuz etkilenmesine yol açıyordu, şimdilerde borular fabrikadan bantlı olarak çıkıyor, biz direkt olarak montajını yapabiliyoruz. Yaptığımız projelerde 1990’lı yıllarda döşenmiş

olan boruların neredeyse tamamının çürüdüğüne tanık oluyoruz, İGDAŞ politika olarak ana boruya müdahale edilmesi durumunda tüm yer altı borularının da yenilenmesini zorunlu tutuyor, bu vesileyle eskiden döşenmiş ve artık kötü durumda olan borular değişmiş oluyor.

“%30’a varan enerji tasarrufu sağlıyoruz.”

Doğalgazın verimliliğini artırmak ve kaybı önlemek adına uzun yıllardır bir proje üzerinde çalışıyordum, yaklaşık 2 yıl önce bu konudaki çalışmalarımı bir ürün haline getirmeyi başardım. Ürünü tasarlarken full oillerin donmasını önlemek için kullandığımız, yakıt tankı içine rezidans yerleştirme yönteminden ilham aldım. Mevcut durumda, dışarıdan gelen soğuk gaz boru içerisine çöküyor ve kombi yakıldığında gaz tam olarak çekilemiyor, arkadan gelen gaz tarafından itildiğinde de bacadan çığ gaz halinde çıkmış oluyor. Başlangıçta borudan gelen gaz ısınmaya katkı sağlamadan direkt bacadan çıktığı için de her yakım esnasında bir gaz kaybı



yaşanmış oluyor. Geliştirdiğim cihaz doğalgaz borusuna bir kılıf gibi monte edildiğinde bu kayıp önleniyor. Bu yöntemle İstanbul ve İzmir gibi ılıman iklimlerde %20, soğuk iklimlerde %25-30 arası bir tasarruf sağlanabiliyor. Natgasplus adıyla satışa sunduğumuz cihazımızın, özellikle karasal iklimin hakim olduğu illerimizde yoğun talep görmeye başladığını söyleyebilirim. Tüketicilerimizin ürüne en uygun fiyatla sahip olabilmesi için direkt satış yöntemiyle ilerlemeyi tercih ediyoruz, bizden aldıkları ürünü bölgelerinde faaliyet gösteren bir ustadan destek alarak taktırabiliyorlar, kendileri takmak istediklerinde de gerekli yönlendirmelerde bulunuyoruz. Direkt satışın yanı sıra uzun yıllardır birlikte çalıştığımız, güven duyduğumuz ustalara da ürünlerimizi teslim ederek satış hacmimizi artırıyoruz. Bu ürün sayesinde hem tüketicilerin ekonomilerine katkıda bulunmayı hem de dünyamızın geleceği için tasarrufa katkıda bulunmuş olmayı hedefliyoruz.

“Tüm işletmelere büyük sorumluluk düşüyor.”

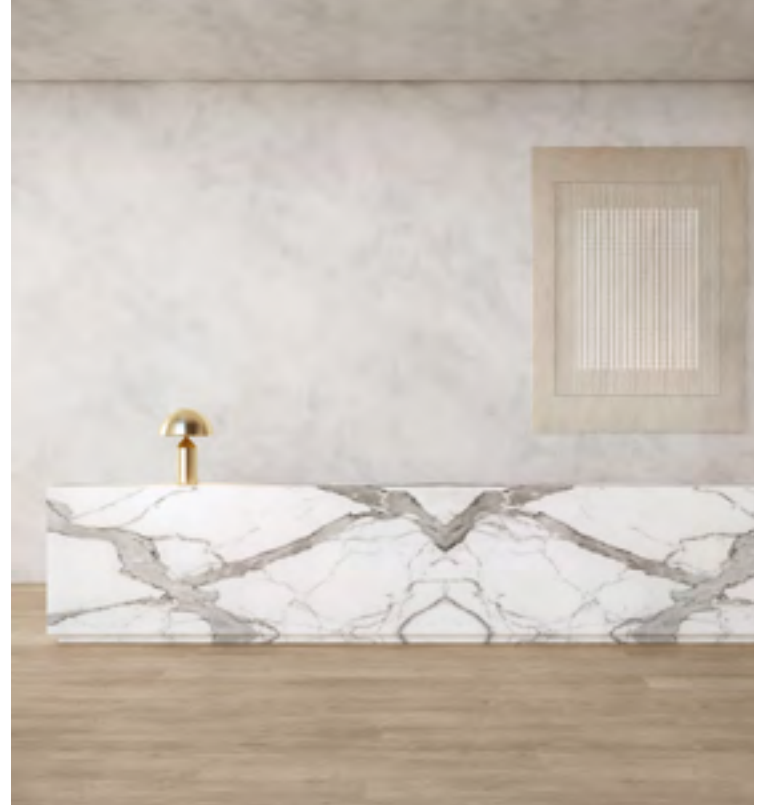
Yüksek enflasyon hala gündemimizdeki öncelikli konulardan biri, bu noktada ticari yapı içerisindeki tüm işletmelere

büyük sorumluluk düştüğüne inanıyorum, bazen bir ürün grubuna ay içerisinde birkaç kez fiyat artışı uygulanabiliyor. Fiyat kontrolünün zorlaştığı enflasyonist ortamı çıkarları doğrultusunda kullanarak hakkından fazlasını elde etmeye çalışan birçok işletmeye tanık oluyoruz, onların yaptıkları ilave artışlarla kendimizi kısır döngü içerisinde buluyoruz. Bir de yerli üreticilerimizin firmalarını yabancı sermaye sahiplerine devretmelerinin de sektörümüz için olumsuz bir tablo olduğuna inanıyorum, iklimlendirme sektörümüzde ağırlıklı söz hakkını yitirmiş oluyoruz. Yerli firmalarımızın bu konuda daha büyük hassasiyet göstermeleri gerektiğine inanıyorum.

“Ustalarımız yerlerine yetiştirecek çırak bulmakta zorlanıyorlar.”

Sektörümüzdeki bir diğer sorunun da uygulamayı yapacak olan eleman bulmada yaşadığımız zorluklar olduğunu söyleyebilirim. Ustalarımız yerlerine yetiştirecek çırak bulmakta zorlanıyorlar, başlayan çıraklar kısa sürede bırakarak daha kolay iş arayışına giriyorlar. Aslına bakılırsa şu an mavi yakalılar birçok beyaz yakalıdan daha iyi kazanç elde edebiliyor, genç neslin bu konuda doğru yönlendirilmesi

gerektiğini düşünüyorum. Aksi takdirde hem işsizlik sayıları artmaya devam edecek hem de sektörlerimiz ara eleman sorunu yüzünden ciddi sorunlarla karşılaşacak. Doğalgaz tesisatını yaparken yoğun bir fiziksel efor sarf etmek gerekebiliyor, o nedenle işi genellikle birden fazla kişinin yapması gerekiyor. Bazen proje alıyor ama o projelere görevlendirecek ekipleri oluşturmakta zorlanıyoruz. Bu konuda sektörel birliklerimize de önemli görevler düşüyor, sektörümüzü gençlerimiz için cazip hale getirmenin yollarını bulmamız gerekiyor. Sektörümüzde uzun yıllardır faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşumuz TİMDER'in iş gücü noktasında gösterdiği çabayı takdir ediyorum. Düzenlediği eğitimlerle sektörümüzdeki çalışanların niteliklerini iyileştirmenin yanı sıra üniversite ile yaptığı iş birlikleriyle gençleri sektörümüze kazandırmada önemli atılımlarda bulundular. TİMDER'e üye olan ilk firmalardan biri olarak, eğitim dışındaki faaliyetlerini de uzun yıllardır takip ediyorum ancak işlerin yoğunluğundan katılma fırsatı bulamıyorum. Sektörümüz için gerekli bir oluşum olduğuna ve özellikle iş gücü noktasında önemli katkıları olduğuna inanıyorum.



ZAMANIN ÖTESİNDE YÜZEYLERİN ZARAFETİ

Anatolia olarak uzman tasarım ekibimiz ile doğaya sadık kalarak eşsiz doğal taş görsellerini özen ve titizlikle yorumluyoruz. Sizleri doğal taşın tabiatında var olan eşsiz güzellikleri ve göz alıcı bookmatch alternatiflerini keşfetmeye davet ediyoruz.

AETERNA
anatolia





UNICERA İSTANBUL FUARI SEKTÖRÜN YOĞUN İLGİSİYLE TAMAMLANDI

Seramik, banyo ve mutfak sektörünün Türkiye'deki en büyük ticaret platformu olan UNICERA İstanbul Fuarı, 4-8 Kasım tarihlerinde, İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy'de gerçekleşti.

330 katılımcı ve 1200'in üzerinde marka ile ziyaretçilerini buluşturan UNICERA İstanbul bir kez daha sektöre yön veren trendlere ve ticaret anlaşmalarına ev sahipliği yaptı. Alanında Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise en büyük iki ihtisas fuarından biri olan UNICERA İstanbul, 127 ülkeden 13.908 yabancı ziyaretçi ve 81 ilden 76.594 yerli ziyaretçi ile toplamda 90.502 ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. Türkiye'nin ve dünyanın lider markalarının tüm yaşam alanları için tasarladıkları en yenilikçi ürünlerin sergilendiği fuarda, sektör profesyonelleri bir araya geldi.

Seramik sektörünün Türkiye'deki en büyük ticaret platformu olan ve bu yıl 36. kez düzenlenen UNICERA İstanbul'un açılış töreninde; T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Ö. Volkan Ağar, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, TOBB-Seramik Sektör Meclisi Başkanı Zeynep Bodur Okyay, ÇCSİB-Çimento, Cam, Keramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim

Kurulu Başkanı, UNICERA Uluslararası Fuarçılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Çenesiz, TSF-Türkiye Keramik Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Zeki İlter Yurtbay, TİMDER- Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yıldırım ve TG Expo Genel Müdürü Cem Şenel yer aldı.

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, "Seramik sektörümüz geçtiğimiz yıl 2,5 milyar dolarlık üretim ve 1,3 milyar doların üzerindeki ihracatıyla Türkiye'ye değer kattı."

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, sözlerine şöyle başladı, "Sektörümüz son 22 yılda, sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde gerçekleştirdiğimiz üretim hamlesinden ziyadesiyle payını aldı. Küresel pazarlarda rekabetçi ve yüksek kalitede ürün sunma kabiliyetine sahip, kaliteyi, sürdürülebilirliği önceleyen bir yapıya kavuştu. Türk Malı damgasının; kalite, tasarım, güven, yenilikle eş anlamlı hale gelmesinde rol üstlendi." Seramik sektörünün geçtiğimiz yıl 2,5 milyar dolarlık üretim ve 1,3 milyar doların üzerindeki ihracatıyla Türkiye'ye değer kattığına vurgu yapan Bakan Kacır, açıklamalarını şöyle tamamladı: "Bugün seramik kaplama malzemeleri

üretiminde Avrupa'da 3., dünyada 10. sıradayız. Seramik karoda Avrupa'nın 3'üncü, dünyanın 5'inci; seramik sağlık gereçlerinde Avrupa'nın 2'nci; seramik sofa ve süs eşyalarında dünyanın 9'uncu büyük ihracatçısıyız. Ülkemizi küresel pazarlarda en iyi şekilde temsil eden firmalarımızı başarılarından dolayı kutluyorum. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olarak farklı destek ve teşvik enstrümanlarımızla ülkemizin yüz akı sektörümüzün yanında olmaya devam ediyoruz."

T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Ö. Volkan Ağar, "Küresel seramik ürünleri pazarından %2,1 pay alan ülkemiz, bir önceki yıl gerçekleştirdiği 1,4 milyar dolarlık ihracat ile dünyanın ilk 10 ihracatçısı arasındaki konumunu güçlendirmiştir."

T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Ö. Volkan Ağar, UNICERA İstanbul'da yaptığı açılış konuşmasında, sektörün net ihracatçı yapısıyla ülkemizin dış ticaret dengesine pozitif katkı sağladığının altını çizerek; "Seramik sektörü bu ülkeden aldığı gücü tekrar bu topraklara, insanlarımıza değer olarak geri kazandırıyor. Bildiğiniz üzere; küresel seramik ürünleri pazarından %2,1 pay alan ülkemiz, bir önceki yıl



T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır



T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Ö. Volkan Ağar



TİM Başkanı Mustafa Gültepe



TOBB-Seramik Sektör Meclisi Başkanı
Zeynep Bodur Okyay



UNICERA Uluslararası Fuarçılık A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Çenesiz



Türkiye Seramik Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı Zeki İlter Yurtbay



TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı
Kemal Yıldırım

gerçekleştirdiği 1,4 milyar dolarlık ihracat ile dünyanın ilk 10 ihracatçısı arasındaki konumunu güçlendirmiştir. 2024 yılının ilk 10 ayında ise sektör ihracatımız 1,16 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2023 yılının aynı dönemine göre %1,48 oranında azalmıştır.” dedi. Türk ihracatını desteklemeye devam edeceklerini açıklayan Ağar, konuşmasını şu sözlerle sürdürdü: “Seramik sektörünün en büyük alt sektörü konumunda bulunan ve dünya seramik ürünleri ihracatının yaklaşık üçte birini oluşturan seramik karoları ihracatında ülkemiz dünyada İtalya, Çin, İspanya ve Hindistan’ın ardından 5. sırada yer almayı başarmış bulunmaktadır. Bu yönüyle sektörümüz yüksek marka değerini layıkıyla ortaya koymaktadır. Yine 315 milyon doları aşan bir döviz girdisi elde ettiğimiz seramik sağlık gereçleri ürün grubunda ise ülkemiz, %3,2 pay ile dünyanın en büyük 4., Avrupa’nın ise en büyük 2. ihracatçısı konumundadır. Seramik sektöründe ihracat potansiyelimizin daha yüksek olduğuna yürekten inanıyoruz. Hedefimiz kısa vadede yıllık toplam 2 milyar doları aşan bir döviz girdisine ulaşarak, sektörün tüm alt ürün grupları bazında küresel ihracatta ilk 5 ülke arasında yerimizi almaktır. Türk ürünlerinin farklı coğrafyalarda bu denli tercih ediliyor olması şans eseri ulaşılmış bir başarı

değil. Küresel ticarete güçlü ve rekabetçi bir aktör olma hedefiyle, iş dünyamızın tüm paydaşlarıyla sürekli işbirliği ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz; politikalarımızı etkin bir şekilde hayata geçirmeye devam ediyoruz.”

TİM Başkanı Mustafa Gültepe; “2025 yılı için üretmeye devam edeceğiz.”

Geçtiğimiz günlerde ihracat rakamlarının açıklandığını belirten TİM Başkanı Mustafa Gültepe şöyle açıklama yaptı, “%3.6 oranında artış oldu. 12 ayda 262 milyar dolar ihracat yaptık. 2024 sonuna kadar 264 milyar dolarlık bir hedefimiz var ve bu hedefe ulaşacağımıza inanıyoruz. Türkiye’de son dönemde ihracat açısından faiz yüksekliliği bizler için süreçleri zorlaştırıyor ve rekabet sorunu ortaya çıkıyor. İnaniyorum ki 2025 yılında ortaya koymuş olduğumuz ihracat rakamları için bu fuarlarla, Türkiye İhracatçılar Meclisi’yle ve odalarımızla beraber üretmeye devam edeceğiz.”

TOBB-Seramik Sektör Meclisi Başkanı Zeynep Bodur Okyay, “Sektör yatırımlarının bilinçli şekilde yapılandırılmasının önemine vurgu yapmak istiyorum.”

“Türkiye’nin en büyük, dünyanın en büyük iki fuarından biri olan UNICERA

İstanbul’da olmaktan mutluluk duyuyoruz.” sözleriyle açıklamalarına başlayan TOBB-Seramik Sektör Meclisi Başkanı Zeynep Bodur Okyay hem sektörel hem de kurumsal anlamda tüm sektör oyuncularının global marka yolculuklarına katkı sağlayacak yatırım ve ürün geliştirme faaliyetlerine büyük önem verdiklerini belirterek devam etti. Okyay açıklamalarını şöyle sürdürdü, “Yurt dışı büyüme hedeflerimiz doğrultusunda potansiyel gördüğümüz ülkelerdeki yatırımlarımıza da devam ediyoruz. Ancak yaşanan sektörel ve ekonomik sorunların yalnızca seramik sektörünü değil genel sanayi verimliliğini etkilediğini belirtmekte fayda var. Bu tabloya baktığımızda devletin istikrarlı politikalar oluşturması ve öngörülenebilirliği sağlaması önemli. Tabiri caizse kan kusup kızılılık şerbeti içme deyimini yaşasak da ekonomi yönetimine her türlü desteği vermeye devam edeceğiz. Seramik sektörü yüksek yatırım maliyeti gerektiren ve lokasyon değişikliği zor olan bir sektördür. Yatırımlar, sektördeki diğer oyuncuların ve ülkelerin kapasiteleriyle talep arasındaki rakamları baz alan ön görüler ile yapılmaktadır. Bu durum verimsiz yatırımlara yol açmaktadır. Sektör yatırımlarının bilinçli şekilde yapılandırılmasının önemine vurgu yapmak istiyorum.”



UNICERA Uluslararası Fuarçılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Çenesiz, "Yerli kaynaklarla üretim yaparak ihraç ediyoruz."

Ülkemizin sanayi profilindeki orta ve yüksek teknolojinin payının artmasının gurur kaynağı olduğunu belirten UNICERA Uluslararası Fuarçılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Çenesiz; "Seramik sektörü %80'in üstünde yerli katma değer oranı ile ihracat yapan bir sektördür. Yani her 100 dolarlık ihracatın 80 doları ülkede kalmaktadır. Sektörümüz ithalata bağımlı olmadan ihracat yapan bir sektördür. Yerli kaynaklarla üretim yaparak ihraç ediyoruz." dedi. %80'lik katkı oranıyla sanayi alanında rekora imza attıklarını dile getiren Çenesiz, açıklamalarını şöyle sürdürdü, "Seramik sektörünün bu yapısı yüzündendir ki İtalya ve İspanya seramik sektöründen asla vazgeçmemektedir. Onlarda kendi yerel kaynaklarını seramik sektörü vasıtasıyla dövize çevirmeye devam etmektedir. Almanya ve İtalya gibi dünyanın 2 önemli otomobil ve teknoloji ihracatçısı ülkeler, aynı zamanda seramik ihracatında da dünyanın en büyük oyuncularındandır."

TSF-Türkiye Seramik Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Zeki İlter Yurtbay, "Yıllık 2 milyar dolarlık ihracata ulaşacağımıza inanıyoruz."

UNICERA İstanbul açılış töreninde konuşma yapan TSF-Türkiye Seramik Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Zeki İlter Yurtbay, "%25'i yabancı olmak üzere her yıl yaklaşık 100.000 ziyaretçinin ağırlandığı bu güzide fuarımız, bugün tüm saygın otoriteler tarafından dünyanın en başarılı üç seramik, banyo ve mutfak fuarından biri olarak gösterilmektedir. Bugün geldiğimiz noktada, üreticilerimiz dışından tırnağından artırarak, fedakarlığın her türlüsüne katlanarak, Avrupa'daki pazar payını korumak adına insan üstü bir çaba sarf etmektedirler." dedi. 2024 yılında küresel çapta yaşanan ekonomik daralma esnasında bile yıllık 2 milyar dolarlık ihracata ulaşılacağına inandıklarını belirten Yurtbay, açıklamalarına şöyle devam etti, "Seramik, bugün sadece konut ve diğer yerleşik alanlarda kullanılan bir kaplama ve hijyen malzemesinden ibaret değildir. Birçok ürünün patentinin alındığı ve formülünün sır gibi saklandığı günümüzde, Türk seramik sanayisi dün olduğu gibi bugün de yıllara sair Ar-Ge deneyimiyle ülkesinin emrine amadedir. AB, yarattığı istihdam ve katma değerden dolayı seramik sektörünü stratejik bir sektör kapsamında değerlendirmektedir. Örneğin, doğalgaz ve diğer çeşitli masraf birimlerinden muaf tutmaktadır. Türkiye'de sektörümüz bütün Anadolu'ya yayılmış olup, büyük bir istihdam ve katma değer

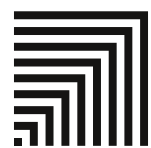
yaratmaktadır. Bizler de sektörümüzün AB ülkelerindeki rakiplerimize karşı rekabet gücünü kaybetmemesi için benzer ayrıcalıklara sahip olması beklentisi içerisindeyiz."

TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yıldırım, "Bu nedenle fuarımızın kaslarımızı yeniden güçlendirmek adına bizlere güç ve kuvvet kaynağı olacağını düşünüyoruz."

Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği (TİMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yıldırım, pandemi sürecinde sektörün önemli bir sirkülasyon yaşadığını belirterek, Uzak Doğu'nun da kapanmasıyla birlikte Avrupa'nın da tedarikçisi olduklarını ve üretimde, sanayide güçlü kaslarının o dönemde çok daha geliştiğini söyledi. Pandemi sonrasında ise sıkıntılı bir sürece girdiklerini söyleyen Yıldırım, açıklamalarına şöyle devam etti: "Gerek dünyadaki dalgalanmalar gerek Türkiye'deki enflasyon, yüksek faiz gibi ekonomiye sıkıntı veren durumların başlamasıyla birlikte rekabet kaslarımızı zayıfladı. Bu nedenle fuarımızın bu kaslarımızı yeniden güçlendirmek adına bizlere güç ve kuvvet kaynağı olacağını düşünüyoruz. 400 m²'lerden bugün 100 bin m²'lere ulaşan ve Avrupa'nın en büyük ihtisas fuarlarından biri olan fuarımızın hepimize hayırlı olmasını diliyorum."



60x120
VENATO



RINO

**SERAMİK
PORSELEN**



İlky Üersoy
Anatolia
İş Geliştirme Direktörü

Bu yılki fuar, önceki yıllara kıyasla çok daha yoğun bir ziyaretçi kitlesine ev sahipliği yaptı. Ziyaretçilerimizden

gelen yapıcı geri bildirimler, hem üretim planlamalarımız hem de gelecekteki stratejilerimiz için önemli bir yol gösterici oldu. Özellikle iç piyasada gerçekleştirdiğimiz uygulamaların yankı uyandırdığına dair aldığımız olumlu yorumlar, çalışma motivasyonumuzu daha da artırdı.

Fuarda yurt içi ve yurt dışından birçok firma ile yeni bağlantılar kurma şansı yakaladık. Bu bağlantıların kısa vadede iş birliklerine ve somut anlaşmalara dönüşeceğini öngörüyoruz. Ancak fuarın zamanlamasıyla ilgili bazı zorluklar yaşandığını da belirtmemiz gerekiyor. Cersaie Fuarı ile tarihlerin yakınlığı, ihracat odaklı ziyaretçilerin katılımını sınırlayan bir faktör oluyor. İtalya'da temas kurduğumuz ve fuarımıza davet ettiğimiz birçok firma, kısa sürede yeni ürün sergilenmesinin mümkün

olmadığını belirterek ziyarete sıcak bakmadı. Bu nedenle, fuar tarihinin yeniden düzenlenmesi, uluslararası ziyaretçi sayısının artmasına ve sektörümüzün daha geniş bir kitleye ulaşmasına katkı sağlayabilir.

Öte yandan, ekonomik durgunluk yalnızca ülkemizde değil, dünya genelinde de etkisini sürdürüyor. Ancak, ekonomik göstergelerin iyileşmesiyle birlikte tüketimin artacağına ve sektörümüzdeki satışların eski hacmine kavuşacağına inanıyoruz. Bu kapsamda, uluslararası tanıtım çalışmalarına daha fazla ağırlık verilmesi, Türk seramik sektörünün dünya çapında başarısını daha ileri noktalara taşıyacaktır. Bu durum, yalnızca satış hacmini artırmakla kalmayacak, aynı zamanda ülkemize döviz kazandırma sürecini de hızlandıracaktır.



Halil İbrahim Aydın
Anka Seramik
Yönetim Kurulu Başkanı

UNICERA İstanbul 36. Uluslararası Seramik Banyo Mutfak Fuarı'nda, her yıl olduğu gibi bu yıl da gururla ve umutla ürünlerimizi sergiledik. Global ekonomik krizlerin gölgesinde, dört bir yanımızda yaşanan sıcak savaşlara rağmen gerçekleştirdiğimiz UNICERA İstanbul fuarımız, dünyanın birleşme noktası olan İstanbul'da gerçekleşmesinin de etkisiyle

bu yıl da oldukça verimliydi. Dünyamızın, ekonomik ve siyasi olarak kutuplaşmakta olduğu günümüzde, seramik sektörünün en gözde fuarlarından biri olan Cersaie-Bologna Fuarı'na gidemeyen Kafkasya, Orta Doğu ve Afrika ziyaretçilerinin, ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinden gelen ziyaretçilerle birleşmesi UNICERA İstanbul'u daha da cazip kıldı.

UNICERA İstanbul, dünyanın en büyük iki fuarından biri olma başarısının yanı sıra, organizasyonunu kendi içerisinde yürütüyor olmasıyla da örnek bir fuardır. Türkiye Seramik Federasyonu ve bağlı bulunduğu derneklerin katkılarıyla kurulan UNICERA Uluslararası Fuarçılık A.Ş. bu yıl üçüncü kez fuarın düzenleyicisi oldu ve yeniden büyük bir başarıya imza atıldı. UNICERA Uluslararası Fuarçılık A.Ş.'nin 2025 yılında ilk kez düzenleyeceği ve bundan sonraki süreçte 2 yılda bir UNICERA İstanbul ile eşzamanlı olarak gerçekleşecek olan Ceramtech Seramik Teknolojileri ve Hammadde Fuarı'nın da sektörümüzün gücünü perçinleyeceğine inanıyorum.

Fuarlar, katılımcılar arasındaki rekabetin etkisiyle kalite standartlarının yükselmesine ve satış sonrası hizmetlerin iyileşmesine katkıda bulunmanın yanı sıra, sektörün mevcut durumu ve geleceğine dair önemli verilerin elde edilmesini sağlayan birer açık laboratuvar niteliğindedir. Tüm katılımcı firmalarımızın, UNICERA İstanbul'u bu perspektiften değerlendirerek Türk seramik ürünlerinin değerini, kalitesini ve estetik özelliklerini daha da ileriye taşıyacağına inanıyorum.

Global ekonomik krizlere ve ülkemizin jeopolitik risklerine rağmen, UNICERA İstanbul 2024 organizasyonunu başarıyla tamamlayan UNICERA Uluslararası Fuarçılık A.Ş. yetkililerine, katılımlarıyla sektörümüze güç ve moral veren değerli firmalarımıza, fuarımıza teşekkür eden sayın bakanlarımıza, bürokratlarımıza ve sivil toplum kuruluşlarımızın yönetim kurulu başkanları ile üyelerine Anka Seramik ailesi olarak şükranlarımızı sunuyorum.



TÜM MEVSİM KOŞULLARINDA HIZLI SU YALITIMI

NORMAL HAVA KOŞULLARINDA YAKLAŞIK 4 SAAT SONRA,
+5°C DERECEYE KADAR OLAN SICAKLIKLARDA İSE 24 SAAT
İÇİNDE FAYANS UYGULAMASINA UYGUN HALE GELİR



**BITÜMLÜ KALIN KAPLAMA SU YALITIM
ÖZELLİKLERİNE SAHİP
BITÜM İÇERMEYEN
SU YALITIM MALZEMESİ**



**Aquanil
İslam Muröz
Genel Müdür**

UNICERA İstanbul, sektörümüz için büyük önem taşıyan bir etkinlik olmayı sürdürüyor. Bu yıl da fuar, hem ziyaretçi niteliği hem de iş bağlantıları açısından beklentilerimizi karşılayan ve firmamız için son derece verimli geçen bir organizasyon oldu.

Fuardan öncelikli beklentilerimiz arasında, yeni iş ortaklıkları kurmak, mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmek ve ürünlerimizin tanıtımını en etkili şekilde yapmak yer alıyordu. Bu doğrultuda, hem yerel hem de uluslararası ziyaretçilerden aldığımız geri bildirimler oldukça olumlu oldu. Özellikle yenilikçi ürünlerimiz gösterilen ilgi, doğru bir strateji izlediğimizi teyit eder nitelikteydi.

Fuar boyunca yaptığımız görüşmelerin, hem satış hedeflerimize hem de ihracat rakamlarımıza olumlu yansıtacağını öngörüyoruz. Ziyaretçi kitlesinin niteliği ve karar alıcı pozisyonunda bulunan kişilerin yoğunluğu, bu etkinliği bizim için daha da değerli kıldı. Ayrıca, pazar trendlerini doğrudan gözlemlene ve sektördeki gelişmeleri değerlendirme fırsatını da elde ettik.

UNICERA İstanbul'un genel organizasyonu oldukça başarılı olmakla birlikte, gelecekteki etkinliklerde

daha geniş alanların ayrılması ve belirli ürün gruplarına yönelik tematik bölümler oluşturulması gibi geliştirmelerin faydalı olacağını düşünüyoruz. Bu tür düzenlemeler, hem katılımcı firmalar hem de ziyaretçiler açısından daha etkili bir deneyim sunabilir.

Gelecek yıllar için, hem fuarların hem de sektörümüzün dijitalleşmeye daha fazla odaklanacağını ve sürdürülebilirlik temasının ön plana çıkacağını öngörüyoruz. UNICERA İstanbul gibi güçlü platformların, sektörel gelişime olan katkısını artırarak sürdüreceği inancındayız.

Firmamız için oldukça verimli geçen bu fuarda emeği geçen herkese teşekkür ederiz. Bu tür organizasyonlar, hem sektörümüzün gelişimine hem de markamızın büyümesine önemli katkılar sağlıyor. Sağlıklı, başarılı ve bol kazançlı bir yıl dileklerimizle.



**Levent Aras
Aras Global
Genel Müdür**

Banyo, mutfak ve seramik sektörünün önde gelen ticaret platformlarından olan UNICERA İstanbul gerek Türkiye'de gerek dünya genelinde önemini her geçen gün arttırarak sürdürüyor. Her yıl ciddi sayıda yerli ve yabancı ziyaretçiyi ağırlayan organizasyon, yeniliklere ve rekorlara imza atmaya devam edecek gibi görünüyor.

4-8 Kasım 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilen seramik, mutfak, banyo dünyasının en güncel gelişmelerinin tanıtıldığı UNICERA İstanbul Fuarı'na katılan tüm profesyoneller ve dekorasyona gönül vermiş ziyaretçiler, duvar ve zemin kaplamalarından yeni seramik işleme teknolojilerine, ambalajlamadan depolamaya kadar çok çeşitli ve yeni çözümlerle tanışmaya devam ettiler.

Biz de Cybele Tile olarak kaliteli, yenilikçi, özgün ve modern koleksiyonlarımızla UNICERA İstanbul 2024'de yerimizi alarak hem iç mekân hem de dış cephe çözümlerimizi ziyaretçilerimize sunduk. Farklı ebatlarda ürünlerimizle alakalı yurt içi ve yurt dışından gelen yoğun ilgiye teşekkür ediyoruz. Bu ilgi sayesinde koleksiyonumuzu durmaksızın geliştirmeye devam ediyoruz.

Cybele Tile cephe uygulamalarında müşterilerimizin tercihleri doğrultusunda farklı ürün ve seçenekleri mevcut hale getirme

çabamız aralıksız sürüyor. Bu anlamda ürün çeşitliliğimize oldukça güveniyoruz, her zevke hitap etmeye çalışıyoruz.

İhracatçı bir firma olarak Avrupa ağırlıklı olmak üzere dünyada elli farklı ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Hollanda, ABD, Kosova gibi farklı ülkelerde şubeleşerek Cybele Tile markasını dünyaya açtık.

Kaliteyi ön plana çıkaran hizmet anlayışımızla markamızın bilinirliğini tüm dünyada arttırmaya devam ediyor ve bu konuda mücadelemize azimle devam ediyoruz. Cybele Tile olarak ürün son müşteriye ulaşana kadar, tüm süreçler konusunda üstümüze düşen sorumluluğunun bilincindeyiz. Marka imajımızı her geçen gün güçlendirmek için fark yaratmaya, sürekli değişen tüketici alışkanlıklarını yakından takip etmeye devam ediyoruz. Her konuda ve sürekli yeniliklere açığız. Cybele Tile için değişmeyen tek şey ilk günkü heyecanla çalışmaya devam etmek olacaktır.



FLEKO

Beklentilerinizin Tam Karşılığı...

www.flekotr.com

 [flekoarmatur](https://www.instagram.com/flekoarmatur)



Gökalp Işık
Batı Grup A.Ş.
Genel Müdür

Öncelikle, UNICERA İstanbul Fuarı'nda sektörün markamıza gösterdiği yoğun ilgi ve beğeniden duyduğumuz memnuniyeti ifade etmek isterim. Bu yıl fuar için Nobili'nin inovatif ve estetik

ürün yelpazesini sergilediğimiz özel bir konsept hazırladık. Marka değerimizi ön plana çıkaran tasarımlarımız, ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Nobili'nin Türkiye pazarında da tüm dünyada olduğu gibi fonksiyonellik, tasarım, kalite ve sürdürülebilirlik özellikleriyle öne çıktığını düşünüyoruz. Bu yıl birden fazla ödül kazanan Sole serisi ve dünyaca ünlü tasarımcı Jesé Medina Suarez'in uyum ve sadelik temalı tasarımı Respiro modelleri, fuarda dikkat çeken yeniliklerimiz arasında yer aldı.

UNICERA İstanbul 2024'te, lüks konut projelerine sunduğumuz çözümlerin yanı sıra butik ve çok odalı oteller ile toplu kullanım alanları için geliştirdiğimiz ürünlerimizi tanıttık. Gördüğümüz yoğun ilgi, 2025 yılı için bize büyük bir motivasyon kaynağı oldu. Türkiye ve Kuzey Kıbrıs'taki bayilik yapılanmamız ise hızla devam ediyor.

Fuar sürecinde ve sonrasında aldığımız talepler doğrultusunda, dört büyük şehirde daha seramik sektörünün önemli temsilcileriyle iş birliği yapma fırsatı yakaladık.

70 yıllık köklü bir İtalyan markası olan Nobili ile Türkiye'de başladığımız bu yolculukta, oldukça verimli bir yılı geride bıraktık. UNICERA İstanbul 2024'te aldığımız olumlu geri bildirimler, 2025 yılında marka yapılanmamızın çok daha etkili ve başarılı olacağına dair önemli bir işaret verdi. Önümüzdeki yıl, bu başarıyı iş birliği yaptığımız paydaşlarımız ve bayilerimizle birlikte daha büyük fırsatlara dönüştürmeyi hedefliyoruz.

Sonuç olarak, oldukça başarılı bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim. UNICERA İstanbul Fuarı'nın organizasyonunda emeği geçen ve katkı sağlayan tüm sektör çalışanlarına teşekkürlerimi sunuyorum.



Duygu Kural
Creavit
Pazarlama Müdürü

Bu yıl Creavit olarak UNICERA İstanbul 2024'e katılmamızın temel amacı, markamızın yenilikçi ürünlerini

sektör profesyonellerine tanıtmak, bayilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmek ve markamızın sürdürülebilirlik vizyonunu sergilemektir. Standımıza olan yoğun ilgi, ürünlerimize yönelik olumlu geri bildirimler ve iş birliği görüşmeleri ile hedeflerimize ulaştığımızı düşünüyoruz.

Fuardan sonra elde edilen veriler ve müşteri geri bildirimleri, ürünlerimizin doğru bir hedef kitleye ulaştığını ve markamızın algısının ne kadar güçlü olduğunu gösteriyor. Yeni bayilik talepleri ve potansiyel iş birlikleri açısından bizim için oldukça verimli bir etkinlik oldu. Standımız, sektör profesyonelleri, bayiler, mimarlar ve üniversite öğrencilerinden yoğun ilgi gördü. Yeni ürünlerimiz, yeni renkler ve farklı tasarımlarda banyo mobilyalarımıza ek olarak Yeşil

Stratejimiz kapsamında dünyada bir ilke imza atarak %100 hidrojen, sıfır emisyonla pişirimini gerçekleştirdiğimiz H2Reform ürünlerimizi ve %100 geri dönüşüm lavabomuz Savior'ı ilk kez UNICERA İstanbul'da değerli ziyaretçilerimize sunduk. Ziyaretçilerin, özellikle hijyen teknolojilerimiz, inovasyon odaklı ürünlerimiz ve sürdürülebilirlik projelerimizle ilgilendiğini gözlemleme fırsatı bulduk. Banyo ürünleri sektörü, sürdürülebilirlik, akıllı ev çözümleri ve kişiselleştirilebilir tasarımlar gibi yenilikçi alanlarda büyüme potansiyeline sahip. Tüketiciler artık çevre dostu, dayanıklı ve estetik ürünleri tercih ediyor. Bu bağlamda, Creavit olarak sürdürülebilir ve inovatif üretim yaklaşımımızı daha da güçlendirmeyi ve yeniliklerin öncüsü olmaya devam ederek yepyeni ürün ve çözümlerimizi sunmayı hedefliyoruz.



Siamak Jalili
Ege Vitrifiye
Yönetim Kurulu Üyesi

UNICERA İstanbul hepimiz için büyük bir öneme sahip. Hem iç

hem de dış pazarlardan mevcut ve potansiyel müşterilerimizle bir araya gelerek markamızı ve yeniliklerimizi tanıtmaya fırsatı buluyoruz. Ege Vitrifiye olarak, üretim hatlarımızdan yönetim ve çalışan kadrolarımıza, stratejik planlarımızdan vizyonumuza kadar kapsamlı bir dönüşüm sürecindeyiz. Bu dinamizmi UNICERA İstanbul'da başarıyla yansıttığımızı inanıyorum. Bu yıl fuarda tanıttığımız yeni ürünlerimiz, mutfakların yükselen trendi seramik mutfak eviyesi, mobilya uyumlu lavabolar ve banyolara enerji katan renkli lavabo serilerimiz hem yurt içi hem de yurt dışı müşterilerimizin yoğun ilgisiyle karşılaştı. Birçok müşteriyle verimli görüşmeler gerçekleştirirken, yeni pazarlarla da bağlantılar kurma fırsatı yakaladık. Ayrıca Aralık ayında gerçekleştireceğimiz yatırımlara yönelik

iş birliklerinin temelini atmış olduk. UNICERA İstanbul, bizim için stratejik bir platform, bu nedenle özellikle yurt dışından potansiyel müşteri ziyaretlerinin artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Bu konuda fuar yönetiminin yenilikçi projeler geliştirmesini memnuniyetle karşılıyoruz. Öte yandan, artan maliyetler hepimizin ortak sorunu. Biz de diğer firmalar gibi bu etkinliği daha az maliyetli ve daha verimli hale getirmenin yollarını araştırıyoruz.

Son olarak, fuar boyunca standımızı ziyaret eden, ürünlerimiz hakkında geri bildirim veren ve potansiyel iş birlikleri için bizlerle temas kuran tüm sektör profesyonellerine, iş ortaklarımıza ve özveriyle çalışan ekibimize gönülden teşekkür ediyoruz.

Kalekim®

BI'BOYA

HAYATIN RENGİNİ YAKALA!



RENKLi
RÜYALAR
APARTMANI



Enver Sever
Ege Seramik
Yönetim Kurulu Üyesi

UNICERA İstanbul Fuarı, Türk seramik sektörünün en önemli buluşma noktalarından biri olarak öne çıkıyor. Yeniliklerimizi ve ürün kabiliyetlerimizi iş ortaklarımızla paylaşabildiğimiz bu

platform, bizim için büyük bir değer taşıyor. Fuarımız, sektördeki güçlü konumunu korumasına rağmen, Cersaie Fuarı ile arasındaki kısa zaman dilimi nedeniyle yurt dışı ziyaretçi sayılarının olumsuz etkilendiğini düşünüyoruz.

Bu yılki fuarda yeni nesil yüzey teknolojimizin tanıtımını yaptık. Seramik sektöründe geline son noktada, farklı materyallerin dokularını seramik yüzeye aktararak mekanlarda eşsiz görsel zenginlik, derinlik ve doğal bir görünüm elde edilmesini sağlayan yeni nesil "Premium Surface" teknolojisi ile geliştirdiğimiz ürünler ziyaretçilerimiz tarafından yoğun ilgi gördü. Bu konuda aldığımız görüşler mutlaka üretim planlamamıza destek olacak geri bildirimler almamızı sağlıyor.

Enflasyonla paralel olarak artan kira ve yapım maliyetleri katılım ölçeğimizin azalmasına neden oluyor, sektörde birçok firmanın da benzer sebeplerle

çekimserlik yaşadığına şahit oluyoruz. Fiyatlandırmalarda firmalarımızın mevcut durumlarının da dikkate alınması gerektiğini düşünüyoruz.

Seramik sektörü zorlu bir süreçten geçiyor ancak biz bu dönemi fırsata dönüştürmek için yatırımlarımızı artırmayı tercih ettik. Pazar beklentilerine uygun üretimlerimizi artırmayı ve katma değeri yüksek ürünlerle sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz. Bu duraklama döneminin geçici olduğuna, pazarın yeniden hareketleneceğine inancımız tam. Markamız, bayilerimiz ve ihracat gücümüz en büyük dayanaklarımız. Vazgeçmek bizim için bir seçenek değil; yol haritamızı sürekli güncelleyerek kararlılıkla yolumuza devam edeceğiz.

Fuarda standımızı ziyaret ederek görüş ve destekleriyle bizi motive eden tüm sektör profesyonellerine, iş ortaklarımıza ve özveriyle çalışan ekip arkadaşlarımıza yürekten teşekkür ediyoruz.



Kemal Çelik
EVDEMA
Yönetim Kurulu Başkanı

Evdema olarak yaklaşık yarım asırlık deneyimimizi bir kez daha UNICERA İstanbul Fuarı'nda sergilemenin gururunu yaşadık. Bundan 36 yıl önce yalnızca 400 m²'lik bir alanda ve dört katılımcıyla başlayan bu yolculuk, bugün sektörün en prestijli etkinliklerinden biri haline geldi. UNICERA İstanbul'un kurucularından TİMDER'in uzun yıllardır üyesi olan biri olarak, fuarın bugünkü başarısında pay sahibi olmak bizim için büyük bir onur. Bu yıl seramik sektöründe 400'ü aşkın katılımcının yer aldığı bu devasa organizasyonda, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle sektör profesyonellerinin yoğun ilgisini görmekten mutluluk duyduk.

UNICERA İstanbul'da, Türkiye'de olduğu gibi Rusya'da da kalitesini

kanıtlayan Du&Ka Duvar Kağıtlarımızı ziyaretçilerle buluşturduk. Bunun yanı sıra Soprano ve Kobos markalarımızla mutfak ve banyo mobilyalarındaki yenilikçi tasarımlarımızı sergileyerek Rusya, Fransa ve Almanya başta olmak üzere global pazarlardaki güçlü varlığımızı bir kez daha ortaya koyduk. Soprano Mutfak için gerçekleştirdiğimiz 30.000 m²'lik fabrika yatırımımızın sonuçlarını UNICERA İstanbul'da paylaşmanın heyecanını yaşadık.

Evdema olarak 500'e yakın kişiye istihdam sağlıyor, 35 yılı aşkın süredir bizimle çalışan deneyimli ekip arkadaşlarımızla oluşturduğumuz güçlü aile yapımız sayesinde başarılarımızı daha da ileriye taşıyoruz. Üretim kapasitemizi artırırken yenilikçi çözümlerimizle sektör standartlarını yükseltmeye ve hem iç hem de global pazarlarda fark yaratmaya devam ediyoruz.

Bu yılki fuarda öncelikli beklentimiz, yenilikçi ürünlerimizi sektör profesyonelleri ve tüketicilerle buluşturmak ve global pazarlarda iş birliklerimizi güçlendirmektir. Fuardan aldığımız geri dönüşler, hedeflerimizi fazlasıyla gerçekleştirdiğimizi gösterdi. Soprano, Kobos ve Du&Ka markalarımız yoğun ilgi görürken, yeni iş bağlantıları için de önemli fırsatlar yakaladık.

Fuar boyunca aldığımız geri bildirimler, ürün ve pazar

stratejilerimizi geliştirmek adına bizlere rehber oldu. Ziyaretçilerin farklı pazar ve tüketici ihtiyaçlarına dair paylaştıkları görüşler doğrultusunda, daha yenilikçi tasarımlar geliştirme ve üretim süreçlerimizi optimize etme kararı aldık.

UNICERA İstanbul yalnızca Türkiye'nin değil, global sektörün de geleceğini şekillendiren bir platform olmaya devam ediyor. Önümüzdeki yıllarda, teknolojinin daha fazla entegre edildiği, sürdürülebilir ve çevre dostu ürünlerin ön planda olduğu bir dönüşüm öngörüyoruz. Evdema olarak bu dönüşümün öncüsü olma vizyonuyla hareket ediyor, inovasyon ve güçlü iş birlikleriyle sektördeki liderliğimizi pekiştiriyoruz.

Artan global taleplere yenilikçi ürünlerimizle yanıt verirken, özellikle Avrupa pazarındaki etkinliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Rusya, Fransa ve Almanya gibi ana pazarlarımızda büyümeye devam ederek sektöre değer katan çözümlerimizle fark yaratmayı sürdürüyoruz.

Yarım asırlık tecrübemizle Türkiye'nin lider markalarından biri olmanın gururunu yaşıyoruz, teknoloji, sürdürülebilirlik ve inovasyon odaklı projelerimizle sektöre yön vermeye kararlıyız. UNICERA İstanbul 2024'te elde ettiğimiz başarı, bu yolculukta önemli bir kilometre taşı oldu. Evdema olarak, global pazarlarda yeni zaferlere imza atarken büyümeye ve değer katmaya devam edeceğiz.

Line

Bathroom Accessories



Türkçe Katalog



www.globalline.com.tr



Gözde Ece Çakır
Formina Banyo
Genel Müdür

20 yılı aşkın süredir katıldığımız UNICERA İstanbul, her yıl iş ortaklarımızla bulduğumuz önemli bir platform.

UNICERA İstanbul, hem yurt içi hem de yurt dışı ziyaretçi potansiyelinin yüksek oluşu, profesyonellerin ve nihai tüketicilerin uğrak noktası haline gelmesi bakımından Türk banyo sektörünün lider fuarı konumunda. 20 yılı aşkın süredir katıldığımız bu organizasyon iş ortaklarımızla

bulduğumuz en önemli platformlardan bir tanesi.

30 yıllık tecrübemizle, sektörün öncü markalarından biri olarak dünyanın en geniş ürün yelpazesine sahip markaları arasında üst sıralarda yer alıyoruz. 2000'in üzerinde model ve ölçü seçeneğimizle her yıl daha iyisini ve daha yenisini iş ortaklarımıza sunmak için çalışıyoruz.

UNICERA İstanbul'da bu yıl müşterilerimizin beğenisine sunduğumuz 5 farklı yeni modelimizle büyük ilgi topladık. Özel tasarım küvetlerimizden Viyana ve Atina ile ilgili aldığımız geri dönüşler memnuniyet vericiydi. Üç yeni duşakabin modelimizden biri olan Riga, dar alanlarda uygulanmaya müsait olan tasarımı sayesinde mimarlar tarafından beğeniyle karşılandı. Ayrıca, Porto ve Pandora isimli yeni camlı duşakabinlerimizle birlikte, banyolara modern bir dokunuş sağlayan yeni alüminyum profil renklerimiz olan kahve ve şampanya seçeneklerini de gururla sergiledik.

Formina Banyo olarak, banyolarda fark yaratan çözümlerle yıkanma alanlarına artı değer katmaya devam ediyoruz. Fuar boyunca aldığımız geri bildirimler ve siparişler, üretim planlamamıza

da olumlu katkılar sağladı. Her yıl fuara büyük bir heyecan ve titizlikle hazırlanıyoruz. Sektörümüzün gelişimi ve ihracat rakamlarımızın artmasında UNICERA İstanbul'un tartışılmaz bir payı bulunuyor. Bugün 40'tan fazla ülkeye ihracat yapmamızda bu platformun katkısı büyüktür. Ancak, yurt dışı ziyaretlerimizde edindiğimiz deneyimler, UNICERA İstanbul'un global anlamda daha fazla bilinir hale getirilmesi gerektiğini gösteriyor.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da yurt dışından yoğun bir katılım gözlemledik. Yeni ülkelerden ve yeni pazarlardan gelen ziyaretçilerin sayısındaki artış, UNICERA İstanbul'un uluslararası alandaki önemini daha da artırdığını kanıtlıyor. Bununla birlikte, global fuar planlaması yapılırken dikkat edilmesi gereken bazı noktalar olduğuna inanıyorum. UNICERA İstanbul'un tarih planlaması yapılırken, diğer ülkelerde düzenlenen sektörel fuarlarla çakışmamasına özen gösterilmesi gerekiyor. Yakın veya eş zamanlı düzenlenen fuarlar, UNICERA İstanbul'a yurt dışından gelen ziyaretçi katılımını olumsuz etkileyebiliyor. Eğer bu konuya dikkat edilerek daha uygun bir tarih seçilirse, fuarın katılımcı sayısının çok daha yüksek olacağına inanıyorum.



Serkan Haskol
İdevit
Yönetim Kurulu Üyesi

UNICERA İstanbul, sektör paydaşlarını bir araya getiren uluslararası standartlara sahip prestijli bir fuar. Bu büyük organizasyonda yer alarak uluslararası ve yerel pazarlardaki paydaşlarımıza yeniliklerimizi ve ürünlerimizi tanıtmaya fırsatı bulduk, bu sayede pazar payımızı artırarak sektördeki yerimizi daha da sağlamlaştırmayı hedefledik. Fuar boyunca standımızı ziyaret eden sektör temsilcileriyle verimli görüşmeler

gerçekleştirerek yeni anlaşmalara imza attık.

Birbirinden kıymetli üreticiler ve sektör oyuncularının katılım sağladığı UNICERA İstanbul, yeni trendlerin belirlenmesi ve sektör beklentilerinin anlaşılması açısından eşsiz bir platform. Yapılan ziyaretler ve görüşmeler sayesinde, fuarın sektöre ve trendlere yön veren bir organizasyon olduğu bir kez daha ortaya konmuş oldu. Bu durum, ürün geliştirme çalışmalarımızda fuarın önemli bir referans kaynağı olmasını sağlıyor.

UNICERA İstanbul, dünya genelinde ve sektörde önemli bir ihtisas fuarı olduğu için katılımcı kitlesi de üst düzey oluyor. Fuara katılım sağlayan ziyaretçilerin büyük bir kısmı, temsil ettikleri firmalarda karar verici pozisyonlarda bulunan kişilerden oluşuyor. Bu durum, yapılan görüşmelerin verimliliğini artırarak görüşmelerin anlaşmaya dönüşmesini kolaylaştırıyor. Fuar esnasında yaptığımız anlaşmalar, 2025 yılı için firmamıza artı değerler katmış oldu.

Fuarın daha da iyileştirilmesi ve

geliştirilmesi amacıyla, özellikle hedef ülkelerdeki potansiyel alım gruplarının organizasyonel olarak fuara katılımlarının sağlanması ve B2B görüşmelerin daha sistematik şekilde organize edilmesi, firmalarımız için büyük fayda sağlayacaktır.

Gelişen dünyada bilgiye ulaşmak artık her zamankinden daha kolay. Yapay zeka ve dijital teknolojilerin hızla ilerlediği günümüzde, UNICERA İstanbul Fuarı'na sanal gezinti gibi dijital entegrasyonların dahil edilmesi, fuarın geleceği ve daha geniş kitlelere ulaşması açısından oldukça faydalı olacaktır.

UNICERA İstanbul özelinde bir değerlendirme yapacak olursak, her geçen yıl daha büyük bir ivme ile büyüdüğünü söylemek mümkündür. Sektörümüzün Avrupa ve dünya genelinde daha etkin bir şekilde söz sahibi olabilmesi için, fuarın istikrarlı bir şekilde devam etmesi ve katılımcı kitlesinin genişletilerek uluslararası alanda daha fazla ses getirmesi sağlanmalıdır. Bu şekilde, rakip ülkelerin düzenlediği fuarların önüne geçerek ülkemizdeki üreticilerin hak ettiği değeri ve faydayı daha iyi elde edeceğine inanıyorum.

14. Şubemiz Priştine, Kosova



MERKEZ: Mermerli Mh. Çanakkale Asfaltı Cd. No:3551 Menemen, İzmir

ŞUBELER:

ÜMRANIYE / İSTANBUL | KARTAL / İSTANBUL | ATAŞEHİR / İSTANBUL | AVCILAR / İSTANBUL
SANCAKTEPE / İSTANBUL | MENEMEN / İZMİR | ÇİĞLİ / İZMİR | BALÇOVA / İZMİR | ANTALYA
ÇERKEZKÖY / TEKİRDAĞ | ESKİŞEHİR / 1 | ESKİŞEHİR / 2 | ESKİŞEHİR / EGE SERAMİK
PRIŞTINE / KOSOVA



Timur Karaoğlu
Kaleseramik
Genel Müdürü

UNICERA İstanbul 2024 Fuarı'nda güçlü mirasımızı taçlandırarak, İtalyan mimar Paolo Cesaretti ile hazırladığımız özel standımızda tasarımı ve sürdürülebilirlik değerlerini ön planda tuttuk. Kaleseramik standı, yalnızca ürünlerin sergilendiği bir alan değil, aynı zamanda firmamızın değerlerinin ve vizyonunun da paylaşıldığı bir platform olarak dikkat çekti.

Fuarda öne çıkan ürünümüz, çevre dostu özellikleriyle dikkat çeken Kalesinterflex oldu. Yaklaşık 20 yıl önce pazara sunduğumuz inovatif ürünümüz Kalesinterflex ile bugüne kadar pek çok ilki ve yeniliği sektöre taşıdık. Halen de güçlü Ar-Ge altyapımız, ileri üretim teknolojimiz ve tecrübeli insan kaynağımız ile Kalesinterflex'e yeni kullanım alanlarında yer açmaya devam ediyoruz.



Ahmet Geçgel
ORGE A.Ş.
CEO

Themore Concept olarak, 4-8 Kasım 2024 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen UNICERA İstanbul Uluslararası Seramik, Banyo ve Mutfak Fuarı'nda yenilikçi ve kullanıcı deneyimini ön planda tutan

Yeni 2 mm kalınlığındaki süper ince porselen plakalarımız, yalnızca estetik ve teknik mükemmeliyetle değil, aynı zamanda çevre dostu üretim anlayışımızla da fark yaratıyor. %33 daha az ham madde kullanımı sağlarken, enerji tasarrufu ve çevresel etkiyi azaltma konusunda da önemli ve yenilikçi adımlar atıyoruz. Bu sürdürülebilirlik anlayışı, sektöre katkı sağlarken çevreye duyarlı üretim sürecimizin de temelini oluşturuyor.

Kaleseramik olarak, mutfak tezgahında da devrimsel bir yeniliğe imza attık. Türkiye'de üretilen dünyanın ilk ve tek en büyük porselen plakası Kalesinterflex'in üstün özelliklerinin kullanıldığı T-One Porselen Tezgah ile yeni boyut ve kalınlık seçenekleriyle mutfaklara getirdiğimiz yorumu tüketici ve profesyonellere deneyimlettik.

"Kalebodur, Seramik Budur" sloganı ile Türkiye'de adı seramik karo ile özdeşleşen markamız Kalebodur'un, büyük fikirlere ilham veren yeni ölçülerdeki porselen karo koleksiyonunu da UNICERA İstanbul'da tanıttık.

Türkiye seramik sektörü, dünya genelinde güçlü bir üretim merkezi olarak dikkat çekiyor. Ancak, yüksek enerji maliyetleri ve Avrupa Birliği tarafından uygulanan anti-damping vergileri gibi zorluklar, rekabet gücümüzü olumsuz yönde etkileyebiliyor. Buna rağmen, sektördeki inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı çalışmalar, bu

tasarımlarımızı sektör profesyonelleri, bayiler ve iş ortaklarımızla buluşturduk. Ziyaretçi kalitesi ve kurulan iş bağlantıları açısından fuarı son derece başarılı buluyoruz. Bu yıl da fuarda hem yerli hem de yabancı sektör temsilcileriyle güçlü iş birlikleri kurduk. Kurduğumuz bu bağlantıların markamızın uluslararası pazarda daha da güçlenmesine katkı sağlayacağına inanıyoruz.

UNICERA İstanbul Fuarı'ndaki hedeflerimiz; yenilikçi tasarımlarımızı tanıtmak, yeni pazar fırsatlarını keşfetmek ve uluslararası iş bağlantıları kurmaktır. Standımızda gördüğümüz yoğun ilgi ve Somer Şef ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinin getirdiği olumlu geri dönüşler, beklentilerimizi fazlasıyla karşıladı. Fuarda aldığımız geri bildirimler, hem ürün geliştirme süreçlerimizde hem de pazar stratejilerimizi belirlemede yol gösterici oldu. Sektör profesyonelleriyle birebir görüşerek tasarımlarımızın kullanıcı

engellerin aşılmasında önemli bir umut kaynağı oluşturuyor. Türkiye'nin sağlam üretim altyapısı ve yenilikçi yaklaşımı, önümüzdeki yıllarda küresel seramik pazarında ilk üç sıraya yükselme potansiyeline sahip olduğumuzu gösteriyor.

Türkiye seramik sektörü, güçlü üretim altyapısı ve yenilikçi stratejileriyle küresel pazarda hızla yükselen bir oyuncu konumunda. Ancak, enerji maliyetlerinin artması ve anti-damping vergilerinin etkisi gibi faktörler, sektörü olumsuz etkileyen başlıca unsurlar arasında yer alıyor. Bu zorluklara rağmen, sektördeki gelişmeler ve sürdürülebilirlik çözümleri, Türkiye'nin küresel pazarda rekabetçi gücünü pekiştirecektir. Önümüzdeki 10 yıl içinde, sektörümüzün dünya çapında ilk üçe girmesi bekleniyor.

Kaleseramik olarak, yenilikçi ürünler geliştirme, sürdürülebilir çözümler sunma ve küresel pazarda daha güçlü bir konum elde etme hedeflerimize odaklanarak ilerliyoruz. UNICERA İstanbul gibi platformlar, bu hedeflere ulaşmamızda önemli bir rol oynuyor. Türkiye'nin seramik sektöründeki en büyük ticari platformlarından biri olarak, yenilikçi ürünlerin sergilenmesi, profesyonel bağlantıların güçlendirilmesi ve sektör dinamiklerinin şekillendirilmesi açısından kritik bir öneme sahiptir.

Temennimiz, Türkiye'nin seramik sektöründeki başarılarının devam etmesi ve küresel rekabet gücünün daha da artırılmasıdır.

İhtiyaçlarına nasıl yanıt verdiğini anlamak, gelecekteki çalışmalarımıza önemli katkılar sağladı. Ziyaretçilerimize yönelik düzenlenen etkinliklerde ağırladığımız ünlü şef Somer Sivrioğlu'nun Themore Concept mutfağında hazırladığı imza tatlar, katılımcılardan büyük ilgi gördü.

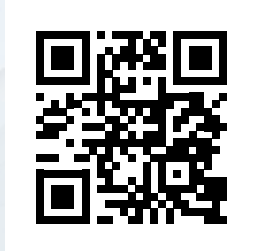
UNICERA İstanbul, sektörün dinamiklerini güçlendiren ve uluslararası arenada ses getiren önemli bir organizasyon olmaya devam ediyor. Sektörün geleceği ise sürdürülebilirlik, inovasyon ve kullanıcı odaklı tasarımlar etrafında şekilleniyor. Bu bağlamda, UNICERA İstanbul gibi büyük organizasyonların her yıl yerine iki yılda bir düzenlenmesinin, firmaların daha kapsamlı hazırlık yapmasına ve katılımcı sayısının artmasına olanak tanıyabileceğini düşünüyoruz.

Bir sonraki fuarın da geniş katılımı ve güçlü iş birlikleriyle gerçekleşmesini temenni ediyoruz. Organizasyonda emeği geçen herkese teşekkürlerimizi sunuyoruz.





enpres®
armatür & vana

www.senpres.com



Haraççı, Madalya Sk. No:15,
34281 Arnavutköy
İstanbul - TÜRKİYE

 [sen_pres](https://www.instagram.com/sen_pres)
 [senpres](https://www.facebook.com/senpres)

 [sen_pres](https://www.twitter.com/sen_pres)
 [senpres](https://www.linkedin.com/company/senpres)



Enis Gürel
Livea Banyo
Şirket Sahibi

Livea olarak, UNICERA İstanbul'a katılımımızın temel amacı, yenilikçi ürünlerimizi sektöre tanıtmak, farklı pazarlarla bağlantı kurmak, mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmek ve potansiyel iş ortaklarıyla tanışmaktır. Bu yıl fuarda sergilediğimiz banyo dolapları ve aksesuarlarımız, tasarımları ve fonksiyonelliğiyle büyük ilgi gördü. Beklentilerimizi büyük ölçüde karşılayan bu organizasyonda, Avrupa

ve Orta Doğu başta olmak üzere farklı coğrafyalardan gelen ziyaretçilerle güçlü iş bağlantıları kurmayı başardık.

Fuar boyunca aldığımız geri bildirimler, hem ürün geliştirme süreçlerimiz hem de pazar stratejilerimiz için son derece değerliydi. Minimalist tasarımlarımıza ve çevre dostu malzeme kullanımımıza olan yoğun ilgi, bu alanlardaki yatırımlarımızın ne kadar doğru olduğunu bir kez daha gösterdi. Ayrıca, banyo aksesuarlarımızın farklı renk ve boyut seçenekleri sunmasının, uluslararası pazar talepleriyle uyumlu olduğunu gözlemledik. Bu geri dönüşler, gelecekteki koleksiyonlarımızı şekillendirirken bizlere yol gösterecek.

UNICERA İstanbul, sektörün önde gelen profesyonellerini bir araya getiren, yüksek katma değer sunan bir platform. Fuarda standımızı ziyaret eden katılımcıların nitelikli ve hedef odaklı olması, yaptığımız iş bağlantılarının kalitesini önemli ölçüde artırdı. Avrupa'dan Afrika'ya uzanan geniş bir coğrafyadan gelen firmalarla tanışarak birçok ön anlaşmaya imza attık. Bu temasların, önümüzdeki dönemde ihracat hacimimizi %30 oranında artırmasını bekliyoruz.

Fuar organizasyonu genel anlamda başarılıydı ancak ziyaretçi yönlendirme sistemlerinin ve iletişim alanlarının geliştirilmesinin katılımcı deneyimini daha da iyileştirebileceğini düşünüyoruz. Ayrıca, katılımcı firmaların daha etkili bir şekilde tanıtılabilmesi için dijital platformların daha aktif kullanımı büyük fayda sağlayacaktır.

UNICERA İstanbul'un sektörün en prestijli fuarlarından biri olmaya devam edeceğine inanıyoruz. Dijital entegrasyonların artırılması ve uluslararası tanıtım faaliyetlerine daha fazla odaklanması, fuarın çekiciliğini ve etkisini daha da artıracaktır. Bunun yanı sıra, sürdürülebilirlik temalı etkinliklerin düzenlenmesi, hem katılımcılar hem de ziyaretçiler açısından önemli bir fark yaratabilir. Banyo mobilyaları ve aksesuarları sektörü, önümüzdeki yıllarda yenilikçi ve çevre dostu çözümlere odaklanmaya devam edecek. Tüketicilerin estetik ve fonksiyonelliğe olan ilgisi, ürün geliştirme alanında yeni fırsatlar yaratıyor. Livea olarak, bu trendleri yakından takip ederek sektöre yenilikçi ve kaliteli ürünler sunma hedefimizi sürdüreceğiz.



Nilüfer Işıl Işıklı
Mesateknik
Karlim Duş Setleri Ürün Yöneticisi

Mesateknik olarak, Türkiye'nin en prestijli organizasyonlarından biri olan UNICERA İstanbul'a katılımımız, yerli üretim tutkumuzu ve yenilikçi duş setlerimizi sektöre buluşturmak adına önemli bir adımdı. Bu fuardaki temel amacımız, yerli üretimle ortaya çıkan yenilikçi ürünlerimizi tanıtmak ve 2008 yılından bu yana benimsediğimiz "Güvenle kullanın diye özenle üretiyoruz" vizyonumuzu ziyaretçilerle paylaşmaktır. Bu doğrultuda, geçtiğimiz

yıl lansmanını yaptığımız ve bu yıl üretime başladığımız Karlim duş setlerimizin tasarım ve teknolojisini sergileyerek ziyaretçilerden gelen geri bildirimleri toplamak ve gelecekteki iş birlikleri için sağlam temeller atmak öncelikli hedeflerimiz arasındaydı. Fuarda aldığımız olumlu dönüşler, hedeflerimize büyük ölçüde ulaştığımızı gösterdi.

Fuar boyunca ziyaretçilerden gelen geri bildirimler, ürün geliştirme ve pazar stratejilerimiz için son derece değerli bir rehber niteliğindedir. Kullanıcıların ihtiyaçları ve sektörün güncel trendleri hakkında edindiğimiz bilgiler, gelecekteki planlamalarımıza ışık tuttu. Ürünlerimizin kalitesi ve tasarımına gösterilen yoğun ilgi, yerli üretimin gücünü bir kez daha kanıtlamış oldu. "Yerli malı, yurdun malı" anlayışımızdan ödün vermeden, ürünlerimizin kalitesini tüm dünyaya göstermeyi amaçlıyoruz.

İş bağlantıları açısından değerlendirildiğinde, fuar beklentilerimizi büyük ölçüde karşıladı. Kurulan yeni bağlantılar, ihracat hedeflerimizi destekleyici bir etki yarattı. Henüz bu bağlantıların

ihracat rakamlarımıza tam anlamıyla yansımaları görmesek de, orta vadede olumlu sonuçlar doğuracağına inanıyoruz. Mesateknik olarak, uluslararası pazarda daha güçlü bir konuma ulaşmak adına bu fırsatları stratejik bir temel olarak değerlendiriyoruz.

Fuarların geleceğiyle ilgili bazı zorlukların ortaya çıkabileceğini yönünde bir öngörü söz konusu. Özellikle yeni ziyaretçi sayısında gözlemlenen azalma, sektör temsilcilerinin farklı stratejiler geliştirmesini zorunlu kılıyor. Mesateknik olarak, yenilikçi bakış açımız ve dinamik yapımız sayesinde bu değişimlere hızla adapte olabileceğimizi düşünüyoruz.

Pazarın geleceğine dair genel tabloya baktığımızda, markamız adına oldukça olumlu bir görünümle karşılaşıyoruz. Yerli üretim gücümüz, yenilikçi yaklaşımımız ve kaliteye olan bağlılığımızla sektördeki varlığımızı daha da pekiştireceğiz. Mesateknik olarak, kalite, güvenilirlik ve estetiği bir araya getirerek hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarda güçlü bir marka olma yolunda kararlılıkla ilerlemeye devam edeceğiz.



DesignFloor

 **Weitzer
Parkett**

190
years

**PERFECTIONISTS
SINCE 1831.**

Geleceğin ve yeniliğin
büyüleyici tarihini deneyimleyin!



Erkan Güral
NG Kütahya Seramik
Yönetim Kurulu Başkanı

UNICERA İstanbul, seramik, banyo ve mutfak sektörlerinde dünya çapında lider bir fuar olmasının yanı sıra sektörün nabzını da tutan bir etkinlik. Bu platformda, dünyanın dört bir yanından sektör profesyonelleri bir araya gelerek sektörün geleceği hakkında fikir alışverişinde bulunuyor; son teknoloji ve inovatif ürünleri görüp inceleme olanağına sahip oluyor. NG Kütahya Seramik olarak uzun yıllardır olduğu gibi bu yıl da fuarda yerimizi alarak

yeni nesil tasarımlarımızı Türkiye ve dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen ziyaretçilerle buluşturduk.

Standımız fuarın en büyük standı olma özelliği taşıyordu. Katılımcılar ürünlerimizi detaylı şekilde incelemek fırsatı buldular. Türkiye'deki iş ortaklarımızın yanı sıra Körfez ülkeleri, İspanya, İtalya, Amerika, Rusya, Almanya, Kuzey Afrika, Yunanistan ve Türki Cumhuriyetler gibi 100'den fazla ülkeden sektör profesyonelleri ile bir araya geldik.

Fuarda son teknoloji ile estetiği harmanlandığımız koleksiyonlarımızı ziyaretçilerin beğenisine sunduk. NG Stone markasıyla üretilen 160x320 cm ebatlarındaki dünyanın en büyük porselen seramikleri fuarda ziyaretçilerimizden yoğun ilgi gördü. Aynı şekilde 3DS, Stardust ve Soft Mat koleksiyonlarımız da yeni nesil tasarımları, desen, boyut, doku ve kaliteleriyle ziyaretçilerin ilgisini çekti.

Fuar süresince yaptığımız çok sayıda anlaşma, hem yurt içi hem de yurt dışındaki büyüme hedeflerimize ulaşmamızda önemli bir rol oynayacak. Bu anlaşmalar sayesinde, markamızı

daha geniş kitlelere ulaştıracak ve küresel pazardaki konumumuzu güçlendireceğiz.

Fuarda Cumhurbaşkanı Yardımcımız Sayın Cevdet Yılmaz'ın katılımıyla dünyanın en büyük seramik makine üreticisi İtalyan Sacmi firması ile 111 milyon euroluk teknoloji ve kapasite yatırımı anlaşmasını da imzaladık. Anlaşmayla yapay zekâ ile desteklenmiş üretim metodolojisi uygulanarak NG Kütahya Seramik ürünlerinde 20 milyon m²'ye varan kapasite artışı sağlayacağız. Dünyanın en ileri seramik üretim teknolojisini Türkiye'ye taşıyacak olan bu anlaşma ile sağlayacağımız enerji tasarrufunu da en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz.

Dijital çağın getirdiği dönüşüm fuarların geleceğini de şekillendiriyor elbette. Geleneksel fuar anlayışı artık yerini interaktif ve kişiselleştirilmiş deneyimlere bıraktı. UNICERA İstanbul bu anlamda da sektörümüzün geleceğini şekillendiren teknolojik yeniliklerin vitrini oldu. Bu büyük organizasyonda emeği geçen herkese ve çok başarılı bir fuar organizasyonuna imza atan tüm NG Kütahya Seramik çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.



M. Süreyya Çağlar
Seramiksan
Direktörü

UNICERA İstanbul Fuarı'nda, her zaman olduğu gibi aynı stant alanında ve aynı metrekairelerle yer aldık. İtalya'daki tasarım stüdyolarıyla birlikte geliştirdiğimiz karo seramik, vitrifiye ve banyo mobilyası ürünlerimizi sergileme fırsatı bulduk. Uzun yıllardır dünya ve İtalya trendlerini yakından takip ederek gerçekleştirdiğimiz ortak çalışmalar, fuarda büyük beğeni topladı. Standımızı ilk kez ziyaret eden yabancı misafirlerden aldığımız olumlu geri dönüşler bizi son derece memnun etti. Yurt içi ziyaretçilerimizden bazıları yeni bayilik talepleriyle öne çıkarken, standımızda bu konuda detaylı görüşmeler gerçekleştirdik.

Bu yılki fuarda standımızı ziyaret edenlerin sayısında gözle görülür bir artış oldu. Yurt içi ziyaretçi sayımız %5, yurt dışı ziyaretçi sayımız ise %15 oranında arttı. Özellikle karo ve banyo mobilyası gruplarımıza gösterilen ilgiden son derece memnun kaldık. 60x120 ölçülerindeki Color Line serimiz ve Antiasit grubundaki renkli ürünlerimiz yoğun ilgi gördü. Porselen grubunda yer alan Sagano Line ve Color Line serilerimiz ise iç mekanların yanı sıra dış mekanlar ve dış cephelerde de kullanılabilir olmasıyla dikkat çekti. Fuarda ayrıca, İzmir Ekonomi Üniversitesi ile yaptığımız iş birliği kapsamında hazırlanarak ödüle layık görülen banyo mobilyamızı tasarımı hazırlayan öğrencilerimizle birlikte sergilemenin heyecanını yaşadık.

UNICERA İstanbul, kasım ayında düzenlenmesi nedeniyle zamanlama açısından ideal bir fuar, gelecek yılın tüm hazırlıkları fuarda şekillenmiş oluyor. Katılımcı profilinin de her geçen sene iyileştiğini, profesyonellerin ilgisinin arttığını gözlemliyoruz. Bununla birlikte her geçen gün artan maliyetler, üretim ve katılım süreçlerimizi ciddi şekilde etkiliyor. Bu noktada, fuar organizasyonunu gerçekleştiren federasyon ve TİMDER yöneticilerinden daha fazla destek bekliyoruz. Gösterdiğimiz büyük fedakarlıklar karşısında motivasyonumuzu artıracak destekler

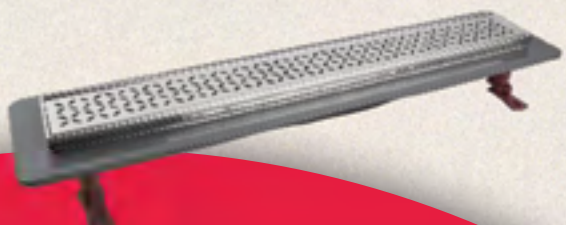
sağlanması, sektör için de oldukça kıymetli olacaktır. Ayrıca, fuar alanı maliyetlerinin kontrol altına alınması ve altyapının geliştirilmesinin, uzun vadede daha verimli katılım sağlanması adına önemli olduğunu düşünüyoruz.

Bu yıl, Türkiye'nin önemli seramik ve vitrifiye üreticileri arasında yer alan firmalarından birkaçının katılım sağlamayı büyük bir eksiklik olarak öne çıktı. Seramik sektörü, Türkiye'nin Avrupa ve dünyada en güçlü olduğu üretim alanlarından biri olmasına rağmen, bu firmaların katılmaması, sektörün ve UNICERA İstanbul'un uluslararası alanda yalnız kalmasına neden oldu. Öte yandan, fuarın açılışına Cumhurbaşkanı Yardımcımız ve dört bakanımızın teşrif etmesi, organizasyona önemli bir değer kattı. Kendilerine bir kez daha teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Seramik sektörü, kaplama malzemeleri grubunda maliyet, hijyen ve dayanıklılık avantajlarıyla rakipsiz bir konumda bulunuyor. Ancak yeni malzemeler ve alternatif kaplama çözümleri, sektördeki rekabeti artırıyor. Vitrifiye grubundaki antibakteriyel ürünlerimiz, hem hijyen hem de modern tasarım avantajlarıyla bu rekabette öne çıkıyor. Pandemi sonrası artan hijyen bilinci, vitrifiye ürünlerini daha da ön plana taşıyor. Firmamızın, antibakteriyel yüzey teknolojileri ve yenilikçi tasarımlarıyla sektöre uzun yıllar hizmet etmeye devam edeceğine inanıyorum.



neo



The Future of Your Bathroom

www.neovalf.com



Melis Yurtbay
Yurtbay Seramik
Yönetim Kurulu Üyesi

UNICERA İstanbul'a katılımımızdaki temel hedeflerimiz, markamızın küresel pazardaki bilinirliğini artırmak, yenilikçi ürünlerimizi tanıtmak ve potansiyel iş ortaklıkları kurmaktır. Bunun yanı sıra, mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmek ve sektör trendlerini yakından takip ederek kendimizi güncel tutmak da önceliklerimiz arasındaydı. Fuar sürecinde aldığımız geri dönüşler, özellikle tasarım ve teknoloji alanında doğru bir yolda olduğumuzu gösterdi. Katılımcı ilgisi ve kurulan bağlantılar, hem marka algımızı güçlendirdi hem de ticari hedeflerimize katkı sağladı.

Fuar sırasında aldığımız geri bildirimler, özellikle farklı coğrafyalardaki kullanıcı ihtiyaçlarını anlamamıza büyük katkı sağladı. Bu geri dönüşler, yeni koleksiyonlarımızın geliştirilmesinde yol gösterici oldu. Örneğin, bazı ürün gruplarımızın farklı ebat ve renk seçeneklerine olan talep, ürün portföyümüzü genişletme planlarımızı şekillendirdi. Ayrıca, sürdürülebilirlik odaklı üretim taleplerinin de artışta olduğunu gözlemledik ve bu alanda daha fazla yatırım yapmayı planlıyoruz.

UNICERA İstanbul sektörümüzün en önemli buluşma noktalarından biri olarak yüksek kaliteli ziyaretçileri ağırlıyor. Bu yıl da hem yerel hem uluslararası düzeyde oldukça nitelikli iş insanlarıyla bir araya geldik. Fuar boyunca yapılan görüşmeler sonucunda yeni iş ortaklıkları kurduk. Bu bağlantıların orta ve uzun vadede hem iç piyasa hem ihracat rakamlarımıza olumlu yansımalarını göreceğimizi düşünüyoruz. İlk değerlendirmeler, beklentilerimizi karşıladığımızı ve bazı yeni projelerin şimdiden hayata geçmeye başladığını gösteriyor.

UNICERA İstanbul genel anlamda çok iyi organize edilmiş bir etkinlik. Ancak, uluslararası ziyaretçi katılımının daha da artırılması için farklı coğrafyalardan alım heyetlerinin teşvik edilmesi faydalı olabilir. Ayrıca, katılımcılar

ve ziyaretçiler arasındaki etkileşimi artıracak dijital çözümler ya da ağ kurma etkinlikleri de eklenebilir. Daha fazla sürdürülebilirlik odaklı yaklaşım ve çevreye duyarlı organizasyon unsurları da etkinliğin kalitesini artırabilir.

Fuarların önemi, dijitalleşme çağında bile azalmıyor; aksine, birebir temas ve ürün deneyimi sunabilen etkinlikler hâlâ çok kıymetli. UNICERA İstanbul, gelecekte de sektördeki yenilikleri ve trendleri takip etmek isteyen profesyonellerin vazgeçilmez platformu olmaya devam edecektir. Gelecekte, daha fazla dijital entegrasyon ve sürdürülebilirlik temalarıyla desteklenen bir yapı kazanacağını düşünüyoruz. Teknoloji odaklı sunumlar, VR deneyimleri ve canlı workshoplar gibi uygulamalar da fuara ayrı bir boyut katabilir.

Yapı ve seramik sektörü, hem teknolojik gelişmelerden hem de sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlardan derinden etkileniyor. Önümüzdeki dönemde, doğal kaynakların daha verimli kullanıldığı, karbon ayak izinin minimuma indirildiği ürünler ön plana çıkacak. Ayrıca, özelleştirilmiş tasarımlar ve dijitalleşmenin etkisiyle hızlı teslimat süreçlerine olan talep artacak. Yurtbay Seramik olarak, bu değişimlere liderlik etmeye ve yenilikçi çözümler sunmaya kararlıyız. Global pazarda hem tasarım hem de kalite açısından rekabetçi bir konumda kalmaya devam edeceğiz.



Hamdi Akay
Kabinet
Genel Müdürü

UNICERA İstanbul, Kabinet olarak uzun yıllardır düzenli katılım sağladığımız, sektörümüz için büyük önem taşıyan bir etkinlik ve markamızın bilinirliğini artırmak, yeni iş bağlantıları kurmak, ihracat hedeflerimize ulaşmak için benzersiz bir platform. Ancak, katılım sürecindeki deneyimlerimiz, fuarın belirli yönlerinin geliştirilmesiyle birlikte çok daha yüksek bir potansiyele ulaşabileceğini gösteriyor.

Bu yılki fuarda duşakabinler, kapı ve ofis bölme sistemleri ile duş aksesuarlarımızı sergiledik. Ürünlerimiz, ziyaretçilerden genel anlamda olumlu geri dönüşler aldı. Aldığımız bu olumlu dönüşlerin ihracat hedeflerimizi gerçekleştirme noktasında daha etkili olabilmesi için UNICERA İstanbul'un uluslararası marka değerinin artırılmasına ve yabancı ziyaretçi katılımını artıracak stratejilere öncelik verilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Fuar, sadece ürünlerimizi tanıtmaya fırsatı sunmakla kalmıyor, aynı zamanda sektördeki diğer firmalarla bağlantılar kurmamıza ve pazarın geleceğine dair değerli içgörüler elde etmemize de olanak tanıyor. Bununla birlikte, her yıl düzenlenen fuarların firmaların yeni ürün geliştirme ve lansman süreçlerini zorlayabileceğini gözlemliyoruz. Bu nedenle, UNICERA İstanbul'un iki yılda bir düzenlenmesi, katılımcı firmaların daha yenilikçi ve güçlü ürünlerle hazırlık yapmasına imkân sağlayabilir. Ayrıca, fuar günlerinin hafta sonlarını da kapsayacak şekilde planlanması, nihai tüketicilerin etkinliği ziyaret etmesini ve sektöre dair daha geniş bir farkındalık kazanmasını destekleyecektir.

Fuar katılım süreçlerindeki yüksek maliyetler ise önemli bir diğer faktör. Bu noktada, organizasyonun katılımcı firmalar üzerindeki mali yükü hafifletecek ekonomik çözümler geliştirmesi kritik bir ihtiyaç. Yabancı firmaların katılımını teşvik edecek cazip koşulların sunulması ise etkinliğin uluslararası görünürlüğünü artıracaktır. Ayrıca, UNICERA İstanbul'un marka değerini yükseltmek için sektörel yarışmalar ve yaratıcı etkinlikler düzenlenmesi hem yerel hem de global ölçekte daha güçlü bir konuma ulaşmasına katkı sağlayacaktır.

UNICERA İstanbul, sektörümüzün gelişimi ve firmaların pazardaki konumlarını güçlendirmesi açısından vazgeçilmez bir organizasyon ancak bu değerın sürdürülebilmesi ve artırılması için yenilikçi yaklaşımlar geliştirilmesi gerekiyor. Yabancı ziyaretçi ve katılımcı sayısının artırılması, organizasyonun daha planlı bir şekilde gerçekleştirilmesi ve sektörün tüm paydaşlarını kapsayan iyileştirmelerle UNICERA İstanbul'un gelecekte çok daha güçlü bir etkinlik haline geleceğine inanıyoruz.

themore[®]concept

mutfak | banyo | kapi



hayal ettiğinden **daha** fazlası

444 21 60 | themore.com.tr



f @ in /themoreconcept

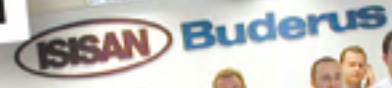


Birçok 5.
is hay-
oak k66

Hayatın olumsuz yanlarını
görmek, ağacın meyvesi
yerine kabuklarını
yemek gibidir.
Beslenebilirsiniz,
ama ağzınızda
hep hi



İçiyormuş.
Neden?
- Doktoru
"İçki kadehine
kesinlikle
değdirme-
yeceksin" demiş
de onun için..



uğuna küçük
n zevk
öğreten, ona
bir servet
iş demektir.

Etienne GILSON



sam ve
kanlar

adaşı olan
sergisine gelen

larım, sergi
a bakanlar gelmiş
de, ressam şu cevabı vermiş:
önemi var ki bakanlar
ğine, keşke biraz da alanlar
dil..

BOSCH 70
Olması ne kadar
Bütçesi-ne kadar - ?



hs
7?

66?
?



İSİSAN YAYINLARI'NIN 33'ÜNCÜ VE SON KİTABI

**Sınırlı sayıda basılan ve ücretsiz olarak
okuyucuları ile buluşan
bu değerli kitabı talep etmek için;**

0530 290 85 36 numaralı telefonu arayarak veya
WhatsApp/SMS mesajı göndererek iletişime geçebilir,
kitapr@rkplaza.com adresine e-posta gönderebilirsiniz.

Dilerseniz aşağıdaki QR Kodu cep telefonunuz ile
okutarak da talebinizi gerçekleştirebilirsiniz.





TÜRKİYE'NİN İLK ÇEVRE ETİKETİ ARTEMA'YA

“Avrupa Su Etiketini”nin Türkiye’deki ilk sahibi Artema, Bozüyük’teki fabrikasıyla “Banyo Armatürleri” ürün kategorisinde Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı’nın “Çevre Etiketini” sertifikasını almaya hak kazanan ülkemizdeki ilk şirket oldu.

Eczacıbaşı Yapı Gereçleri, Bilecik, Bozüyük’teki armatür fabrikasıyla Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı’nın “Türkiye Çevre Etiketini Sistemi Projesi” kapsamında önemli bir başarıya imza attı. Eczacıbaşı Yapı Gereçleri, Artema markasıyla “Banyo Armatürleri” ürün kategorisinde “Çevre Etiketini” sertifikasını almaya hak kazanan Türkiye’deki ilk şirket oldu.

Artema’nın, ham madde temininden bertaraf kadarki süreçte çevresel etkilerini azalttığını temsil eden sertifika, Çevre, Şehircilik ve İklim

Değişikliği Bakanlığı Çevresel Etki Değerlendirmesi, İzin ve Denetim Genel Müdürü Eyyüp Karahan ve Çevre Yeterlilik Hizmetleri Daire Başkanı Sevgi Aytaş’ın katıldığı törenle, Eczacıbaşı Yapı Gereçleri İş Güvenliği ve Çevre Kıdemli Uzmanı Yiğit Can Okyay’a verildi. Bakanlıkta düzenlenen teslim törenine Çevre Yönetim Sistemi ve Çevre Etiketini Şube Müdürü Serkan Atay, Eczacıbaşı Holding Ankara Temsilcisi Çağrı Köseyener ve Kamu İlişkileri Yöneticisi Tamer Özdemir’in yanı sıra, Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Kalite Güvence Uzmanı Beyza Özüpek de katıldı.

Hep ilklere imza atıyor

İleri teknolojiyle donattığı armatürleriyle A sınıfı su verimliliği sunan Artema, 2014 yılında armatürlerin su tüketim seviyesini göstererek tüketicileri tasarruf konusunda bilinçlendiren “Avrupa Su Etiketini”nin de Türkiye’deki ilk sahibi oldu. Düzenlediği kampanyalarla su tasarrufuna dikkat çeken Artema, eski armatürleri su tasarruflu ürünlerle değiştiriyor ve döngüsel tasarım sürecine dahil edilerek çevre dostu ürünlere dönüştürüyor. Artema, standartların üstünde özellikler taşıyan ürünlere verilen “TSE Çift Yıldız Belgesi”nin de Türkiye’deki ilk sahibi olmuştur.

Buderus

Geleceğin ısıtma sistemleri.



Kompakt Isı Merkezi

Buderus'un duvar tipi yoğuşmalı kazanı Logamax plus GB272 kapsamlı ve profesyonel araştırmaların sonucunda, konutlar, kamu binaları, ticari binalar gibi çoklu yaşam alanlarında yüksek verim sağlanması için geliştirilmiştir.

Özenle tasarlanan konfigürasyonu sayesinde 2400 kW'a kadar kapasitede sistem çözümleri bile kısa sürede sağlanır.

Modüler iç ve dış tasarımıyla montaj, kurulum ve bakım işlemlerini yapmak daha kolaydır.



BAYMAK, İZMİRLİ BAYİLERİNİ LONDRA'DA AĞIRLADI

İklimlendirme sektörünün önde gelen şirketlerinden Baymak, İzmir'deki başarılı bayilerini 1-4 Şubat tarihleri arasında Londra'da ağırladı. Geziye katılan bayiler, yoğun bir yılın ardından hem başarılarını kutlama hem de birbirleriyle tanışıp sektördeki gelişmeleri değerlendirme fırsatı buldular.

İklimlendirme sektöründe 55 yılı geride bırakan Baymak, kampanya dönemleri boyunca belirlenen kriterleri sağlayan İzmirli bayilerini Londra'da ağırladı. Yaygın bayi ağıyla müşteri deneyimini üst noktaya taşıyan Baymak, düzenlediği kampanyalar sonucunda başarılı olan bayileri için 1-4 Şubat tarihleri arasında özel bir Londra gezi programını hayata geçirdi. Baymak bayileri hem yoğun geçen yılın stresini atıp başarılarını

kutladılar, hem de birbirleriyle tanışarak sektördeki gelişmeleri değerlendirme fırsatı buldular.

Panoramik şehir turu ile başlayan gezide; Oxford Caddesi, Marble Arch bölgesi, Greenwich Kasabası, London Castle, Tower Bridge ve St. Paul Katedrali, London Eye gibi ikonik yerler ziyaret edildi. Ayrıca, İngiliz Kraliyet Ailesi'nin ikametgâhlarından biri olan ve özellikle

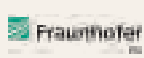
Kraliçe Elizabeth'in yaz aylarını geçirdiği Windsor Sarayı'nı ve dünyanın en büyük ve eski kalesi olarak bilinen Windsor Kalesi'ni de ziyaret ettiler. Gezinin en heyecanlı anlarından biri ise programda yer alan futbol maçı oldu. Ülkenin en eski futbol sahalarından biri olan Stamford Bridge'e giden daracık sokaklarda, İngiliz taraftarlarla keyifli dakikalar geçiren bayiler, Chelsea-West Ham United maçını da izleme şansını yakaladılar.

NORM ile daha sesssssiz

Norm, sessiz boru sistemlerinde, mükemmel ses izalasyonu sağlayarak, her türlü atık su tesisatlarında komple çözüm sunar.



BAĞLANTI VE TESBİT ELEMANLARI



www.normfixing.com



BOSCH HOME COMFORT GROUP, “İKLİMLENDİRMENİN YILDIZLARI” GECESİNDE İŞ ORTAKLARINI ÖDÜLLENDİRDİ

Bosch ve Buderus markalarının iş ortakları, Bosch Home Comfort Group Türkiye'nin düzenlediği "İklimlendirmenin Yıldızları" gecesinde bir araya geldi. 2024 değerlendirmesi ve 2025 öngörülerinin paylaşıldığı etkinlikte, başarılı iş ortakları ödülleri kavuştu.

Bosch Home Comfort Group Türkiye, 28 Şubat Cuma akşamı Sait Halim Paşa Yalısı'nda düzenlediği "İklimlendirmenin Yıldızları" ödül töreninde, 2024 yılı iş sonuçlarını değerlendirip 2025 yılına yönelik stratejilerini iş ortaklarıyla paylaştı. Gece, Bosch ve Buderus markalarının başarılı iş ortaklarının ödüllendirilmesiyle taçlandı.

Etkinlik, konukların karşılanmasıyla başladı ve ardından Bosch Home Comfort Group Türkiye, Orta Doğu, Kafkasya ve Orta Asya Satış Genel Müdürü Kıvanç Arman'ın "Hep Birlikte Nasıl Başardık?" başlıklı sunumuyla devam etti. Arman, 2024 yılındaki

başarıları ve güçlü iş ortaklıklarının önemini vurguladı.

Ekonomiye ve 2025'e dair öngörüler paylaşıldı

Arman'ın sunumunun ardından, Pazarlama Direktörü Ali Aktaş'ın moderatörlüğünde, ekonomist ve akademisyen Doç. Dr. Derya Hekim ile Kıvanç Arman'ın katıldığı bir söyleşi gerçekleştirildi. Söyleşide, Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeler değerlendirilerek 2025 yılına dair öngörüler paylaşıldı.

İklimlendirmenin Yıldızları ödülleri kavuştu

Gecenin en heyecanlı anlarından biri

ise "İklimlendirmenin Yıldızları" ödül töreni oldu. Bosch Home Comfort Group, Bosch ve Buderus markalarıyla başarılı iş birliklerine imza atan iş ortaklarını çeşitli kategorilerde ödüllendirerek başarılarını kutladı.

Ödül töreninin ardından konuklar, Sait Halim Paşa Yalısı'nın büyüleyici atmosferinde gala yemeğine katılarak geceyi noktaladılar. Bosch Home Comfort Group Türkiye, "Birlikte Yenileniyor. Birlikte Büyüyor. Birlikte Kutluyoruz." mottosuyla düzenlediği bu özel gece, markanın iş ortaklarıyla olan güçlü bağını bir kez daha pekiştirirken, 2025 yılı için de motivasyon kaynağı oldu.

aquanil

“ Kusursuz banyo deneyimi için doğru seçim.
Yenilikçi tasarımlarımızla banyonuzu özelleştirin,
rahatlığın ve şıklığın keyfini çıkarın. ”





BUDERUS, İŞ ORTAKLARIYLA PORTEKİZ'DE GELECEĞİ KONUŞTU

Buderus, iş ortaklarıyla Portekiz Averio fabrikasında düzenlediği toplantıda 2024 yılını değerlendirdi ve gelecek stratejilerini paylaştı. Toplantıda sürdürülebilirlik vizyonunun önemli bir parçası olan Mavi Gezegen projesi de ele alındı.

Buderus, Bosch Home Comfort Group'un Avrupa'daki en önemli üretim merkezlerinden biri olan Portekiz Averio fabrikasında Ticari Isıtma ürünleri iş ortaklarıyla bir araya geldi. Türkiye'den toplam 26 kişilik bir ekibin katıldığı toplantıda, iş birliğini güçlendirme, 2024 yılının değerlendirmesi ve gelecek stratejilerini belirleme hedefleri doğrultusunda önemli görüşmeler gerçekleştirildi.

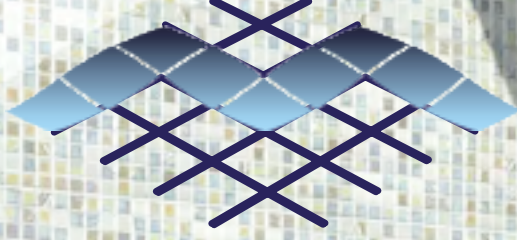
Toplantı boyunca Buderus'un Ticari Isıtma kategorisindeki varlığı, güçlü performansı, hedefleri ve yol haritası ele

alınırken, Buderus'un sürdürülebilirlik vizyonunun bir parçası olan Mavi Gezegen projesinin önemi ve bu doğrultuda alınan aksiyonlar da iş ortaklarıyla paylaşıldı.

İklim değişikliğiyle mücadelede daha fazla sorumluluk üstlenmeyi ve çevre bilinci oluşturmayı hedefleyen önemli bir sosyal sorumluluk girişimi olarak dikkat çeken Mavi Gezegen projesi Buderus'un hem çevresel hem de sosyal sürdürülebilirliğe olan bağlılığını ortaya koyuyor. Proje kapsamında çocuklardan yetişkinlere kadar geniş

bir kitleyi çevresel farkındalığa teşvik eden çeşitli etkinlikler ve içerikler sunuluyor.

Bosch Home Comfort Group Türkiye, Orta Doğu, Kafkasya ve Orta Asya Satış Genel Müdürü Kıvanç Arman'ın da katıldığı toplantı Buderus'un yenilikçi çözümlerle sektördeki liderliğini güçlendirme ve sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulunma misyonunun bir göstergesi olurken, iş ortaklarıyla birlikte belirlenen stratejik planlar, sektöre yön verecek önemli adımlar için ortak bir zemin oluşturdu.



MOSSAICA



Siz hayal edin biz üretelim.

www.mossaica.com
f @ /mossaica_tr



Creavit Pazarlama Müdürü Duygu Kural

ŞİKAYETVAR'DAN CREAVİT'E DIAMOND ÖDÜLÜ!

Creavit, müşteri memnuniyetini ön planda tutan hizmet anlayışıyla Şikayetvar 2024 A.C.E Awards kapsamında Diamond Ödülü'ne layık görüldü. Tüketici deneyimini mükemmelleştirme konusundaki başarısını bir kez daha kanıtlayan Creavit, sektördeki güvenilirliğini ve kalitesini taçlandırdı.

Türkiye'nin en büyük şikayet ve müşteri deneyimi platformu Şikayetvar tarafından düzenlenen A.C.E Awards (Achievement in Customer Excellence) 2024 ödülleri sahiplerini buldu.

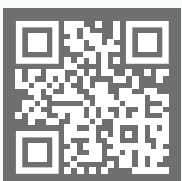
Müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıyan markaların ödüllendirildiği programda, tüketicilerden gelen geri bildirimler ve Müşteri Deneyimi

Endeksi (CX Score) verileri baz alınarak değerlendirme yapıldı. Tüketicilerine en iyi kaliteyi sunma hedefiyle her geçen gün kendini yenileyerek geleceğe yürüyen Creavit, Türkiye'nin en prestijli müşteri memnuniyeti ödülllerinden biri olan Şikayetvar 2024 A.C.E Awards (Achievement in Customer Excellence) kapsamında Diamond Ödülü'ne layık görüldü.

Sektörlerinde müşteri deneyimini en iyi yöneten markaların belirlendiği ödül töreninde, firmalar Diamond, Gold ve Silver olmak üzere üç farklı kategoride ödüllendirildi. Şikayetvar platformu şikayet yönetimi, çözüm süreci, müşteri memnuniyeti oranı ve marka sadakati gibi kriterler doğrultusunda yapılan değerlendirmeler aracılığıyla kurumların müşteri odaklı hizmet anlayışını teşvik etmeyi amaçlıyor.



Hane Line / RAL 7016
Alüminyum Radyatör



SICAK TUT HAYATI



DAIKIN, SIFIR KARBON EMİSYONU HEDEFİNE ADIM ADIM YAKLAŞIYOR

'Daikin Çevre Vizyonu 2050'yi ve sürdürülebilirliği merkeze alan çalışmalarıyla çevre dostu ürünler geliştiren Daikin, 2050 yılına kadar iklim değişikliğini tetikleyen en önemli etken olan sera gazı emisyonlarını net sıfıra indirmeyi hedefliyor. Bu doğrultuda hayata geçirilen Daikin Türkiye'nin Sakarya Hendek Üretim Tesisi'ndeki çatı üstü GES projesi, tesisin tükettiği 9.634 MWh elektriğin tamamını karşılayarak sıfır emisyon hedefine ulaştı.

Daikin 100 yıllık tecrübesiyle iklimlendirme sektörüne öncülük ederek, 'Daikin Çevre Vizyonu 2050'yi ve sürdürülebilirliği merkeze alan çalışmalarıyla çevre dostu ürünler geliştirmeye devam ediyor. Daikin'in çevre vizyonunun temel hedefi ise 2050 yılına kadar iklim değişikliğini tetikleyen en önemli etken olan sera gazı emisyonlarını net sıfıra indirmek. Tüm üretim süreçlerini buna göre yapılandırarak Daikin, çevresel etkileri stratejik ve sistematik biçimde azaltmayı hedefleyerek ürünlerini çevreye duyarlı fabrikalarda üretmek için çalışmalar yürütüyor.

GES projesi ile fabrikanın elektriğini üretti

Sürdürülebilirliği merkeze alarak hareket eden Daikin Türkiye, Sakarya'da bulunan Hendek Üretim Tesisi'nde çatı üstü GES (Güneş Enerji Santrali) projesini hayata geçirdi. İlk fazı 2020 yılında hayata geçirilen proje, Ağustos 2023'te tamamlanan ikinci fazıyla

birlikte toplamda 7,84 MWp kurulu güce ulaştı. Daikin Türkiye 2023 Mali Yılı Raporu'na göre, üretim tesisinin tükettiği 9.634 MWh elektriğin tamamı yenilenebilir enerji olan GES projesinden karşılandı. Bu dönemde güneşten üretilen elektrik yaklaşık bin 432 adet evin yıllık elektrik ihtiyacına eş değer büyüklüğe ulaştı.

Daikin Türkiye, hayata geçirdiği GES projesinin sürecini dünyanın en yaygın kullanılan I-REC (Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası) sertifikasyonu ile belgelendirerek, karbon nötr olma hedefine bir adım daha yaklaştı.

GES projesiyle sıfır emisyon hedefini gerçekleştiren Daikin Türkiye, bununla birlikte bugüne kadar hayata geçirdiği diğer projelerle de çevreye önemli katkılarda bulundu. Toplamda 256 bin 467 adet ağaca eşdeğer, 13 bin 809 t-CO₂ salımını azaltarak çevreye olan katkısını somut verilerle ortaya koydu.

Yeşil fabrika olmanın gururu

Daikin, çevreye olan olumsuz etkileri stratejik ve sistematik biçimde azaltma hedefiyle tüm ürünlerini çevreye duyarlı fabrikalarda üretmeyi amaçlıyor. Bu hedefe emin adımlarla ilerleyen Daikin Türkiye, sıfır karbon hedefi doğrultusunda, Daikin Grup bünyesinde yer alan 110'dan fazla fabrikanın incelenmesi sonucunda "Green Heart Factory" gümüş seviye sertifikasını almaya hak kazandı. Atıkların azaltılması, zararlı kimyasalların kullanımının minimize edilmesi ve çevre mevzuatlarına tam uyum gibi kriterleri büyük ölçüde yerine getiren Daikin Türkiye Sakarya Hendek Üretim Tesisi'nin kazandığı gümüş seviye 'Green Heart Factory' sertifikası, sadece çevre dostu uygulamaları değil, aynı zamanda toplumsal duyarlılığı da simgeliyor. Yeşil Kalp sembolüyle tanınan bu sertifika, Daikin'in çevreye verdiği değerini yanı sıra toplumsal etkileşim ve sürdürülebilir kalkınmaya olan bağlılığını da ifade ediyor.



“tasarım doğal ahşap zemin çözümleri”

Fabrika: Hasanoğlan Bahçelievler, 591. cad no:8, 06850 Elmadağ/Ankara
Telefon: (0312) 865 17 10
www.retroparke.com.tr

retro
FLOORING



DemirDöküm GENEL MÜDÜR YARDIMCISI UFUK ATAN, GELECEĞİN İKLİMLENDİRME PROFESYONELLERİYLE BULUŞTU

Geride bıraktığı 70 yılda döküm radyatörden panel radyatöre, şofbenden kombiye kadar ürettiği her üründe tüketicilerini ilklerle tanıştıran DemirDöküm, bu kez ISKAV Kariyer Atölyesi'nde geleceğin sektör profesyonelleriyle bir araya geldi. DemirDöküm Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Atan, 30 yıllık sektör deneyimini ve DemirDöküm'ün sürdürülebilir gelecek vizyonunu katılımcılarla paylaştı.

İklimlendirme sektörünün öncü markalarından DemirDöküm, DOSİDER, İSKİD, MTMD, POMSAD, SOSİAD, TTMD ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi iş birliğiyle düzenlenen etkinlikte, genç yeteneklerle buluştu. İklimlendirme sektörünün geleceği ve kariyer fırsatlarının masaya yatırıldığı İSKAV Kariyer Atölyesi'ne DemirDöküm Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Atan, konuşmacı olarak katıldı.

Sektörün yaşadığı dönüşüm ve gelecek vizyonuna yönelik değerlendirmelerde bulunan Ufuk Atan; "Sektörümüz, sürdürülebilir enerji çözümleri ve dijitalleşmeyle birlikte çok önemli bir değişim sürecinden geçiyor. DemirDöküm olarak biz, ülkemizin ilk

özel sanayi şirketlerinden biri olarak 70 yıldır kendimizi yenilemeye ve dönüştürmeye devam ediyoruz. İçinde bulunduğumuz süreçte de asırlık hedeflerimize ulaşmak, dönüşüme ve sektörümüze öncülük etmek için yeteneklere yatırım yapmaya devam ediyoruz. Geleceğin profesyonellerinin, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlarıyla sektörümüzü daha da ileriye taşıyacaklarına inanıyoruz." dedi.

Katılımcılara kariyer tavsiyelerinde bulunan Atan; iklimlendirme sektöründeki 30 yıllık tecrübesini örneklerle paylaştı. Türkiye'nin 140'ıncı Ar-Ge Merkezi'nin bulunduğu Bozüyük fabrikalarında yenilikçi teknolojilere yaptıkları yatırımlarla

sektörde 70 yıldır öncülüğe devam ettiklerini vurgulayan Ufuk Atan; "Yarın hangi sektörde olursanız olun, gitmek istediğiniz noktaya ulaşmak için her zaman öğrenmeye açık olun. Yenilikçi düşünmek ve sürdürülebilir sonuçlara ulaşmak için ekip çalışmasına güvenin. Kendinize zaman ayırın, kariyer yolculuğunuzda öz eleştiri yapmaktan çekinmeyin. Kaç yıllık deneyime sahip olursanız olun, sürekli öğrenmeye açık olun ve yaptığınız işten mutlaka keyif alın." açıklamasını yaptı.

ISKAV Kariyer Atölyesi kapsamında gerçekleşen etkinlikte katılımcılar, sektörün deneyimli isimlerinden kariyer planlaması, mesleki gelişim ve sektörün geleceğine ilişkin değerli bilgiler edinme fırsatı buldu.

Kalite, Güven, Hizmet Anlayışı, Sevkiyat Hızı ve Ürün Çeşitliliği ile

43

YILDIR TEKNİK MALZEMENİN TEDARİK MERKEZİ

ge-ti

AYVAZ

MAS **DAF**

AV **ASTEKNİK
VANA**

NORM
BAĞLANTI ve TESPİT ELEMANLARI
SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

E.C.A.

SARDOĞAN
Endüstri ve Ticaret

termoteknik

TRAKYA DÖKÜM

PİMTAŞ
PLASTİK İNŞ. MALZ. SAN VE TİC. A.Ş.

DUYAR

ODE
INSULATES THE FUTURE

victaulic
Piping. Systems. Solutions.

VESBO

PAKKENS

FAF

K.A.S.

**uni
vaj**

Mesateknik

wavin
Pilsa

ÇAYIROVA BORU

termo
Vana ve Armatürleri

+GF+

**hakan
PLASTİK**

KÖSE

Ferhatpaşa Mh. 34.Sk. No:19/23 Ataşehir/ İstanbul

T: (0216) 471 56 61 F: (0216) 526 16 81

ge-ti@ge-ti.com

www.ge-ti.com



EGE SERAMİK VE EGE VİTRİFİYE 2025 YILINA YENİ YATIRIMLARINDAN ALDIĞI GÜÇLE GİRDİ

İbrahim Polat Holding Şirketleri Ege Seramik ve Ege Vitrikiye'nin yeni yatırım açılışları 11 Aralık Çarşamba günü İzmir Kemalpaşa fabrikalarında gerçekleştirildi.

Türkiye'nin tüm bölgelerinden bayileri ve yatırımda birlikte çalışılan iş ortakları ile gerçekleştirilen açılış töreni, katılımcıların hep birlikte kurdele kesimi yapması ile keyifli anlara sahne oldu.

Açılış törenlerinde İbrahim Polat Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat, İbrahim Polat Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Songül Sel, İbrahim Polat Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Ege Seramik ve Ege Vitrikiye Yönetim Kurulu Başkanı Murat Polat, İbrahim Polat Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ceylan Sel Sohtorik yer aldı.

İbrahim Polat Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat, gerçekleştirdiği açılış konuşmalarında Ege Seramik ve Ege Vitrikiye bayileri ve çalışanlarına seslenerek; "Ege Seramikte yeni bir atılım gerçekleştiriyoruz. Bu kriz döneminde geçen sene bu yatırımı başlatmıştık, şimdi de açılışını yapacağız. Ege Vitrikiye'deki arkadaşlar da kendi bilgi becerileri ile müthiş yatırımlar yaptılar. Hem yurt içinde hem yurt dışında faaliyetlerimize aralıksız devam ediyoruz. İstiyorum ki

hem Ege Seramik hem de Ege Vitrikiye tam kapasite çalışsın, istiyorum ki bu yatırım geçiş döneminde başabaş noktasına gelelim, istiyorum ki hem bayilerimiz hem tedarikçilerimiz hem de çalışanlarımız kazansın. Biz bu ekonomik koşullarda bir iki sene kar etmesek de olur, zarar etmeyelim, bu bizim için yeter.

Ege Seramik'te hemen ikinci yatırıma da geçmek istiyoruz yeni teknolojilerle de yeni ürünler dünya pazarlarına da kabul gören yeni ürünleri yapacağız, onun için sizin desteğinizi istiyorum. Hedefimiz takım olarak bu maçı kazanıp şampiyon olmak arkadaşlar. Birbirimize güvenip mücadelemizi vereceğiz iyi günlerde zaten herkes iş yapıyor, eğer bizde akıl varsa, cesaret varsa, yürek varsa, kabiliyet varsa zor günde maçı kazanmaktır. Kazanacağız başka alternatifimiz yok. Sizlerle, çalışan arkadaşlarımızla, hem de yöneticilerimizle, tüm dünya pazarlarıyla bugünden itibaren mücadeleye başlayacağız." diyerek sözlerini noktaladı.

Ege Seramik ve Ege Vitrikiye Yönetim Kurulu Başkanı Murat Polat, yaptığı açılış konuşmasında; "Geçtiğimiz yıl Macaristan'da yapılan bayi toplantımızda bütün bayilerimiz, yatırım istiyoruz, teknolojiyi yenileyin, bize daha çok ürün verin dediler. Ben de, onlara bir şeref sözü verdim. Yıl sonunda bu

yatırımını bitireceğim dedim. Yatırımını yaptık, sözümüzü tuttuk, makinalarımızı devreye aldık ve şu anda yepyeni bir teknoloji ile, siz iş ortaklarımıza avantajlı ürünler sağladık.

Yatırımlarımızda emeği geçen Ege Seramik ve Ege Vitrikiye işçilerine, memurlarına, taşeronlarına, yatırımı yapan İbrahim Polat Holding'e teşekkür ediyorum. Ülkemize hayırlı uğurlu olsun." dedi.

Murat Polat, ayrıca abisi Adnan Polat'ı ve ablası Songül Sel'i sahneye davet ederek; "Polat Ailesinin birliği, beraberliği tüm çalışanları ve iş ortakları ile el eledir. Rahmetli babamızın mirasını aynen yaşatacağız. Sizler de bizim için çok kıymetlisiniz. Bu birlik, beraberliğe sizlerin de katılmasını rica ediyorum. Herkes rahmetli İbrahim Polat için birbirinin elini tutsun birlik beraberliğimizi tüm Türkiye görsün." diyerek üretici, bayi, çalışan, tedarikçi ile kenetlenmiş Ege Ailesi vurgusunu yineledi.

Açılışlar kapsamında İzmir/Çeşme'de düzenlenen bayi toplantısı ile bir arada olma fırsatı bulan bayiler ve satış pazarlama ekipleri ile, 2025 yılı stratejileri belirlendi, yeni ürünlerin tanıtımı ve satış aktiviteleri gerçekleştirildi, ödeme yöntemleri ile ilgili bilgiler aktarıldı ve keyifli gala gecesi ile toplantı tamamlandı.

VISSMANN



Kazan uygulamalarında ideal çözüm

Esnek çözümler için Energydens ile tanışın!

Bluejet teknolojisi ile donatılmış yüksek ısıtma ve kullanım suyu konforuna sahip Energydens, konut ve merkezi sistem kazan uygulamaları için ideal çözümler sunar.

Farklı kapasite seçenekleri ile kaskad uygulamalar için de uygun olan Energydens, güvenilirliği ve sürekli yüksek yoğunlaşma verimliliğini garanti eder.

Energydens ile duvar tipi yoğunlaşmalı kazanların geleceğini keşfedin:
www.viessmann.com.tr

Daha fazlası için:





Soner Çetinkaya

KALEKİM GENEL MÜDÜRÜ ŞİRKET İÇİ ATAMAYLA SONER ÇETİNKAYA OLDU

Kalekim'in yeni Genel Müdürü, şirket içi atamayla Soner Çetinkaya oldu. Kale Grubu Şirketleri çatısı altında faaliyet gösteren Kalekim, sektöre öncülük eden konumunu yeni yönetim vizyonuyla daha da güçlendirmeyi hedefliyor.

Yapı kimyasalları sektöründe Türkiye ve bölgesinde lider, Avrupa'da ise ilk beş arasında yer alan Kalekim, yeni Genel Müdürü Soner Çetinkaya'nın liderliğinde, yenilikçi yaklaşımlarıyla sürdürülebilir büyümesini devam ettirecek.

Kalekim'de yeni dönem

2000 yılından bu yana Kalekim bünyesinde çeşitli pozisyonlarda görev yapan Soner Çetinkaya, şirketin dinamiklerini yakından bilen ve Kalekim'in büyüme yolculuğuna yıllardır önemli katkılar sağlayan bir isim. Bu atama, Kalekim'in kendi içindeki yeteneklere verdiği değeri ve çalışanlarının kariyer gelişimini destekleme konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koyuyor. Soner Çetinkaya'nın liderliğinde Kalekim, sürdürülebilirlik, yenilikçi ürün geliştirme ve dijitalleşme

alanlarındaki yatırımlarını artırarak sektördeki öncü rolünü pekiştirecektir. Şirketin temel stratejileri arasında, yapı kimyasalları sektöründe global ölçekteki başarılarını artırmak, çevre dostu ve sürdürülebilir üretim modelleri geliştirmek ve müşteri memnuniyetine dayalı hizmet anlayışını daha da güçlendirmek yer alıyor. Soner Çetinkaya'nın liderliğiyle Kalekim, hem ulusal hem de uluslararası arenada sektöre yön veren bir marka olmaya devam edecek.

Soner Çetinkaya hakkında

İstanbul Teknik Üniversitesi Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi mezunu olan Soner Çetinkaya, "Uçak Mühendisliği" lisans derecesini 1995 yılında almış, ardından aynı üniversitenin Fen Bilimleri Enstitüsü'nde "Uzay Bilimleri ve Teknolojisi" yüksek lisans programını 1998 yılında tamamlamıştır. Akademik

başarılarının yanı sıra, işletme yönetimi alanında da kendini geliştiren Çetinkaya, 2008-2009 yılları arasında İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde "İşletme Yöneticiliği" sertifika programını tamamlamıştır. Soner Çetinkaya, Kalekim ailesine 2000 yılında Proje Mühendisi olarak katılmış ve kariyeri boyunca şirketin stratejik projelerinde ve operasyonlarında önemli roller üstlenmiştir. Kaleterasit İşletmesi Proje ve Yatırım Şefi, Üretimlerden Sorumlu İşletme Müdür Yardımcısı ve Kaleterasit İşletme Müdürü gibi pozisyonlarda görev almıştır. Son olarak Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Çetinkaya, bu süreçte şirketin operasyonel verimliliğini artırma, yenilikçi çözümler geliştirme ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşma konularında büyük katkılarda bulunmuştur.



GÜÇLÜ
YENİLİKÇİ
MODERN

WWW.FLYMUTFAK.COM



Timur Karaoğlu



KALEBODUR, YOZGAT FABRİKASINDA 60X120CM PORSELEN ÜRETİMİNE BAŞLADI

Türkiye'ye bugüne kadar sayısız inovatif ürün kazandıran Kalebodur, Yozgat fabrikasında da başlayan porselen üretimiyle, sektörde önemli bir adım daha attı.

Geliştirdiği özel tasarımlarla bilinen, kalıpların ötesine geçerek tüketici tercihlerinde ilk sıralarda yer alan Kalebodur, Yozgat fabrikasında da 60x120cm porselen üretimine başladı. Üretim kapasitesindeki artış ve yenilenen ürün portföyü pazarın taleplerini karşılamada önemli bir adım olacak.

Üretim kapasitesinde önemli artış
Yeni üretime ilişkin açıklamalarda bulunan Kaleseramik Genel Müdürü

Timur Karaoğlu, “Yıllık 1.8 milyon m² kapasiteyle üretim yapacak yeni hattımız ile toplam 60x120cm porselen üretimimizi 14 milyon m² ye ulaştırarak, sektördeki liderliğimizi pekiştiriyoruz. Bu artış yerel ve uluslararası pazarda daha güçlü bir varlık göstermemizi sağlayacak. Yeni ürünler, tasarım ve işlevsellik açısından mekanlara özgün bir kimlik kazandırırken, sektördeki yenilikçi yaklaşımımızı bir kez daha gözler önüne seriyor.

Seramiğin geleceğini şekillendiren yatırımlarımızla büyümeye devam ediyoruz.” dedi.

Modern dekorlar ve çok yönlü kombinasyon imkanlarıyla mekanlara özgün bir kimlik kazandıran yeni ürünler, mat ve parlak yüzey alternatifleriyle geniş bir yelpazede sunuluyor. Mermerden çimentoya, doğal taştan metalik dekorlara kadar uzanan yüzey çeşitliliği her zevke hitap ediyor.



İşin mutfağındayız:

Dünyada bilinen Türk markası olarak Türkiye pazarına da güçlü bir giriş yaptık. Kısa sürede müşteri memnuniyeti ile piyasa lideri konumundaki markalar ile yarışmaya başladık. Türkiye genelinde kurduğumuz bayilik ağıımız ve güçlü kanallarımız ile organizasyonumuzu gün geçtikçe büyütüyoruz. 500'ün üzerindeki bayi sayımız ve lojistik başarımız ile de zamanında teslimatlar gerçekleştiriyoruz



Özellikle Endüstri 4.0 ile işletilen Düzce fabrikamızda her türlü eviyeyi her ölçüde üretebiliyoruz. Bu çalışmalarımızı ve azmimizi de dünyanın 80 farklı ülkesine ihracat yaparak taçlandırıyoruz. Avrupa'nın tüm ülkeleri, Asya ülkeleri, Almanya, İngiltere ve Kanada'nın yanı sıra 16 yıldır Amerika pazarındayız

Odak
noktamız insan





Erkan Güral



NG KÜTAHYA SERAMİK'TEN YENİ ÜRÜN, YENİ MARKA: NG SLIM

NG Kütahya Seramik, inşaat, yapı ve dekorasyon alanlarında faaliyet gösteren mimar ve iç mimarları Sapanca NG Enjoy Otel'de bir araya getirdi. Başta İstanbul olmak üzere Türkiye'nin çeşitli illerinden gelen sektör profesyonelleri mimarlar dünyanın en büyük ebatlı seramiklerinden oluşan NG Stone ile NG Kütahya Seramik ürünlerini Sapanca Showroom'da yakından inceleme ve detaylı bilgi alma olanağı buldular.

NG Kütahya Seramik, yeni nesil tasarımlarını ve inovatif ebatlı ürünlerini müşterilerinin yanı sıra sektör profesyonelleriyle de buluşturmaya devam ediyor. Ocak ayında tüm Türkiye'deki bayi temsilcilerini bir araya getiren NG Kütahya Seramik bu kez mimar ve iç mimarlara yönelik de bir etkinlik düzenledi. Sapanca NG Enjoy Hotel'de eşleriyle birlikte buluşan mimarlar, NG Sapanca Bedesten AVM içinde yer alan showroom'u gezdiler; NG Kütahya Seramik'in en son koleksiyonlarında yer alan ürünlerini yakından inceleme fırsatı buldular. Ziyaret sırasında NG Kütahya Seramik uzmanlarının kendilerine eşlik ettiği mimar ve iç mimarlar Kütahya'daki Endüstri 4.0 Fabrikasında üretilen 160x320 ölçülerinde, dünyanın en büyük ebatlı NG Stone ürünlerinin yanı sıra teknoloji ve estetik harmanlanan NG Kütahya Seramik'in diğer koleksiyonlarındaki ürünleriyle yakından ilgilendiler.

NG Kütahya Seramik'ten dünyada bir ilk: NG Slim

NG Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Güral, NG Sapanca Enjoy Hotel'de Türkiye'nin dört bir yanından gelen mimar ve iç mimarlara hitaben yaptığı konuşmada; NG Kütahya Seramik ürünlerinin teknoloji ve tasarımda dünya markalarıyla yarıştığını söyledi. Erkan

Güral NG Slim adını verdikleri 3 mm kalınlığındaki ürünü ilk kez burada açıkladı:

“Çok kıymetli, tecrübeleriyle ülkemize, yaşam alanlarımıza değer katan sevgili mimar dostlarımız. Mounth of love buluşmamıza hoş geldiniz, şerefler verdiniz. Bu hafta bizim onur haftamız, gurur haftamız. Ben ve ekip arkadaşlarım, sizlere mesleğinizde destek olabilecek, çalışmalarınıza katkı sunabilecek inovatif ürünlerle karşınıza çıkmayı kendimize misyon edindik. Hatırlayacaksınız, 2014 senesinde 120x240 ebatlarımızı sizlerle ilk kez buluşturmştuk. 2014 yılından bu yana liderliğimizi sürdürüyoruz. 2024 Şubat ayında 160x320 boyutunda 12 mm kalınlığında NG Stone olarak adlandırdığımız ürünümüzü sizlerle buluşturduk. Geçen seneden bu yana biliyoruz ki bizim bir şeyler daha yapmamız lazım. Ne yapacağız? Ne üreteceğiz? Bunun düşüncesi içerisindeyken dünyada bir ilk olan yeni ürünümüzü bugün showroomumuza giden dostlarımız görme imkânı buldu. Bugüne kadar hiç üretilmemiş, NG Slim ismini verdiğimiz markamızla, 3 mm kalınlığında 160x320 ebadındaki ürünümüzü bir Türk markası olan NG Kütahya Seramik yapmayı başardı.”

Erkan Güral: “Seramikte dünyanın en son teknolojilerine yatırım yapıyoruz.”

NG Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Güral, seramikleri tasarlarken en büyük ilham ve desteği mimarlardan aldıklarını söyledi:

“Biz bunları sizlerden almış olduğumuz ilhamla gerçekleştiriyoruz. Çünkü bizim için gerçekten çok önemli ve çok kıymetlisiniz. Biz hep sizlerin mesleki kariyerinize destek verecek, sizlerin mesleki kariyerinizde yol arkadaşlığı yapabilecek projelere odaklandık. Ve bu çerçevede dünyada şu anda gelişmiş olan en son teknoloji neler varsa biz onların yatırımını yapıyoruz. Bizim yatırımlarımızla ilgili dört temel ilkimiz var:

- 1- İnsan kaynağı yatırımı
- 2- Teknoloji yatırımı
- 3- Marka yatırımı
- 4- Dünyamız için sürdürülebilirlik.

Günün gelişen şartları içerisinde karşımıza çıkan tüm imkânlarımızı kullanmak suretiyle bu dört unsura çok önem veriyor ve yatırım yapıyoruz. Bundan sonraki sürecimiz de bu şekilde devam edecek. Sizlerden aldığımız fikirler bize değer katıyor, güç veriyor. Ve biz bundan dolayı çok mutluyuz.”

Galanın devamında, mimar ve iç mimarlar eşleriyle birlikte sevilen sanatçı Yaşar'ın birbirinden güzel şarkılarına eşlik ederek hoşça vakit geçirme imkânı buldular.

ZERAFETİN
ve
MODERNLİĞİN
YANSIMASI



armodeX[®]

www.armodex.com



NOBILI BÖLGE İHRACAT MÜDÜRÜ PIERA VICARIO TÜRKİYE'DE: MİMARLARLA BULUŞTU, BAYİ ZİYARETLERİNDE İLHAM VERDİ

Nobili, 70. yılını kutladığı bu özel dönemde global büyümesini sürdürürken, Türkiye'deki iş ortağı Batı Grup, bayiler ve mimarlarla güçlü bağlar kurmaya devam ediyor. Nobili Bölge İhracat Müdürü Piera Vicario, bu büyümenin önemli bir durağı olan Türkiye'ye gerçekleştirdiği ziyarette, markanın estetik ve işlevselliği bir araya getiren tasarım anlayışını mimarlara ve bayilere aktardı.

Farklı şehirlerdeki mimarlarla bir araya gelen Vicario, Nobili'nin köklü tarihinden ve markanın İtalyan tasarım geleneğinden aldığı ilhamla şekillenen yenilikçi ürünlerinden bahsetti.

Katılımcılar, yalnızca bir armatürden çok daha fazlasını sunan Nobili'nin, yaşam alanlarına nasıl değer kattığını birinci elden dinleme fırsatı buldu. Vicario, Nobili'nin 70 yıllık uzmanlığını vurgulayarak, bu birikimi değerli iş ortakları ile küresel pazarlara taşımanın gururunu paylaştı.

Piera Vicario'nun Türkiye ziyareti sırasında öne çıkan etkinliklerden biri de Nobili'nin en yeni ürünleri olan Respiro ve Sole serilerinin tanıtımı oldu. Tasarımda estetik ve sadeliği ön plana çıkaran bu seriler, hem modern hem de klasik çizgileri bir arada sunarak banyo ve mutfaklara özgün bir kimlik kazandırıyor. Respiro'nun zarif ve akıcı tasarımı, Sole'nin ise minimal ve fonksiyonel detayları, mimarlar ve bayiler tarafından büyük ilgi gördü.

Vicario ayrıca, Nobili'nin Batı Grup distribütörlüğü altında genişlemeye devam eden Türkiye'deki bayilerini ziyaret ederek showroom açılışlarına katıldı. Bayilerin sorularını yanıtlayan ve yeni ürünlerin satış süreçleri hakkında bilgilendirme yapan Vicario, Nobili'nin su tasarrufu teknolojileri ve sürdürülebilir tasarım vizyonunu bir kez daha vurguladı. Türkiye'de Nobili'nin satış ağının genişlemesinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Vicario, markanın kaliteli ürünleri ve yenilikçi

bakış açısıyla Türkiye pazarında daha da büyüyeceğini ifade etti.

Nobili: Estetik ve fonksiyonelliği Türkiye'ye taşıyor

Piera Vicario, Türkiye ziyaretinin sonunda Nobili'nin yalnızca bir armatür markası olmadığını, aynı zamanda çevresel sürdürülebilirliği ve su tasarrufunu ön planda tutan bir vizyonla hareket ettiğini belirtti. Nobili'nin ürünleri, estetik detaylarla fonksiyonelliği bir araya getirerek yaşam alanlarına zarif bir dokunuş sunuyor.

Türkiye'de hızla genişleyen satış ağı ve mimarlarla kurduğu güçlü ilişkilerle Nobili, 70 yıllık İtalyan mükemmeliyetçiliğini Türkiye'deki banyolara ve mutfaklara taşımanın gururunu yaşıyor. Nobili'nin sofistike tasarımlarını ve yenilikçi ürünlerini deneyimlemek isteyen herkes, markanın Türkiye'deki bayilerinde ve showroomlarında bu özel koleksiyonları keşfedebilir.

Pangolin Stone kültür tařları,
yapılarınızı estetik ve
dayanıklılıkla buluşturuyor.

0542 255 50 75
www.pangolinstone.tr

Yapalı, 64629 Sk No:2
Cihanbeyli/Konya



PANGOLIN
STONE



Dr.Murat Özyamanoğlu

ROCA'NIN 2025 TÜRKİYE HEDEFİ %56 ORANINDA BÜYÜMEK

Banyolarda teknoloji ve konforu bir arada sunan Roca, inovasyon ve sürdürülebilirlik ilkeleriyle geliştirdiği ürünleriyle hizmet vermeye devam ediyor. Hem teknik kapasitesi hem de güçlü iş gücü ile üretim yetkinliklerine olan güvenini vurgulayarak, 2025 yılına dair öngörülerini paylaştıran Roca Türkiye Genel Müdürü Dr.Murat Özyamanoğlu, 2024 yılında Türkiye'ye 110 milyon TL yatırım yaptıklarını belirtti.

“Güçlü adımlar atmaya devam edeceğiz”

2024'ün yenilikçi ürünler ve stratejik yatırımlar ile sektöre değer katan bir yıl olduğunu belirten Özyamanoğlu, “Daralan ve sıkılaştıran piyasa koşullarının en çok etkilediği sektörlerden biri olarak, 2024 yılı bizim için hem zorlu hem de öğretici bir yıl oldu Roca Grup olarak, sektör bilimiz ve güçlü iş modelimiz sayesinde güvenle yolumuza devam ettik. Dünyaca ünlü tasarımcılarla iş birliğimizi sürdürürken, Avusturya Gmunden tesisimizde devreye aldığımız dünyanın ilk elektrikli tünel fırını ile seramik sağlık gereçleri alanında bir paradigma değişimine öncülük ettik. İsviçre ve Polonya merkezli Nosag ve IneoCare markalarını bünyemize katarak, yaşlanan nüfusun özel gereksinimlerine yönelik yenilikçi çözümler geliştirmeyi amaçladık. Aynı zamanda, İtalya'nın lider umumi banyo armatürü tedarikçilerinden Idral'i satın alarak, armatür segmentindeki gücümüzü pekiştirdik. Hem markamız hem de sektörümüz için güçlü adımlar atmaya devam edeceğiz.” açıklamasında bulundu.

Roca Grup olarak, Goslar/Hahndorf merkezli Alman Alape GmbH şirketini satın aldıklarını belirten Özyamanoğlu, bu satın alma ile müşterilerine daha

geniş bir ürün portföyü sunmanın yanı sıra, Almanya, İsviçre, Avusturya ve Benelüks bölgelerinde de Roca'nın konumunu güçlendirmeyi hedeflediklerinin altını çiziyor.

“Operasyonel verimliliğimizi arttıracamız”

Roca Grup'un vizyonunun 3 temel taşından birisinin banyo alanındaki çözümlerinin çevresel etkisini en aza indirmek olduğunu belirten Özyamanoğlu, şunları söyledi: “Grubun içindeki stratejik önemimizin artmasıyla birlikte, yatırımlarımızı ve üretim hacmimizi Türkiye'ye kaydırmak amacıyla yeni üretim hatlarını devreye alıyoruz. Roca'nın 11 fabrikası arasında hacim açısından üçüncü büyük olan fabrikamız, aynı zamanda her iki ürün grubunun da aynı çatı altında üretildiği tek tesis. Sektörün gelecekteki standartlarını kurşunsuz döküm ve krom 3 kaplama gibi teknolojilerle şimdiden belirleyen fabrikamız, hem nihai ürünleri hem de üretim süreçleri ile tüm Avrupa pazarı için akredite durumda. Ayrıca; bu yıl odaklandığımız başlıca alanlar arasında sürdürülebilirlik, yeni ürün tasarımları, üretim makinelerinin renovasyonu ve fabrika yerleşkemizin yeniden organizasyonu yer alacak. Çevre dostu çözümler ve karbon sıfır hedefimize ulaşmak için üretim süreçlerimizi daha enerji verimli hale getirecek yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Fabrika organizasyonumuzu yeniden gözden geçirerek üretim süreçlerimizi optimize edecek ve operasyonel verimliliğimizi arttıracamız.”

“Karbon nötr olma hedefine ulaşmak için faaliyetlerimize devam edeceğiz”

Seramik üretiminde bir ilke imza

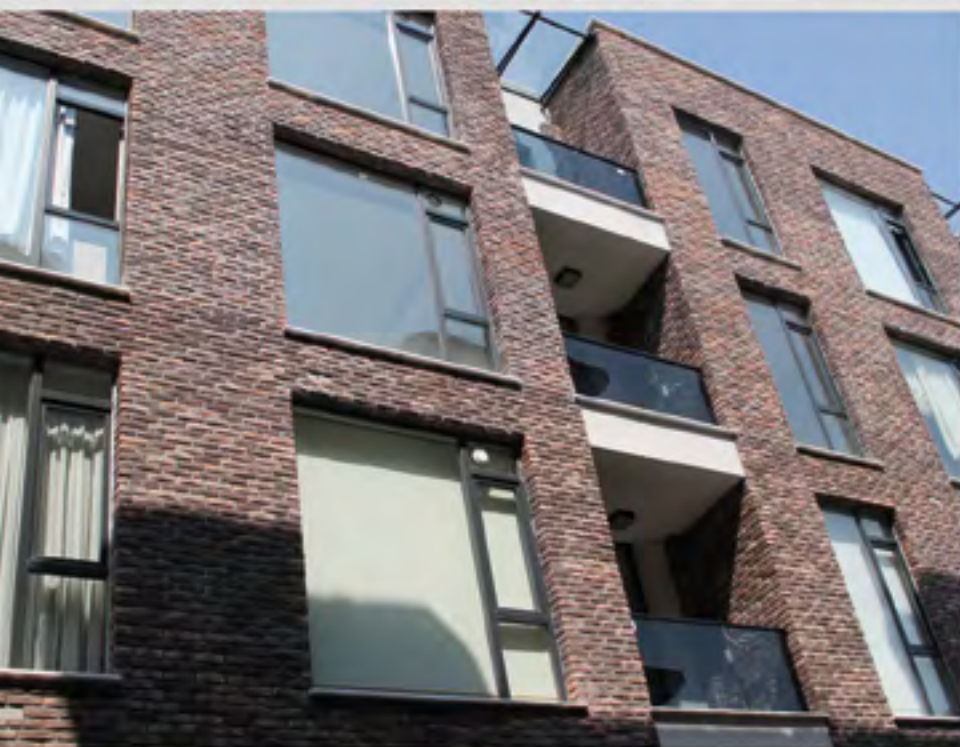
atarak dünyanın ilk elektrikli tünel fırını ile sürdürülebilirlikte bir devrim başlattıklarının altını çizen Özyamanoğlu, “Banyo alanları için tasarladığımız ve ürettiğimiz yenilikçi ürünlerle dünyanın önde gelen markalarından biri olarak, uzman fırın üreticisi Keramischer OFENBAU'nun çoğunluk hissesini satın aldık. Bu satın alma ile seramik sağlık gereçleri üretimi için dünyanın ilk elektrikli tünel fırınına başarıyla devreye aldık ve bu alanda üretim tesisine sahip dünyadaki ilk seramik sağlık gereçleri üreticisi olduk. Tüm çalışmalarımızda ve yatırımlarımızda sürdürülebilirlik ilkesini odağımıza alarak, 2045 yılına kadar karbon nötr olma hedefine ulaşmak için faaliyetlerimize devam edeceğiz.” açıklamasında bulundu.

“Roca Group Way'i hayata geçireceğiz”

2025 yılı için istihdam stratejilerini şekillendirmeyi de düşündüklerini belirten Özyamanoğlu, “Bu sene, Roca Group'un global çapta başlattığı bir proje olan Roca Group Way'i hayata geçireceğiz. Bu proje, çalışanlarımızın kariyer gelişimi, liderlik yetenekleri ve takım içindeki etkileşimlerini iyileştirecek şekilde tasarlandı. Yeni işe alımlarımızda, inovasyona açık, sürdürülebilir çözümler üretebilecek ve şirket kültürümüze uyum sağlayacak yeteneklere odaklanacağız. Ayrıca, mevcut çalışanlarımızın gelişimi için eğitim programları ve mentorluk fırsatlarını arttıracamız. Bu kapsamda, liderlik gelişim programları ve teknik eğitimlerle çalışanlarımızın yetkinliklerini sürekli olarak arttırmayı hedefliyoruz. Böylece, hem şirketimizin hem de bireylerin gelişimine katkıda bulunacak bir iş gücü oluşturmayı planlıyoruz.” dedi.



CETKA
**DIAMOND
STONE**
LUXURY STONES AND BRICKS
& FIBER PANEL SYSTEMS





Ahmet Geçgel



THEMORE CONCEPT ÜRETİM KAPASİTESİNİ ÜÇE KATLAYACAK

Banyo, mutfak dolapları, kapı ve dekorasyon alanında özgün tasarımlara imza atan Themore Concept, yurt içi ve dışında büyümesini sürdürüyor. Türkiye'nin farklı noktalarındaki merkezlerinin yanı sıra global pazarda 4 farklı satış noktasıyla hizmet veren Themore Concept, 2025 yılında yeni üretim tesisiyle birlikte üretim kapasitesini 3 katı oranında arttırmayı hedefliyor.

Sektöründe yaklaşık 40 yıllık tecrübe ve birikimini son teknoloji ve sistemlerle bugüne taşıyan Themore Concept, 2025'te öncelikli olarak tam otomasyonlu üretim tesisini devreye alarak üretim kapasitesini katlayacak. Dijital dönüşüm ve Ar-Ge yatırımlarıyla üretim ve tedarik zinciri süreçlerini de dijitalleştirecek olan marka, operasyonel verimlilikle birlikte ihracat payını arttırmayı hedefliyor.

Üretim kapasitesi yeni fabrikayla 3 kat artacak

Yeni üretim tesisiyle birlikte 2025 yılı planlarını açıklayan Orge Grup A.Ş. CEO'su Ahmet Geçgel, "Efeler, Aydın'da yer alan 17.000 m²'lik fabrikamızda, 400 kişilik deneyimli ekibimizle mutfak, banyo, kapı, dolap, gardırop ve dekorasyon ürünleri üretiminde yüksek kalite standartları ve geniş üretim kapasitesi ile faaliyet gösteriyoruz. Tam otomasyonlu seri imalat yöntemlerimiz ve tamamen CNC makine parkurumuz sayesinde, üretim süreçlerimizi sürekli optimize ederek ürün kalitesini en üst

düzeğe taşıyoruz. Yıllık 15 bin mutfak ve banyo üretimi, 30 bin kapı kapasitemiz var. 2025 yılında mevcut fabrikamızı Umurlu Organize Sanayi Bölgesi'nde inşaatı devam eden 45.000 m²'lik kapalı alana sahip üretim tesisimize taşıyacağız. Yeni fabrikamızla üretim kapasitemizi 3 katı oranında arttırmayı hedefliyoruz." dedi.

"2025 yılında üç stratejik önceliğimiz var."

Yeni yılda üç stratejik adımı önceliklendiklerini açıklayan Geçgel, "2025'te ilk önceliğimiz, tam otomasyonlu üretim tesisimizin devreye alınmasıyla üretim kapasitemizi arttırarak daha hızlı ve verimli hizmet sunmak olacak. Bu gelişme, kalite standartlarımızı yükseltirken, müşterilerimize en iyi hizmeti sunma noktasında önemli bir adım atmamızı sağlayacak. İkinci olarak, ihracat pazarlarında büyüme hedefiyle, Amerika, Avrupa ve Orta Doğu gibi yüksek potansiyele sahip pazarlarda daha fazla yer almayı ve marka

bilinirliğimizi arttırmayı planlıyoruz. Bu strateji, ihracat gelirlerimizi arttırarak küresel ölçekte daha güçlü bir varlık oluşturmamıza katkı sağlayacak. İhracat satış payını %25'e çıkarmayı hedefliyoruz. Son olarak, dijital dönüşüm ve Ar-Ge yatırımları ile üretim ve tasarım süreçlerimizi dijitalleştirerek, çevre dostu ve fonksiyonel ürünler geliştirmeye yönelik projelere yatırım yapacağız." dedi.

Hizmet ağı genişleyecek

Aydın, İzmir, İstanbul, Bodrum ve Kuşadası'nda beş büyük fabrika satış mağazasıyla hizmet veren Themore, İstanbul, İzmir Güzelbahçe ve Karşıyaka, Muğla Bodrum, Marmaris ve Dağca, Ankara Beytepe ve Sıteler, Manisa, İskenderun, Gaziantep ve Didim'de bayilikleriyle kullanıcılarına ulaşıyor. Fransa, Makedonya, Umman ve Pakistan'daki satış noktalarıyla global pazarlarda da varlık gösteren Themore Concept, genişleyen ağı sayesinde, 2025 yılında hem yerel hem de uluslararası pazarlarda güçlü büyümesini sürdürecektir.

MAY

KITCHEN SINKS

www.maykromluks.com.tr





Hakan Çanakçı, Kemal Yıldırım, Erdem Çenesiz, İter Yurtbay ve Dilek Soydan

DÜNYA SERAMİK SEKTÖRÜ İSTANBUL'DA UNICERA İSTANBUL VE CERAMTECH FUARLARINDA BİR ARAYA GELİYOR

Dünya seramik sektörü, 3-7 Kasım'da İstanbul'da buluşuyor. Avrupa'nın en büyük iki seramik fuarından biri olan UNICERA İstanbul Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı; bu yıl ilk kez Ceramtech Seramik Teknolojileri ve Hammadde Fuarı ile eş zamanlı düzenlenerek seramik endüstrisini daha kapsamlı bir platformda bir araya getirecek. Sektör için stratejik öneme sahip İstanbul'daki fuara 1200'den fazla marka ve 90 bin ziyaretçi, inovatif ürün ve teknolojileri keşfetmek için akın edecek.

3-7 Kasım tarihleri arasında düzenlenecek olan UNICERA İstanbul 2025 ve bu yıl ilk kez eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek Ceramtech Fuarı öncesinde Türk seramik sektörü bir araya geldi. UNICERA Uluslararası Fuarcılık A.Ş. tarafından, Türkiye Seramik Federasyonu (TSF) ve Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği (TİMDER) iş birliği, ED Fuarcılık organizasyonu ile hayata geçirilen UNICERA İstanbul 2025 öncesinde gerçekleştirilen toplantıya; Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçılar Birliği ve UNICERA Uluslararası Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Çenesiz, Türkiye Seramik

Federasyonu (TSF) Yönetim Kurulu Başkanı İter Yurtbay, Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği (TİMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yıldırım, Seramik Sağlık Gereçleri Üreticileri Derneği (SERSA) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çanakçı, ED Fuarcılık Kurucu Ortakları Dilek Soydan ve Emel Yılmaz katıldı.

Avrupa'nın en büyük iki seramik fuarından biri

36 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan UNICERA İstanbul fuarının, seramik kaplama malzemeleri ve seramik sağlık gereçleri alanında Türkiye'nin sektördeki liderliğini vurgulayan en

büyük organizasyonlardan biri olarak kabul edildiğini kaydeden Erdem Çenesiz; Türkiye'nin üretim gücüne değinerek, fuarın sektör açısından kritik önem taşıdığına dikkat çekti. Erdem Çenesiz, "Seramik sağlık gereçleri, diğer teknik adıyla vitrifiye alanında, ülkemiz Avrupa'nın en büyük üretici ülkesi olurken, seramik kaplama malzemelerinde ise ikinci sırada yer almaktadır. Üretiminde bu denli güçlü olduğumuz iki sektörün liderliğini yaptığımız seramik, banyo ve mutfak ürünleri fuarımızla da Avrupa'da son derece güçlü bir konumdayız. Katılımcı sayısı, ziyaretçi ilgisi ve pazar genişliği açısından rakiplerimizden ayrışıyor



ve öne çıkıyoruz. 120 bin m²lik alanda düzenlenecek fuar, 1200'den fazla markayı bir araya getirecek ve 90 bin ziyaretçiyi ağırlayacak. Geçtiğimiz yıl 128 farklı ülkeden katılımcı ağırlayan fuarımıza, bu yıl da özellikle Avrupa, Körfez ülkeleri ve Türkiye Cumhuriyetler'den büyük ilgi bekliyoruz." dedi.

UNICERA İstanbul ve Ceramtech bir arada

Bu yıl UNICERA İstanbul ile Ceramtech Seramik Teknolojileri ve Hammadde Fuarı'nın da ilk kez bir arada düzenleneceğini söyleyen Erdem Çenesiz; sektörün teknoloji ve inovasyon odaklı gelişimini destekleyecek olan Ceramtech'in, seramik sanayisinde kullanılan ileri teknoloji malzemeler, üretim süreçleri ve yeni nesil çözümleri tanıtmayı hedeflediğini dile getirdi. Çenesiz, "Yani, UNICERA İstanbul artık sadece nihai ürünlerin sergilendiği bir organizasyon olmaktan çıkıp, aynı zamanda seramik teknolojilerinin ve inovatif çözümlerin de tanıtıldığı daha geniş kapsamlı bir platform haline geliyor." diye konuştu. Bu yıl itibarıyla UNICERA İstanbul'un, ED Fuarçılık

tarafından organize edileceğini belirten Erdem Çenesiz, yeni dönemde ED Fuarçılık ile iş birliği yapmaya karar verdiklerini ve bu ortaklığın fuarın başarısını daha da ileriye taşıyacağına inandıklarını ifade etti.

İhracatta "rekor yerli katma değer oranı"

Toplantıda seramik sektörü hakkında da bilgiler paylaşan Erdem Çenesiz, sektörün ihracattaki yüksek "yerli katma değer oranına" dikkat çekti. Türkiye'nin, dünya seramik üretiminde önemli bir yer tuttuğunu, sektörün tüm alt kollarında dünya çapındaki ilk 50 büyük seramik üreticisi arasında 5 ile 8 arasında Türk firmasının bulunduğunu vurgulayan Çenesiz, "Sektörümüz, ihracatta %82 yerli katma değer oranı ile çalışıyor. Yani, yaptığımız 100 dolarlık ihracatın 82 dolarlık bölümü ülkemizde kalıyor. Sadece 18 doları yurt dışından sağlanan kaynaklara harcıyoruz. Bu oran, sanayi ihracatında çok yüksek bir değerdir ve ülkemize sağladığı döviz getirisi açısından son derece önemlidir." ifadelerini kullandı. Türkiye'nin dört bin yıllık bir seramik üretim kültürüne sahip olduğunu

vurgulayan Erdem Çenesiz, "Seramik sektörü, ülkenin taşını toprağını değerli hale getiren, yerli kaynakları işleyerek yüksek istihdam sağlayan bir sektördür. Türk seramik sektörü, Avrupa pazarındaki konumunu da her geçen gün güçlendiriyor. Biz, şu anda seramik kaplama malzemelerinde Avrupa'nın ikinci büyük üreticisiyiz. Eskiden üçüncü sıradaydık. İtalya ve İspanya'nın arkasından geliyorduk. Ancak, son yıllarda İspanya'yı geride bırakarak ikinci sıraya yükseldik. Şimdi İtalyanlarla kafa kafaya gidiyoruz. Seramik sağlık gereçleri yani vitrifiye seramik alanında ise Avrupa'nın en büyük üretici ülkesiyiz. Bu ülkemizin ve sektörümüzün gücünü gösteriyor." ifadelerini kullandı. Seramik sektörünün 2025'te ihracatta büyük bir ivme kazanmasını beklediklerini de dile getiren Erdem Çenesiz, ihracatta artış trendine girildiğini, 2025 yılının ihracatta geri dönüş yılı olacağını, UNICERA İstanbul'un sektör için her zamankinden daha kritik bir rol oynayacağını vurgulayarak, "Hep birlikte fuarımızda büyük bir başarıya imza atacağımıza inanıyorum." dedi.

VitrA'YA İKİ YENİ "İYİ TASARIM" ÖDÜLÜ

VitrA, tasarımda mükemmelliğin simgesi Good Design Awards'tan 2 yeni ödül alarak bugüne kadar iyi tasarımları için aldığı ödüllerin sayısını 55'e çıkardı.



HABERLER | TİMİDER Dergisi 117.Sayı, Ocak-Mart 2025

VitrA, 1950'den beri düzenlenen ve dünyanın en eski ve en saygın tasarım yarışmaları arasında yer alan Good Design'dan iki yeni ödül aldı. Böylece VitrA'ya bugüne kadar verilen Good Design ödüllerinin sayısı 55'e yükseldi.

The Chicago Athenaeum: Museum of Architecture and Design tarafından

düzenlenen 74. Good Design ödülleri kapsamında, 55 ülkeden 1.100'ün üzerinde ürün tasarımı ve grafiği değerlendirildi. VitrA'ya bu yıl iyi tasarım ödülleri, suyun gücünü hijyene dönüştüren yıkama teknoloji VitrA QuantumFlush ile kendi kategorisinde dünyanın ilk ve tek %100* geri dönüştürülmüş seramik lavabosu için verildi.

VitrA, tasarımda mükemmelliğin simgesi kabul edilen Good Design kapsamında geçtiğimiz yıl da banyo alanında Origin Classic, Metropole ve Suit koleksiyonları, karoda ise VitrA Tasarım Ekibi'nin imzasını taşıyan Resincrete, CobbleMix ve ModePaper serileriyle ödüle layık görüldü.



**THE BEST
SOLUTION
FOR YOUR
BATHROOM**

www.villoren.com



VILLOREN



WARMHAUS İŞ ORTAKLARI İÇİN UYGULAMASINI YENİLEDİ

Warmhaus iş ortakları için özel geliştirdiği uygulamasını yeniledi. Yenilenen adıyla Warmhaus Partner Pro, Warmhaus'un iş ortakları ile iletişimini arttıracak ve iş ortaklarına daha fazla fayda sağlayacağı bir platform haline geldi.

Warmhaus toptancı ve taahhütçü ana bayi, bayi satış temsilcisi ve satış noktalarından oluşan iş ortaklarının kampanya ve puanlardan yararlanmasını sağlamak üzere geliştirdiği sadakat uygulamasını yeniledi. Yenilenen adıyla Warmhaus Partner Pro altyapı ve erişim olanakları ile daha modern bir yapı kazandı.

Warmhaus yetkili satıcılarının ayrıcalıklar dünyası

Warmhaus Genel Müdürü Erdem Ertuna yenilenen uygulama ile ilgili olarak şunları söyledi: "İş ortaklarımız ile iletişimimizi artırmak ve onlara daha fayda sağlayabileceğimiz bir

ayrıcalıklar dünyası yaratabilmek amacıyla partner sadakat uygulamamızı yeniledik. Ocak 2025 itibarı ile canlıya geçirdiğimiz Warmhaus Partner Pro yetkili satıcılarımız ve satış noktalarımız için tasarlanmış birçok avantaj ve özelliği bir araya getiriyor. Google Play ve AppStore'dan indirilebilen uygulamaya aynı zamanda web sitesi üzerinden de erişilebiliyor. Daha önceki uygulamamızda web sitesi üzerinden erişim yoktu. İş ortaklarımızdan gelen talep üzerine bu özelliği geliştirdik. İş ortaklarımız uygulama üzerinden barkod okutarak her cihaz devreye alımlarında puan kazanabiliyor, Partner Pro için hazırlanan web sitesi üzerinden puan

karşılığında kazanabilecekleri hediyeleri görüntüleyebiliyor ve bu site üzerinden hediye alımı yapabiliyor."

Partner Pro ile iş ortakları için süreçleri kolaylaştırmak, iş birliklerini geliştirmek ve iletişimlerini artırmak amacıyla olduklarının altını çizen Ertuna şunları ekledi: "İş ortaklarımız uygulama üzerinden ödül ve hediye kazanmalarının yanı sıra ilk cihaz çalıştırma taleplerini uygulama üzerinden kolaylıkla gerçekleştirebilecek, ürün bilgilerine hızla erişebilecek, farklı eğitim içeriklerinden yararlanabilecekleri videolara ulaşabilecekler."

ZARAFETİN YANSIDIĞI BANYO TASARIMLARI

UBM
banyom
Uzman Banyo Mimarı

2025 NEW COLLECTION



BANYO MOBİLYALARI



DUŞAKABİN



PLASTİK GRUBU



JAKUZİ

Daha fazla ayrıcalık için bizimle iletişime geçin!

0212 595 50 10

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Pik
Dökümcüler Sanayi Sitesi A4 Blok
No:3 Başakşehir, İSTANBUL

ubmbanyo.com



WEST DESIGN'DAN GÜÇLÜ BİR ADIM: İZMİR'DEKİ YENİ ÜRETİM TESİSİ İLE KAPILARINI TÜM TÜRKİYE'YE AÇIYOR

Banyo mobilyası sektöründe 2020 yılından bu yana faaliyet gösteren West Design'ın, İzmir Kemalpaşa'da kurulan 8.000 modül üretim kapasitesine sahip yeni üretim tesisi faaliyete geçti.

2020 yılında banyo mobilyası sektörüne adım atan, yenilikçi tasarımları ve estetik anlayışıyla kısa sürede dikkat çeken West Design'ın, markanın büyüme yolculuğunda önemli bir kilometre taşı olan İzmir Kemalpaşa'daki yeni üretim tesisi faaliyete geçti. Batı Grup çatısı altında kurulan bu tesis, 8.000 modüle kadar üretim kapasitesiyle, West Design'ın özgün ve kaliteli banyo mobilyalarını daha geniş kitlelerle buluşturmayı hedefliyor.

West Design, banyo mobilyasını yalnızca bir kullanım alanı olarak değil, bireysel zevklerin ve konforun sanatsal bir ifadesi olarak konumlandırıyor. Tüm bu yeniliklerin ve özgün tasarımların bir araya geldiği 2025 koleksiyon kataloğu ise Mart ayında kullanıcılarla buluşacak.

Kendi üretim gücüyle yenilik ve kaliteyi buluşturuyoruz

West Design, bugüne kadar çözüm ortaklarıyla yürüttüğü üretim sürecini 2025 Şubat itibarıyla kendi bünyesine taşıdı. Bu yeni tesis sayesinde, üretim sürecinin her aşaması titizlikle takip ediliyor ve her ürün, detaylı kalite kontrol adımlarından geçerek kullanıcılarla buluşuyor.

Modern teknoloji ile donatılan üretim hattı, estetik ve dayanıklılığı bir araya getiren koleksiyonların daha verimli ve hassas bir şekilde üretilmesini sağlıyor. Ürünlerin son aşaması olan ambalajlama süreci ise ekstra korunaklı işlemlerle gerçekleştiriliyor; böylece West Design ürünleri, kullanıcılara hem şıklığı hem de uzun ömürlü kaliteyi vadediyor.

Banyonuzda stilinize yön verin: geniş ürün yelpazesi ve tasarım özgürlüğü

West Design, banyo mobilyalarının yalnızca bir ihtiyaç ürünü değil, kişisel tarzı ve estetik anlayışı yansıtan önemli birer tasarım unsuru olduğuna inanıyor. Portföyünde yer alan 38 seri banyo mobilya serisi, farklı büyüklükteki alanlara özel çözümler sunarken; lake boyalı, thermoform kaplamalı ve MDF ürünler ile hem klasik hem de modern tasarımlara hayat veriyor.

Her banyonun kendine özgü bir karakter taşıdığı fikrinden hareketle, West Design koleksiyonları farklı renklerde lavabo seçenekleri sunarak kullanıcılara tasarım özgürlüğü sağlıyor. Klasikten moderne,

sade çizgilerden cesur detaylara kadar geniş bir tasarım skalasında üretilen mobilyalar, pek çok farklı tasarım anlayışına hitap ediyor.

Hızlı çözümler, yenilenen koleksiyonlar

Markanın üretim gücünü artırmasının bir diğer avantajı ise hızlı ve etkin stok yönetimi. West Design, müşterilerinin taleplerine anında karşılık verebilmek için stok seviyesini 18.000-20.000 modül düzeyinde tutuyor.

Ayrıca, tasarım ekibinin yürüttüğü yoğun çalışmalar sayesinde mevcut koleksiyonlar güncellenirken, yepyeni modellerin hazırlıkları da hız kesmeden devam ediyor.

İzmir showroom: banyonuzu yeniden keşfedin

West Design'ın her tarza hitap eden koleksiyonlarını yakından görmek isteyenler için İzmir'deki showroom kapılarını açıyor. Kendi tarzınızı yansıtan, estetik ve fonksiyonelliği birleştiren banyo mobilyalarını keşfetmek ve yaşam alanlarınıza özgün bir dokunuş katmak için siz de showroom'u ziyaret edebilirsiniz.



LED PROFİL SİSTEMLERİ

SAY SMART

Güvenliğiniz bizim önceliğimizdir. LED profil sistemlerimize eklediğimiz yeni akıllı özellik, mekanlarınıza estetik bir dokunuşun yanı sıra hayat kurtarıcı bir güvenlik katmanı sağlıyor. Artık, dekoratif ve estetik LED profillerimiz, Smart özelliğiyle sadece görünüşünüzü değil, aynı zamanda güvenliğinizi de aydınlatıyor. Yangın, deprem, sel gibi afet durumlarında oluşabilecek ani elektrik kesintilerinde, akıllı SAY SMART LED profillerimiz size yön gösterecek. Acil çıkış kapıları ve yangın merdivenleri gibi önemli noktalara yönlendirerek zaman kazandıracak ve güvenli bir tahliyenin kapılarını aralayacak. Güvenliğiniz için attığımız bu adım, sizi her anlamda koruyan bir çözüm sunuyor. Sanayi kuruluşları ve savunma sanayisinde kullanıma uygundur.



“Mekanlarınızda dekoratif görünüm sağlar.”



Deprem ve Yangın anında ..



“Ani elektrik kesintilerinde, smart özelliği ile,
(güç kaynaqsız)
acil çıkış noktalarına yönlendirir.”



YTONG'UN SARI ÇİZGİSİ LİDERLİK

Türk Ytong 54'üncü Yetkili Satıcılar Toplantısı "Liderlik Sarı Çizgimiz" temasıyla 17-19 Ocak 2025 tarihlerinde Kuzey Kıbrıs Türkiye Cumhuriyeti'nde Elexus Otel'de düzenlendi. Etkinlik kapsamında geride bırakılan yılın değerlendirmesi yapılırken 2025 yılı için belirlenen kurumsal hedefler paylaşıldı. Toplantıda ekonomist ve akademisyen Prof. Dr. Hakan Kara, yazar ve eğitimci Ahmet Şerif İzgören konuk konuşmacılar olarak yer aldılar. Kıdem ve başarı ödülü alan yetkili satıcılara ödülleri verildi.

Türk Ytong, Türkiye genelinde hizmet sunan yetkili satıcıları ile 54'üncü kez bir araya geldi. Geride kalan 2024 yılının değerlendirmesi yapılırken, 2025 yılı için belirlenen hedefler ve piyasa öngörülerini paylaşıldı. Ayrıca 2025 yılında ülke ekonomisi başta olmak üzere Ytong ve sektöre ilişkin beklenti rakamları üzerinde duruldu.

Türk Ytong Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar etkinlik kapsamında yaptığı konuşmada şunları söyledi: "100 yılı aşkın bir süreden beri gazbetona adına veren Ytong'un dünyadaki en başarılı üreticilerinden biri olarak bizler büyük bir aileyiz. 60. yılımızda başlattığımız "Sarı'nın İzi" yürüyüşümüzü giderek güçlendirdik ve 62. yılımızda da "Liderlik Sarı Çizgimiz" diyoruz. Hinginar sözlerine şöyle devam etti:

2025 yılında belirlediğimiz hedeflere ulaşmak için çok çalışacağız

"2024 yılında alınan ekonomik tedbirlerin etkisinin bu yıl da devam edeceğini öngörüyoruz. Bu gerçeği göz önünde bulundurarak çalışmalarımızı yoğunlaştıracağız. Yönetim ekibimizde, işinin başında olan her bir çalışma arkadaşımız engin deneyimi ile sektörün nabzını tutan isimlerden oluşuyor. Sektörü ve gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Büyüme alanlarını, fırsatları ve riskleri görüyor, ona göre stratejilerimizi oluşturuyoruz. Müşterilerimiz, sektörümüzün paydaşları Ytong markasına ve bize güveniyor. Bu bizim en büyük gücümüzü ve sorumluluğumuzu oluşturuyor.

Değişen ortaklık yapımız sonrasında Nakkaş Holding'e bağlı bir şirket olarak ve yenilenen lisans sözleşmemizle Türkiye'deki faaliyetimizi daha güçlü bir şekilde yürüteceğiz. Nasıl 2024 yılında uyguladığımız tedbirler, belirlediğimiz stratejiler, aldığımız doğru kararlar ile 2024 yılını hedeflerimizin ötesinde tamamladıysak, 2025 yılında da aynı başarıyı göstereceğimize eminim."

Üretmekten hiç vazgeçmedik

Türk Ytong Genel Müdürü Fazıl Emre Akıncı ise konuşmasında her zaman en iyisini yapmak için çok çalıştıklarını vurgulayarak şunları söyledi: Her dönem büyüyerek, gelişerek, yeniliklerin peşinden koşarak sektörümüzün öncüsü, alanımızın lider markası olduk. Nakkaş Holding birlikteliği ile daha da güçlenerek başarılarımızı pekiştireceğimiz bir yıla başladık. Geçmişten bugüne, başarılarımızın altındaki önemli etkenlerden biri de her zaman pazarın ihtiyaçlarını anlamak, en iyi hizmeti ve ürünü sunmak oldu. 2025 yılında da işlerimize daha çok odaklanacağız. Güçlü kadromuza, deneyimli çalışma arkadaşlarıma, yenilikçi ve dinamik ekibimize güveniyorum. Fabrikalarımızdan, yönetim birimlerimizden, sizlerle oluşturduğumuz sinerjiden aldığımız gücümüzü, pazardaki her bir satış noktasına yansıtıp hedeflerimize ulaşacağız. Durmadan, yılmadan, hep birlikte daha iyisi için çalışacağız ve başarılarımızı da birlikte kutlayacağız.

Birlikte başardık, yine tüm hedeflerimize birlikte ulaşacağız
Türk Ytong Satış ve Pazarlamadan

Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Barış Saban, sunumunda inşaat sektörüne dair önemli göstergeleri ve 2024 yılı faaliyetlerini değerlendirerek şirketin 2025 yılı hedeflerini aktardı. Sektör lideri olmanın sorumluluğunun bilinciyle çalışmaya ara vermeden devam ettiklerini vurgulayan Saban, "61 yıl boyunca nasıl birlikte çalışarak başardıysak yine bir bütün olarak çalışıp başarılı olacağız. Türk Ytong olarak tüm iç ve dış paydaşlarımızla birlikte büyük bir sinerji oluşturduk. Her zaman yaptığımız işin en iyisini yapmak için çaba gösteriyoruz ve bunun da sonuçlarını alıyoruz. 2024 yılını hedeflediğimiz bütçenin üzerinde kapattık ve 2025 yılında da tüm belirlediğimiz hedeflere ulaşacağımıza eminim" dedi.

2025 yılı ekonomik göstergeler

Akademisyen ve ekonomist Prof. Dr. Hakan Kara "Dünya ve Türkiye Ekonomisinde 2025 Yılı'nın Görünümü" başlıklı bir sunum yaptı. Türkiye ve dünya ekonomisinde yaşanması beklenen gelişmelerin değerlendirildiği sunum büyük ilgi görürken yazar ve eğitimci Ahmet Şerif İzgören'in liderlik üzerine yaptığı motivasyon sunumu dikkatle takip edildi.

Kıdem ve başarı ödülleri verildi

Toplantının ardından 5 ila 35 yıl arasında değişen sürelerde Ytong yetkili satıcısı olarak faaliyet gösteren şirketlere Yetkili Satıcılar Kıdem Ödülleri verildi. 2024 yılında yüksek satış başarısına imza atan yetkili satıcılara ise "Başarı Ödülleri" takdim edildi.



DEFF

BANYO

DEFF AHŞAP A.Ş.

- *Aylık 25.000 adet lüks banyo mobilyaları üretim kapasitesi*
- *Tam otomasyon üretim hattı*
- *3. Kuşak üretim tecrübesi*
- *A+ Ürünler*
- *81 ilimize ücretsiz sevkiyat hizmeti*

Bilgi ve bayilik için Pazarlama & Satış Müdürlüğü;
0537 334 0353
www.deff.com.tr





YURTBAY SERAMİK'TEN ÇALIŞAN MOTİVASYONU ADINA ÖNEMLİ ADIM

Yurtbay Seramik, 19-21 Aralık tarihleri arasında şirketin çeşitli birimlerinden çalışanların bir araya geldiği kapsamlı bir satış ve pazarlama toplantısı düzenledi.

Bu üç günlük etkinlik, şirketin ilerleyen dönemdeki stratejilerinin belirlendiği, hedeflerin paylaşıldığı ve çalışanların yeni döneme hazırlandığı bir ortam sağlarken; aynı zamanda kişisel gelişim ve motivasyon için ilham verici bir etkinliğe de ev sahipliği yaptı.

Toplantının keyifli ve dikkat çeken anlarından biri, sinema ve tiyatro oyuncusu Hakan Bilgin'in "Kendine Hoş Geldin" başlıklı kişisel gelişim ve farkındalık sunumu oldu.

19 Aralık Perşembe günü gerçekleşen bu etkinlikte, Hakan Bilgin, katılımcılarla farkındalık, kişisel gelişim ve özgün motivasyon yolculuğunu paylaştı.

Konuşmasında şu cümleleriyle dikkat çekti: "Gülümserseniz fark edilirsiniz çünkü dünyada bir tane olduğunuzu gösteren imza gülüşünüzdür."

Bilgin, ayrıca insan ilişkilerindeki önyargıları kaldırmanın ve içsel duygularla hareket etmenin önemini vurguladı: "Gerçek olan sizsiniz; içinizdeki çocuğun duygularıyla, tutkularıyla, gülümsemesiyle, yaratıcılığıyla... Eğer algınız açıksa ve olaylara önyargısız bir şekilde yaklaşabilirseniz, yaptığınız işin

dokunduğu yerin nereye vardığını tahmin edemezsiniz."

Yurtbay Seramik, sadece yenilikçi ürünleri ve sektörel başarıları ile değil, aynı zamanda çalışanlarının motivasyonunu ve bireysel farkındalığını artırmaya yönelik adımlarıyla da öne çıkıyor. Hakan Bilgin'in sunumu, bu anlayışın bir parçası olarak şirketin çalışanlarına olan desteğinin bir göstergesi niteliği taşıyor.

Yurtbay Seramik'in fark yaratan bu organizasyonu, çalışanların hem bireysel hem de ekip performanslarına yansıtacak pozitif bir atmosfer oluşturarak, 2025 yılına daha motive bir başlangıç yapılmasını hedefliyor.

LORIEN

AKILLI OZON TEMİZLEME SİSTEMİ

MUTFAĞINIZI YENİDEN TANIMLAYIN

Lorien, çok fonksiyonlu teknolojik bir eyme olmasının yanı sıra sebze, meyve ve etlerinizi bakteri, virüs, ilaç kalıntısı ve hormon kalıntılarında temizleyen bir arıtma cihazıdır. Mutfaktaki çok boyutlu temizlik deneyimini daha üst bir seviyeye taşır. Her türlü yıkama ihtiyacını karşılıyor ve sınır ötesi ikisi bir arada rahatlığını getiriyor.



%99_{,94}

**BAKTERİ VE VİRÜS
STERİLİZASYONU**

%96_{,20}

**PESTİSİT
KALINTILARININ
GİDERİLMESİ**

%93_{,00}

**HORMON
KALINTILARINI
AZALTIN**

MASE ▶ MODE

www.masemode.com.tr

KENTSEL DÖNÜŞÜM SÜRECİNE DAİR MERAK EDİLENLER

6 Şubat depreminden sonra ülkece yaşadığımız tarifsiz acı karşısında depremden etkilenmeyen şehirlerde yaşayan vatandaşlarımız dahil hepimiz deprem gerçeğiyle bir kez daha yüzleştik. Bu durum bir kez daha depreme dayanıksız yapıların dönüşümü konusunda büyük bir farkındalığa yol açtı.

İnşaat sektörünün son dönemlerde en önemli meşgale alanı olan kentsel dönüşüm konusunda TİMDER üyeleri de kimi zaman sektörün tedarikçisi kimi zaman yüklenicisi kimi zaman ise dönüşecek taşınmazların maliki olarak yer alabiliyor. Bu kapsamda kentsel dönüşüm konusunda aklınıza takılanları, son güncel hukuki gelişmeler ışığında özetlemek ve paylaşmak istedim.

6306 Sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun ilk kez 16 Mayıs 2012 tarihinde hayatımıza girdi. Geride bıraktığımız son 12 senede ilgili kanun 11 kez değişikliğe uğrarken 9 Kasım 2023 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren “Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda ve 375 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi” 6306 sayılı Kanun hakkındaki tartışmalara ve gelecek dönemdeki kentsel dönüşüm uygulamalarına yeni bir boyut kazandırdı.

Bu süre zarfında yapılan birçok değişiklik nedeniyle güncel bilgiler konusunda birçok kişiye soru işareti olması ve kafa karışıklığı bulunması sebebiyle güncel mevzuattaki önemli hususları paylaşmak isterim.

1- Riskli yapı tespitini kim talep edebilir?

Öncelikli olarak belirtmek gerekir ki kiracıların ya da intifa hakkı sahiplerinin riskli yapı tespiti için başvurma hakkı bulunmamaktadır. Riskli yapı tespit talebinde bir önceki düzenlemeye kadar ancak yapıda hissesi olan malikler bulunabiliyordu. Yapılan son düzenlemeyle birlikte riskli yapı tespitinde maliklerle birlikte re’sen idarenin de talepte bulunabileceğine karar verilmiştir.

2- Riskli yapı tespiti sonrası yürütülecek iş ve işlemler için karar yeter sayısı nedir?

Binanın riskli yapı kararı kesinleşmesinden sonra yürütülecek iş ve işlemler için son değişikliğe kadar maliklerin 2/3’ünün onayı gerekmektedir. Bu oran kişi sayısına göre değil bina genelinde tapu kapsamında sahip olunan

toplam hisse miktarının 2/3’ü olarak belirlenmişti. Son yapılan düzenlemeyle bu arada salt çoğunluğa indirilmiş yani %50+1 hisse ile yürütülecek iş ve işlemlerde karar alınabilmesinin yolu açılmıştır.

3- Riskli yapıda inşaat ruhsatı alabilmek için yeter sayı nedir?

Bir önceki düzenlemede inşaat ruhsatına ancak tüm maliklerin katılımıyla başvurulabiliyordu. Ya tüm malikler %100 anlaşarak sözleşme yapmakta ya da 2/3 oranda sözleşme konusunda anlaşma yapan maliklerin bu dönüşüme karşı çıkan 1/3 veya daha az oranda kalan maliklerin hisselerinin belediyelerce düzenlenen ihale ile diğer maliklere satılması sureti ile %100 ulaşılarak inşaat ruhsatı talebinde bulunması gerekiyordu. Yapılan değişiklik ile azınlıkta kalan muhaliflerin hissesinin satışı beklenmeden, mevcut salt çoğunluk (%50+1) ile binanın ruhsat ve diğer inşai işlemlerine başlanmasının yolu açılmıştır.

4- Riskli yapı kararının tebliği, itiraz süreçleri ve tahliye için tanınan süre nedir?

Önceki düzenlemelerde yapının riskli yapı olduğuna dair tahliye ve yıkım kararları maliklere tek tek posta yolu ile tebliğ edilmeye çalışırken kimi zaman muhatapın bulunamaması veya yurt dışında olması gibi sebeplerle tebliğ süreçleri ayları bulabiliyor hatta kimi zaman tebliğ şartı yerine getirilmediği için tüm süreç durabiliyordu. Yeni düzenlemeyle birlikte kanun koyucu tebliğ şartını İdare yönünden hafifleterek tespite ilişkin bilgileri içeren tutanağın yapıya asılması ve bununla birlikte maliklere e-devlet üzerinden bildirim yapılması hususunu getirmiştir. Ayrıca riskli yapı kararı muhtarlıklarda 15 günlük süre zarfında ilan edilecek ve bu ilan süresinin son günü hak sahiplerine riskli yapı kararı tebliğ edilmiş sayılacaktır.

Riskli yapı tespitlerine karşı maliklerce veya kanuni temsilcilerince on beş gün içinde itiraz edilebilmektedir. Bu itirazlar teknik heyetlerce değerlendirilerek karara bağlanır. İtiraz sürecinden bağımsız olarak maliklerin İdare Mahkemesine başvurularak ilgili karara karşı iptal davası açma imkânı da bulunmaktadır. Lakin sırf davanın açılmış olması ilgili işlemin durması anlamına gelmeyip bu hususta mahkeme tarafından yürütmenin durdurulması kararı verilmesi gerekmektedir.

Riskli yapı kararının kesinleşmesi ve tebliğinden sonra maliklerin ilgili taşınmazı tahliye etmesi için 90 günlük süresi bulunmaktadır. 90 gün sonunda



AV. DOĞA CAN COŞAR

TİMDER Hukuk Danışmanı

dogacan@csr-law.com

İdarece önce binanın elektrik, su ve doğalgaz hatları kestirilecek olup akabinde yıkım işlemlerine başlanacaktır. Önceki düzenlemelerde tahliye ve yıkımın engellenmesi halinde işlemin nasıl olacağını düzenlememişti. Son düzenlemeler ile tahliye ve yıkıma direnilmesi halinde mülki idare amiri tarafından verilecek yazılı izine istinaden yeterli kolluk kuvveti marifetiyle kapalı kapıları ya da alanları açmak veya açtırmak suretiyle tahliye gerçekleştirilecektir.

5- Riskli yapıların yeniden inşası için sunulan destekler nelerdir?

Bir önceki düzenlemeyle anlaşma ile yapıyı yıktırıp tahliye eden maliklere, kiracılarına ve aynı hak sahiplerine geçici konut veya işyeri tahsisi ya da kira yardımı yapılabilirken, son düzenleme ile binanın yapımı için de yardım hususu eklenmiştir.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığının duyurduğu Yarısı Bizden Kampanyası ise bu süreçte riskli yapısını dönüştürmek isteyen maliklere çok büyük avantajlar sunmaktadır. Kampanya kapsamında hak sahibinin bir konutu için 700 bin TL hibe ve 700 bin TL kredi, diğer her bir konutu için 1 milyon 400 bin TL kredi verilmektedir. Hak sahibinin bir dükkânı için 350 bin TL hibe ve 350 bin TL kredi, diğer her bir dükkânı için ise 700 bin TL kredi desteği sağlanmaktadır. Bina bazlı dönüşümde ödemeler hak sahipleri adına yükleniciye yapılmaktadır. Maliklere ise doğrudan tek seferde 100 bin TL tahliye desteği verilmektedir.

Başvuru şartı olarak Bakanlıkça yeni yapılacak yapının otopark ve sığınak hariç eski yapının bir buçuk katı büyüklüğünü geçmemesi belirlenmiştir. Yarısı Bizden Kampanyası şu anda İstanbul’un 39 ilçesinde uygulanmakta olup önümüzdeki dönem 7 bölgeye de yayılması planlanmaktadır.

Daha detaylı sorular ve bilgi almak için her daim TİMDER Hukuk Danışmanı olarak bana ve ofisimize ulaşabilirsiniz.

MEGA®

30 yıllık deneyimiyle sektörün önde gelen güvenilir firmalarından biri olmuştur. Kuruluşumuzdan bu yana kalite ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibimizle, sektörde güvenilir ve yenilikçi çözümler sunmayı hedefledik. "Daima En İyisi" sloganımız doğrultusunda, güçlü Ar-Ge ve mühendislik ekibimizle teknolojiye ve sektörel trendlere öncülük etmekteyiz. Yenilikçi yaklaşımlarımız sayesinde, her geçen gün ürün yelpazemizi geliştiriyor ve müşterilerimize üstün performanslı, dayanıklı ve estetik çözümler sunuyoruz. Yetenekli mühendis ve uzmanlardan oluşan ekibimiz, sektördeki en son teknolojileri yakından takip ederek, müşteri ihtiyaçlarına yönelik inovatif ürünler geliştiriyor. Ürünlerimiz, yüksek kalite standartlarına uygun olarak tasarlanmakta ve uzun ömürlü çözümler sunmaktadır. Müşterilerimize, ihtiyaçlarına uygun, güvenilir ve kaliteli sıhhi tesisat ve banyo malzemeleri sunmak, sektörde kalıcı ve sürdürülebilir çözümler üreterek global pazarda da rekabet edebilecek yenilikçi ürünler ile sektöründe lider firma konumunu sürdürmek en büyük amacımızdır.



İŞ DÜNYASINDA NÖROLİDERLİK

Tüketici davranışları açısından insan zihninde çözülmesi gereken bir deneyim olan tüketim olgusu, tüketicilerde bir yandan maddi doyum sağlarken, bir yandan da sembolik olarak ruhsal bir doyum yaşatmaktadır. Bu nedenle; tüketicilerin karmaşık davranış kalıplarının basite indirgenerek anlaşılmasına yardımcı olan davranışsal ekonomi yaklaşımı, insanların satın alma kararına yönelik davranış dinamiklerini çözümlenmektedir. Nörofinans olarak da tanımlanan davranışsal ekonomi anlayışı, kullanıcı değerlerine uygun bir pazarlama stratejisiyle, marka ve tüketiciler arasında güçlü bağlar kurabilmek için gerekli ortamı hazırlamaktadır. İşte, iş dünyasında böyle bir stratejik akli kullanabilmek için de doğru kurgulanmış nöroliderlik ve nöropazarlama uygulamaları, tüketicilerin karar verme süreçlerine etki eden duygusal unsurları anlamaya çalışmaktadır.

Davranışsal ekonomi ve nörofinans anlayışına göre, tüketiciye sunulan değer önerisi, asıl kârlılığı getirecek olan gelir ve kâr modeli tasarımı hazırlayan işin ana temel vaadini oluşturmaktadır. Buna göre; yeni nesil nöroliderlik müşterilerin bilişsel, duygusal ve davranışsal yönlerinin birlikte analizini gerektirmektedir. İşletmelerde tüketicilerin zihinsel süreçlerini, algılama, akılda tutma ve satın alma kararlarını anlamaya çalışan pazarlama yönetimlerinin, bu yöndeki müşteri merkezli tutumları, müşteri memnuniyetinde başarının anahtarı konumuna gelmiştir. Nöropazarlama anlayışında, tüketiciye verilen önem ve öncelik, tüketicilerin iç görüleriyle hazırlanan pazarlama stratejileriyle rekabet üstünlüğü elde etmelerine imkân vermektedir. O hâlde; yapay zekanın şimdiye kadar insanlığın gördüğü en hızlı ilerleyen teknoloji olduğu gerçeğinden hareketle, nörobilim bulgularından faydalanarak müşterilerin algısal süreçlerinin araştırılması, tüketici davranışlarının anlaşılmasında yeni bir zamanın başlangıcı olacaktır. Pazarlama dünyasının geri dönülemeyecek şekilde yaşadığı değişimler ve içinde bulunduğu yeni normalde, dijital ortamlarda gördüğümüz her sistemin arkasında bir algoritma bulunmaktadır. Pazarlamanın bu yeni alanı, algoritmalarından da faydalanarak tüketicilerin tercih mekanizmalarında baskın olan faktörleri anlamaya çalışmakta ve tüketicilerin neden o ürünü seçtiklerini çözümlenmektedir.

Görüldüğü üzere, davranışsal ekonomi bağlamında değerlendirildiğinde, tüketiciler sorunlarına çözüm getirmek için ürün ve hizmetleri satın almakta ve bu kararlarında sosyal, bilişsel ve duygusal mekanizmalar etkili olmaktadır. Böyle bir yaklaşımla; fizyolojinin ve psikolojinin bir dalı olarak nörobilim; pazarın davranışlarını inceleyen bir bilim olan pazarlama faaliyetlerinde önemli bir katma değeri inşa etmektedir. Dolayısıyla işletme yönetimlerinin pazarlama hedeflerine erişebilmeleri için pazarlama stratejilerini geliştirmeden önce tüketici davranışlarının bilinmesi, pazarlama faaliyetlerinin başarısı için bir ön koşul olmaktadır.

Gerçeklik ötesi bir dönemde, tüketici davranışı konusu, pazar ortamında tüketicilerin davranışını anlamak ve açıklamak için beynin öğrenme ve koşullanma gibi kritik süreçlerine odaklanmaktadır. Şüphesiz, insan beyninin adeta bir bilgisayar olduğunu düşündüğümüzde, nöral ağlarını bir çeşit programlama dili olarak değerlendirebiliriz. Buna göre; insanlar için algıların olguların önünde olduğu bir çağda eğitilmiş tüketiciler sanılanın aksine seçimlerinde ve kararlarında aslında düşündüklerinden daha az kontrol sahibidirler. Bu noktada nöroliderlik, tüketiciye sunulan değer teklifinin tüketiciyi tatmin etmesi ve tekrar satın almasını sağlaması için pazarlama yönetimine nörobilimin araçlarını sunmaktadır. Anlaşılabileceği üzere; pazarlamanın hızlı ilerleyen alanlarından biri olan nöropazarlama, davranışlarımızı yönlendiren beynin yapısını ve kimyasını analiz ederek, tüketicileri satış evresinde ikna etmeye çalışmaktadır. Bu yaklaşımla, yapay zekâ teknolojisi ve algoritmik pazarlama uygulamalarıyla müşterilerini çok daha yakından tanıyan işletmeler, söz konusu bilgileri kullanarak alıcıların psikolojik profillerine uygun şekilde satış önerileri hazırlayabiliyorlar. Öyle ki; markaların müşterilerin algılarını etkileyen algoritmik veriler üzerinden hazırlanan nöropazarlama uygulamaları, bireysel ihtiyaçların neden, nasıl ve ne zaman karşılanacağına ilişkin karar alma süreçlerinde oldukça yönlendirici olmaktadır. Kısacası, nörobilim ve nöroliderlik hedef kitlenin tercihlerinin derinlemesine incelenmesini ve işletmelerin tüketicilerin pazarlama stratejilerinden nasıl etkileneceğinin öğrenilmesini gündeme getirmiştir.



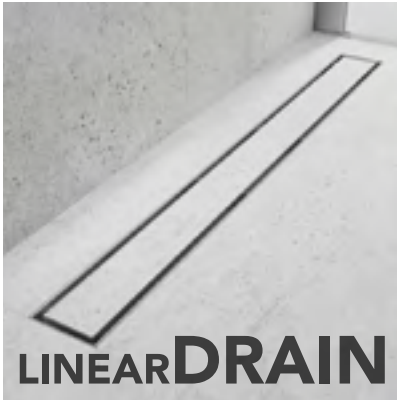
**PROF. DR.
SERDAR PİRTİNİ**
Marmara Üniversitesi
İşletme Fakültesi
Öğretim Üyesi

Tüketici davranışlarını bütünsel bir yaklaşımla ele alan nöroliderlik, tüketicilerin düşünce ve duygularının markaların kaderlerini belirlediğini ortaya çıkarmaktadır. Bu sayede, müşterileri ile güçlü ilişkiler kurabilen ve onları ellerinde tutabilmeyi başaran işletmeler pazar paylarını ve satışlarını artırmaya çalışırlar. Bu şartlar altında; müşterilerinin düşünme biçimlerini ve karar alma mekanizmalarını bilerek nöroliderlik konusunun stratejik önemini gören kurumlar, markalarının nasıl konumlandırılması gerektiğini doğru planlayabileceklerdir. Bunun yanında pazarlamada nörobilimin kullanılması, işletmelere tüketicilerden gerçekçi ve doğru geri bildirimler alarak, tüketicilerin zihinsel süreçlerine uygun, dikkat çeken ve insanları harekete geçirebilen mesajları verebilmeleri fırsatını kazandırmaktadır. Bu kapsamda, nörobilim ve pazarlamanın bileşkesinde meydana gelen nöropazarlama, tüketicilerdeki değişim ve dönüşümleri yakından takip edebilmenin en etkili yollarından birisi olmaktadır.

Tüm bu anlatılanlar çerçevesinde, nörobilim ve pazarlama alanlarında bilgi gerektiren nöroliderlik, işletmenin gelecek vizyonunun bir parçasını oluşturan katma değerli büyümenin önünü açmaktadır. Şu hâlde; hızla değişen çevresel şartlarda insan beynindeki satın alma algılarına bağlı olarak stratejiler geliştirmek, marka iletişim stratejilerinin hedef kitledeki etkilerini artıran en önemli unsur olacaktır. Özellikle günümüz işletmelerinde daha iyi olmak için neler yapılması gerektiği sorusuna dönük olarak, nöroliderlik uygulamaları nörobilim araştırmalarından elde edilen bulguların kullanılmasını zorunluluk haline getirmektedir. Özetle, işletmelerde nöroliderlik açılımıyla, markanızı satın alan müşterilerin daha çok duygularla yönlendirildiği ilkesini bilerek onları ikna etmeyi başarabilirsiniz.



MANHOLE



LINEAR DRAIN



FLOOR DRAIN



SHWR DRAIN

İŞLETMELERİN GÖRÜNMEYEN TEHLİKESİ: EGOSANTRİK YÖNETİCİLER

Kimdir egosantrik birey? Egosantrik birey, kendisini olayların ve ilişkilerin merkezinde gören, genellikle başkalarının düşünce ve duygularını dikkate almayan, empati kurmakta zorlanan kişidir.

Bu bireylerin temel özellikleri, kendi bakış açılarını ve ihtiyaçlarını ön planda tutarak çevresindeki insanların hislerini ve ihtiyaçlarını görmezden gelme eğiliminde olmalarıdır. Egosantriklik, bireyin çevresiyle kurduğu ilişkilerde baskın bir şekilde “ben” odaklı olmasına yol açar. Eleştirilere karşı oldukça hassastırlar ve hatalarını kabul etmekte zorlanırlar. Bu durum, kişisel ve profesyonel ilişkilerde sorunlara yol açabilir. Çevreden sürekli olarak dikkat ve onay beklerler. Başarılarının fark edilmesini ve övülmesini isterler, ancak başkalarının başarılarını takdir etme konusunda isteksiz olabilirler. Hata yaptıklarında veya yanlış karar aldıklarında sorumluluğu üstlenmek yerine, başkalarını suçlama eğiliminde olabilirler.

Bir işletmenin başarısı, liderlerin ve çalışanların tutumları, davranışları ve yönetim anlayışlarıyla doğrudan ilişkilidir. Egosantrik yöneticiler, kısa vadede dikkat çekici performans gösterebilir ve bu durum işletmenin üst yönetimini tatmin edebilir. Ancak, vizyon sahibi işletme sahipleri veya yönetim kurulları bu tür bireylerin kısa vadeli başarılarına kapılıp uzun vadeli tehditleri göz ardı etmemelidir. Çünkü egosantrik yöneticiler, uzun vadede işletmenin sürdürülebilirliğini tehlikeye atarak kurumsal çöküşün zeminini hazırlarlar.

Sadece işletmenin elde ettiği sonuçlara odaklanarak performans değerlendirmesi yapmak büyük bir hata olabilir. Bu,

“kaynamakta olan suda yüzen bir kurbağa” misali, rehavet içinde bir sona doğru ilerlemek anlamına gelir. Örneğin, işletmenizin karlılık hedeflerinde başarı sağlanmış olabilir. Ancak, bu başarı sağlanırken organizasyonunuzda ne tür kayıplar yaşandığını da sorgulamalısınız. Karlılık artmış olabilir ancak bu süreçte çalışan motivasyonunuz, iş birliği kültürünüz ve organizasyon yapınız zarar görmüş olabilir.

Egosantrik bireyler ekip ruhunu zayıflatırlar. Oluşturdukları güvensizlik atmosferi çalışma ortamında toksik bir atmosfer yaratır. Gereksiz bir rekabete giren bu kişiler ekip ruhunu zayıflatırlar. Motivasyonun düşmesi ile önce verimlilik kaybolur, sonrasında yetenekli çalışanlar işletmenizden ayrılır.

Egosantrik yöneticiler, genellikle büyük ve gösterişli kararlar alarak kendilerini öne çıkarmaya çalışır. Bu tür kararlar, maliyetli projelere girişmek veya gereksiz riskler almak gibi işletmenin finansal yapısını zayıflatacak sonuçlar doğurabilir. Gösteriş uğruna alınan sağlıksız kararlar, işletmenizde “iş üreten ancak kâr üretemeyen” bir yapının oluşmasına neden olabilir. Bu tür davranışlar, organizasyonun sürdürülebilirliğini sorgulanır hale getirir.

Unutulmamalıdır ki, yalnızca “ne derler?” veya “desinler için” yapılan her girişimin ağır bir maliyeti olacaktır. Egosantrik bireylerde bu tür karar davranışlarını sıklıkla görmek mümkündür.

Egosantrik yöneticiler, işletme içindeki açık iletişim ve geri bildirim mekanizmalarını etkisiz hale getirir. Eleştiriye kapalı olmaları ve hatalarını



DR. ATAKAN GENÇ
Endüstri ve Sistem Mühendisi
agenc@stratejitek.com

kabul etmemeleri, organizasyonun yenilikçi olma kapasitesini düşürür. Bu durum, işletmenin piyasa koşullarına uyum sağlama yeteneğini zayıflatarak müşteri ve itibar kaybına yol açar. Sonunda ise işletme büyük bir çöküşe sürüklenebilir.

Ne yapacaksınız?

Egosantrik bireylerin değişmesi kolay değildir, çünkü bu davranışlar genellikle çocukluk deneyimlerinden ve kişilik özelliklerinden kaynaklanır. Ancak, istekli bireyler, farkındalık geliştirdikçe ve destek aldıkça, daha yapıcı ve dengeli ilişkiler kurmayı öğrenebilirler. Bu süreç sabır, istikrar ve çevrenin desteğiyle mümkün hale gelir.

Eğer egosantrik özellikler taşıyan bir yöneticinize destek olmayı düşünüyorsanız, özellikle bilişsel davranışçı terapi, bu bireylerin düşünce kalıplarını fark etmelerine ve değiştirmelerine yardımcı olabilir. Bir başka yol ise profesyonel koçluk veya mentorluk desteği sağlamaktır. Profesyonel bir liderlik koçu veya mentor, bu bireylerin iş ve ilişki dinamiklerinde daha yapıcı davranışlar geliştirmelerine yardımcı olabilir. Bunların dışında, bu bireyleri yönetici pozisyonlarından uzak tutmak işletmenizin geleceği açısından daha hayırlı olacaktır.

“EGOSANTRİK YÖNETİCİLER, UZUN VADEDE
KURUMSAL ÇÖKÜŞÜN ZEMİNİNİ HAZIRLAR.”

GTMbanyo



Türkiye'nin **online** banyo dolabı üreticisi

www.gtmbanyo.com



ÇALIŞAN MEMNUNİYETİ: BAŞARIYA GİDEN YOLDA KİLİT BİR KAVRAM

Çalışan memnuniyeti, bir organizasyonun başarısını doğrudan etkileyen en önemli unsurlardan biridir. Çalışanların iş yerindeki deneyimlerinden, ilişkilerinden ve genel iş ortamından memnun olması, onların performansını ve bağlılığını artırır. Çalışan memnuniyeti, bireylerin çalıştıkları iş ortamı, görevleri, ekip arkadaşları, yöneticileri ve şirket politikaları hakkında hissettikleri genel memnuniyet düzeyidir. Memnuniyet, çalışanların iş yerinde motive olmalarını ve işlerine bağlılıklarını doğrudan etkiler. İş yerinde memnun olan çalışanlar:

- Daha yüksek bir performans gösterir.
- Şirket hedeflerine ulaşmaya daha istekli olur.
- Çalışma ortamında olumlu bir atmosfer yaratır.

Çalışan Memnuniyeti Nasıl Ölçülür?

1. Anketler ve Geri Bildirimler: Çalışan memnuniyeti ölçümünde en yaygın yöntemlerden biri anketlerdir. Bu anketler, çalışanların iş tatmini, kariyer gelişim fırsatları, liderlik kalitesi ve iş-yaşam dengesi gibi konularda ne hissettiklerini anlamak için kullanılır.

2. Birebir Görüşmeler ve Odak Grupları: Çalışanlarla birebir görüşmeler yaparak onların deneyimlerini dinlemek, daha derinlemesine bilgiler sağlar. Ayrıca odak grup çalışmaları, ortak sorunları ve çözüm önerilerini belirlemek için etkili bir yöntemdir.

3. Çalışan Devir Oranı ve Devamsızlık Analizleri: Çalışanların işten ayrılma oranları ve devamsızlık oranları, memnuniyetin dolaylı göstergeleridir. Yüksek devir oranı, memnuniyetle ilgili sorunların bir işareti olabilir.

4. Performans ve Katılım Verileri: Çalışanların performans ve işe katılım düzeylerini izlemek, iş yerindeki memnuniyet düzeyine dair fikir verebilir. Memnuniyet arttıkça, çalışanların iş süreçlerine katılımı da artar.

Sonuçlar Nasıl Değerlendirilir ve Kullanılır?

1. Sorunları Belirleme ve Çözüm Üretme: Ölçüm sonuçlarından elde

edilen veriler, çalışanların hangi konularda memnuniyetsiz olduğunu belirlemek için kullanılır. Örneğin, düşük ücretlerden veya kariyer gelişim fırsatlarının sınırlı olmasından şikayet eden çalışanlara yönelik özel stratejiler geliştirilebilir.

2. İletişim ve Şeffaflık Sağlama:

Çalışanların geri bildirimlerinin dikkate alındığını hissetmesi önemlidir. Anket veya görüşme sonuçları paylaşılarak, hangi aksiyonların alınacağı açıklanmalıdır.

3. Eylem Planı Oluşturma: Çalışanların öneri ve ihtiyaçlarına göre somut eylem planları hazırlanmalıdır. Örneğin:

- İş-yaşam dengesi için esnek çalışma saatleri sunmak.
- Eğitim ve kariyer gelişimi için yeni programlar başlatmak.
- İletişimi artırmak için düzenli geri bildirim seansları oluşturmak.

4. Sürekli İzleme ve Geliştirme:

Çalışan memnuniyeti dinamik bir kavramdır. Düzenli ölçümlerle değişiklikler izlenmeli ve iyileştirme çalışmaları sürekli hale getirilmelidir.

Çalışan Memnuniyeti Ölçümünde Süreklilik: Yıl Sonu Anketleri Yeterli mi?

Çalışan memnuniyetini sadece yıl sonu anketleriyle değerlendirmek, hızlı ve sürekli değişen iş dünyasında yetersiz kalmaktadır. Çalışanların anlık deneyimlerini ve ihtiyaçlarını anlamak, yalnızca sürekli ölçüm sistemleriyle mümkün olabilir. Çalışanların mutluluğu, şirketlerin başarısının temel taşıdır ve bu başarı, ancak çalışan deneyimini dinamik bir şekilde ele alarak sürdürülebilir hale gelebilir. Sürekli ölçüm sistemlerini benimseyen organizasyonlar, sadece çalışanlarını değil, geleceğin iş dünyasını da daha iyi bir noktaya taşıyabilir.

Yıl sonu anketleri, genel eğilimleri anlamak için faydalı olsa da aşağıdaki sınırlamaları taşıyabilir:

1. Geri Bildirim Gecikmesi: Çalışanların yıl boyunca yaşadığı sorunlar, yalnızca yıl sonu değerlendirmesinde ele alındığında, birçok fırsat kaçırılmış olabilir.



DOÇ. DR.
GÜLBENİZ AKDUMAN
Akademisyen, Eğitmen, Yazar
gulbeniz@akduman.com

2. Anlık Durumun Yansıması:

Çalışanların ruh halleri ve iş ortamından memnuniyetleri yıl boyunca değişebilir. Yıl sonu anketleri, yalnızca belirli bir dönemin anlık yansımasını sunar.

3. Derinlemesine Analiz Eksikliği:

Büyük ölçekli ve uzun süreli anketler, çalışanların bireysel deneyimlerini detaylı bir şekilde analiz etmeyi zorlaştırabilir.

Başarılı Sürekli Ölçüm İçin Öneriler

1. Mikro Anketler: Çalışanların iş ortamı ve süreçler hakkında haftalık veya aylık kısa anketlerle geri bildirim vermesi sağlanabilir.

2. Teknolojiden Yararlanma:

Çalışanların düzenli geri bildirim sağlayabileceği mobil uygulamalar ve dijital platformlar kullanılabilir.

3. Açık İletişim Kanalları: Çalışanların, yöneticileriyle sürekli iletişim kurabileceği bir ortam oluşturulmalıdır.

4. Elde Edilen Verilerin Kullanımı:

Geri bildirimlerden elde edilen veriler, çalışanların iyileştirilmesi gereken ihtiyaçlarına göre aksiyon planları oluşturmak için kullanılmalıdır.

Çalışan memnuniyeti, yalnızca bireysel tatminin ötesinde, bir organizasyonun genel başarısını etkileyen stratejik bir faktördür. Memnuniyeti düzenli olarak ölçmek, çalışanların ihtiyaçlarını anlamak ve bu doğrultuda aksiyon almak hem çalışanların mutluluğunu hem de iş sonuçlarını olumlu yönde etkiler. Şirketler, çalışanlarına değer verdiklerini gösterebildikçe, başarıya giden yolda güçlü bir temel oluştururlar.

REDEFINE COMFORT AND ELEGANCE IN YOUR BATHROOM!

We're here to turn your dream bathrooms into reality! Our designs defy the ordinary, bringing not just functionality but also unmatched aesthetics to your space.



DONAT[®]
BATHROOM FURNITURES

A: Yenice Yolu 1. Km İnegöl / Bursa - TÜRKİYE
M: siparis@donatbanyo.com • export@donatbanyo.com
T: +90 224 714 19 20 • +90 224 714 19 24

HATIRLAMALI YA DA HATIRLAMAMALI, İŞTE BÜTÜN MESELE BU!⁽²⁾ BELLEK - HEDEF İLİŞKİSİ



ALMILA DALKILIÇ
Yönetim & Kişisel Gelişim
Eğitmeni, Hitabet Koçu
almilad@gmail.com

Etkin bir şekilde hatırlama yeteneğimizi nasıl geliştiririz konulu yazımızın 2. bölümünde kaldığımız yerden devam ediyoruz. Bellek ve hedef arasında göz ardı edilmeyecek bir bağlantı vardır. Bellek çeşitleri genellikle üç ana başlıkta incelenir:

Örtük bellek

Örtük bellek, kişinin niyetli ve bilinçli olarak edinmediği ve aslında farkına varmadan hatırladığı yaşantıları tanımlayan bir bellek türüdür. Örtük belleğin içeriği önceden yaşadığımız bazı deneyimlerden kaynaklanır ancak varlıkları performans değişikliği yoluyla görünür hale gelir.

Açık bellek

Açık bellek, bilginin bilinçli olarak kodlandığı ve hatırladığı durumları tanımlayan bellek türüdür. Bir bilgiyi niyetli olarak kodladığımızda ve geri getirmeye çalıştığımızda açık bellekten yararlanıyoruz demektir.

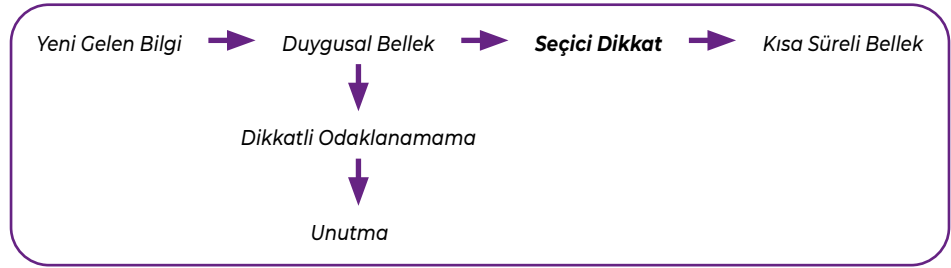
Olaysal bellek

Epizodik bellek (olaysal bellek); uzay-zaman, aksiyonlar ve aktörlerden oluşur. Uzay-yer ve zamana bağlı olayları kapsar. Örneğin, geçmişteki tatil anılarını bu bellek saklar. Semantik bellek ise; öğrenilmiş sözcük bilgilerini saklar.

Öğrendiğimiz bilgileri ne zaman unuturuz?

- Beynin sağ lobunu devreye sokmadığımızda,
- Bilgileri beyne gelişigüzel göndermediğimizde,
- Bilginin saklandığı noktayı bilmediğimizde.

- Unutmamak için her iki lobu da aynı şekilde kullanmalı, bilgiyi belli noktalarda saklayabilmeliyiz.



Bilgiyi işleme modelinde bilişsel bir süreç olarak dikkatin fonksiyonu

Beyin gücünüzü geliştirmek için;

- Hafızanızı bazı zamanlar zorlayın
- Düşündürücü oyunlar oynayın
- Omega 3 yağı alın
- Çikolata yiyin
- Mousepad'inizi diğer eliniz ile kullanmaya çalışın
- Sağ elinizle yaptığımız şeyleri sol elinizle de yapmaya çalışın

Bunları biliyor muydunuz?

- Beynimiz toplam ağırlığımızın %2'si kadardır.
- Gıdaların %20'si, alınan oksijenin %25'i beyin için harcanır.
- Enerji olarak ele alınırsa; beynin içinde İstanbul gibi büyük bir şehri kurmaya yetecek atom enerjisi vardır.
- Beynimizin yorulması fiziksel olarak imkansızdır, yorulan bedenimizdir.
- Beynin bir gramında bulunan nöronların bağlantı kapasitesi, dünyadaki telefon ağına eşittir.
- Dünyadaki en hızlı bilgisayar; saniyede bir milyar işlem yaparken, beynimiz saniyede bir katrilyon hızla işlem yapabilmektedir.

Hatırlamadıklarımız

Dikkat çekmeyen, sıkıcı, monoton, sıradan, renksiz, zevksiz olan şeyler hatırlamakta zorlandıklarımızdır.

Hatırladıklarımız

İlginç, hayal edebildiğimiz, komik, saçma, ruhumuza hitap eden, canlı, eğlenceli, renkli, sıra dışı, garip, korkutucu, iğrenç ve enteresanlık içeren her türlü olay ve durumu sanki daha bugün olmuş gibi hatırlarız.

Aslında beynimizin kapasitesi sınırsızdır. Bilinç aynı anda 2-7 birim işlem yapabilirken, bilinçaltımız 2,5-5 milyon arasında veriyi aynı anda alabilmektedir. Biz uyurken bile bilinçaltı kayıt yapmaya devam eder.

Görselleştirilen bilgiler daha kolay hatırlanacaktır. Anlatılan konu gözümüzün önünde görsel bir resim oluşturursa, onu unutma yüzdesi hatırı sayılır bir şekilde azalıyor. O halde anlattığımız şeyleri hikayeleştirmek son derece faydalı olacaktır.

“BELLEĞİN YÖNETİLMESİ GEREKİR.
HEDEFLER BELLEĞİN YÖNETİLMESİNE
YARDIMCI OLUR.”

“TV’NİN SÜREKLİ AÇIK OLMASI GEREKSİZ PEK ÇOK BİLGİYİ ZİHNİMİZE YERLEŞTİRİR.”

Beynin kapasitesini arttırmanın basit yöntemleri:

- Beynini diğerlerinden fazla kullananlar daha az hafıza problemi yaşıyor.
- Hızlı konuşmak, kısa süreli hafızayı güçlendiriyor.
- Kısa kelimeler, daha kolay hatırlanıyor.
- Her zaman kullanılan kelimelere farklı kelimeler eklenmesi hafızayı güçlü hale getiriyor.
- Bazı zihinsel oyunların büyük yararı var.

Doğru bir şekilde odaklanmak için;

- Konsantrasyonunuzun, enerjinizin ve dikkatinizin dağılmaması için gelecekte boş gezinmeler yapmayın.
- Kontrolsüz stres, odaklanmayı zayıflatır.
- İç ve dış uyaranlara karşı aşırı duyarlı olmak, odaklanmayı bozar.
- Yazarak, odaklanmayı maksimuma taşırsınız.
- Okurken kalemle takip etmek %40 daha hızlı okumayı sağlar ve odaklanmayı kolaylaştırır.
- Aynı anda pek çok işi yapmaya çalışırsanız tek bir noktaya odaklanmanız mümkün olmayacaktır (Multitasking)

Neler Yapmışlar?

Mimar Sinan, tamamladığı eserin içinde küçük bir şişe bırakmış o şişenin içinde herhangi bir tahribat durumunda o yapının nasıl onarılacağını yazmış. Yazarken kullandığı mürekkep silinmiyor.



Fatih Sultan Mehmet olmayı öldürerek sağ ve sol lobunu birlikte kullanarak İstanbul'u aldı.

Leonardo da Vinci her iki elini de aynı şekilde kullanmaya çalışıyordu.

Einstein, günde 1 saat hayal koltuğuna oturuyor ve en akıl almayacak şeyleri düşünüyordu.

Arşimet, suyun kaldırma kuvvetini önce sağ beyinde imgelemiş, sonrasında sol beyni ile bu teorisini bilimsel olarak ispat etmiştir.

2025 yılının ilk yazısında, hatırlamak istediğimiz şeyleri hatırlayabilmemiz için hangi egzersizleri yapmamız gerektiği konusundaki bir yazıyla 3. bölümde buluşmak üzere...

“BEYİNİN BELLİ BİR SÜRE VERİMLİ
ÇALIŞMA KAPASİTESİ VARDIR. BU
SÜRE YAKLAŞIK 20-40 DAKİKADIR.
BU YÜZDEN MOLA ZAMANLARI
AYARLAMAK ÇOK ÖNEMLİDİR.”

ŞANLIURFA

Tarihi dokusu, mistik atmosferi ve eşsiz lezzetleriyle Şanlıurfa, ziyaretçilerini büyüleyen bir şehir. Fırat Nehri'nin bereket kattığı bu topraklar, binlerce yıllık geçmişiyle adeta bir açık hava müzesi niteliğinde. Efsaneleri, kutsal mekânları ve geleneksel yapılarıyla Şanlıurfa, adeta keşfedilmeyi bekleyen bir hazine.

Şanlıurfa denilince akla gelen ilk yerlerden biri Balıklıgöl. Rivayete göre, Nemrut'un zulmüne karşı gelen Hz. İbrahim, bu bölgede ateşe atılmış ve Allah'ın emriyle ateş suya, odunlar ise balığa dönüşmüştür. Bugün Balıklıgöl ve hemen yanındaki Aynzeliha Gölü, hem manevi atmosferi hem de etkileyici görüntüsüyle ziyaretçileri kendine hayran bırakıyor. Göl çevresinde yürüyüş yapmak, balıklara yem atmak ve mistik havayı solumak unutulmaz bir deneyim sunuyor.

Göbeklitepe: Tarihin sıfır noktası

Dünyanın en eski tapınak kompleksi olarak bilinen Göbeklitepe, insanlık tarihini yeniden yazdıran bir keşif olarak dikkat çekiyor. 12 bin yıllık geçmişiyle medeniyetin doğduğu yer olarak kabul edilen bu alan, devasa taş sütunları ve gizemli kabartmalarıyla arkeoloji meraklıları için eşsiz bir deneyim sunuyor. Şanlıurfa şehir merkezine yaklaşık 20 kilometre uzaklıktaki bu büyüleyici alanı mutlaka ziyaret etmek gerekiyor.

Tarihi çarşılar ve geleneksel el sanatları

Şanlıurfa, yalnızca tarihi yapılarıyla değil, otantik çarşılarıyla da dikkat çekiyor. Bakırcılar Çarşısı, baharat kokularının yükseldiği Kapalı Çarşı ve eski hanlar, kentin kültürel dokusunu hissetmek için eşsiz noktalar. Bu

noktalardan el yapımı bakır eşyalar, yöresel dokumalar ve geleneksel kıyafetler satın alabilirsiniz. Ayrıca, Şanlıurfa'nın ünlü isotunu ve fıstığını da buralardan temin edebilirsiniz. Tüm bunlar aynı zamanda sevdiğiniz güzel birer hediye de olacaktır.

Şanlıurfa Mutfağı: Lezzet dolu bir deneyim

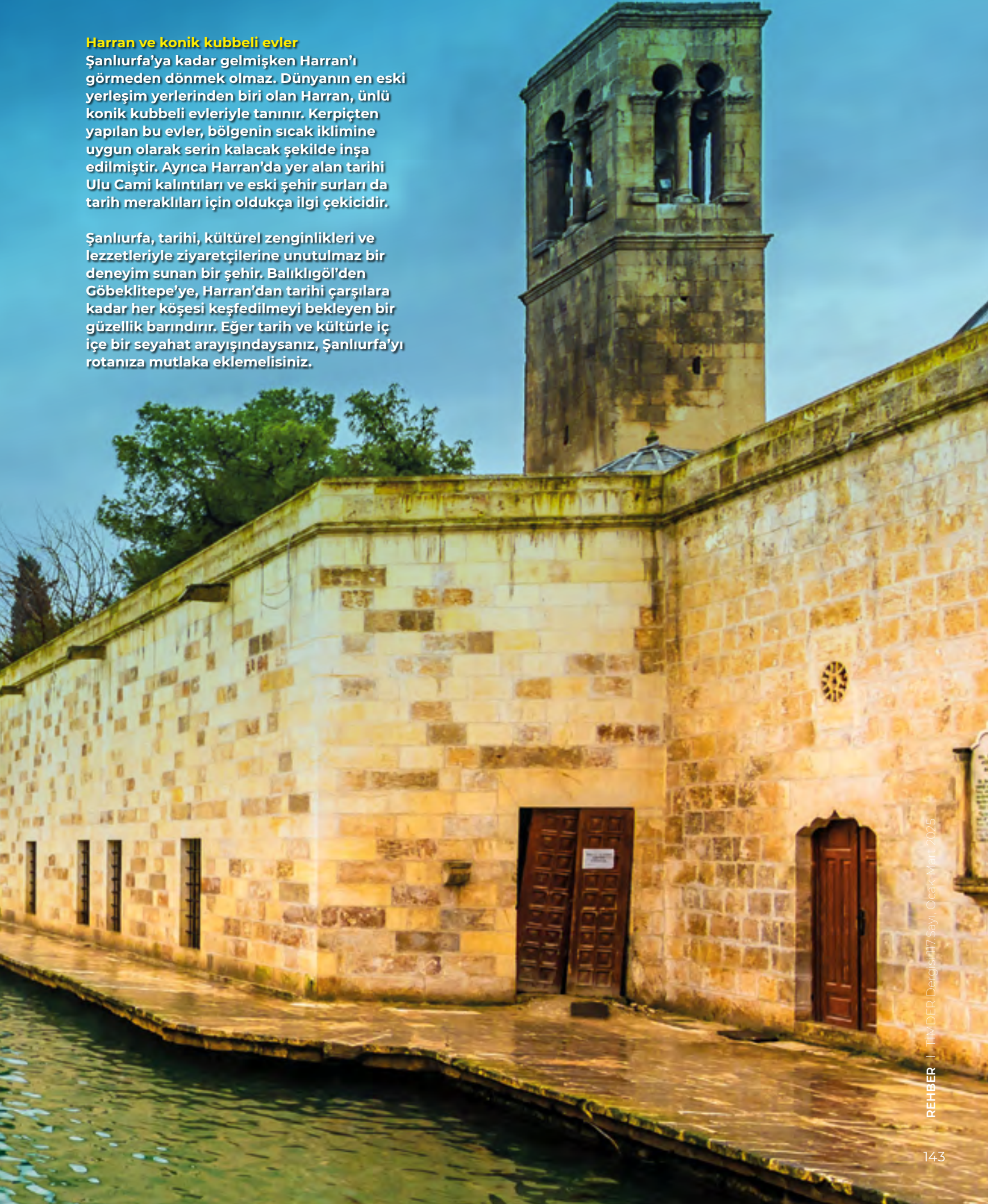
Şanlıurfa, gastronomi tutkunları için tam bir cennet. Çiğ köfte, urfa kebabı, patlıcan kebabı ve lahmacun gibi lezzetler mutlaka denenmeli. Tatlı olarak ise şerbetli tatlılar arasında öne çıkan şıllık tatlısı, hem hafif hem de lezzetli bir seçenek oluyor. Tarihi Gümrük Hanı'nda oturup bir fincan menengiç kahvesi eşliğinde şehrin atmosferini yaşamak ise gezinin en keyifli anlarından biri olacaktır.

TARİH, KÜLTÜR VE LEZZETİN BULUŞTUĞU ŞEHİR

Harran ve konik kubbeli evler

Şanlıurfa'ya kadar gelmişken Harran'ı görmeden dönmek olmaz. Dünyanın en eski yerleşim yerlerinden biri olan Harran, ünlü konik kubbeli evleriyle tanınır. Kerpiçten yapılan bu evler, bölgenin sıcak iklimine uygun olarak serin kalacak şekilde inşa edilmiştir. Ayrıca Harran'da yer alan tarihi Ulu Cami kalıntıları ve eski şehir surları da tarih meraklıları için oldukça ilgi çekicidir.

Şanlıurfa, tarihi, kültürel zenginlikleri ve lezzetleriyle ziyaretçilerine unutulmaz bir deneyim sunan bir şehir. Balıklıgöl'den Cöbeklitepe'ye, Harran'dan tarihi çarşılarına kadar her köşesi keşfedilmeyi bekleyen bir güzellik barındırır. Eğer tarih ve kültürle iç içe bir seyahat arayışındaysanız, Şanlıurfa'yı rotanıza mutlaka eklemelisiniz.



ARAMIZA KATILANLAR

ARMADA GROUPE İNŞAAT TURİZM GIDA SAN. TİC. A.Ş. SELÇUK ERDOĞMUŞ

Yenibosna Merkez Mh. Prof. Dr. M. Nevzat Pisak Cd. No:4/2 İç Kapı No:11 Bahçelievler, İstanbul
(0212) 452 2060

www.armadagroupe.com

ASİL KROM EVYE SANAYİ VE TİCARET A.Ş. HASAN ŞARMAN

Osmangazi Mh. Büyük Ayazma Cd. No:97-99-101 Esenyurt, İstanbul
(0212) 689 8618

www.asilkrom.com

BAŞARANLAR GLOBAL İNŞAAT MALZEMELERİ TİC. LTD. ŞTİ. MUSTAFA DEVEDAŞI

Cevizli Mh. Bağdat Cd. No:454/B Maltepe, İstanbul
(0216) 367 6138

www.basaranlarglobal.com

KROM EVYE SANAYİ VE TİCARET A.Ş. NEŞE BESTE KANTARCIOĞLU

Akçaburgaz Mh.117.Sk.No:19 Esenyurt, İstanbul
(0212) 886 5588

www.kromevye.com.tr

MERTAŞ SERAMİK YAPI MALZEMELERİ PAZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. MERT ÜNVER

Silahtarağa Mh. Pınar Cd. No:86/A İç Kapı No:1 Eyüpsultan, İstanbul

AQUA ZERO

HİBRİT SU YALITIM MEMBRANI

SIFIR RİSK!



Zemin Altı Su Yalıtımı için KALICI ÇÖZÜM

- Su ve nem geçirmez
- Güneş ışınlarına karşı güçlü direnç gösterir
- Astarsız kolay uygulanır
- Ömür boyu garanti sağlar*
- 5 mm'ye kadar tüm çatlakları ve boşlukları doldurur
- Fırça, rulo veya spatula ile uygulanır
- Kendinden yayılır
- Boyanabilir
- İşçilikten, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlar
- Nemli yüzeylerde uygulanabilir

*Uygulama şekli ve ortamına göre değişmektedir. Düzgün bir şekilde uygulanması halinde ömür boyu garanti sağlar.

Akfix®
ÇÖZÜM USTASI



www.Akfix.com
info@akfix.com

A

YÜKSEK VERİM VE DÜŞÜK EMİSYON İÇİN **BAYMAK** LECTUS YOĞUŞMALI KAZAN

İklimlendirme sektöründe merkezi ısıtma sistemlerine geçiş ile birlikte “çevre dostu” özellikleriyle dikkat çeken yoğuşmalı kazanlara olan ilgi son yıllarda giderek artıyor. Geleneksel kazanlara göre daha düşük emisyon değerlerine sahip oldukları için, karbon salımını azaltan ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri minimuma indiren bu cihazlar, yüksek verimlilik sağlıyor. Su buharından elde edilen fazladan ısıyı geri kazanarak enerji verimliliğini artıran ve daha az enerjiyle daha fazla ısı üreten bu tip kazanlar, enerji tasarrufu sağlarken işletme maliyetlerini de düşürüyor. Enerji verimliliği artışı da özellikle enerji maliyetlerinin arttığı günümüzde işletmeler ve kullanıcılar için çok önemli bir avantaj sunuyor. Yoğuşmalı kazanlar hem bireysel konutlar hem de ticari yapılar için uygun çözümler arasında yer alıyor. Bu alanda rekabet arttıkça, üretici firmalar da daha uygun fiyatlı, verimli ve güvenilir ürünler sunmaya odaklanıyor. Markanın duvar tipi Lectus yoğuşmalı cihazları kullanıcılarından tam not alıyor.

Projelerin vazgeçilmezi oldu

Baymak'ın özellikle; enerji yönetmeliğine uygun, düşük emisyonlu ve üstün emniyet sistemleriyle donatılmış duvar tipi Lectus yoğuşmalı kazanları, 65, 90 ve 115 kW kapasiteleriyle büyük konut projelerinin vazgeçilmezi durumunda. Lectus, 'Al-Mg-Si' eşanjör teknolojisi ile ısıyı kusursuz bir şekilde iletirken, aynı zamanda korozyona karşı üstün direnç göstererek, uzun yıllar zorlu tesisat koşullarına ve yüksek basınç değerlerine karşı dayanıklılığını sürdürüyor. BDR Thermea Grup patentli döküm eşanjörü, Lectus kazanlarının ısıtma alanındaki rakipsizliğini pekiştiriyor. Premix teknolojili ve yoğuşmalı Lectus kazanlar, elektronik kontrol altyapısı ve desteği ile hem tekli uygulamalara hem de kaskad sistemlere kolayca entegre edilebiliyor. Böylece, ihtiyaç duyulan tüm ısıtma çözümleri hızlı ve etkili bir şekilde sağlanabiliyor. Cihazlar, villa tipi dairelerden toplu konutlara, otellerden kamu kuruluşlarına kadar çok çeşitli projelerde tercih ediliyor. Enerji yönetmeliğine uygun, düşük emisyonlu, güvenli ve yüksek verimli duvar tipi yoğuşmalı kazanları tercih eden



kullanıcılar için büyük bir avantaj sunan Baymak, Lectus kazanlarına özel 5 yıl sistem garantisi de veriyor.

LPG ile çalışma esnekliği de sunuyor

Lectus kazanlarda 15 adete kadar cihaz, tek bir kontrol panosuyla yönetilebiliyor. Eş yaşlandırma ve sıralı çalışma özellikleri sayesinde sistem, mümkün olan en uzun çalışma sürelerine ulaşabiliyor. Yüksek verim, sessiz çalışma ve geniş modülasyon aralığı gibi avantajlarıyla öne çıkan Lectus kazanlar, kompakt tasarımları sayesinde yerden tasarruf sağlıyor ve düzenli bir sistem kurulumu için ideal bir çözüm sunuyor. Cihaz ayrıca, LPG ile çalışma esnekliğine de sahip ve doğalgaz altyapısı olmayan yerlerde de kazanın kullanılabilmesine olanak veriyor. Servis tarafından yapılan basit parametre değişimleriyle LPG ile uyumlu hale getirilebilen cihazlar sıvılaştırılmış LNG doğalgaz tankları ile de uyumlu.

Baymak'ın, “paket kurulum seçeneği” ile kazanın yanı sıra, pompa, genişleme tankı, boyler ve otomasyon ekipmanları

da müşterilere sunuluyor. Bu, sistemdeki karmaşıklığı en aza indirirken teknik sorunların hızlı bir şekilde Baymak servisleri tarafından çözülmesini de sağlıyor.

Yoğuşmalı kazanlarının avantajları neler?

- Yoğuşmalı kazanlar, geleneksel cihazlara göre daha dayanıklı ve uzun ömürlü olmalarıyla dikkat çekiyor.
- Özellikle kaliteli eşanjörler ve korozyona dayanıklı malzemeler kullanılarak üretilen kazanlar, yıllar içinde daha az arıza veriyor.
- Bu kazanlar genellikle daha sessiz çalışıyor ve yerden tasarruf sağlamak için kompakt tasarımlara sahip oluyor. Bu da özellikle ticari ve büyük projelerde önemli bir avantaj sağlıyor.
- Konutlarda olduğu gibi büyük binalarda, otellerde, endüstriyel tesislerde ve kamu binalarında da tercih edilen bu ürünler, tekli veya kaskad sistemler halinde kullanılabilirliği nedeniyle farklı büyüklükteki projelere uyum sağlayabiliyor.



ekinoks®



Sanatın çelikle buluştuğu nokta...

www.ekinokscelik.com.tr



BIEN'İN YENİ SOLİD SERİSİ, MODERN BANYOLARIN HİJYEN VE ESTETİK ANLAYIŞINI YENİDEN TANIMLIYOR

Bien'in sade ve modern tasarım diliyle fark yaratan yeni Solid vitrifiye serisi, Vortex yıkama sistemi, No-Rim kanalsız klozet tasarımı ve Easy Wash teknolojiyi lavaboları ile maksimum hijyeni konforla buluşturmak isteyenler için ideal bir seçenek sunuyor.

Banyo tasarımlarında çağdaş çizgileri sofistike tasarımlarla buluşturan Bien, yeni Solid vitrifiye serisi ile modern banyoların hijyen ve estetik standartlarını yeniden tanımlıyor. Vortex yıkama sistemi, No-Rim kanalsız klozet tasarımı ve Easy Wash teknolojiyi lavaboları ile yeni Solid serisi, hijyen standartlarını en üst seviyeye taşıırken görsel zarafeti de ön plana çıkarıyor.

Minimalist tasarım, maksimum konfor

Günümüz mimari trendlerine mükemmel uyum sağlayan Solid serisi, zarif ve sofistike hatlarıyla göz dolduruyor. Dikdörtgen ve oblong (oval) formlardaki lavabolar, banyolara estetik ve işlevsellik katarak, her bir parça modern yaşamın ihtiyaçlarına hitap ediyor. 60 cm'lik

batarya delikli ve deliksiz tezgah üstü lavabolar, sadeliği ön planda tutarak fonksiyonelliği en üst düzeye çıkarıyor. Serinin asma klozetleri, gizli montaj sistemiyle banyolarda minimalist bir görünüm sunarken, temizlenmesi son derece kolay yüzeyiyle bakım zahmetini en aza indiriyor.

Hijyenin yeni tanımı: Vortex yıkama sistemi ve No-Rim teknolojisi

Türkiye'de bir ilk olan Vortex yıkama sistemine sahip 52 cm'lik asma klozet, No-Rim teknolojisi ile birlikte hijyen standartlarını bir adım öteye taşıyor. Vortex yıkama sistemi, su tasarrufu sağlayarak klozet içinde güçlü bir girdap etkisi yaratırken derinlemesine temizlik sunuyor. Geleneksel sistemlere göre

çok daha etkili olan bu teknoloji, banyo hijyenini maksimum düzeye çıkarıyor. Aynı zamanda klozetin No-Rim teknolojisine sahip kanalsız iç yüzeyi ile bakteri oluşumu minimuma indirilirken su, yüzeye eşit şekilde dağılarak klozetin her noktasını kusursuzca temizliyor.

Easy Wash lavabo ile otomatik temizlik

Serinin tezgah üstü Solid lavabosu, banyo hijyeninde devrim yaratan bir teknolojiye sahip. Easy Wash teknolojisi, armatür kullanımını algılayan sensörler sayesinde otomatik olarak Vortex hazne yıkama fonksiyonunu devreye sokuyor. Bu sistem, lavabo yüzeyinde biriken kir ve sabun kalıntılarını hızla temizleyerek, hijyenik bir kullanım sunuyor ve banyo bakımını çok daha pratik hale getiriyor.



KROMEVEYE

evyede marka..

Türkiye'nin
Lider markası
KROMEVEYE..



website

with
experience



since
1979



amfori BSCI



File Number: 16839



KROMEVEYE SAN. TİC. A.Ş.
■ Akçaburgaz Mahallesi
117. Sokak No:19 34522
Esenyurt - İstanbul - TÜRKİYE
■ Tel: +90 (212) 886 55 88 (pbx)
■ e-mail: info@kromeveye.com.tr
www.kromeveye.com.tr



BOSCH HOME COMFORT'TAN YENİ NESİL ISI POMPASI: COMPRESS 2000 AWF

Bosch Home Comfort Group'un Türkiye pazarına sunduğu yeni nesil ısı pompası Compress 2000 AWF, kompakt tasarımıyla dar alanlara bile kolayca uyum sağlıyor. Yüksek enerji verimliliği ve sürdürülebilir teknolojiyle çevre dostu ısıtma çözümleri sunan Compress 2000 AWF, sessiz çalışma özelliği ve akıllı kontrol sistemiyle yıl boyu kesintisiz konforu garanti ediyor.

Bosch Home Comfort Group, yeni nesil ısı pompası Compress 2000 AWF'yi Türkiye pazarına sundu. Tek bir dış ünite ile küçük alanlarda yüksek performans sunan cihaz, uygun hacmiyle dar alanlarda bile kolay kurulum imkanı sağlıyor. A+++ enerji verimliliği sınıfına sahip olan Compress 2000 AWF, fotovoltaik ve hibrit sistemlerle uyumlu çalışarak sürdürülebilir ısıtma çözümleri sunuyor.

Kompakt tasarım, maksimum performans

Bosch Home Comfort Group'un yeni ürünü Compress 2000 AWF, hepsi bir arada monoblok tasarımıyla dikkat çekiyor. 8-16 kW tek fazlı ve 16-30 kW üç fazlı güç seçenekleriyle sunulan ısı pompası, altı üniteye kadar kaskad bağlantı yapılarak 180 kW'a kadar

güç üretebiliyor. 54 dB'ye kadar düşürülebilen ses seviyeleriyle sessiz çalışma özelliği sunan cihaz, süper sessiz modunda üç farklı ses seviyesi seçeneği sunuyor.

Yıl boyu kesintisiz konfor

Dış sıcaklığın -25°C ile 43°C arasında değiştiği tüm hava koşullarında kesintisiz sıcak su temini sağlayan Compress 2000 AWF, 65°C'ye varan su çıkış sıcaklığı ile konforlu ve verimli ısıtma sunuyor. 5,15'e kadar ulaşan (S)COP değeri ve sulu soğutma sistemlerinde 8,9'a varan yüksek (S)EER değerleriyle sektördeki iddiasını ortaya koyuyor.

Akıllı kontrol ve kolay kurulum

Modüler sistem yapısı ve dokunmatik ekran arayüzüyle kullanıcı dostu bir

deneyim sunan Compress 2000 AWF, iç mekâna kurulabilen kontrol ünitesiyle sistem ihtiyaçlarına göre kolayca ayarlanabiliyor. İç ünite gerektirmeyen tasarımı sayesinde hem yerden hem de bütçeden tasarruf sağlayan cihaz, yeni yapılar ve renovasyon projeleri için ideal bir çözüm sunuyor.

Sürdürülebilir gelecek için yeşil teknoloji

Bosch Home Comfort Group, sürdürülebilir yeşil yaşam vizyonu doğrultusunda geliştirdiği Compress 2000 AWF ile iklimlendirme sektöründe çevre dostu çözümler sunmaya devam ediyor. Fotovoltaik ve hibrit sistemlerle tam uyumlu çalışan cihaz, yüksek enerji verimliliği ile işletme maliyetlerini minimize ederken, çevresel etkiyi de en aza indiriyor.

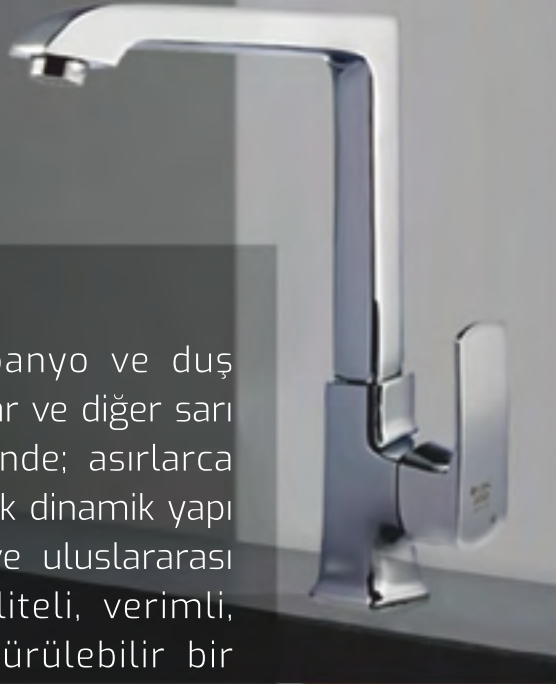



SU ARMATÜRLERİ

SU İLE ESTETİĞİN BULUŞTUĞU NOKTA

Su armatürleri, banyo ve duş aksesuarları, vanalar ve diğer sarı mamuller sektöründe; asırlarca yaşayacak, gelececek dinamik yapı içerisinde, ulusal ve uluslararası standartta en kaliteli, verimli, güvenilir ve sürdürülebilir bir model olup önce Türkiye sonra dünya markası haline gelmeyi amaçlıyoruz.

Müşterilerimizin beklentilerini anlayarak profesyonel kadromuzla ve dünyadaki teknolojik gelişmeleri uygulayarak, en üst düzeyde, kaliteli, yenilikçi, fonksiyonel, çevre dostu ürünler üretiyoruz.



 Pendik - İstanbul / TÜRKİYE

 info@gtn.com.tr

 www.gtn.com.tr



Yeni



Bu Buderus RC 100.2
Modülasyonlu Oda Kumandası.

BUDERUS'TAN AKILLI ISITMA ÇÖZÜMÜ: YENİ RC100.2 MODÜLASYONLU ODA KUMANDASI

Isıtma sistemleri sektörünün öncü markalarından Buderus, yeni nesil oda kumandası RC100.2'yi Türkiye pazarına sundu. Modülasyonlu çalışma prensibiyle yakıt tasarrufu sağlayan RC100.2, kullanıcı dostu arayüzü ve gelişmiş özellikleriyle dikkat çekiyor.

Buderus, yeni nesil RC100.2 Modülasyonlu Oda Kumandası'nı Türkiye pazarına sundu. Modülasyonlu çalışma prensibi sayesinde yakıt tasarrufu sağlamasıyla ön plana çıkan cihaz, kullanıcı dostu bir arayüze sahip.

Özellikle ısı pompaları için geliştirilen nem sensörlü versiyonuyla farklı kullanım senaryolarına uygun çözümler sunan RC100.2, Buderus'un 280 yıllık deneyimini yansıtıyor.

Akıllı kontrol, maksimum verimlilik

RC100.2 Oda Kumandası, modülasyonlu oda sıcaklığı kontrolü sayesinde kullanıcılara optimize edilmiş ısıtma konforu sunuyor. Cihaz, kullanıcı dostu ekranı üzerinden soğutma, ısıtma sistemi ve aktif zaman programı gibi sistem fonksiyonlarını anlık olarak görüntüleme imkanı sağlıyor. Kullanıcı dostu ekran arayüzü, sistem fonksiyonlarının anlık görüntülenmesi ve hata kodlarının kolay

takibi gibi özelliklere sahip olan cihaz, ısı pompaları için özel olarak geliştirilen nem sensörlü versiyonuyla da dikkat çekiyor.

Buderus'un yeni oda kumandası, markanın mevcut ısıtma sistemleriyle tam uyumlu çalışarak maksimum performans sunuyor. Özellikle ısı pompalarının kontrolü için geliştirilen nem sensörlü versiyonu ile farklı kullanım senaryolarına uygun çözümler sunuyor.



BANYODA KUSURSUZ HİJYENİN SIRRI: **CREAVİT RIM-OFF VE VORTEX** KLOZETLER İLE TANIŞIN!

Bu bahar, doğayla birlikte banyolar da yenileniyor! Creavit'in estetiği, konforu, hijyeni ve su tasarrufunu bir araya getirdiği Rim-Off ve Vortex klozetler, her detayda hijyen sağlayan üstün teknolojileriyle banyolardaki temizlik anlayışını baharın tazelenme enerjisiyle bir adım öteye taşıyor.

Hijyenin hayatımızdaki yeri her geçen gün daha da önem kazanıyor. Evlerimizde rahatlamanın ve arınmanın en önemli mekanları olan banyolarımızda ise bu gereksinim, özellikle klozetlerdeki hijyenle doğrudan bağlantılı. Creavit, banyo alanlarındaki hijyen standartlarını bir adım öteye taşıyan, yenilikçi tasarımlarını sunduğu Rim-Off ve Vortex klozetleriyle sağlıklı bir yaşam alanı oluşturmanıza yardımcı oluyor.

Creavit tasarımı Rim-Off klozetler, kanalsız yapıları sayesinde klozet içinde temizlik sırasında ulaşılması zor yüzeyleri ortadan kaldırarak hijyen konusunda devrim niteliğinde bir çözüm sunuyor. Bu tasarım, zararlı bakterilerin barınmasına fırsat bırakmadan, banyonuzda daha temiz ve sağlıklı bir ortam yaratıyor. Geleneksel klozetlerde bulunan kanalların yerine, Creavit Rim-

Off klozetlerin özel tasarımı sayesinde bakteri üremesi engelleniyor ve temizlik daha kolay hale geliyor.

Creavit Rim-Off klozetler, yalnızca hijyen özellikleriyle değil konforlu kullanımlarıyla da öne çıkıyor. Takılıp çıkartılabilir antibakteriyel duroplast kapaklarla birlikte kullanılabilen Rim-off klozetler, zararlı mikroorganizmalara yer bırakmıyor. Creavit'in sırlamada kullandığı onaylı hijyen teknolojisi de seramik yüzeylerde bakterilerin %99 oranında engellenmesini sağlıyor. Bu sayede, uzun ömürlü ve sağlıklı bir banyo deneyimi mümkün oluyor.

Creavit, Rim-Off klozetlerinin yanı sıra, Vortex yıkama teknolojisini de banyolara kazandırıyor. Vortex, klozetin içinde güçlü bir su döngüsü yaratarak mükemmel bir temizlik sağlıyor. Yüksek

hızda su çıkışı ile klozetin her bölgesi etkili bir şekilde temizleniyor. Vortex'in sunduğu bir diğer avantaj ise geleneksel klozetlere göre %35 daha sessiz çalışması. Bu teknoloji, banyoda hijyenin yanı sıra konforu da ön plana çıkarıyor.

Creavit'in hijyen ve fonksiyonellikten ödün vermeden estetik tasarımlar sunan Rim-Off ve Vortex klozetleri, banyodaki estetik bütünlüğe uygun, yalın ve modern çizgilerde tasarlanmış. Çevre dostu çözümler sunan klozetler, sadece banyonuzdaki hijyen seviyesini artırmakla kalmıyor, aynı zamanda temizlik malzemesi ve su tüketiminde de tasarruf sağlıyor.

Sağlıklı, konforlu ve estetik bir banyo deneyimi için Creavit'i tercih edin, banyolarınızda kusursuz hijyenin keyfini çıkarın.



ÇANAKKALE SERAMİK YENİ SERAMİK KARO SERİSİ İLE DUVARLARDA BÜTÜNSEL VE KUSURSUZ BİR GÖRÜNÜM YARATIYOR

Seramik karoda geliştirdiği özel tasarımlarla bilinen, kalıpların ötesine geçerek tüketici tercihlerinde ilk sıralara yerleşen Çanakkale Seramik, 40x120 cm'lik yeni seramik karo serisi ile mekanlara yeni anlamlar katmaya ve ilham verici çözümler sunmaya devam ediyor.

Mekanlarda kesintisiz ve bütünsel görünüm trendi gün geçtikçe yükseliyor. Yer ve duvar bütünlüğünü sağlamak için büyük ebatlı ürünlerin bir arada kullanılması ve farklı döşeme biçimlerinin bu ürünlerle hayata geçirilmesi, mekan tasarımlarını da öne çıkarıyor.

Büyük ebatlı seramik duvar karoları, mekanlara kazandırdığı kusursuz görünüm sayesinde son dönemde mimarların favorisi haline geliyor. Mimari ve dekorasyon gündemini yakından takip ederek teknoloji ve inovasyonu tasarımla bir araya getiren Çanakkale Seramik, 40x120 cm'lik yeni seramik duvar karoları serisi ile sahip olduğu boyutlar sayesinde derz sayısını azaltarak, duvarlarda kusursuz ve bütünsel bir görünüm sağlıyor. Doğanın eşsiz güzelliğini ve sadeliğini yaşam alanlarına taşıyan Arte Calcario, Romantica ve Daria Helix koleksiyonları, bütünsel ve çağdaş tasarımlarıyla mekanlarda göz alıcı ambiyanslar yaratıyor.

Görkemli ebatlarla güçlü bir görsel etki ve çağdaş bir tarz
Çanakkale Seramik, sürdürülebilir ve yenilikçi ürünleri ile eşsiz tasarımlar sunmaya devam ederken, yeni büyük ebatlı duvar karo serisi, yaşam alanlarına anlam katıyor ve mekanlarda mükemmellik arayanlara hayallerindeki tasarımı gerçekleştirme fırsatı sunuyor. Sektör profesyonelleri başta olmak üzere pazarın talepleri doğrultusunda trend ürünler geliştiren Çanakkale Seramik, geliştirdiği yeni büyük ebatlı seramik duvar karoları serisi ile mekanlarda ilham verici bir dünya tasarlama fırsatı veriyor.

Çanakkale Seramik imzasıyla tasarlanan 40x120 cm'lik yeni seramik duvar karoları serisi, sahip olduğu büyük boyutlar sayesinde minimum sayıda ek yeri ile duvarlarda çarpıcı bir genel görünüm yaratıyor. Görkemli boyutları sayesinde derz sayısını azaltarak mekanda kusursuz bir görünüm sağlıyor, kullanıldığı

alanlarda güçlü bir görsel etki ve çağdaş bir tarz sunuyor.

Aynı zamanda perakende satış yerlerinin geniş yüzeyleri ve kalıplı yüzeyler için de mükemmel bir seçenek olan yeni seri, plakaların sahip olduğu incelik sayesinde yenileme projeleri için de mükemmel bir alternatif olarak öne çıkıyor.

Eşsiz tasarımlarıyla mekanlarda göz alıcı bir ambiyans yaratıyor
Doğanın eşsiz güzelliğini ve sadeliğini yaşam alanlarına taşıyan Çanakkale Seramik'in Arte Calcario, Romantica ve Daria Helix koleksiyonları, modern tasarımlarıyla mekanlarda göz alıcı ambiyanslar yaratıyor. Sunduğu bütünsel görünüm ile dekorasyon tutkunlarını ilham verici bir yolculuğa çıkaran Çanakkale Seramik, özgün tasarıma sahip yeni serisi ile profesyoneller başta olmak üzere kusursuzluğu arayanlara ilham verici mekanlar yaratma fırsatı veriyor.



DAIKIN ISI POMPALARI, ENERJİ TASARRUFU VE KONFORU BİR ARADA SUNUYOR

Kış aylarının dondurucu soğuklarında yüksek faturalarla uğraşmadan, verimli ve konforlu bir ısınma istemez misiniz? Daikin ısı pompaları, yenilenebilir enerji kullanımı sayesinde hem bütçenizi hem de çevreyi koruyor. Isıtma, soğutma ve sıcak su ihtiyaçlarını düşük enerji tüketimiyle karşılayan bu sistemler, çevresel etkiyi minimuma indiriyor. Akıllı kontrol sistemleri sayesinde uzaktan yönetilebilen Daikin ısı pompaları, yazın serinlik kışın ise kesintisiz sıcaklık sunarak yıl boyu konfor sağlıyor.

İklimlendirme sektörünün 100 yıllık inovatif markası Daikin, kış aylarının soğuk günlerinde hem enerji tasarrufu sağlamak hem de kesintisiz konforu yakalamak isteyenler için ısı pompalarıyla çevreci ve yenilikçi bir çözüm sunuyor. Isıtma, soğutma ve sıcak su ihtiyaçlarını yüksek verimlilikle karşılayan Daikin ısı pompaları, doğanın sunduğu yenilenebilir enerjiyi kullanarak çevre dostu bir iklimlendirme sağlıyor. Enerji verimliliği ve ileri teknolojiye sahip Daikin çözümleri, doğalgaza kıyasla çok daha düşük maliyetle evleri ve iş yerlerini ısıtırken, yaz aylarında ise serinletme fonksiyonuyla dört mevsim konfor sunuyor.

Çevre dostu ısınma Daikin ısı pompalarıyla mümkün

Daikin ısı pompaları, dış ortam havasındaki ısıyı kullanarak minimum enerji tüketimiyle maksimum verim sağlıyor. Geleneksel ısıtma sistemlerine göre beş kata kadar daha verimli çalışan Daikin Altherma 3 serisi, fosil yakıt kullanımını azaltarak çevreye duyarlı bir ısınma seçeneği sunuyor. Isı pompaları,

tükettiği enerjinin yaklaşık %80'ini hava, su veya jeotermal kaynaklardan elde ederken, yalnızca %20 oranında elektrik kullanıyor. Bu sayede doğalgaza bağımlılığı azaltarak enerji faturalarını düşürüyor ve karbon ayak izini minimize ediyor.

Daikin'in ürünlerinde kullandığı R-32 soğutucu akışkan, geleneksel soğutucu akışkanlara göre daha düşük küresel ısınma potansiyeline sahip olup, çevresel etkiyi azaltıyor. Bu sayede hem bireysel konutlar hem de ticari yapılar için enerji tasarrufunu en üst seviyeye çıkarıyor.

Kesintisiz konfor ve akıllı kontrol

Gelişmiş iklimlendirme çözümleriyle dikkat çeken Daikin ısı pompaları, yalnızca enerji verimliliği ile değil, aynı zamanda sunduğu konfor ile de öne çıkıyor. Akıllı kontrol sistemleri Daikin Onecta uygulaması sayesinde kullanıcılar, ısı pompalarını mobil cihazlarından uzaktan kontrol edebiliyor. Böylece, sıcaklık ayarları istenildiği gibi düzenlenebilirken, enerji tüketimi de takip edilebiliyor. Bu akıllı teknoloji,

kullanım kolaylığı sağlarken gereksiz enerji tüketimini önleyerek ekstra tasarruf sağlıyor.

Yazın da serinlik sunan çift yönlü çözüm

Daikin ısı pompaları yalnızca kışın ısıtma sağlamakla kalmıyor, yaz aylarında da soğutma fonksiyonuyla dört mevsim konfor sunuyor. İklim değişikliklerine hızlı yanıt veren bu sistemler, tersine çevrilebilir ısı pompası prensibiyle çalışarak kışın ısıtma, yazın ise soğutma işlevi görüyor. Böylece, yaz aylarında fazla enerji harcamadan serin bir ortam sağlanırken, kışın yüksek enerji verimliliğiyle ekonomik bir ısınma çözümü sunuluyor.

Enerji verimliliği, çevre dostu teknolojisi ve dört mevsim kullanım avantajıyla sürdürülebilir bir ısınma ve soğutma çözümü sunuyor. Akıllı kontrol sistemleri, yenilenebilir enerji desteği ve üstün teknolojik altyapısı ile Daikin ısı pompaları, geleceğin iklimlendirme sistemleri arasında öncü konumda yer alıyor.



DemirDöküm'DEN 4 MEVSİME TEK İKLİMLENDİRME ÇÖZÜMÜ: MAXIAIR R32

İklimlendirme sektörünün öncü markalarından DemirDöküm; yenilikçi ürün gamını genişletmeye devam ediyor. Şirket, geleceğin ısıtma, soğutma ve sıcak su cihazı olarak gösterilen ısı pompası ürün ailesinin yeni üyesi MaxiAir R32'yi tanıttı. "Dört Mevsim Tek Çözüm" sloganıyla satışa sunulan ürün, %75'e varan enerji tasarrufu sağlıyor.

DemirDöküm, iklimlendirme sektöründe 70 yıllık tecrübesiyle geliştirdiği yeni ısı pompası MaxiAir R32'yi kullanıcıların beğenisine sundu. Isı pompası pazarına 2019 yılında MaxiAir Plus ile giren DemirDöküm'ün yeni ürünü, çevre dostu teknolojileriyle dikkat çekiyor. MaxiAir R32, dört mevsim boyunca hem ısıtma hem de soğutma ihtiyaçlarına tek bir cihazla çözüm sunarken, fosil yakıt kullanmadan çalışan yapısıyla enerji verimliliğini en üst düzeye çıkarıyor.

Doğadan aldığı 3 birim enerjiyi 1 birim elektriklerle birleştirerek kullanıcıya 4 birim enerji üreten cihaz, %75'e varan enerji tasarrufu sağlıyor. Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere geniş bir coğrafyada satışa sunulması beklenen ürün, herhangi bir baca gereksinimi duymadığı için doğaya zararlı gaz salımını da engelliyor.

"Geleceğin ısıtma ve soğutma sistemleri için önemli bir adım." DemirDöküm'ün enerji verimliliği konusundaki kararlılığın bir sonucu olarak MaxiAir R32'yi geliştirdiklerini belirten CEO Alper Avdel; "Sektörümüz, iklim krizi etkileri, enerji tüketiminin artması, enerji fiyatları ve beraberinde

oluşan gündemlerle kritik bir noktada yer alıyor. Bu doğrultuda iklimlendirme sektörü, küresel enerji dönüşümünün kritik bir parçası olarak hızlı bir değişim geçiriyor. Gelecek trendler ve yenilikler, sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve kullanıcı odaklı çözümler etrafında şekilleniyor. MaxiAir R32 Isı Pompası, sadece enerji tasarrufu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda kullanıcıların konforunu da en üst düzeye çıkarıyor. Yeni nesil ısı pompamız, geleceğin ısıtma ve soğutma sistemleri için önemli bir adım" dedi.

MaxiAir R32, çevre dostu teknolojisi ve A+++ yüksek enerji verimiyle kesintisiz konfor sağlıyor. Yeni ısı pompası, 8, 10, 12 ve 16 kW kapasite seçenekleriyle farklı büyüklükteki yaşam alanlarına hitap ediyor. Sessiz çalışma özelliği ve inverter kompresör teknolojisi sayesinde enerji tüketimini en aza indirerek, kullanıcılarına verimli ve konforlu bir deneyim sunuyor.

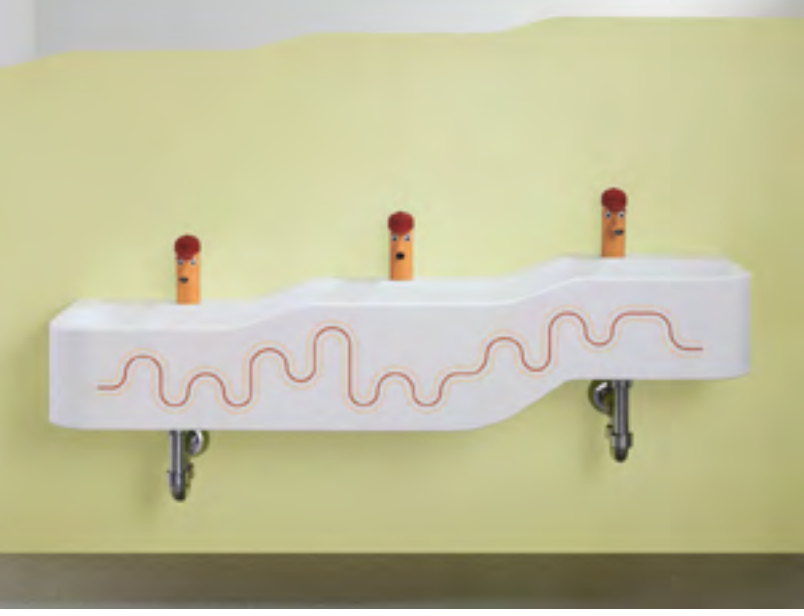
DemirDöküm MaxiAir R32 Isı Pompası, geniş kapasite seçenekleri ve çevre dostu R32 soğutucu akışkanı ile öne çıkıyor. Bu özellikleri sayesinde hem bireysel kullanıcılar hem de büyük işletmeler

için ideal bir tercih haline geliyor. Ürün ayrıca donmaya karşı koruma, kolay montaj ve bakım gibi pratik özellikleriyle kullanıcılara üst düzey bir deneyim sunuyor.

MaxiAir R32'nin öne çıkan diğer özellikleri arasında ECO enerji tasarrufu modu, haftalık programlama gibi özellikler de yer alıyor. ModBus altyapısı sayesinde bina otomasyon sistemlerine entegre edilebilen ürün, 6 cihaza kadar kaskad çalışma özelliği ile büyük ölçekli projelere de uyum sağlıyor.

"Kombideki liderliğimizi yeni alanlarda sürdüreceğiz."

Isı pompasındaki iddiasını MaxiAir R32 ile artıran DemirDöküm'ün pazar hedefiyle ilgili olarak Alper Avdel şöyle konuştu: "Isı pompası ürün grubumuzdaki MaxiAir Plus ve MaxiAir Mono'nun ardından MaxiAir R32 ile yeni bir başarı hikayesi yazmayı hedefliyoruz. Türkiye'de ısı pompası pazarı hızla büyüyor. Geçen yıl 25 bin adetlik bir pazar oluştu. DemirDöküm olarak, kombideki liderliğimizi yeni alanlarda da sürdürmek için atılıma devam ediyoruz. MaxiAir R32 ile bu hedefimize bir adım daha yaklaşacağız."



ÇOCUKLARIN HİJYENE ERİŞİMİ, **GEBERİT**'İN ÖDÜLLÜ BAMBİNİ SERİSİYLE ÇOK DAHA RENKLİ VE EĞLENCELİ!

Geberit, çocuklar için geliştirdiği Bambini serisi ile banyoları daha hijyenik ve eğlenceli hale dönüştürüyor. Tasarım, inovasyon ve kullanıcı deneyimi sayesinde iF Design Award 2024 ödülüne de sahip seri, çocukların ihtiyaçlarına ve gelişim aşamalarına özel olarak uyarlandığı için banyoyu hem çocuklar hem de ebeveynler için daha keyifli bir alan haline getiriyor.

Geberit, çocukların banyo deneyimini eğlenceli ve güvenli hale getirmek için tasarladığı Bambini banyo serisi ile hijyen eğitimine küçük yaşlardan itibaren katkı sunuyor. Her yaş grubundan çocuğun ihtiyacını karşılayacak farklı tip ve ölçülere uygun geliştirilen Bambini, renkli ve eğlenceli tasarımıyla hijyen alışkanlıklarının kazandırılmasını kolaylaştırıyor. Çocukların banyoyu kullanma deneyimini öğrenme sürecini keyifli hale getiren iF Design Award 2024 ödüllü seri; klozet, musluk, klozet kapağı ve sifon plakaları için kapsamlı ve canlı bir renk paleti sunuyor. Bambini'nin açık mavi, açık yeşil ve turuncudan oluşan yeni renk yelpazesine sahip batarya ve kumanda kapakları, çocuklara eğlenceli bir dünyanın kapısını aralıyor. Banyolar, Bambini ile renkli bir dünyaya bürünüyor.

Standart klozetler farklı yaş gruplardaki çocukların boyları için genellikle erişilmesi zordur. 1-3 yaş ve 4-5 yaş çocuk grupları için tasarlanan yerden klozet ve 6-8 yaş için geliştirilen asma klozet ile bu soruna çözüm sunan Bambini serisi; ideal yükseklikte güvenli ve stabil bir kullanımı mümkün kılıyor. Mevcut Duofix ve GIS kurulum

sistemleriyle sorunsuz bir şekilde entegre olarak mevcut altyapıya kolayca entegre edilebilen seri; sarı, kırmızı ve mavi gibi ana renklere sahip skaladan oluşuyor. Bu renklerin seçimi çocuklara dikkat çekici görsel uyarılar verirken, banyo ve temizlik alanını renkli bir dünyaya da çeviriyor. Seride Varicor® yüzeyler, optimum hijyen için yapılandırılmıştır. Bu yüzeyler oldukça dayanıklı ve kolay temizlenebiliyor. Lavabolar arasındaki eğimli yüzey, suya dayalı aktiviteler için idealken yapılandırılmış yüzey ise çoklu duyuşsal bir deneyim sunuyor. Çocukların keyifle izlediği çizgi filmlerden esinlenerek tasarlanan Bambini'nin bataryaları, el yıkama alışkanlığını eğlenceli hale getiren siperlikli bir beyzbol şapkası şeklinde sunuluyor. Tek kumandalı, fotoselli pilli ve elektrikli seçeneğe sahip bataryalar, ihtiyaca en uygun biçimde kullanıcıyla buluşuyor.

Çocuklar için klozet kullanımı hiç bu kadar kolay olmamıştı

Çocukların klozete rahatlıkla oturup, ayaklarını da yere basabilmesini kolaylaştırmak için 24, 30 ve 35 cm yükseklik seçeneğiyle üretilen Bambini

klozetler, çocukların kendi başlarına rahatlıkla tuvaleti kullanmalarını sağlıyor. Kurbağa görünümlü klozet kapağı, çocukların hayal dünyasını renklendirirken oturma pozisyonunda yere ayakları değmeyen çocuklar için tasarlanan klozet, zeminden destek almayı kolaylaştırıyor. İki farklı asma klozet ve dört farklı yerden klozet çeşidine sahip seride 40 ve 80 litrelik seçeneklerin yer aldığı Bambini çocuk küvetleri de antibakteriyel yüzeyiyle daha hijyenik bir banyo vadediyor. Küvetlerin dayanıklı malzemeden üretilmesi ise darbeye ve çizilmeye karşı uzun süre dayanıklılık sağlıyor.

Güvenli sıcaklıktaki su akışına destek olan termostat

Ortak kullanım alanlarına farklı bir yorum getiren Bambini serisindeki krom kaplı lavabo bataryası, çocuklarda hijyen bilincinin gelişimine katkı sağlıyor. Akıllı tasarımı sayesinde çocukların maruz kalacağı tehlikeleri en aza indiren ürün, minimal boyuttaki termostatı ile aşırı sıcak su akışını engelliyor. Krom rengin verdiği şıklıkla banyolara uyum sağlayan lavabo bataryası, pilli ve elektrikli olarak iki farklı seçenek sunuyor.



KALEBODUR'DAN MİMAR VE TASARIMCILARA SINIRSIZ YARATICILIK ÖZGÜRLÜĞÜ TANIYAN 3MM KALESİNTERFLEX

Kalebodur, Kalesinterflex yatırımlarıyla yalnızca Türkiye'de değil, dünya çapında da seramik sektörüne öncülük etmeye devam ediyor. Dünyanın ilk 3 mm kalınlığındaki porselen plakasını üreten Kalebodur, bugün bu teknolojiyi hayata geçirebilen dünyadaki sayılı üreticilerden biri olarak teknik özellikleriyle fark yaratıyor.

Kaleseramik, 2005 yılında Kalebodur markası altında pazara sunduğu Kalesinterflex ile seramik sektöründe devrim niteliğinde bir yeniliğe imza attı. Dünyanın ilk 3 mm kalınlığındaki porselen plakasını üreterek sektörde bir ilki gerçekleştiren Kalebodur, bugün de bu üstün teknolojiyi başarıyla uygulayan az sayıdaki üreticiden biri olarak sektöre liderlik etmeye devam ediyor.

Sektörün ilk 3mm porselen plakası
Kalesinterflex'in 3mm kalınlığındaki plakaları, yalnızca Türkiye'de değil, dünya genelinde bu alanda bir ilk olma özelliğine sahip. 100x300 cm ve 120x360 cm boyut seçenekleriyle sunulan bu plakalar, yapısal hafifliği ve üstün dayanıklılığıyla öne çıkarak hem teknik hem de estetik açıdan sektörde devrim niteliğinde yenilikler sunuyor. Doğal taşın estetik zarafetini porselenin üstün dayanıklılığıyla buluşturan plakalar, dış cephe kaplamalarından iç mekan uygulamalarına kadar geniş bir yelpazede yenilikçi çözümler sağlıyor. Özellikle dış cephe uygulamalarında sunduğu dayanıklılık ve estetik fark yaratıyor. Dona, UV ışınlarına, termal şoklara ve hava koşullarına karşı üstün dayanıklılık gösteren bu plakalar, bina yükünü hafifleterek, uzun ömürlü bir performans sunuyor.

Kalesinterflex, yalnızca hafiflik ve dayanıklılık sunmakla kalmıyor, aynı zamanda mimar ve tasarımcılara sınırsız yaratıcılık özgürlüğü tanıyor.

"Yatırımlarımızla küresel pazarda güçleniyoruz."

Kaleseramik Genel Müdürü Timur Karaoğlu, "Türkiye'nin lider, Avrupa'nın 4., dünyanın 21. en büyük seramik kaplama malzemesi üreticisi olarak, global marka yolculuğumuza katkı sağlayacak yeni yatırımlar ve ürün geliştirmelere odaklanıyoruz. Büyük ebatlı porselen plaka üretimini seramiğin geleceği olarak görüyoruz.

20 yıldır sürekli geliştirdiğimiz Kalesinterflex ile sektördeki standartları yeniden tanımlıyoruz. 3mm kalınlığındaki Kalesinterflex plakalarımız, estetik ve dayanıklılık konusundaki öncülüğümüzün en yeni göstergesidir. İnovasyon ve mükemmeliyet anlayışımızla sektörün kurallarını yeniden yazıyoruz. Bu ürünle birlikte mimar ve tasarımcılara hayal edemedikleri bir özgürlük sunuyoruz.

Stratejik yatırımlarımız, sadece üretim kapasitemizi artırmakla kalmayacak, aynı zamanda markamızın yenilikçi yaklaşımını ve global pazarlardaki

gücünü pekiştirecektir. 67. yılımızda attığımız bu adımlar, Kaleseramik'i geleceğe taşıyacak ve Türk seramik sektörünün dünya çapında daha güçlü bir temsilcisi haline getirecektir." diye belirtti.

"Kalesinterflex ile yapıların yükü hafifledi, gelecek şekillendi."

"Dünyanın en büyük, en ince ve esneyebilen seramiği olan Kalesinterflex, 2000'li yılların başında seramikte ağırlığı önemli ölçüde azaltarak bina yükünü hafifletme hedefini başarıyla hayata geçirdi. Bu yenilik, sanayi dünyamızın duayen ismi ve grubumuzun kurucusu rahmetli İbrahim Bodur'un daha hafif ve dayanıklı yapılar oluşturma vizyonunun o dönemdeki en çarpıcı örneklerinden biri oldu.

Kalesinterflex, seramiğin geleneksel kullanım alanlarının ötesine geçerek mimari tasarımlara ve inşaat teknolojilerine yeni bir bakış açısı kazandı. Büyük ebat seramik plakaların üretilmesiyle, yalnızca yer-duvar-cephe kaplamalarında değil; mutfak tezgahları, mobilyalar, beyaz eşyalar, televizyon üniteleri ve dekoratif duvar panoları gibi alanlarda da tercih edilmeye başlandı."



MO
DERN

İD
Dİ
ALI

CE
SUR

Şimdi
Visuelle
Zamanı

DEKORASYONDA YENİ BİR ÇAĞ: VİSUELLE İLE DOKULARIN MUHTEŞEM HİSSİ

Kalekim güvencesiyle üretilen yeni nesil dekoratif kaplama markası Visuelle, dekorasyon dünyasına yenilikçi bir yaklaşım getiriyor. Farklı doku, renk ve tasarım seçenekleriyle mekanlara estetik ve işlevselliği bir arada sunan Visuelle, kullanıcıların hayal ettiği görünümleri gerçeğe dönüştürüyor.

Visuelle, yüzeylerin insan algısı üzerindeki güçlü etkisini, sıra dışı mekanlar yaratmak için yeniden tanımlıyor. Kişiye özel, mekâna özel ve ihtiyaca özel çözümler sunarak dekorasyon dünyasında fark yaratıyor. Doğanın eşsiz gücünden, zamanın yeryüzüyle etkileşiminden oluşan muhteşem renkler, tonlar ve dokularla şekillenen Visuelle, mekanlara estetik ve işlevselliği bir arada sunuyor.

Doğadan ilham alan tasarımlar
Visuelle, doğanın eşsiz renk paletinden ve dokularından ilham alarak, mekanların ruhunu değiştiren özgün tasarımlar sunuyor. Mermer, ahşap ve beton gibi doğal dokuları, kullanıcıların tercih ettiği renklerle birleştirerek, kişisel ve benzersiz yaşam alanları yaratma imkanı sağlıyor.

Dünya ve doğayla uyumlu, aynı zamanda bütünsel ve dengeli yaşam alanları oluşturmak için tasarlanan Visuelle, hayal gücünün ve estetik anlayışın sınırlarını zorlayan sayısız kombinasyon sunuyor.

Estetik ve dayanıklılık bir arada
Seramik gibi geleneksel kaplama malzemelerine alternatif olarak geliştirilmiş, derzsiz ve pürüzsüz yüzeylerle mekanlarda süreklilik hissi yaratan bir Visuelle, mat ve parlak yüzeylerden sınırsız renk seçeneklerine kadar sunduğu esneklikle, her mekanda özgün ve etkileyici bir görünüm elde etmeyi mümkün kılıyor. Zemin, banyo, ıslak hacimler, iç ve dış cephelerde üstün performans gösteren Visuelle, estetik ve dayanıklılığı bir araya getirerek dekorasyonda yeni bir standart oluşturuyor.

Dokuların muhteşem hissi ile şimdi visuelle zamanı
Tasarım ruhunu, dokuların muhteşem hissi ve estetik anlayışıyla bir araya getiren Visuelle, doğadan aldığı ilhamla, mekanlara özgünlük katarak, dekorasyon dünyasında yeni bir çağ başlatıyor. Yüzeylerin insan algısı üzerindeki etkisini sıra dışı mekanlar yaratmak için kullanan marka, kişisel tarzınızı yansıtabileceğiniz ilham verici çözümler sunuyor.

Şimdi, Visuelle'nin sunduğu yenilikçi yaklaşımla yaşam alanlarınızı dönüştürme zamanı. Kalekim güvencesi ve uzman ekiplerin profesyonel uygulama hizmetiyle, hayalinizdeki mekanları gerçeğe dönüştürün.

Dekorasyonda estetik, dayanıklılık ve kusursuz tasarımların adresi olan Visuelle ile mekanlarınıza hem şıklık hem de uzun ömür kazandırabilirsiniz. Doğanın eşsiz gücünden ilham alan bu yenilikçi marka, dekorasyon anlayışınızı yeniden tanımlayacak.

Uzman kadro ile profesyonel uygulama hizmeti
Visuelle, sadece ürün sunmakla kalmıyor; aynı zamanda profesyonel uygulama hizmetiyle kullanıcılarının yanında yer alıyor. Kalekim'in uzman ekipleri tarafından gerçekleştirilen uygulama hizmeti, doğru tekniklerle yüksek standartlarda işçilik sunuyor. Bu sayede kullanıcılar, kötü bir uygulama riskini ortadan kaldırarak, mekanlarının uzun ömürlü ve kusursuz görünmesini garanti altına alıyor.



NOBILI CARLOS PRIMERO: ZAMANSIZ ŞIKLIĞIN YENİDEN YORUMU

Nobili'nin Carlos Primero koleksiyonu, klasik çift kontrollü bataryaların zarafetini modern tasarım anlayışıyla buluşturarak banyolarınıza sofistike bir dokunuş katıyor. Geçmişin estetik değerlerini günümüzün fonksiyonelliğiyle harmanlayan bu seri, her detayında ince bir işçilik ve üstün kalite sunuyor.

Carlos Primero serisi, kıvrımlı hatları ve neoklasik tarzıyla dikkat çekiyor. Lavabo, banyo ve duş bataryaları gibi geniş bir ürün yelpazesi sunan koleksiyon, her banyoya uyum sağlayacak şekilde tasarlandı. Parlak krom kaplama ve antik bronz gibi çeşitli yüzey seçenekleriyle banyonuza zarif bir dokunuş ekleyebilir, aksesuarları ile şıklığı tamamlayabilirsiniz.

Fonksiyonellik ve teknoloji
Klasik tasarımın yanı sıra, Carlos Primero koleksiyonu modern teknolojiyi

de bünyesinde barındırıyor. Wellbox ankastre termostatik batarya ile 38°C'de devreye giren emniyet sistemi yanma riskini önleyerek, kullanıcıya konforlu ve güvenli bir deneyim sunuyor. Ayrıca, 2 yollu çıkış ve otomatik yönlendirici gibi özellikler, kullanım kolaylığını artırıyor.

Detaylarda gizli zarafet
Her bir ürün, detaylara verilen önemle öne çıkıyor; kireç önleyici havalandırıcılar ve drenaj sistemleri, hem estetik hem de pratik çözümler sunuyor. Ayrıca, dikdörtgen kumanda kolları

ve naif silindirik gövdeler, tasarımın zarafetini tamamlıyor. Parlak ve çarpıcı renk alternatifleriyle Carlos Primero, çizilmeye ve aşınmaya dayanıklı yüzey kaplaması sayesinde yüksek teknik performans sağlıyor.

Carlos Primero koleksiyonu, geçmişin zarafetini modern yaşamın ihtiyaçlarıyla birleştirerek banyolarınıza lüks ve işlevselliği getiriyor. Nobili'nin vintage tatlar sunan bu eşsiz serisiyle, banyolarınızda zamansız bir şıklık yaratabilirsiniz.



WEST DESIGN DELOREAN SERİSİ: ESTETİK VE FONKSİYONELLİĞİN KUSURSUZ UYUMU

West Design, banyolarınıza özgün bir dokunuş katmak için Delorean Serisi'ni sunuyor. Pratik şıklığıyla dikkat çeken bu seri, hem tasarımı hem de işlevselliğiyle banyolarınızı sadece bir kullanım alanı olmaktan çıkararak size özel bir yaşam alanına dönüştürüyor. Delorean, her ayrıntısı düşünülmüş tasarımıyla banyolarda estetik bir denge kurarak, sade ama etkileyici bir atmosfer yaratıyor.

Renklerin büyüğü: beyaz, marrakesh ve siyah

Delorean Serisi, beyaz, marrakesh ve siyah renk seçenekleriyle banyolarınıza karakter kazandırıyor. Marrakesh'in sıcak ve doğal tonları, banyonuzda samimi bir hava katarken, siyahın asil duruşu modern ve güçlü bir ifade sunuyor. Beyaz rengin duru estetiği ile üç farklı renk alternatifleriyle sunulan Delorean, kişisel tarzınızı yansıtan banyolar yaratmanız için özgürlük sağlıyor.

İnce detaylar, büyük farklar

Delorean Serisi'nin tasarımında iki adet çanak lavabo, flotallı kararmaz ledli ayna ve ahşap tezgah gibi öne çıkan unsurlar yer alıyor. Çanak lavaboların zarif

formu, banyonuzda sanatsal bir dokunuş katarken, ledli ayna hem işlevsel hem de estetik bir deneyim sunuyor. Ahşap tezgah ise doğallığı ve sıcaklığı hissettirerek mekanın ambiyansını güçlendiriyor.

Bununla birlikte, çekmece içi deri kaplama ve kendinden kulplu çekmece gibi detaylar, yalnızca görünümü değil, kullanım deneyimini de üst seviyeye taşıyor. Çekmeceyi her açtığınızda hissettiğiniz incelik ve lüks, banyonuzdaki kaliteyi gözler önüne seriyor.

Büyüyen alanlar, büyüyen tasarımlar

West Design Delorean Serisi,

banyonuzun boyutuna göre esnek çözümler sunarak mekanı olduğundan daha geniş ve ferah hissettirir. Akıllıca tasarlanmış dolap ve çekmece sistemleri, banyonuzdaki düzeni sağlarken, minimalist çizgileriyle alanın sadeliğini korur. Böylece Delorean, hem büyük hem de küçük banyolar için ideal bir çözüm sunarak estetik ve konforu bir arada sunar.

Kendinizi özel hissedin

West Design Delorean Serisi ile sıradan bir banyodan çok daha fazlasına sahip olun. Şıklığı ve fonksiyonelliği buluşturan bu özel koleksiyon, size yalnızca bir yaşam alanı değil, kendinizi özel hissedeceğiniz bir deneyim sunuyor.



ROCA'DAN ÖZEL MALZEMELERLE UZUN ÖMÜRLÜ DUŞ TEKNELERİ

Tasarımı günümüzün ihtiyaçlarına göre yeniden yorumlayan Roca, tasarladığı yenilikçi duş tekneleriyle banyolarda üstün bir deneyim elde edilmesini sağlıyor. Geniş renk ve model seçenekleriyle öne çıkan duş tekneleri, ihtiyaçlara göre istenilen ölçüde kesilebilme özelliği ile her banyoya mükemmel uyum sağlarken, Roca'ya patentli malzemelerle üretilmeleri sayesinde uzun ömürlü kullanım sunuyor.

Roca, tüm banyo tasarımlarına uygun çözümler sunan duş tekneleri ile estetik ve hijyenik bir duş alanı yaratmayı mümkün kılıyor. Bir duş alanındaki en önemli konular arasında yer alan güvenlik ve dayanıklılığı ön planda tutan Senceramic®, Stonex® ve Surfex® gibi Roca'ya patentli özel malzemelerle üretilen duş tekneleri, kaymaz yüzeyleri ve uzun ömürlü yapılarıyla her banyoda üstün bir deneyim sunuyor.

Senceramic® ile üst düzey hijyen
Senceramic® malzemesiyle üretilen Cratos duş tekneleri, doğal dokuların seramik dayanıklılığıyla bulunduğu eşsiz bir tasarım sunuyor. Gözeneksiz yüzeyi sayesinde hijyenik bir kullanım sağlayan Cratos, kayma önleyici yapısı ile güvenli bir zemin oluşturuyor. UV ışınlarına ve aşındırıcı malzemelere karşı gösterdiği üstün direnç ile uzun yıllar boyunca estetik ve fonksiyonel özelliklerini

koruyor. Mat beyaz, bej, kahve, inci ve onyx gibi zarif renk seçenekleri ve 10 farklı boyutuyla tüm banyolara mükemmel uyum sağlayan Cratos duş tekneleri banyo tasarımlarına şıklık ve zarafet katıyor.

Otel ve hastane gibi toplu kullanım gerektiren alanlarda ideal çözüm; Stonex®

Stonex® malzeme teknolojisi ile üretilen Terran duş tekneleri ise, dokulu yüzeyi ve kaydırmaz özellikleriyle banyolarda güvenliği zirveye taşıyor. İstenilen ölçüde kesilebilme özelliği sayesinde, hastane, toplu konut veya otel gibi ölçülerde farklılık gösteren mekanlar için kolaylık sağlayarak yoğun kullanım alanları için ideal bir çözüm sunuyor.

Ayrıca, özel reçine ve minerallerden üretilen bu dayanıklı malzeme, darbelere, kimyasallara ve UV ışınlarına

karşı üstün direnç gösteriyor. Beyaz, arduaz, siyah, inci, onyx, bej ve kahve gibi zarif renk seçenekleriyle sunulan Terran duş tekneleri, her banyoya şıklık katarken, farklı boyut ve modellerdeki alternatifleri ile her banyoya uyum sağlıyor.

Surfex® ile kaya yüzeyinde yürüyormüş hissi

Surfex® malzemesi ile üretilen Modo duş tekneleri de mineral içeren yapısı sayesinde kaya yüzeyinde yürüyormüş hissiyatı sunarken, kaymaz ve dayanıklı bir zemin oluşturuyor. Kimyasal maddelere ve UV ışınlarına karşı yüksek direnç gösteren Surfex®, aynı zamanda tamamen organik yapısıyla %100 geri dönüştürülebilir olmasıyla dikkat çekiyor. Farklı boyut ve açılara uyum sağlayabilen bu duş tekneleri, yaratıcı ve özgün banyo tasarımlarına olanak tanıyarak, her mekâna estetik bir dokunuş katıyor.



BANYO DEKORASYONUNDA DOĞALLIK ÖN PLANDA **THEMORE CONCEPT**'İN ÖNERİSİ FOREST BANYO MODELİ

Banyolar, günümüzde yalnızca temel ihtiyaçların karşılandığı alanlar olmaktan çıkıp, konfor, estetik ve fonksiyonelliğin mükemmel bir uyum içinde bulunduğu özel yaşam alanlarına dönüştü. 2025 yılının banyo dekorasyonunda doğal malzemeler, kahve tonları, minimal ve akıllı teknolojiler öne çıkıyor. Mutfak, banyo, kapı ve tüm dekorasyon ürünleri alanında özgün tasarımlara imza atan Themore Concept ise banyo trendleriyle uyumlu, doğadan ilham alarak tasarladığı Forest Banyo modelini öneriyor.

Moda, yalnızca kıyafetlerde ya da aksesuarlarda değil, ev dekorasyonunda da her yıl değişim gösteriyor. 2025 yılını karşıladığımız şu günlerde, ev dekorasyonunda ve banyo tasarımlarında önemli değişiklikler yaşandı. Doğal ürünler, minimal ve akıllı tasarımlar, organik formlar ve çevre dostu ürünler, 2025 yılının öne çıkan trendleri arasında yer alıyor.

Doğal taşlar ve kahve tonları dikkat çekiyor

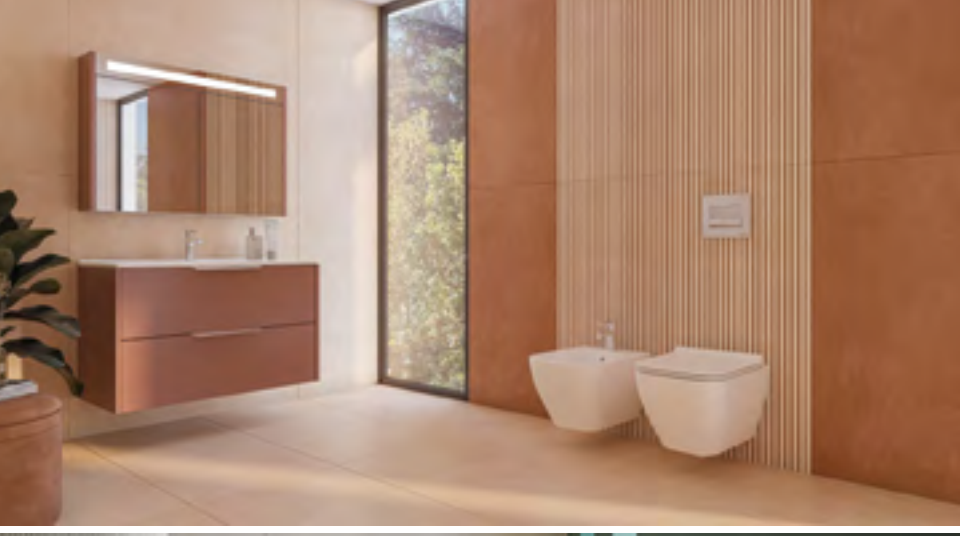
2025 yılı dekorasyon trendlerinde özellikle kullanıcı deneyimini ön planda tutan, estetik ve fonksiyonelliği birleştiren tasarımların öne çıktığını belirten Themore Concept Tasarım Müdürü Aytaç Kaplan, “Banyo dekorasyonunda doğal taşlar ve kahve tonları renkler dikkat çekiyor. Ahşap ve mermer dokular, lüks ve

huzurlu bir atmosfer yaratırken, mat yüzeyler ve dokulu malzemeler, doğal ışığı yumuşatarak banyoları daha sıcak ve davetkar hale getiriyor. Son yıllarda banyo alanlarında popüler olan beyaz ve açık tonların ise yerini, antrasit, koyu yeşil, lacivert ve kahve tonlarına bıraktığını gözlemliyoruz. Minimal ve işlevsel tasarımlar da bu yıl banyolarda ön planda yer alıyor. Ayrıca; gizli depolama alanları, ince çerçeveli aynalar, entegre aydınlatmalar ve dokunmatik kontrol panelleri, banyolarda hem şıklığı hem de kullanım kolaylığını artırıyor.” açıklamasında bulundu.

2025 trendlerine yanıt veren bir tasarım: Forest Banyo

Themore Concept'in banyo trendlerine uyumlu Forest Banyo modeli, modern mimari çizgileri ve sıcak dokuları

ile banyolara zarif bir atmosfer kazandırırken, işlevselliği de en üst seviyeye taşıyor. Lake kapakları ve pürüzsüz yüzeyleri ile ışığı nazikçe yansıtarak ferah bir his yaratıyor. Dikey fuga çizgiler, tasarıma sofistike bir hareket kazandırarak banyoya derinlik sunuyor. Banyonun odak noktası ise LED'li dokunmatik ayna. Modern yaşamın vazgeçilmezi haline gelen bu tasarım, sadece bir yansıtıcı değil, günün her saatinde ideal aydınlatmayı sağlayan akıllı bir detay. Tek bir dokunuşla atmosferi değiştirirken hazırlık sürecini konforlu ve keyifli hale getiriyor. Depolama alanları, elcikli kulplar kullanım rahatlığı sağlarken, minimalist estetiği de tamamlıyor. Düz hatlar, yumuşak geçişler ve fonksiyonel detaylar, banyolarda zamansız bir estetik ve konfor sunuyor.



SERAMİKSAN, DEKORASYON TRENDLERİNE İLHAM VERECEK YENİ KOLEKSİYONUNU TANITTI

Yaşam alanları da tasarım ve dekorasyonun yeni kodlarıyla değişiyor. Farklı akımların bir araya geldiği bu dönemde, mekanlar artık hem şık ve estetik hem de konforlu kimliklere bürünmeye hazırlanıyor. Doğadan esinlendiği yeni koleksiyonunu tanıtan Seramiksan ise yeni yılın dekorasyon trendlerini değerlendirdi.

Yeni yılın dekorasyon trendleri belli oldu. Doğallıktan minimalizme kadar farklı akımların bir araya geldiği bu dönemde, mekanlar artık hem şık ve estetik hem de konforlu kimliklere bürünmeye hazırlanıyor. Sıra dışı tasarımların pazaryeri IstDibs'in gerçekleştirdiği ve 2025'teki dekorasyon trendlerine ışık tutan araştırmaya katılanların üçte biri, önümüzdeki yılın renginin toprak tonları olduğunu söylüyor. Doğadan gelen desen ve motifler de dekorasyon unsurları olarak öne çıkıyor. Yalnız ev değil otel, restoran gibi işletmeler için de doğadan ilham alarak tasarladığı koleksiyonunu ilk kez UNICERA İstanbul'da tanıtan Seramiksan ise mekanlara modern ve üç boyutlu bir estetik kazandırıyor.

"2025'te doğanın renkleri yaşam alanlarına taşınacak"

Seramiksan Direktörü Süreyya Çağlar, 2025'in dekorasyon trendlerine ilişkin, "2025 yılı, yaşam alanlarımızı doğayla buluşturan ve sürdürülebilirliği ön plana çıkaran bir dönem olacak. Minimalist çizgilerle harmanlanan doğal ve estetik malzemeler, mekanların vazgeçilmezleri arasında yer alacak. Sadelik ve şıklığı bir araya getiren tasarımlar, evlere hem modern hem de sıcak bir atmosfer kazandıracak. Biz de doğanın renklerinden ilham alarak oluşturduğumuz yeni Color Line koleksiyonumuzla, tüketicilerin doğa özlemini gidermeye hazırlanıyoruz. Modern ve yenilikçi tasarım anlayışımız sayesinde hem doğayla uyumlu hem de

konforlu yaşam alanları oluşturulmasına katkı sağlayacağız." değerlendirmesinde bulunurken yeni koleksiyonları hakkında da detayları paylaştı.

Buna göre, Seramiksan'ın Color Line isimli koleksiyonu mekanlara modern ve üç boyutlu bir estetik bakış açısı kazandırıyor. Renkli lambri görünümüyle yaşam alanlarına derinlik ve dinamizm katıyor. Sektörde yeniliklerin en güncel örneği olarak öne çıkan koleksiyonda mavi, yeşil, pudra, terra, kemik, beyaz renk seçenekleri ve iki farklı röllyefi bulunuyor. Zengin renk yelpazesıyla çeşitli kombinasyonlar oluşturulmasına olanak tanıyan Color Line, hem evlerde hem de ticari mekanlarda kullanılabilir.



VOQ'UN YENİ SERİLERİ: ELEGANT & DUE

Yeni yılın heyecan verici atmosferi, yaşam alanlarımızın her köşesine yansırken, ev sahipleri odağına banyoları alıyor. 2025'in banyo dekorasyonu trendlerini değerlendiren İtalyan dekorasyon stilinden ilham alan banyo mobilyası markası ise yeni serileriyle bu mekanları hem işlevsel hem de şık hale getiriyor.

Yeni yılın heyecan verici atmosferi, yaşam alanlarımızın her köşesinde hissedilirken, ev sahipleri odağına banyoları alıyor. Günün stresini üstümüzden attığımız bu mekanlar, adeta kendine has bir kimliğe bürünüyor. Önümüzdeki 3 yılın dekorasyon trendlerine dair araştırma yapan The National Kitchen + Bath Association'ın (NKBA) 500 endüstri profesyoneli ile gerçekleştirdiği araştırmaya göre, katılımcılar banyolarda en çok fonksiyonelliğin, konforun ve kişiselleştirilebilir estetiğin öne çıkmasını bekliyor. Bunun yanı sıra bakım ve temizlik gibi günlük rutinlerin kolaylaştırıldığı, geniş ama zarif depolama çözümlerinin geliştirildiği ürünlerin daha çok tercih edileceği öngörülmüyor. İtalyan dekorasyon stilinden ilham alan banyo mobilyası

markası VOQ ise 2025'te tüketicilere yeni koleksiyonlarıyla eşlik ederken, banyolara şıklık ve işlevsel katıyor.

2025, banyolarda sürdürülebilirliğin ve fonksiyonelliğin yılı olacak
VOQ'un yeni koleksiyonları, 2025'in banyoları adeta bir spa merkezi gibi deneyimlerle şekillendirileceği bir yıl olacağına işaret ediyor. Bu doğrultuda banyoların doğanın sakinleştirici tonları, estetik ve işlevsel mobilyalarla hayat bulacağı tahmin ediliyor. Sürdürülebilir malzemeler ve teknolojilerin birleştirildiği ürünlerin, kullanıcı dostu mekanlar yaratması bekleniyor. Minimalist depolama çözümleriyle düzenlenen alanlarla kullanıcılara daha ferah ve huzurlu atmosfer sunulacağı öngörülmüyor. VOQ'un Elegant ve Due

koleksiyonları da bu trendlerle birlikte banyoları baştan yaratmak isteyenlere eşlik ediyor.

Antrasit, beyaz ve sis grisinden oluşan karakteristik renk paletine sahip Elegant serisi, metal detayları ile lüks algısını yeniden yorumlayarak banyoları ilham veren bir yaşam alanına dönüştürüyor. Sofistike detaylarıyla banyolara yeni bir ruh kazandırırken, modül çeşitliliği ile geniş depolama alanı sunuyor. Rafine zevklere hitap eden renk paletine sahip Due ise kavisli çizgileriyle banyoları özelleştiriyor. İtalyan stilinden ve zanaatinden ilham alarak tasarlanan mobilya, banyo kültürüne yepyeni bir soluk getiriyor. Ahşap dokusuyla banyolarda sıcak ve etkileyici bir ambiyans yaratıyor.

VitrA'DAN YÜZEYLERE 3 BOYUTLU DOKUNUŞ

VitrA'nın yeni dijital şekillendirme teknolojisi V-Shape, yüzeylerde, hacim ve derinlik hissi oluşturan üç boyutlu bir etki yaratıyor. Doğal görünümlü dijital rölyefler oluşturan teknoloji, doğala en yakın görünümü sağlıyor. V-Shape teknolojisi karoların kaydırmazlık seviyesini yükseltirken, oluşturduğu rölyefli yumuşak yüzeylerle dokunma deneyimini de artırıyor.

VitrA'nın ilk olarak Novatone ve Naturalux karo koleksiyonlarında kullandığı V-Shape teknolojisi, yaşamı kolaylaştıran akıllı çözümlerle birlikte geliyor. Arzu edilen keyifli yaşam alanlarını yaratmak için, VitrA'nın yaşamdan ve kullanıcılarından aldığı ilhamla geliştirdiği yenilikçi çözümler, V-Shape sayesinde tasarımla buluşuyor.



WARMHAUS DİKEY PANEL RADYATÖRLERDE ESTETİK VE PERFORMANS BİR ARADA

Panel radyatör ürün yelpazesinde farklı seçenekler sunan Warmhaus, Dikey Panel Radyatörlerini kullanıcı ihtiyaç ve beklentilerine göre yeniledi.

Şıklık ve verimlilik bir arada
Warmhaus Dikey Panel Radyatörler kullanıcı ihtiyaç ve beklentilerini bir adım öteye taşıyan yenilikleri barındırıyor. Yeni nesil Warmhaus Dikey Panel Radyatörler, şıklık ve yüksek ısı performansını bir araya

getirerek mekanlara estetik ve konfor sunuyor. Sade ve zarif tasarımı ile ev veya ofis gibi yaşam alanlarına modernlik getiriyor. Özellikle yeterli alanı olmayan mekanlar için uzun ve dar yapıları ile yaşam alanlarında yerden tasarruf edilmesini sağlıyor. Warmhaus Dikey Panel Radyatörler farklı tip seçenekleriyle (45mm ve 71mm genişlik) ve değişen yükseklik seçenekleri ile (1600mm-2400mm arasında) her mekana uyum sağlayabiliyor.

Yenilikçi üretim teknolojisi sayesinde yüksek ısı performansına sahip Dikey Panel Radyatörler, 13 bar test basıncı ve 10 bar maksimum çalışma basıncı ile güvenli kullanım sunuyor.

Warmhaus mühendisliğinin bir ürünü olan Dikey Panel Radyatörler, minimum enerjiyle maksimum ısıtma sağlıyor. Bu sayede kullanıcılar da enerji tasarrufu yapıyor.

*Daikin'in
merkezi iklimlendirme çözümleriyle
işletmelerin içi rahat!*



- Düşük işletme ve bakım maliyeti
- Enerji tasarrufu
- Akıllı kontrol çözümleri
- İhtiyaca göre çalışma kolaylığı

Daikin Merkezi İklimlendirme Sistemleri;
üstün teknolojileri, yüksek performansları
ve güvenilirlikleriyle projelerinize değer katar.



SOĞUTMA GRUBU



FANCOIL



KLİMA SANTRALI

FIRATPERT

Mobil Sistem & Zeminden Isıtma Boruları

projelerinizin
güvenilir tercihi



- ø14-16-17-18-20-25-32
- Montaj süresinde % 50'ye varan azalma
- Nakliyede avantaj
- Malzeme kullanımında daha az fire
- Düşük maliyet

Kırmızı
Bariyerli
Ø16x2 mm

Turuncu
Bariyerli
Ø16x1.8 mm

FIRATBORU

www.firat.com



#İYİ TASARIM HERKESİN HAKKI



/SERAMIKSAN



seramiksan

Seramiksan.com.tr