



Sika Türkiye
dünyanın en iyi
Sika şirketi seçildi



Uygulama Birimi
2011 yılında
yüzde 60 büyüdü



Gayrimenkulde en
az 20 yıl, çok ciddi
fırsatlar olacak

SikaLife

Sika Yapı Kimyasalları AŞ yayın organıdır. Yıl: 2 - 2012 / Sayı: 4



BAŞARININ ANAHTARI: İNOVASYON

MaxTack



ULTRA HIZLI ULTRA GÜÇLÜ

Evinizde herhangi bir yapıştırma ya da sabitleme işi mi yapmak istiyorsunuz?

O zaman, ideal çözümle tanışın: **Sika MaxTack®**. Hemen hemen her türlü farklı malzemeyi birbirine yapıştırmak için kullanabileceğiniz bu çok amaçlı yapıştırıcıdan memnun kalacaksınız. Artık tamir veya yenileme işlerinizde, vida ve matkaba ihtiyacınız yok. **Sika MaxTack®**; ultra hızlı, ultra güçlü ve mükemmel ilk tutunma dayanımına sahip bir ürün olarak iç mekân ve korunaklı dış mekân uygulamalarında kullanılabilir.



Sika Yapı Kimyasalları A.Ş. İstanbul Deri O.S.B. 2. Yol J-7 Parsel Aydınli Orhanlı Mevkii, Tuzla,
İstanbul-Türkiye Tel: 0216 581 06 00 | (Pbx) Faks: 0216 581 06 99 bilgi@tr.sika.com | www.sika.com.tr

Innovation & Consistency | since 1910

İnovasyon: Fark yaratarak kazanmak!

Değerli Sika dostları,

Günümüz iş dünyasında şirketlerin uzun dönemli gelişimleri için hedefledikleri pazarlarda rekabet etme ve etki yaratma ile ilgili becerilerini de geliştirmeleri kritik önem arz ediyor. Çünkü iş hayatının temelinde rekabet edebilme becerisi yatıyor.

Rekabet, herhangi bir satış, pazar, niş, lokasyon veya kaynak ile ilgili, firmalar arasındaki yarışmadır. İki'den fazla sayıdaki firmanın aynı hedef için mücadele ettikleri pazarlarda ise rekabetin boyutu gün geçtikçe daha da artar. Söz konusu rekabet, yararlı ve olumlu etkiler sağlayabilir ancak temelde rekabetin yolu, rakiplerden daha iyi değerler ve çözümler sunabilmekten geçer. Rekabet etme becerisi ise özünde rakiplerinden farklılaşabilme becerisi ile ilgilidir. Şirketlerin satış performansının gelişebilmesi içinse, doğru ürünleri doğru yerde doğru zamanda ve doğru fiyatlamayla müşterilerine tedarik etmesi gerekir. Sürdürülebilir büyüme ve kârlılık performansı için “en iyi değeri sunan tedarikçi” algısının müşteriler nezdinde yaratılmış olması hayati önem taşır. Söz konusu algının oluşturulması içinse pazarın ve rekabetin şartlarını iyi anlamak ve “farklılaşmak” kaçınılmaz bir hal almıştır.

Farklılaşmak; peki ama nasıl?

İşte inovasyon kavramı, bu noktada çok önemli bir değer ve sürdürülebilir kârlı büyümenin motoru olarak devreye giriyor. Günümüzde ürün çeşitliliği, kalite, servis, hız, iş modeli gibi faktörlerde rekabetten ayrılan çözümler bulmak ve bu çözümlerde müşteriler için rakiplerin üretmediği değerler üretmek başarının anahtarı haline geldi. Giderek benzeşen ürün ve hizmetler dünyasında müşterilere farklı özellikler ve yeni faydalar sunmayan şirketler, sürüdekilerden biri olmak ve fiyat erozyonuna maruz kalmak gerçeğiyle yüzleşmek durumunda. Dolayısıyla inovasyon, diğer bir deyişle “yenilikçilik” kavramı şirketlerin organizasyonel yapısı içerisinde sistematik bir yaklaşımla yer almalı, benimsenmeli ve tabii ki hayata geçirilmeli.

Bu noktada memnuniyetle ifade etmek isterim ki, Sika olarak bizim organizasyonel yapımızda inovasyon kavramı, müşterilerimiz için geliştirdiğimiz yenilikçi fayda ve çözümler, çok önemli bir yer teşkil ediyor. Sika Grubu'nun global cirosunun yüzde 34'ünün, beş yaşından küçük ürünlerden oluşması, bu yaklaşıma verdiğimiz önemin bir göstergesi.

İnovasyon kavramının iş hayatındaki önemini vurgulamayı ve paylaşımda bulunmayı amaçladığım yazımı, -siz değerli iş ortaklarımızı ve sektör paydaşlarımızı bu kavram hakkında bir kez daha düşünmeye itmek amacıyla- bu konuda çok ünlü ve çok keskin bir deyişle sonlandırmak istiyorum:

“Farklılaş ya da yok ol!”

Saygılarımla



Bora Yıldırım

Genel Müdür

SikaLife

Yerel Süreli Yayın
Dört ayda bir yayımlanır
Ücretsizdir

Sika Yapı Kimyasalları AŞ
Adına İmtiyaz Sahibi
Bora YILDIRIM

Sorumlu Müdür
Turgay ÖZKUN

Yönetim Yeri
İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgesi
2.Yol J-7 Parsel Aydınli Orhanlı Mevki
34957 Tuzla-İstanbul / Türkiye
Tel: 0216 581 06 00

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Görsel Yönetmen
Yavuz KARAKAŞ

Editör
Banu SARI ARSLAN

Düzeltilen Editör
Ersel ERGÜZ

Fotoğraf Editörü
Murat GÜNEY

Fotoğraflar
Damla SALOR ÖZPINAR
Nihat MALÇUK

İletişim Tel:
(0216) 681 18 94

Baskı
Dünya Yayıncılık AŞ
"Globus" Dünya Basınevi
100. Yıl Mahallesi 34440
Bağcılar-İstanbul / Türkiye
Tel: (0212) 629 08 08

SikaLife dergisi, Sika Yapı Kimyasalları AŞ tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Derginin isim hakkı, Sika Yapı Kimyasalları AŞ'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı ve fotoğrafların her hakkı saklıdır. Şirketten izinsiz, kaynak gösterilerek dahi kullanılamaz.

3 Başyazı

5 Editörden

Sika Haber

- 6 İsviçreli dünya devi Sika, Türkiye'deki şirketini "Dünyanın En İyisi" seçti!
- 7 Sika Tarsus Üretim Tesisi hizmete girdi
- 8 Sika, bayileriyle Antalya'da buluştu
- 8 Sika Mobil, ürün eğitimlerine devam ediyor
- 9 Sika Türkiye Kurumsal İnternet Sitesi yenilendi
- 9 Yenilikler ve farklılaşma, İnovasyon Çalıştayı'nda masaya yatırıldı
- 10 Sika Türkiye, BoatShow ve Beton 2011 fuarlarında yer aldı
- 10 Sika Ailesi, yeni yılı yine birlikte kutladı
- 10 Laboratuvar Teknisyenleri Eğitimleri'ne Sika desteği

Proje

- 11 Gıda tesislerinde güvenli ve üstün performanslı çözümler

Dosya

- 12 Başarının yeni anahtarı: İnovasyon

Güncel

- 14 Çek Kanunu'ndaki yeni düzenlemeler neler getiriyor?

Büyüteç

- 16 Yenilikçi su yalıtım sistemi: SikaProof®-A

Söyleşi

- 18 Gayrimenkulde en az 20 yıl, çok ciddi fırsatlar olacak

Biz'den

- 20 Uygulama Birimi 2011 yılında yüzde 60 büyüdü

24 Satırarası

26 Ödüllü bulmaca

Rekabet üstünlüğüne giden yol: İnovasyon

Değerli SikaLife okurları,

2011 yılında, bir önceki sene meydana gelen daralmayı da kapatarak büyümeyi başaran inşaat sektörü, 2012 yılına global ekonomide yaşanmakta olan borç krizi kaynaklı belirsizlikler nedeniyle temkinli girdi. Bununla beraber, ilk aylarda tüm yurt genelinde yaşanan olumsuz hava koşullarının yanı sıra, özel sektör finansmanı ve faizlerin belirsizliği, konut sektörü tarafında ise mütekabiliyet, 2-B ve kentsel dönüşüm beklentileri, inşaat sektörünün genel olarak yavaşlamasına sebep oldu. Tüm bu gelişmelere rağmen normal koşullar altında sektörün bir önceki yılın büyüme oranını yakalayamasa da yüzde 6-7 civarında büyüyeceği öngörülmüyor. İnşaat sektörüne doğrudan bağlı olarak çalışan yapı malzemeleri sektörünün de geçmiş dönemlerdeki gibi, bu büyümenin daha da üstünde bir oranı yakalaması bekleniyor.

Kısa özetlemeye çalıştığım ve hepimizin malumu olan küresel bazlı finansal zorlukların dışında, şirketlerin önemli bir diğer konusu da hiç şüphesiz zorlu rekabet koşulları. Ürünlerin, firmaların ve toplam kalitenin giderek birbirine yaklaştığı mevcut ortamda, "farklılaşma ve yenilik" gün geçtikçe çok daha hayati bir durum olarak karşımıza çıkıyor. Son dönemlerde yaşamın her alanında sıkça duyduğumuz "İnovasyon" ya da bir diğer deyişle "Yenilikçilik" kavramı, bu sayımızın ana konusu olarak belirlendi. Rekabet üstünlüğüne açılan en önemli kapı olarak tanımlayabileceğimiz "İnovasyon", tüm Sika şirketlerinin birinci önceliği olarak görülüyor ve başarının ana faktörü olarak tanımlanıyor. Her yıl yaklaşık 60-70 adet patent başvurusu, hız kesmeyen ARGE ve teknoloji yatırımları, bunun somut birer göstergesiyken, son beş yılda pazara sunulan yeni ürünlerin toplam satıştan yüzde 34'lük bir pay alması da yapılan doğru seçimlerin bir sonucu olarak karşımıza çıkıyor.

Son olarak birkaç cümle de dergimiz için: Geçtiğimiz yıl yayımlanmaya başlayan kurumsal yayınıımız "SikaLife"; sizlerden aldığımız olumlu geri bildirimlerin verdiği yüksek motivasyonla, bu yıl da ilginizi çekeceğine inandığımız konu ve haberlerle sizlerle beraber olmaya devam ediyor.

Böstermiş olduğunuz ilgiye şükranlarımızı sunar, yeni sayımızla keyifli dakikalar geçirmenizi dileriz.

Saygılarımla



Turgay Özkun

Pazarlama & Teknik Servis Hizmetleri Müdürü

İsviçreli Dünya Devi Sika, Türkiye'deki Şirketini "Dünyanın En İyisi" seçti!

Yapı kimyasalları ve endüstriyel yapıştırıcılar sektöründe dünya lideri olan Sika, faaliyette bulunduğu ülkeler arasında yaptığı değerlendirmede Sika Türkiye'yi "Dünyanın En İyi Performans Gösteren Şirketi" olarak belirledi.



Dünya genelinde toplam 120 şirketi, 13 bin 500 çalışanı ve 2011 yılında gerçekleştirdiği 4,6 milyar cirosuyla sektöründe dünya lideri olan İsviçre merkezli Sika, 2011 yılı sonuçlarına göre yaptığı değerlendirmede Sika Türkiye'yi "Dünyanın En İyi Performans Gösteren Şirketi" seçti. Grup içerisindeki en prestijli ödül olan "Romuald Burkard Award" her yıl sadece bir Sika şirketine, sürdürülebilir satış geliri, kârlılık, büyüme, nakit akışı gibi birçok zorlu kriterin değerlendirilmesi ile veriliyor.

Dünyanın en başarılı performans gösteren şirketi seçilen Sika Türkiye'nin Genel Müdürü Bora Yıldırım konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede "Böylesine önemli bir ödüle layık görülme kurumsal olarak çalışanlar ve şirket açısından, bireysel olarak ise Türkiye ve Türkler açısından gurur vericidir" diye konuştu. Son iki yılda Türkiye'deki yapı kimyasalları ve endüstriyel yapıştırıcılar pazarında toplam yüzde 45 ciro büyümesi yakaladıklarını belirten Bora Yıldırım, ciro, kârlılık, işletme sermayesi gibi finansal kriterlerde 2011 yılı için yapılan grup şirketleri içerisindeki değerlendirmelere göre, hem dünyanın en iyisi olarak ödüle layık görüldüklerini hem de grup şirketleri arasında büyüklük olarak ilk 10 arasında yer aldıklarını ifade etti. Yıldırım, 2010 yılında Sika Türkiye ARGE Departmanı'nın "Bölge Merkezi" olarak görevlendirilmesinin ardından gelen bu anlamlı ödülün, sürdürülebilir başarının somut bir göstergesi olduğunu kaydetti.

2011 yılı içerisinde çok hızlı ve olumsuz yönde değişen döviz kurları ile ham madde maliyet artışlarına rağmen elde ettikleri bu başarının, tamamen Sika Türkiye çalışanlarının azimli ve evrensel kriterlerde gösterdikleri çalışma performansının eseri olduğunu söyleyen Bora Yıldırım, söz konusu ödülün Sika Türkiye çalışanlarına gelecekteki hedefleri gerçekleştirmede büyük bir enerji verdiğini ve motivasyon sağladığını belirtti.





Sika Tarsus Üretim Tesisi hizmete girdi

Sika Türkiye, Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 6 bin 600 metrekare arazi üzerinde ve 2 bin 200 metrekarelik kapalı alanda kurulan yeni üretim tesisini faaliyete geçirdi.

Sürdürülebilir ve kârlı büyümesiyle 2011 yılında dünyanın en başarılı Sika şirketi seçilen Sika Yapı Kimyasalları AŞ, iddialı hedefleri doğrultusunda yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesi'nde yeni bir üretim tesisi kuran Sika Türkiye, bu yeni tesisle iş ortaklarına daha hızlı hizmet vermeyi hedefliyor. Sika ayrıca, kurumsal vizyonunun bir parçası olan ileri teknoloji, kalite ve güven ilkelerini, temsil edildiği her bölgede olduğu gibi Tarsus'ta da yaşatmayı amaçlıyor.

Toplam 6 bin 600 metrekare arazi üzerinde 2 bin 200 metrekarelik kapalı alanda kurulan tesisin, İstanbul Tuzla'daki merkez üretim tesisleriyle aynı düzeyde üretim kabiliyeti ve kapasitesi bulunuyor. Tarsus Tesisleri "Full Otomasyon" sistemi ile çalışırken aynı zamanda "Uzaktan Erişim Modülü" sayesinde merkezden üretim yaptırılabilme olanağına sahip. Fabrika alanının ve tesislerin fiziksel ve operasyonel kapasite artırımına imkân veren bir yapıda olması, sürekli büyüme hedefindeki şirketin geleceğe yönelik atımlarının somut bir göstergesi olarak ön plana çıkıyor.





Sika, bayileriyle Antalya'da buluştu

Sika Türkiye, 2012 yılı hedeflerinin ve stratejilerinin belirlendiği bayi toplantısında pazara sunulacak olan yeni ürünlerinin tanıtımını da gerçekleştirdi.



Sika Türkiye Dağıtım Kanalı bünyesinde yer alan 180 bayi ile bölge distribütörleri, 25-27 Kasım 2011 tarihleri arasında Kemer / Vogue Hotel Avantgarde'da bir araya geldi.

25 Kasım Cuma akşamı "hoş geldiniz kokteyli" ile başlayan organizasyon, Cumartesi günü 2011 yılının değerlendirmesinin yapıldığı ve gelecek yılın stratejilerinin anlatıldığı toplantıyla devam etti. 2012 yılında pazara sunulacak yeni ürünlerin tanıtımının ardından gerçekleştirilen Olympos-Tahtalı Teleferik Turu, katılımcılara keyifli anlar yaşatırken, organizasyon gala gecesiyse son buldu.

Sika Mobil, ürün eğitimlerine devam ediyor

Sika Mobil Eğitim Ekibi, Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerini ziyaret edip, Sika ürünlerini tanıtıyor ve kullanıcıların sorularını yanıtlayarak, ürünler hakkında detaylı bilgi sahibi olmalarını sağlıyor.

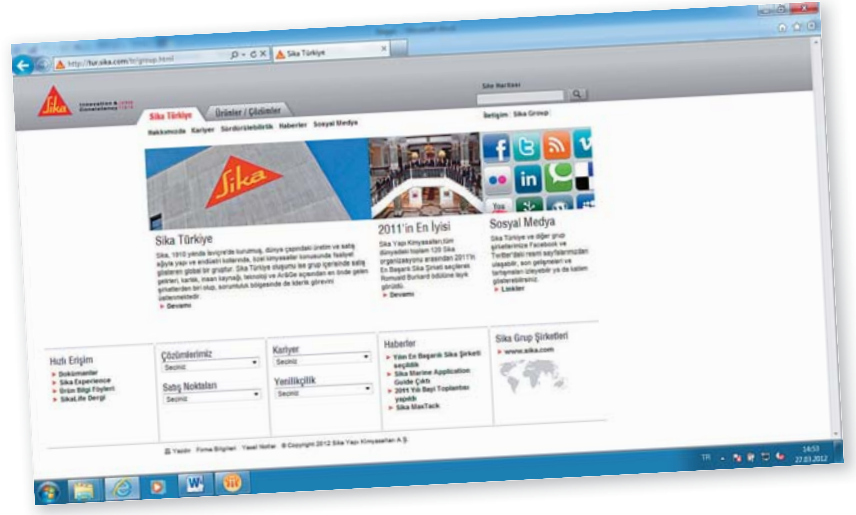
Dağıtım Kanalı bünyesinde yer alan Sika Mobil Eğitim Ekibi, ülke genelindeki ürün tanıtım ve eğitim aktivitelerine ara vermeden devam ediyor. Sika bayi ve müşterilerini Türkiye'nin neresinde olursa olsun yerinde ziyaret ederek, örnek uygulamalarla ürünleri tanıtan ekip, geçtiğimiz ayları yine yoğun bir seyahat maratonuyla geçirdi. Marmara Bölgesi'nde Balıkesir, Bandırma, Çanakkale ve Edirne; İç Anadolu Bölgesi'nde Ankara; Karadeniz Bölgesi'nde Trabzon, Rize, Ordu ve Samsun illerine düzenlenen ziyaretler sayesinde, kullanıcılar Sika ürünlerini daha yakından tanıma şansı buldu.



Sika Türkiye Kurumsal İnternet Sitesi yenilendi

Yenilikçi vizyonuyla faaliyetlerine ve uygulamalarına yön veren Sika Türkiye, ziyaretçilerine yeni internet sitesiyle “merhaba” dedi.

Sika Türkiye Kurumsal İnternet Sitesi, yeni yüzüyle ziyaretçilerinin beğenisine sunuldu. Görüntüsü, altyapısı ve içeriğiyle tamamen yenilenen web sitesinde Sika ile ilgili oldukça ayrıntılı bilgilerin yanı sıra, ürün ve çözümlere yönelik teknik dokümanlar, teknolojik gelişme ve yeniliklere ilişkin bilgiler yer alıyor. Siteyi ziyaret eden misafirler, Sika ile ilgili güncel haberlere de ulaşma imkânına sahip oluyor.



Yenilikler ve farklılaşma İnovasyon Çalıştayı'nda masaya yatırıldı

İnovatif yaklaşımlar konusunda sektöründe fark yaratan çalışmalar ortaya koyan Sika Türkiye, İnovasyon Çalıştayı düzenleyerek rekabette bir adım daha öne geçmesini sağlayacak projeler üzerinde çalışma yaptı.



Sika'da başarının anahtarı olarak görülen ve global olarak tüm stratejilerin en başında yer alan “İnovasyon” konusunda, Sika Türkiye'nin de çalışmaları devam ediyor. Bu kapsamda 9-11 Aralık 2011 tarihlerinde tüm birimlerin katılı-

mla “İnovasyon Çalıştayı” gerçekleştirildi. Yekta Özözer'in yönetiminde düzenlenen çalıştayda, grup çalışmaları yapılarak çeşitli inovasyon projeleri üretildi ve ortak kabul gören projelerle ilgili iş planları yapıldı.

Sika Türkiye, BoatShow ve Beton 2011 fuarlarında yer aldı



İstanbul Fuar Merkezi'nde 20-23 Ekim 2011 tarihlerinde düzenlenen Beton 2011 Fuarı'na 121 metrekarelik standıyla katılan Sika, beton sektöründe sahip olduğu tecrübeyi iş ortaklarıyla bir kez daha paylaşma imkânı buldu.



Sika Endüstri Grubu 18-24 Ekim tarihlerinde düzenlenen BoatShow'daki standında i-Cure teknolojisini ve marine grubuna yönelik yeni ürünlerini ziyaretçilere tanıttı.



Sika Ailesi yeni yılı yine birlikte kutladı

Sika Türkiye çalışanları başarıyla kapattıkları 2011 yılını ve yeni yılı yine bir arada kutladı. 24 Aralık 2011 tarihinde Pendik Greenpark Otel'de gerçekleştirilen organizasyona merkez birimler ve bölgelerde görev yapan tüm personel, eşleri ile birlikte katıldı. Hoş geldiniz kokteyli ile başlayan gece, ünlü yorumcu Yonca Lodi'nin muhteşem performansı ile geç saatlere kadar devam etti.



Laboratuvar Teknisyenleri Eğitimleri'ne Sika desteği

Türkiye Hazır Beton Birliği'nin düzenlediği Laboratuvar Teknisyenleri Geliştirme Eğitimleri, Sika'nın Tuzla'daki fabrika binasında yapıldı.

Türkiye Hazır Beton Birliği'nin (THBB) organize ettiği ve Katkı Üreticileri Birliği'nin ana sponsorluğunda düzenlenen Laboratuvar Teknisyenleri Geliştirme Eğitimleri, Sika Yapı Kimyasalları'nın desteğiyle gerçekleştirildi. 17-18 Ocak, 14-15 Şubat ve 28-29 Mart 2012 tarihlerinde Sika'nın Tuzla'daki fabrikasında düzenlenen eğitimlere 85 teknisyen katıldı. Teknisyenler, beton ve ham maddeleri, kimyasal katkıları, ilgili standartları ve deney ekipmanları konusunda bilgi alırken, uygulamalı laboratuvar deneylerine de katıldı.



Gıda tesislerinde güvenli ve üstün performanslı çözümler

Projenin Tanımı: Tadım Kuruyemiş yeni üretim tesisleri inşaatı/GOSB

Proje Katılımcıları: Tadım Kuruyemiş (İşveren), LB Mühendislik (Yetkili Sika Uygulamacısı)

Proje İhtiyaçları: Yönetim merkez ofis binaları ve üretim tesislerinin bulunduğu tüm yapılara su yalıtım sistemlerinin uygulanması, üretim alanlarındaki zeminlerin imalat süreci boyunca gerekli sağlık ve hijyen koşullarını sağlayacak kaplama sistemlerinden oluşturulması ile birlikte istenen fiziksel-dayanım özelliklerinin karşılanması.

Sika Çözümleri: Sika, proje ihtiyaçlarını analiz ederek gıda endüstrisinde kullanıma uygun zemin kaplama sistemlerini önerdi. Temel ve perdelerde su yalıtımının yapılması, diğer zeminlerde kaplama sistemlerinin uygulanması, derz dolgularının ve elastik yapıştırma uygulamalarının gerçekleştirilmesi, beton onarım ve grout uygulamaları, bu projede gerçekleştirilen diğer Sika sistem çözümleri olarak ön plana çıktı.

Gıda Üretim Alanlarındaki Zemin Kaplamaları: Sikafloor PurCem (15.000 m²)

Ofis Zeminlerinin Kaplanması: Sikafloor-2420, Sikafloor-264 (6.000 m²)

Kapalı Otopark Alanları Zemin Kaplamaları: Sikafloor-161, Sikafloor-263 SL, Sikafloor-7530

Çatı Su Yalıtımı: Sikaplan 12G (1.800 m²)

Temelerde Su Yalıtımı: Sika Igolflex-203 (11.000 m²), Sika Igolflex-201 (4.000 m²), Sikaplan WP-1100 (6.500 m²)

Islak Hacimlerin Su Yalıtımı: SikaTop Seal-107 Elastik (1.100 m²)

Derz Dolgu Uygulamaları: Sikaflex-Pro3WF (1.000 ad.), Sika Swell S2 / Sikaflex-Construction (500 ad.), Sikadur Combiflex, Su Tutucu Bant AK-20

Beton Tamiri: Monotop Serisi (20.000 kg)

Makine Temelleri: SikaGrout-212, SikaGrout-214

Diğer Uygulanan Ürünler: Sikadur-31, Separol S3, SikaTop Seal 107 Elastik, Sikafloor Epo Cem

Başarının yeni anahtarı

inovasyon



İnovasyon, bilim ve teknoloji dünyasının en güncel terimlerinden biri... Ülkelerin sosyoekonomik gelişiminde rol oynayan bir kavram olan inovasyon, firmaların sürdürülebilir kalkınması için de kritik öneme sahip.



Son yıllarda günlük iş süreçlerimizin ve stratejilerimizin önemli bir parçası haline gelen “inovasyon” ya da diğer bir deyişle “Yenilikçilik” kavramı, uluslararası kabul gören kaynaklarda “Yeni ya da önemli ölçüde değiştirilmiş ürün veya hizmetin, yeni bir pazarlama stratejisinin, organizasyonun, iletişimin ya da benzeri süreçlerin uygulanması” olarak tanımlanıyor. Hiç şüphesiz, temel olarak şirketlere farklılaşma yoluyla rekabet avantajı getirebilen inovasyon yaklaşımı, hem yüksek yaratıcılık potansiyeli ihtiyacı hem de yoğun emek ve yatırım gerektirmesi sebebiyle aslında oldukça zorlu bir yolculuk. Bu süreç, ilgili bütün adımların titizlikle planlanmasını ve uygulamaların sabırla gerçekleştirilmesini kaçınılmaz kılıyor. Aksi durumda ticari anlamda katma değer yaratamayan projeler, maddi kaynaklar açısından negatif sonuçlara neden olurken, şirket içerisindeki yeniliğe ve yaratıcılığa yönelik motivasyonu da olumsuz etkiliyor.



Sika'nın inovasyonla ilgili verileri

- Dokuz ülkede, 11 teknoloji merkezi; altı Bölgesel Teknolojik Destek Merkezi.
- Dünya genelinde ARGE, Kalite Kontrol ve Teknik Servisler'de, 470'i Merkez Araştırma ve Geliştirme'de olmak üzere toplam bin 200 çalışan.
- Sika dünya çapında, tek bileşenli poliüretan derz sızdırmazlık malzemesi ve yapıstırcılarında en büyük üretici konumunda yer alıyor.
- Sika'da son beş yılda piyasaya sürülmüş ürünler, toplam net satışının yüzde 34'ünü oluşturuyor.
- Sika her yıl, yaklaşık 70 adet yeni patent başvurusunda bulunuyor ve patent portföyü sürekli olarak büyüyor. Kurumsal marka olan Sika'nın yanı sıra, Sikaflex, Sika Visco Crete veya SikaBond gibi 600 markayla birlikte toplam 160 ülkede, 15 bin 680 marka tescilli bulunuyor.

Sika'nın inovasyona bakışı

102 yıllık bir kuruluş olarak Sika, asırlık tecrübesini yenilikçi karakteriyle birleştirerek hem ürünlerinde hem de hizmetlerinde farklılaşmayı her zaman amaç edindi. Sika, dünyanın çeşitli coğrafyalarında birbirinden zorlu koşullarda çalışan müşterilerine ve iş ortaklarına benzersiz çözümler sunarak onların işlerini kolaylaştırmayı hedefliyor.

Tüm Sika şirketlerinin birinci önceliği olan inovasyon bu nedenle Sika'nın her iş sürecinde stratejik bir öneme sahip ve başarının ana faktörü olarak görülüyor. Bununla birlikte asıl amaç; sadece değer yaratan ve çevreyle dost olan ürünler değil, aynı zamanda küresel zorluklara yönelik çözümlere katkı sağlayan ürün ve teknolojilerin geliştirilmesi.

Stratejiler

Yenilik beyanı: Sika'nın dünya çapındaki ARGE stratejisi, temel olarak yedi ürün teknolojisine dayanıyor ve Sika'nın hedef pazarlarındaki konumunu güçlendirmeye odaklı sürdürülebilir teknoloji-maliyet liderliği için çalışıyor. Bu kapsamda ARGE, Sika'nın güçlü pazar konumunu yenilikçilik ve teknoloji liderliği yoluyla desteklemeyi amaçlıyor.

Yenilik yönetimi: Yenilikçilik, Sika kültürünün ana unsurları arasında yer alıyor. Eski CEO ve kurucu aile üyesi olan Dr. Romuald Burkard (1925-2004) tarafından tanımlandığı şekliyle “Sika Ruhü” üç koşula bağlı: Yenilik için cesur, tutarlılık için güçlü olmak ve ortaklıktan keyif almak. Yenilikçilik, Sika için büyük önem taşıdığından, yenilik süreci doğrudan üst kademelerdeki ilgili grup yönetim üyelerince idare ediliyor.

Mega trendler: Sika'da yenilikleri geliştirmek için temel itici güç olan beş trend bulunuyor. Nüfus artışı, artan kentleşme ve değişkenlik, hızlanan küreselleşme ve standartlaştırma, doğal kaynaklar ve enerjinin azalması, çevre koruma ve iklim değişikliği.

Yol haritaları: Sika, beş odak hedef piyasa olan otomotiv, su yalıtımı, yapıstırma, zemin kaplama, çatı kaplama ve beton teknolojileri için kapsamlı teknoloji haritaları oluşturdu. Bu özel teknoloji haritaları, kurum stratejisiyle aynı çizgide sağlam bir teknoloji projesi planlamanın temelini oluşturuyor.

Ürün yenileme süreci: Sika Ürün Yaratma Süreci (ÜYS), Sika Grup'ta yeni ürün teknolojisi yaratmak için yetki, sorumluluklar ve prosedürleri tanımlıyor. ÜYS'nin temel hedefi, yeni ürünlerin tüm hedef pazarlar ve ülkelerdeki müşterilere değer kazandırılmasını, uygun olmayan ürün üretiminden doğacak risk ve şikâyetlerin önlenmesini ve benzersiz çözümlerin zamanında ve hızlı geliştirilip sunulmasını kapsıyor.

Inovasyona yönelik iş birlikleri ve projeler

Yenilikçilik ve buna bağlı olarak ARGE, başarının temeli olduğu için Sika, çeşitli uluslararası projelere katılıyor. Örneğin, Nanocem Konsorsiyumu'nda aktif olarak rol alıyor ve bu Avrupa araştırma ağı çalışmaları, çimentolu malzemelerin ve bu bazda üretilmiş yapıların performansını etkileyebilecek nano ve mikro boyutlar konusunda çalışıyor. Sika Teknoloji AG ayrıca, FUTURA (Geleceğin otomotiv yapımında kullanılan modüler konsept), MUST (Yapıstırcılar, derz sızdırmazlık malzemeleri ve kaplamalardaki interaktif pigmentler), ISBB (Depremden zarar görmüş bölgelerde güvenli ve akıllı yapılar), Tünel Yapımı (2009'da sona eren, kentsel bölgeler için yeni tünel konseptleri) ve ilgili yerel yönetim tarafından finanse edilen ülke bazında çeşitli çalışmalar gibi, Avrupa Birliği'nin sponsorluğunda gerçekleşen projelerde yer alıyor. Sika Teknoloji AG, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir İnşaat ve Yapı Girişimi'nde de faaliyet gösteriyor.

Özetle inovasyon, durmaksızın değişen yapı içerisinde yer alan, pazarda öne çıkmayı hedefleyen farklı iş kollarındaki kuruluşların iş stratejilerinde en önde gelen maddelerden biri olarak düşünülmeli ve inovasyonla ilgili yatırımlar ertelenmemelidir.

Çek Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'la, karşılıksız çekte hapis cezası kaldırılırken; dolandırıcılık ve sahtecilik tespit edilmesi durumunda Türk Ceza Kanunu devreye girecek ve hapis cezası uygulanabilecek.



Çek Kanunu'ndaki yeni düzenlemeler neler getiriyor?

Şubat ayında yürürlüğe giren, Çek Kanunu'ndaki yeni düzenlemeler birçok soruyu beraberinde getirdi. Sağ & Sağ Hukuk Bürosu Avukat/Marka Patent Vekili Musa Sağ, merak edilen soruları yanıtladı.

Çek mevzuatında ne gibi gelişmeler oldu?

5941 sayılı Çek Kanunu'nda değişiklik yapan, 6237 sayılı Çek Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 3 Şubat 2012 tarihli 28193 mükerrer sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu kanun başta karşılıksız çekte hapis cezasının kaldırılması olmak üzere, önemli değişiklikler getirdi.

Bundan sonra çeke dayanan alacakların hiçbir şekilde tahsil edilemeyeceği şeklinde yakınmalar duyuyoruz. Bu bir yanlış anlama, değil mi?

Bu tür sorularla ben de karşılaşıyorum. Öncelikle belirteyim ki; İcra İflas Kanunu'nda çeke dayanan alacakların tahsili konusunda hiçbir değişiklik olmadı. Yani elimizde bulunan bir çeke dayanarak, ihtiyati haciz kararı alabilir, icra takibi yapabiliriz. Borçlunun gayrimenkullerine, araçlarına, bankalardaki paralarına, üçüncü şahıslardaki hak ve alacaklarına, istihkaklarına, iş yerindeki mallarına, borçlu bir gerçek kişi ise evindeki eşyalara haciz koyabiliriz. Hatta borçlu tacir ise iflasını dahi isteyebiliriz, tıpkı bugüne kadar olduğu gibi.

Kanunla ilgili en çok merak edilen soru, artık karşılıksız çek düzenleyenlerin hapse girip girmeyeceği...

Hayır. Karşılıksız çek düzenleme suçu kaldırıldığı için, karşılıksız çek düzenleyen kişi/şirket yetkilileri hakkında ceza davası açılması, hapse girmeleri artık söz konusu olmayacak.

Peki ya çek kullanarak dolandırıcılık yapanlar?

Bir iş yeri açıp, çevredeki esnaktan, şirketlerden önce düşük miktarda birkaç alışveriş yapıp, çeklerini gününde ödemek suretiyle güven duygusu yaratılması, ardından çek karşılığı yüksek miktarda mal alıp kaçılması, piyasada sık görülen bir durumdur. Eskiden bu kişilere de karşılıksız çekten ceza veriliyordu. Karşılıksız çek düzenleme suçu ortadan kalktı; fakat bahsettiğimiz örnek dolandırıcılık unsurları içerdiği için, bu yeni dönemde, Türk Ceza Kanunu'nun dolandırıcılık ile ilgili hükümlerine göre ceza verilebilecek.

Hapis cezası kalktığına göre, artık dileyen dilediği kadar karşılıksız çek düzenleyebilecek mi?

Tabii ki hayır, karşılıksız çek düzenlemek suç olmaktan çıktıği için cezai yaptırım uygulanamayacak. Bunun yerine idari yaptırım getirildi. Üzerinde yazılı bulunan düzenleme tarihine göre kanuni ibraz süresi içinde ibrazında, çekle ilgili olarak "karşılıksızdır" işlemi yapılması hâlinde, altı ay içinde alacaklının talepte bulunması üzerine, çek hesabı sahibi gerçek veya tüzel kişi hakkında, Cumhuriyet savcısı tarafından, her bir çekle ilgili olarak çek düzenleme ve çek hesabı açma yasağı kararı verilecek. Bu yasak kararı, "karşılıksızdır" işlemine tabi tutulan çekin düzenlenmesi suretiyle dolandırıcılık, belgede sahtecilik veya başka bir suçun işlenmesi hâlinde de verilecek.

Çek düzenleme ve çek hesabı açma yasağı hangi durumlarda kalkıyor?

Bu yasak üç durumda kalkar: Çek bedelinin faiziyle birlikte ödenmesi, yasak kararı verilmesi talebinde bulunan alacaklının, çek bedelinin ödenmesi veya başka bir sebeple, bu talebini geri alması, son olarak da yasak kaydının girildiği tarihten itibaren on yıl geçmesi. İlk iki sebepte yasağın kalkmasına savcı karar verecek, son sebepte ise Merkez Bankası yasak kaydını kendiliğinden silecek.

Çek Kanunu'nda yapılan bu değişiklik, kanun çıktığı sırada karşılıksız çek keşide etmek suçundan hapiste bulunanları nasıl etkiledi?

Bu kişiler, artık mevzuatımızda böyle bir suç olmadığı için tahliye edildiler.

Kanun değişikliğinden önce savcılığa yapılan şikâyetler ile devam eden davaların durumu nedir?

Soruşturma evresinde bulunan dosyalar hakkında savcılık, davası açılmış dosyalar hakkında mahkeme idari yaptırım kararı verecek. Yargıtay'da savcılık aşamasında bulunan dosyalar hakkında Yargıtay Cumhuriyet Başsavcılığı'nca, Yargıtay'ın ilgili dairelerinde bulunan dosyalar hakkında ise ilgili dairece, dosya, hükmü veren mahkemeye gönderilecek. Mahkemece duruşma yapılmaksızın idari yaptırım kararı verilecek.

Çek yapraklarında bir değişiklik getirildi mi?

Evet, artık bankalar, çek defterinin her bir yaprağına önceden yazılmakta olan hususların yanında, çekin basıldığı tarihi de yazacak.

Bu durumda bankalar yeni çek defterleri mi bastıracak?

Merkez Bankası 3 Mart 2012 tarihinde Resmî Gazete'de bir tebliğ yayımlayarak çek defterlerinin basımında uygulanacak esasları belirledi. Bankalar, bu esaslara uygun olarak yeni çek defterleri bastırarak. Bankalar, 31 Aralık 2012 tarihine kadar müşterilerine yeni çek defterlerini verip; ellerindeki eski çek defterlerini imha edecek. Önceki dönemde düzenlenmiş olan eski çeklerin hukuki geçerliliği ise devam ediyor.

Eskiden karşılıksız çek yaprağı başına bankadan 600 lira alabiliyordu. Bu konuda bir değişiklik oldu mu?

Karşılıksız çek yaprağı başına bankanın ödemekle yükümlü olduğu tutar azami bin liraya yükseltildi. Tabii, eğer elinizdeki çekin bedeli, örneğin 750 lira ise, bankadan alabileceğiniz tutar da 750 liradır.

Bankalar, iade edilmeyen her bir çek yaprağı için 600 lira talep edip, bu parayı çekin bir gün ibraz edilmesi ihtimaline karşı, güvence olarak süresiz bloke tutuyorlardı. Bu uygulama devam edecek mi?

Bu konuda bir sınırlama getirildi. Çekin üzerinde yazılı baskı tarihinden itibaren beş yıl içinde ibraz edilmemesi hâlinde, muhatap bankanın ödemekle yükümlü olduğu bu tutara ilişkin sorumluluğu sona eriyor. Bu durumda banka, örneğin on yapraklık bir çek defteri hesabı açmak için müşterisine, 10 bin lira hesaba yatırıp, üzerine bloke koyabilir. Ancak bu blokeyi çekler ibraz edilmese dahi, beş yıl geçince kaldırmak zorunda.

Eskiden alınmış ve iade edilmemiş çekler var. Bankalar bu çekler için nasıl bir yükümlülük altında?

Bankaların müşterilerine verdikleri eski çek defterleriyle ilgili olarak, bankanın ödemekle yükümlü olduğu tutara ilişkin sorumluluğu 30 Haziran 2018 tarihinde sona erecek.

Ceza hükümlerinde başka değişiklik var mı?

Çek Kanunu'ndaki tek suç, karşılıksız çek düzenleme değil. Örneğin, hamiline çek defteri yaprağını kullanmadan, hamiline çek düzenleyenlere de ceza davası açılıyordu. Kanun değişikliği ile bu durumda her bir çek için savcılık tarafından 300 liradan 3 bin liraya kadar adli para cezası verilecek.

Eskiden, "çekte vade olmaz, çek görüldüğünde ödenir" deniliyordu. Sonra çeklerin üzerinde yazılı düzenleme tarihinden önce çekin bankaya ibrazı geçersiz sayıldı. Bu konuda son durum nedir?

Çekte vade olmayacağı, çekin gününde ödeneceği doğrudur. Fakat yaşanan global ekonomik krizde çeklerin gününden önce yazılması, ciddi sıkıntılara neden olduğu için geçici bir düzenleme ile çeklerin üzerinde yazılı düzenleme tarihinden önce bankaya ibrazı geçersiz sayıldı. Bu düzenleme, 31 Aralık 2017 tarihine kadar uzatıldı. Yani elinizdeki vadeli çeki şimdi de gününden önce yazdıramazsınız.

Bu kanun, çekin zaman aşımına uğraması ile de bir değişiklik içeriyor mu?

Bildiğiniz üzere çekte zaman aşımı altı aydı. Türk Ticaret Kanunu'nda yapılan değişiklikle, bu süre senetlerde olduğu gibi üç yıla çıkarıldı.

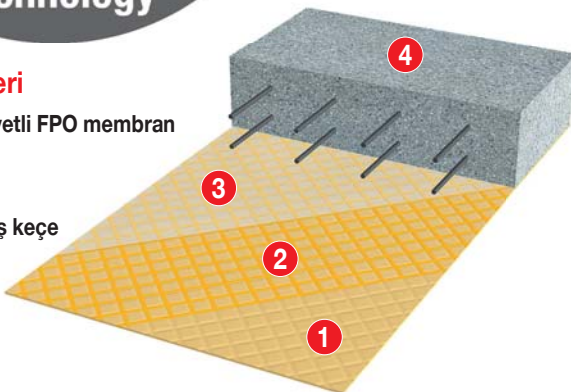


Müşterileri için her zaman yenilikçi yaklaşımlar ortaya koyarak çözüm odaklı ürünler geliştiren Sika, SikaProof®-A'yı pazara sundu.



Sistem bileşenleri

- 1 Yüksek elastikiyetli FPO membran
- 2 Karolaj yapısı
- 3 Özel tasarlanmış keçe
- 4 Yapısal beton



SikaProof®-A

Yenilikçi su yalıtım sistemi

Yüze tamamen yapışan ve önceden uygulanan temel su yalıtım sistemi olan SikaProof®-A, yeni yapılarda genişleme işlerinde ve prefabrik elemanlardaki nem yalıtımı, betonun korunması ve tüm su yalıtım uygulamaları için ideal bir çözüm olarak, Sika yapısal su yalıtım ürün gamındaki yerini aldı.

Sistem bileşenleri; yüksek elastikiyetli FPO membran, karolaj yapısı, özel tasarlanmış keçe ve yapısal betondan oluşan SikaProof®-A, uzun ömürlü, verimli, kullanıcılara uygulama kolaylığı sağlayan özellikleriyle öne çıkıyor.

SikaProof®-A ile oluşturulan sistem, betona tamamen yapışarak kalıcı bir etki oluşturuyor. Sika Karolajlı Yalıtım Teknolojisi, yapısal beton ile membran sistemi arasına su geçişini önleyerek, su geçirmeyen bir temel oluşumunu sağlıyor. SikaProof®-A membranları, demir bağlamadan ve beton dökülmeden önce kendinden yapışkanlı bantlar ve şeritlerle birbirine kolayca birleştiriliyor.

Uygulaması son derece basit olan membranı sadece serin ve kesin. Daha sonra kendinden yapışkan bantlarla derzleri yapıştırın. Sonuç: Şantiyede hızlı, kolay ve güvenilir bir uygulama ile maliyetten tasarruf olacaktır.

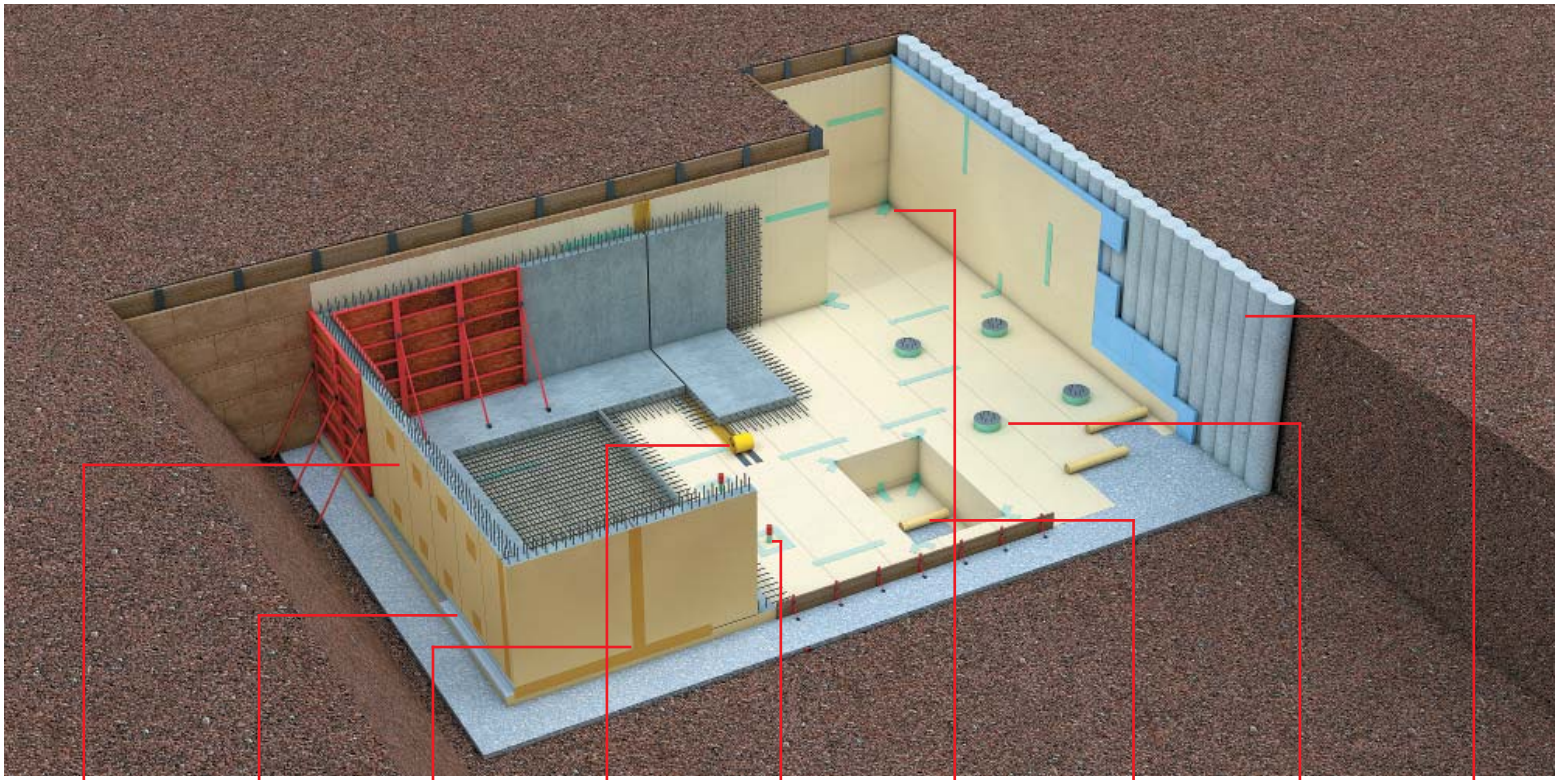


Tasarımcılara faydaları

Kalıcı ve uzun ömürlüdür
 Bölgesel hasar durumunda bile su geçişini önler
 Detay çözümleri test edilmiş ve onaylanmıştır
 EN 13967'ye göre CE sertifikalıdır
 Agresif yer altı sularına ve gazlara karşı dayanıklıdır
 Yüksek derecede elastiktir, oturmalarından etkilenmez
 Hızlı uygulanır; zaman ve maliyet tasarrufu sağlar

Uygulayıcılara faydaları

Kullanımı kolay, uygulaması hızlıdır
 Derzlerde ve detaylarda kolay yapıştırılır
 2 metrelik rulolar ile daha az derz oluşumu sağlar
 Kaynak, açık alev ve astar gerektirmez
 İlave ekipman gerektirmez
 Toplam maliyette tasarruf sağlar
 Daha az atık ve zayıf oluşturur



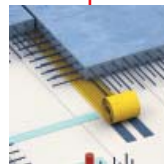
Duvarlar, kalıplar



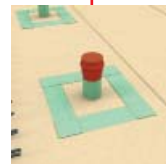
İnşaat derzleri



İnşaat derzleri



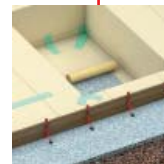
Genleşme derzi



Boru giriş-çıkışları



Köşe detayları



Asansör kuyusu



Kazık başları



Duvarlar

Gayrimenkulde en az 20 yıl, çok ciddi fırsatlar olacak

Bugüne kadar birçok başarılı projeye imza atan Nida İnşaat ve Turizm AŞ, 2011 yılında Nidakule Göztepe, Palladium Tower, Antakya AVM projelerine başladı. Firma bu yıl, Finans Merkezi Ofis Kulesi, Çengelköy ve Seyrantepe'deki konut projeleriyle de sektördeki iddiasını sürdürecektir.

Gayrimenkul, inşaat, tarım, üretim, hizmet ve finans sektörlerinde faaliyet gösteren Tahincioğlu Holding'in iştiraki olan Nida İnşaat, 1986 yılından bu yana inşaat sektörünün en önemli oyuncularından olma hedefiyle yoluna devam ediyor. Özellikle son yıllarda hayata geçirdiği projelerle dikkatleri üzerine çeken şirketin Genel Müdürü Alpaslan Çalım ile inşaat sektörünü ve Nida İnşaat'ın sektör içindeki yerini konuştuk.

Nida İnşaat ve Turizm AŞ'nin faaliyet alanlarıyla ilgili bilgi alabilir miyiz?

Tahincioğlu Holding'in inşaat şirketi olarak kurulan Nida İnşaat, ilk olarak grubun işlerini yapmak üzere faaliyete geçti. Ancak zaman içinde stratejisini değiştirdi. Yalnızca kendi inşaatlarını yapan değil, yerli ve yabancı yatırımcılara da hizmet veren bir şirket haline gelmek üzere altyapısını hazırladı. Artık Nida İnşaat ihalelere katılan, yurt dışında çeşitli fırsatlar arayan bir yapı haline büründü. İnşaatı devam eden ve planlanan projelerle birlikte bugüne kadar yaklaşık 1 milyon metrekare inşaat üretti.

Türk inşaat sektörü 2011 yılını nasıl geçirdi? Gelecekle ilgili beklenti ve hedefler neler?

Türk inşaat sektörü bence çok iyi durumda. Dünyada ikinci olduğumuz bir sektör ve bu da başarımızın göstergesi... 10 yıllık bir zaman dilimi içinde, şu an birinci olan Çin'i geçeceğimizi düşünüyorum.



Peki, 2011 firmanız açısından nasıl bir yıl oldu?

Firma olarak, beklentilerimizi karşılayan, planlarımızı gerçekleştirdiğimiz bir yılı geride bıraktık. Kapasitemizi doldurduk, yapmak istediğimiz işlere başladık. Şu an Antakya AVM, Palladium Tower, Nidakule Göztepe ve Finans Merkezi ofis projelerimiz sürdürülüyor. Seyrantepe ve Çengelköy'de konut projelerimizin planlaması da devam ediyor. 350 milyon lira bütçemiz ve 400 bin metre kareye yakın inşaatımız bulunuyor. Ayrıca, önümüzde başlamayı düşündüğümüz, Tahincioğlu Gayrimenkul'e, diğer ortaklarla kurduğumuz gayrimenkul şirketlerine ve üçüncü şahıslara yönelik olarak yapacağımız yaklaşık on proje var.

2012'ye yönelik öngörüleriniz neler?

Gayrimenkul açısından 2012'nin başlangıcı biraz durgun oldu. Ancak şunu söylemeliyim; en az 20 yıl, gayrimenkulde çok ciddi fırsatlar olacak. Tabii bu fırsatları iyi okumak gerekiyor. Doğru lokasyonda doğru projeyi doğru müteahhit olarak üretip, hedef kitleyi doğru belirlerseniz, bir sıkıntı yaşamazsınız. Ancak uzak yerlerde, iki bin dairelik konut projeleri hayata geçirmeye çalışırsanız, talepten dolayı sıkıntı yaşama ihtimaliniz çok yüksek. Çünkü Türkiye'de bu tarz projeler, "Ben başlayayım, satar satar tamamlarım" zihniyetiyle, öz kaynak olmadan başlıyor. Umuyorum ki hiç kimse sıkıntı yaşamaz. Çünkü hepimiz aynı gemideyiz.

Kentsel dönüşüm projeleri inşaat sektöründe nasıl bir ivme yaratacak? Özellikle İstanbul'da düzensiz yapılaşmanın bir sonucu olan riskli yapıların dönüştürülmesi sürecinde inşaat sektörünün nasıl bir misyon üstlenmesi gerekiyor?

Yaşadığımız evler, gittiğimiz okullar, kullandığımız restoranlar, resmi daireler, tüm bunların elden geçirilip yenilenmesi, yapı stokumuzun iyileştirilmesi gerekiyor. Yeni yapılan projeler, sürecin bir parçası. Tabii bunun bir de kentsel dönüşüm ayağı var.

Yüzde 80'inin dönüştürülmesi gereken bir şehirde yaşıyoruz. Bunun bazı kurallarının olması lazım ve bu kuralların doğru konulması için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı çalışıyor. Ben, Çevre ve Şehircilik Bakanlığının bu ülke için çok büyük bir şans olduğunu düşünüyorum. Yerel yönetimlerle birlikte, Bakanlığın çıkaracağı yasalar sonrası, kentsel dönüşümün doğru şekilde planlanıp yürütülmesi gerekiyor.

Şehrin yüzde 80'ini dönüştürdüğünüzde talebi nasıl canlandıracaksınız?

Gelir seviyemizin artması lazım ki, herkes kalkınsın ve konut alabilsin; daha iyi yapı stokuna geçebilsin. Yabancılara gayrimenkulün satışını kolaylaştıran müktebilyet kanununun düzenlenmesi de etkili olacaktır. Bir de faizlerin düşmesi ve kredilerin cazip hale gelmesi gerekiyor. Tabii bunun bir de küresel boyutu var. Avrupa ve Amerika'da finansal yangın sürüyor. Faizlerin düşük olduğu dönemlerde yatırımcılar, paralarını faiz



ze yatırmak yerine, düşük faizli konut veya gayrimenkul edinme yollarına gitti. Ama bazı makroekonomik dengeler sonucu faizlerin yükselmesi gerekti. Ben bu sürecin sağlıklı olduğunu düşünüyorum. "İnşaat köklü" büyüyor olmak, bir balonu şişirmeye benzer. Faizlerin yükselmesi, bu balonun biraz daha şişip büyümesine engel oldu. Ben hükümetin ekonomi konusunda bütün bu enstrümanları iyi yönettiği kanısındayım.

İnşaat sektörünü doğrudan etkileyen bu gelişmeler karşısında nasıl bir strateji geliştirdiniz?

Bizim en büyük farkımız, yeni bir projeye başlarken mutlaka öz kaynağımızın olması. Bir de güvenilir bir ismimiz var. Bugüne kadar, tanıtımını dahi yapmadan projelerimizi satmış durumdayız. Bu avantaj mı, dezavantaj mı şu an onu konuşur noktaya geldik. Büyük oyunculardan biri olmak istiyoruz. O yüzden proje sayımızı artırıp satışlarımızda bir sıkıntı olmasa da bilinirliği artırmak adına tanıtım faaliyetleri yürütüyor olacağız. Sonuç olarak, hem bir miktar öz kaynak kullanmak hem de projelere önden bir talep olması, bugüne kadar sıkıntı yaşamadan planlarımızı yürütmemizi sağladı.

Türkiye'de inşaat sektörünün geleceği açısından ne tür riskler bulunuyor?

Bence müteahhitlerin bir şekilde derecelendirilmesi ve takip edilmesi gerekiyor. Çok az bir sermayeyle sıfırdan şirket kurup, bir milyon metrekare inşaatın ruhsatını alabilirsiniz. Kimse size "Bu konuda yeterli misiniz?" diye sormuyor. Müteahhitler, tuğla üzerine tuğla koyarak gitmeli. Doğru bir temel üzerine kurulup, doğru şekilde ayakta durmalı. Sermaye ve teknik donanım açısından adım adım bir yerlere gelmeli. Bu konuda da gerekli çalışmaların yapıldığını düşünüyorum.

Sika ile hangi projelerinizde iş ortaklığı yürütüyorsunuz?

İzolasyon çok önemli bir konu. Doğru detay doğru malzeme doğru uygulamayı bir araya getirmeniz gerekiyor. Bunu yapamadığınızda binaların hem ekonomik ömrünü düşürüyorsunuz hem enerji kaybına sebep oluyorsunuz hem de insanları problemle yaşamak zorunda bırakıyorsunuz.

Sika, çok uzun zamandır tanıdığımız ve çözüm ortağı olarak gördüğümüz bir firma... Şu an Göztepe'deki ofis ve Antakya'daki alışveriş merkezi projelerimizde birlikte çalışıyoruz. Ürünlerinden ve bir problem oluşmadan fikir veren, yol gösteren, danışman tarzı çalışmalarından dolayı çok mutluyuz. Bu birlikteliği daha da ilerletip, sorunsuz binalar yapmak üzere önümüzdeki projelerde de birlikte hareket etmeyi düşünüyoruz.

20

Biz'den



**Uygulama Birimi 2011 yılında
yüzde 60 büyüdü**





Su ve çatı yalıtımı, endüstriyel zemin kaplamaları, onarım ve güçlendirme gibi uzmanlık gerektiren uygulamalarda, uzman uygulayıcı bayilerle birlikte müşterilerine hizmet veren Sika Uygulama İş Birimi, 2011 yılında çok önemli bir yol katederek yüzde 60'lık büyüme performansına ulaştı. Ekibin lideri Uygulama İş Birimi Müdürü Umur Kalaycı, birim olarak yürüttükleri faaliyetleri ve uzman uygulayıcı bayilerin önemini anlattı.

Sika Türkiye Uygulama İş Birimi Bölümü'nün çalışmalarına ilgili bilgi verirsiniz?

Bölümümüzün en temel görevi, uzman uygulama gerektiren alanlarda, uzman uygulayıcı bayilerimizi yönetmek ve yönlendirmek. Bunu ağırlıklı olarak üç ana kalem altında topluyoruz. Zemin kaplamaları, su ve çatı yalıtımı ile onarım ve güçlendirme... Bunlara ek olarak derz dolgu ve elastik yapııştırma grubu da en önemli uzmanlık alanlarımızdan. Uygulama İş Birimi Müdürü olarak ben, belirlenen hedeflere ulaşılmasından ve ilgili stratejilerin uygulamasından sorumluyum.

Bölümünüzde kaç kişi, hangi pozisyonlarda çalışıyor?

Yoğun olarak Marmara, Ege ve İç Anadolu bölgelerinde çalışıyoruz. Arkadaşlarımız da bu bölgelerde aktif olarak görev üstleniyor. Bölümümüz toplam dokuz kişiden oluşuyor. Ege Bölgesi'nde Satış Temsilcisi arkadaşımız Erdem Kızıltaş, Ankara'da Alpay Bozbyık, İstanbul Avrupa Yakası'nda Gürkan Özgün, Anadolu Yakası'nda da Ahmet Toker faaliyetlerimizi yürütüyor. Ankara'da Bölge Sekreteri arkadaşımız Zeynep Erdoğan benim birimime bağlı olarak çalışıyor ve diğer bölgelere de destek veriyor. İstanbul'da Ümran Çetin, yine Bölüm Asistanı olarak görev yapıyor. Tekliflerin hazırlanması, iç süreçlerin takip edilmesi konusunda bize destek oluyor. İki de özel projeler yöneticisi arkadaşımız var. Teknik Pazarlama Bölümü'nden bu yıl başında aramıza katılan Doğan Civelek, su yalıtımı ve çatıdan sorumlu özel proje yöneticisi olarak, Ender Şengül'de endüstriyel zemin kaplamalarından sorumlu özel projeler yöneticisi olarak çalışıyor. Kendileri sorumlu oldukları uygulama alanlarındaki tüm özel projeleri takip ediyor.

“Uzman uygulayıcı bayiler” tanımını biraz açabilir misiniz? Bu bayilerin Sika'nın iş prensipleri doğrultusunda yönlendirilmesi amacıyla ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Uzman uygulayıcı bayiler tanımı, faaliyet gösterdiğimiz uygulama alanlarının birinde uzmanlaşmış bayileri kapsıyor. Bu bayilerimiz, faaliyet gösterdikleri alanlarda teknik ve uygulama bilgisi olarak uzmanlaşmış, gerekli tüm ekipmana sahip ve deneyimli uygulayıcı ekipleri bünyesinde barındıran yetkin firmalar. Bu yapının çoğu, genellikle mühendislik altyapısı ve sahada önemli tecrübesi olan, hatta daha önce Sika'da çalışmış kişilerden oluşuyor.

Bizim işimiz, doğru ürünlerin, doğru detaylarda ve doğru bir şekilde uygulanabilmesini sağlamak. Bunu da deneyimli uzman uygulayıcılarımız vasıtasıyla gerçek-



Bizim işimiz, doğru ürünlerin doğru detaylarda ve doğru bir şekilde uygulanabilmesini sağlamak. Bunu da deneyimli uzman uygulayıcılarımız vasıtasıyla gerçekleştiriyoruz. Kendilerini uygulamalı ve detaylı eğitimlerle periyodik olarak bilgilendiriyor, yüksek kalitedeki Sika sistemlerini pazara adapte edebilmeleri için destek oluyoruz.”



leştiriyoruz. Kendilerini uygulamalı ve detaylı eğitimlerle periyodik olarak bilgilen-
diriyor, yüksek kalitedeki Sika sistemlerini pazara adapte edebilmeleri için destek
oluyoruz. Uygulayıcı bayimiz hangi iş kolunda faaliyet gösteriyorsa, onunla ilgili uy-
gulamalı eğitimlere katılıyor. "Yetkili Uzman Uygulayıcı" sertifikaları bu eğitimlerden
sonra her yıl yenileniyor. Eğitimlerimizi Pazarlama ve Teknik Servis departmanımı-
zın yardımıyla gerçekleştiriyoruz.

Eğitim faaliyetleri tüm stratejilerimizin başında geliyor ve süreçlerimizin temelini
oluşturuyor. Eğitimlerimizi aslında ikiye ayırabiliriz. İlki, uzman uygulayıcılara verdi-
ğimiz, ikincisi de müşterilere ve potansiyel kullanıcılara verdiğimiz eğitimler. Genel-
likle yurt dışındaki uzmanların da desteğini alarak yeni ürünleri, teknolojik gelişme-
leri tüm detaylarıyla uygulamalı olarak uzman uygulayıcı bayilerimize aktarıyoruz.



Peki daha sonraki süreci nasıl kontrol ediyorsunuz?

Projelerin fiyatlandırmasını yaptıktan sonra, şantiyeleri belirli aralıklarla ziyaret
ediyoruz. Uygulama biraz riskli bir iş. Ürün problemleri, genellikle uygulamadan
dolayı açığa çıkar. Bizim arkadaşlarımız da belirli aralıklarla şantiyeye giderler ve
uygulamaya bakar. Detay problemlerde biz devreye gireriz. Sorunun nasıl çözüle-
ceği ile ilgili olarak Teknik Departman'la görüşür, bir sonuca varırız. Gerekliyse
yurt dışından destek alarak sorunu mutlaka çözeriz. Sika'nın 102 yıllık tecrübesi,
bu noktada fark yaratır.

Uygulama İş Birimi Bölümü'nün, Sika'nın faaliyetlerindeki önemi konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Bizim ürünlerimizin çok büyük bir kısmı özel uygulama gerektiriyor. Örneğin,
endüstriyel zemin kaplamasını yetkin olmayan bir kişi uygulayamaz. Bir tünel pro-
jesi hayata geçirilirken PVC örtüyle yalıtım yapılması gerektiğinde firmaların bizim
uzmanlarımıza ihtiyacı var. Bu ve benzeri uygulamalar teknik uzmanlık, uygulama
tecrübesi, özel ekipman ve eğitilmiş personel gerektirir. Aynı zamanda yeni ürün-
lerin Türkiye'deki aplikasyonu ile ilgili gerek Teknik Departman'a gerek ARGE'ye
destek oluyoruz. Çünkü uzman uygulayıcılar bizimle çalışıyor ve bir ürün çıktığında
ilk onlar tarafından deniyor. Ürünün nitelikleriyle ilgili en sağlıklı bilgileri uzman
uygulayıcılardan alabiliyoruz. Dolayısıyla saha denemelerinde önemli bir rol üstlen-
diğimizizi düşünüyorum.

Ülkemiz, standartlar ve yönetmelikler konusunda geçiş süreci yaşıyor

Bölümünüzün faaliyetlerini yönetirken ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

Uzman uygulayıcılarla ilgili olarak yetmiş ara eleman bulma konusunda sıkın-
tı yaşıyabiliyoruz. İşinin ehli olmayan insanlarla çalışmaya başladığınızda sorunlu
imalat, sorunlu imalatın sonucunda da bir dizi başka sorun ortaya çıkıyor. Ancak iş-
çilik, yalnızca Türkiye'nin yaşadığı bir sorun değil. Global ölçekte de aynı problemle
karşı karşıyız. Artık el işçiliğinden uzak malzemeler üretilmeye çalışılıyor. Mini-
mum insan müdahalesi olsun ki, hata payı azalsın gibi bir yaklaşım var. Biz bu so-



“Biz global bir firmayız ve yapı kimyasallarında dünyada bir numarayız. Bunun avantajını kullanarak, İsviçre merkezde gerçekleştirilen her türlü yeni teknolojiden faydalanıyoruz.

runu eğitimle çözmeye çalışıyoruz. Bizim ürünlerimizi uygularken neler yapılacağı ile ilgili uzman uygulayıcılara detaylı bilgi veriyoruz ve mümkün olduğu kadar, onları sahada, satış sorumlusu arkadaşlar ve ürün mühendisleri aracılığıyla denetliyoruz.

Yönetmelik ve prosedürler açısından karşılaştığınız zorluklar oluyor mu? Bu sorunların çözümünde ne gibi yöntemler izliyorsunuz?

Yönetmelikler konusunda Türkiye, şu anda geçiş süreci yaşıyor. Avrupa Uyum Yasası gereği EN normları adapte ediliyor. Ancak gerek laboratuvar gerekse bilgi anlamında halen altyapı eksiklikleri var. CE işareti konusunda da özellikle işveren noktasında bilgi eksikliği mevcut. Hem tüm kamu kuruluşlarının hem de özel sektörün aynı bilgilere sahip olması ve aynı yönde ilerlemesi çok önemli. Bence yönetmelikler açısından karşılaştığımız en önemli sorun bu...

Bunun en doğru çözüm platformu dernekler ve sivil toplum kuruluşları. Biz, İSİ Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER) üyesiyiz. Yönetmeliklerdeki sorunlarla ilgili, İZODER'in düzenlediği komisyon çalışmaları var. Birim olarak, Teknik Departman nezdinde komisyonlardaki sentetik, bitümlü örtüler ve diğer yapı kimyasalları ile ilgili çalışmalara katılıyor, görüşlerimizi bildiriyoruz. Amacımız, bu sayede standartların belli bir seviye getirilmesi. Bunun dışında İZODER'in yürüttüğü çok önemli başka çalışmalar da var. Örneğin önümüzdeki dönemlerde uygulanması planlanan, ustaların da sertifikasyonu ile ilgili projeleri bulunuyor. Bu çalışmalara da Sika olarak Teknik Departmanımız kanalıyla katılıyoruz.

Hizmet prensiplerinizin hayata geçirilmesinde teknolojiye ne şekilde faydalanıyorsunuz? Bu noktada ARGE Bölümü'yle yürüttüğünüz iş birliğini öğrenebilir miyiz?

Biz global bir firmayız ve yapı kimyasallarında dünyada bir numarayız. Bunun avantajını kullanarak, İsviçre merkezde gerçekleştirilen her türlü yeni teknolojiden

faydalanıyoruz. Buna, uzman uygulayıcı bayilerimizin kullandığı ekipmandan detay çözümüne; üründen belgelendirmeye kadar tüm süreçler dâhil.

Bizim ARGE Departmanımız İMEA Bölgesi'nin beton ve çimento katkılarında ARGE merkezi olarak çalışıyor. Dolayısıyla son derece donanımlı ve gelişmiş bir ARGE'ye sahibiz. Onun da her türlü nimetinden faydalanıyoruz. Sika'da en az iki ayda bir ARGE'nin, tüm iş birimlerinin, üretim, satın alma, pazarlama ve teknik departmanlarının katıldığı Ürün Komitesi toplantıları düzenleniyor. Yapı grubuyla, ilgili toplantılara iştirak ederek, pazarın gereksinimlerine göre yeni ürün geliştirme konusunda düşüncelerimizi paylaşıyoruz. Ortak kabul gören öneriler, aksiyon planına alınıyor. Farklı sektörlerle girmek istediğimizde, bu konularda da ürün geliştirme yapıyor; ürünlerin sahada uygulamalarını uzman uygulayıcı bayilerimizle gerçekleştiriyoruz. Hem uygulayıcının rahat uygulanabilirlikle ilgili tepkilerini alıyoruz hem de süreç içerisinde ürünün performansını değerlendirerek ARGE'yi yönlendiriyoruz.

Son olarak, Sika'da çalışıyor olmak hakkında düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Ben yaklaşık 1,5 yıl önce Sika çatısı altında faaliyet göstermeye başladım. Sektörde benzer ürün gamı, pazar ve uygulamalardaki uzun yıllara dayanan deneyimim sayesinde Sika'ya geldiğimde çok zorluk çekmedim. Asırlık tecrübeye sahip bir dünya markası olan Sika'da çalışmaktan memnunum.

Ekleme istedikleriniz?

Biz 2011 yılında bölüm olarak çok büyük bir sıçrama yaptık ve yüzde 60 büyüdük. Ürün kalitesi çok önemli bir unsur. Ama bunun yanında ürünün doğru uygulanması da çok önemli ve kritik bir konu. Burada insan ve güven faktörü devreye giriyor. Biz Uygulama İş Birimi olarak bu iki ihtiyacı da karşılıyor, o yüzden hızlı bir büyüme gösteriyoruz. Geçen yıl çok önemli bir başarı elde ettik, umuyorum ki devamı gelecektir.



Fenerbahçe Universal Avrupa Şampiyonu

Kadınlar Avrupa Şampiyonlar Ligi "Dörtü Final" organizasyonunun final maçında Fenerbahçe Universal, Fransa'nın RC Cannes takımını 3-0 yenerek Avrupa'nın en büyüğü oldu. Haydar Aliyev Spor Salonu'nda oynanan karşılaşmada rakibinden üstün bir oyun sergileyen Fenerbahçe Universal, rakibini 25-14, 25-22 ve 25-20'lik setlerle 3-0 mağlup ederek tarihinde ilk kez bu kupada mutlu sona ulaştı.

Maçın ardından düzenlenen kupa törenine "Armanın gururu şampiyon sarı

melekler" yazılı tişörtler ve şapkalarla katılan Fenerbahçe Universal'e madalyalarını Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Erol Ünal Karabıyık takarken, Seda Tokatlıoğlu şampiyonluk kupasını Avrupa Voleybol Konfederasyonu Başkanı Andre Meyer'den aldı. Fenerbahçe'nin başarılı sporcularından Yeon Koung Kim, "Dörtü Final" organizasyonunun en skorer ve en değerli oyuncusu seçilirken, Naz Aydemir en iyi pasör oldu.



Masaüstünüz değişiyor

Yenilikçi bilgisayar üreticisi Exper, masaüstü bilgisayarlardaki değişime yeni bir bakış açısı getiriyor. "Hepsi bir arada" kategorisinde geliştirdiği Tria'nın iki yeni modelinin tanı-

tımını yapan Exper, ev ve ofislerde kablo karmaşasına son verip, estetik bir görünümü mümkün kılıyor.

Tria'nın ilk ürünü E5B'de 21,5 inç LED ekrana yer verildi. 1920x1080p Full HD çözünürlüğe sahip olan E5B'i Tria serisinin diğer üyelerinden ayıran en büyük özelliği, bir tablet bilgisayar gibi 10 parmak dokunmatik olarak kullanılabilmesi.

Yenilenen Tria serisinin ikinci ürünü T2B ise 18,5 inç büyüklüğündeki LED ekranıyla Türkiye'de bir ilk olma özelliğini taşıyor. Kullanıcısını masaüstü bilgisayar fiyatına "hepsi bir arada PC" ile buluşturan Exper T2B, kusursuz tasarımıyla ev ya da ofislere estetik bir çözüm sunuyor. Görüntü kaybı yaşatmaksızın farklı açılarda ayarlanarak kullanılabilen T2B, görüntüleme teknolojisi ile canlı ve net bir görüntü vadediyor.

Yeni kişisel antrenörlük teknolojisi "adidas miCoach"

1920 yılından bu yana dünya spor endüstrisinin her dalına destek veren Adidas, sporunun performansını ölçen, kaydeden ve bu bilgileri kablosuz olarak iPod/ iPhone veya bilgisayara aktarabilen yeni kişisel antrenörlük teknolojisi "adidas miCoach"u sporseverlerin beğenisine sundu. Sporcuları motive etmek, antrenman hedeflerini

büyütmek ve gerçek potansiyellerine ulaşmalarına yardımcı olmak için geliştirilen adidas miCoach için özel olarak tasarlanan, tabana yerleştirilebilen adidas miCoach Speed_CELLTM, sporcuların toplam koşu mesafesi, depar sayısı, maksimum hız gibi verilerini kaydediyor.





Madonna 19 yıl sonra Türkiye'de

Madonna 2012 Dünya Turnesi kapsamında 7 Haziran'da Türk Telekom Arena Stadyumu'nda İstanbul'da sahne alacak. 29 Mayıs 2012 tarihinde Tel Aviv-İsrail'de başlayacak olan turne, Güney Amerika ve Avustralya'da devam edecek. Londra, Paris, Berlin dâhil 26 Avrupa şehrinde gerçekleşecek Avrupa konserlerinin ilk ayağı ise İstanbul'da olacak. İstanbul konseri Doritos sponsorluğunda, BKM ve GNL Entertainment organizasyonu, Live Nation Eastern Europe ve Live Nation Global Touring iş birliğinde gerçekleştiriliyor.

Hollanda Sanatının Altın Çağı sergisi Sakıp Sabancı Müzesi'nde

Türkiye ve Hollanda ilişkilerinin 400'üncü yılı dolayısıyla düzenlenen "Karanlıkla Işığın Buluştuğu Yerde... Rembrandt ve Çağdaşları - Hollanda Sanatının Altın Çağı" sergisi Sakıp Sabancı Müzesi'nde ziyarete açıldı. Sergi, Rembrandt'ın yanı sıra, Hollanda resminin önde gelen isimlerinin bulunduğu 59 sanatçıya ait 73 tablo, 19 desen ve 18 obje olmak üzere toplam 110 eserden oluşuyor. Sergide ayrıca, dönemin en büyük isimleri arasında gösterilen Johannes Vermeer'in "Aşk Mektubu" adlı eseri de yer alıyor. Frans Hals, Jan Steen ve Jacob van Ruisdael gibi pek çok büyük ismin eserlerini de ağırlayan sergi, Hollanda Sanatının Altın Çağı'nı tüm ihtişamıyla gözler önüne seriyor. 10 Haziran'a dek sürecek sergide, Hollanda sanatının ana temaları şehirli, şehir hayatı, taşra hayatı, manzaralar, tarih tabloları, portreler, natüromortlar, deniz aşırı güç ve ticaret başlıklarının hepsi yansıtılacak. Sergi kapsamında; pek çok konferans, belgesel, film gösterimi ve eğitim faaliyeti organize edilecek.

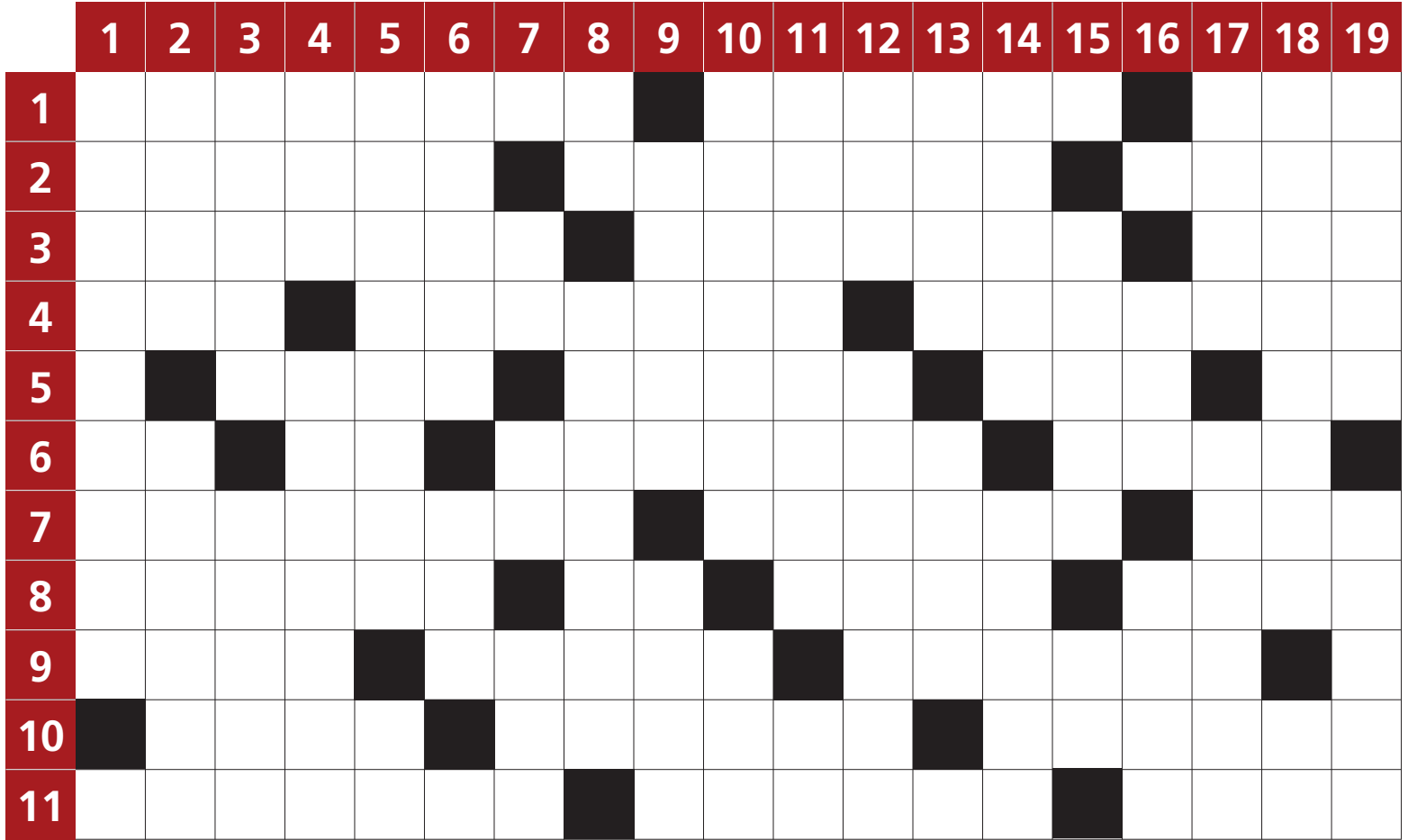


40. yılında "İstanbul Müzik Festivali"

İstanbul Kültür Sanat Vakfı tarafından düzenlenen ve bu yıl 31 Mayıs-29 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan İstanbul Müzik Festivali, 40. yılını kutluyor. Bugüne kadar üç bine yakın gösteriyle, Türkiye'den ve yurt dışından 40 bini aşkın sanatçıyı konuk eden festival, bu yıl 750'nin üzerinde yerli ve yabancı sanatçıyı İstanbul'da ağırlayacak.

Geçtiğimiz yıldan itibaren her sene programını bir tema üzerine kurgulamaya başlayan İstanbul Müzik Festivali'nin bu yılki teması "Umut ve Kahramanlar" olacak. Titiz bir repertuar taraması sonucunda oluşturulan festival programı, "kahramanlık ve umut" gibi iç içe geçmiş iki kavram etrafında seçilmiş eserler ve özel konser projeleri ile dinleyicilerin beğenisine sunulacak.

Klasik müzikseverlerin yine dopdolu bir programla karşılaşacağı festival kapsamında, Hélène Grimaud'dan Anne-Sophie Mutter'e, Milos'tan Gidon Kremer'e, Viyana-Berlin Oda Orkestrası'ndan Varşova Filarmoni Korosu'na, klasik müziğin birçok yıldızı İstanbul'a gelecek. Toplam 23 konserin sahneleneceği festivalde konserlerin yanı sıra, söyleşiler, eğitim çalışmaları ve anlatılar da düzenlenecek.



SOLDAN SAĞA: 1. Güney Afrika zurnası – Bayındır, mamur – Kafa. 2. Sedir biçiminde koltuk – Sincap – Göl ördeği. 3. Hamamböceği – Arzu etmek – Bir yazının doğru olduğunu belirtmek için çizilen işaret. 4. "İşte burada" anlamında bir ünlem – Tam olarak, adamakıllı – İstençli. 5. Parlayan, parlak – Hiçbir zaman – Bir bağlaç – Vahşi hayvan barınağı. 6. Bir harekate merkez olarak seçilen yer – Olumsuzluk veren bir örnek – Nene Hatun'un savaştığı tabya – Sözleşme. 7. Limon şerbeti – Karşılıksız yardım – Kudret helvası. 8. Hadım etmek – Hayır anlamında bir ünlem – Arkadaş, yakın dost – Kalıcılık, ölmelik. 9. Güzel, hoş görünen – Bildik, tanidik – Büyükler, üstler. 10. Dürülerek boru biçimi verilmiş deri, kâğıt – Üç Silahşörler'den biri – Tasarı. 11. Kasa görevlisi – Başsağlığı dileme – Okul.

YUKARIDAN AŞAĞIYA: 1. Küçük sözlük. 2. ABD'de bir eyalet – Büyük zoka. 3. Sesle ilgili – Alışılmış olan. 4. "... Thurman" (aktris) – Sapaklık, aykırılık. 5. Acımasızca – Rey. 6. Avanak – Ağabey. 7. Bir bağlaç – Satrançta bir taş – Şehir. 8. Yemek yeme ihtiyacı duyan kimse – Kuzey Afrika'da bir ülke. 9. Edebiyatla ilgili – Özenli, düzgün. 10. Parkinson hastalığının başlıca belirtisi olan, vücutta hareket yeteneğinin yavaşlaması – Gözleri görmeyen. 11. Beldelerin temizlik, su, yol, ulaşım ve diğer ihtiyaçlarını karşılayan, yerel ve özerk kuruluş – Belirti. 12. Bir çeşit İngiliz birası – "... iştir kişinin lafa bakılmaz" (Ziya Paşa). 13. "... Moore" (ünlü aktris) – Dağ keçisi. 14. Türk soylu bir halk – Akıtma. 15. Burun, burun ucu – Baryumun simgesi. 16. Hile, entrika – Genellikle gipsinin yaka, kol, etek çevresine kendi kumaşından ya da başka kumaştan geçirilen ince şerit. 17. Öpücük – Muhteva. 18. Çözümlemeli – Holmiyumun simgesi. 19. Yırtıcı bir kuş – Gerçekte olmayıp zihinde tasarlanan, farazi.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	B	A	D	I	H	A	Z	A	N		S	E	V	E	C	E	N		P
2	U	S	A	R	E		E	B	E	G	Ü	M	E	C	İ		O	V	A
3	K	A	K	A	L	A	K		N	E	R	E		E	N	E		A	R
4	A	L	A	K	A	D	A	R		C	A	R	İ		A	R	A	K	A
5	L	E	R		L	A		A	S	E	T	İ	K	A	S	İ	T		P
6	E	T		Y		L	A	M	A	S		L	A	L		K	A	L	E
7	M		P	A	Y	E	T		D	E	R		M	E	Ç		M	A	T
8	U	L	B	A	T		D	E	F	İ	N	E		İ	L	A	N		
9	N	İ	S	A	N		T	A	K	A	Z	A		A	L	E	N	E	N
10		M	A	N	A	M	A		A	S	E	T	İ	L	E	N		T	E
11	P	A	T	İ	K	A		A	R	İ		O	T	O	K	A	R		Y

GEÇEN SAYIDAKİ BULMACANIN ÇÖZÜMÜ



Bulmacanın çözümünü kesip adınızı, soyadınızı ve firmanızı yazarak, kapalı zarf içinde Pazarlama Servisi Bölümü'nden Ebru Atakan'a, en geç 25 Haziran 2012 tarihine kadar gönderiniz. Bulmacayı doğru çözenler arasından, çekilecek kura ile belirlenecek 1 kişi, 1 adet İsviçre yapımı kol saati kazanacaktır.

Geçen sayıda bulmaca ödülü kazanan: **Ahmet Düzgün** / LB Mühendislik

Powered by
i-Cure[®]
Technology



Sikaflex[®]-291i

Mükemmel Dolgu Performansı

- Basit ve güvenli uygulanabilme
- Uzun, açık bekletme süresi
- Yüksek elastikiyet ve yapışma
- VOC ve emisyon içermez
- Yaşlanmaya dayanımlı
- Boyanabilir, silikon içermez



Sika Yapı Kimyasalları A.Ş. İstanbul Deri O.S.B. 2. Yol J-7 Parsel Aydınlı Orhanlı Mevkii, Tuzla,
İstanbul-Türkiye Tel: 0216 581 06 00 | (Pbx) Faks: 0216 581 06 99 bilgi@tr.sika.com | www.sika.com.tr

Innovation & Consistency | since 1910

Sikaflex®

SINIFINDA EN İYİ



**Betona
Yapışmada
EN İYİ**



**Elastikiyette
EN İYİ**



**Dayanıklılıkta
EN İYİ**

