



Sika yeni ürünlerini tanıttı



Isuzu'da güç birliği



Vizyonumuz "yenilikçilik ve sürdürülebilirlik"

SikaLife

Sika Yapı Kimyasalları AŞ yayın organıdır. Yıl: 2 - 2012 / Sayı: 5



GELECEĞİ İNŞA ETMEK



Sikaflex® -290 i DC

Marin Endüstrisi'nin Standart Derz Dolgu Malzemesi

- Zorlu hava şartlarına mükemmel dayanım
- Kolay zımparalanabilirlik
- Kalıcı kaliteli görünüm



Innovation & since
Consistency | 1910

Kentsel Dönüşüm: Modernleşme Projesi!

Değerli Sika dostları,

Dergimizin bu sayısında son dönemde yoğun olarak gündemde olan, hem ekonomik hem de toplumsal hayatımızda çok önemli bir yer tutan “Kentsel Dönüşüm” konusunu işliyoruz. Kentsel dönüşümün bugüne kadar birçok değişik tanımı yapılmış olsa da konunun dünya genelindeki uzmanlarından biri tarafından yapılan ve benim de katıldığım bir tanıma burada yer vermek istiyorum: “Kentsel dönüşüm, kapsamlı, entegre bir vizyon ve eylem olarak, bir alanın ekonomik, fiziksel, toplumsal ve çevresel koşullarının sürekli iyileştirilmesini sağlamaya çalışmaktır.” Dolayısıyla kentsel dönüşüm, çökme ve bozulma olan kentsel mekânın ekonomik, toplumsal, fiziksel ve çevresel koşullarını kapsamlı ve bütünlük yaklaşımlarla iyileştirmeye yönelik uygulanan strateji ve eylemlerin bütünüdür.

Bu nedenledir ki kentsel dönüşüm, yeni kentsel alanların planlanması ve geliştirilmesinden çok, var olan kentsel alanların planlanması ve yönetimi ile ilgilidir. Türkiye’deki kentsel dönüşüm projelerinde şu ana kadar yapılan yaklaşımlara baktığımızda ön plana çıkartılan temel iki nokta, Batı’daki örneklerden farklı olarak, gecekonduların dönüşümü ve yapıların depreme güvenli hale getirilmesi konularındır. Oysaki kentsel dönüşüm, fiziksel mekânın dönüşümünün yanı sıra, sosyal gelişim, ekonomik kalkınma, ekolojik ve doğal dengenin korunması ve sürdürülebilirliğin sağlanması ile birlikte kapsamlı ve bütünlük bir yaklaşımla ele alındığı takdirde başarıya ulaşabilir. Kentsel dönüşüm projeleri ile “kentleşme” veya bir anlamda “modernleşme”nin hayata geçebilmesi, sonrasında sürekli gelişimin sağlanması için toplumun tüm kesimleri planlama sürecinin içine alınmalıdır. Ardından kamu ve özel sektör kuruluşları gibi tüm aktörlerin motivasyonlarının sürdürülebilmesi amacıyla, siyasi iradenin tutarlı ve kapsamlı bir plan dâhilinde hareket etmesi gerekir.

Ülkemizde son dönemde siyasi iradenin kentsel dönüşüm konusunda hayata geçirdiği yasa ve yönetmeliklerin yukarıda özetlemeye çalıştığım şekilde başarıyla uygulanabilmesi halinde, toplumumuzun hem sosyal hem de ekonomik gelişimine çok olumlu katkılar sağlayacağını ve kentleşmenin ülkemizin modernleşme sürecine ciddi bir ivme kazandıracığını ümit ediyorum. Bu süreç içinde Sika ailesi olarak üzerimize düşen sosyal sorumlulukları azami hassasiyetle yerine getirmeye hazır olduğumuzu sizlerle paylaşmak istiyorum.

“Kentleşme” modernleşmedir!

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

Editör
Cenk Çotur

Yönetim Yeri

İstanbul Deri Org. San. Böl.
Alsancak Sok. No: 5
J - 7 Özel Parsel
34957 Tuzla / İstanbul / Türkiye
Tel: 0216 581 06 00

Yayına Hazırlık



ajans d

Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Görsel Yönetmen
Yavuz KARAKAŞ

Editör
Banu SARI ARSLAN

Düzeltilen Editör
Ersel ERGÜZ

Fotoğraf Editörü
Murat GÜNEY

Fotoğraflar
Damla SALOR ÖZPINAR
Murat GÜNEY

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 Sika yeni ürünlerini tanıttı
- 7 Sika, İsviçre'nin en iyi 50 markasından biri seçildi
- 7 Sika hisselerinin endeksi değiştirildi
- 7 Güneş enerjisi ile dünya turu
- 8 Simgesel bir yapının korunması
- 9 Sika'da bahar coşkusu...
- 9 Sika, Yapı Fuarı'nda ziyaretçileriyle buluştu

Dosya

- 10 Kentsel dönüşüm ve geleceğin inşası...

Proje

- 12 Spor tutkusuna Sikafloor desteği

Söyleşi

- 14 Isuzu'da güç birliği

Büyütec

- 18 Üstün performanslı dekoratif çözümler:

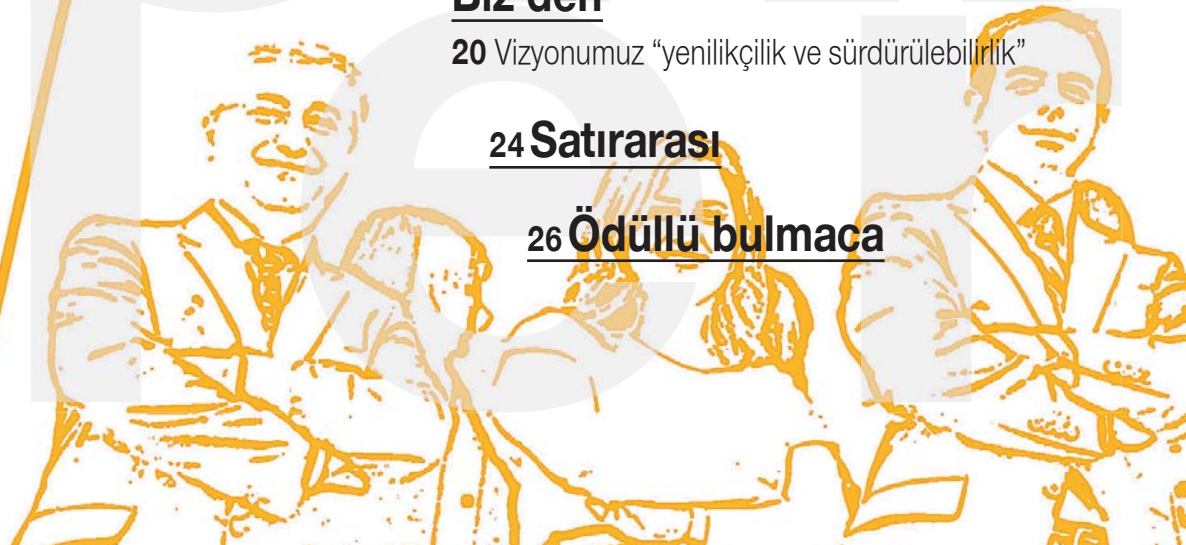
Sika®-DecoFloor / Sika®-CompactFloor sistemleri

Biz'den

- 20 Vizyonumuz "yenilikçilik ve sürdürülebilirlik"

24 Satırarası

26 Ödüllü bulmaca



Sika, Kentsel Dönüşüm sürecinde önemli bir aktör olacak

Değerli SikaLife okurları,

Geçtiğimiz yılın başında ilk sayısını çıkardığımız ve içeriğinde sizlere sunduğumuz ürün ve hizmetlerin yanı sıra Sika ile ilgili gelişmeleri de paylaştığımız SikaLife dergisinin beşinci sayısını sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Dergimizin fikir aşamasından bu yana yaptığı çalışmalar ve verdiği destekten dolayı Turgay Özkun'a çok teşekkür ediyor ve şirketimiz içerisindeki yeni görevinde kendisine başarılar diliyorum.

Sektörü kısaca değerlendirmek gerekirse, ekonomik göstergeler geçen yılın büyüme rakamlarının altında kaldığını teyit ediyor. Ancak, zaman zaman alınan sonuçlar ve beklentilerin üzerinde gerçekleşen rakamlar olumlu görünüyor. Gayrimenkul sektörünün yatırım aracı olarak cazibesini hâlâ koruması, yatırımcıların uzun vadeli ve geleceğe yönelik yatırım tercihleri nedeniyle 2012 yılının ilk çeyreğinde konut satışları, 2011'in ilk çeyreğine göre yaklaşık yüzde 5,5'lik bir artışla 96 bin seviyesine ulaştı. Ayrıca, yürürlüğe giren yasalarla bu alandaki yatırımların ve konuta talebin orta ve uzun vadede artması beklenmeli. Özellikle, "Kentsel Dönüşüm" olarak da adlandırılan "Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi" yasanın kabul edilmesi ile sektördeki hareketliliğin önümüzdeki yıllarda önemli oranda hızlanacağı açıktır.

Bu sayımızın ana konusu olarak belirlediğimiz ve proje kapsamı, yasanın getirdikleri, projenin başkenti olarak nitelendirebileceğimiz İstanbul'un ilçelerinde planlanan çalışmalar ile ilgili bilgileri paylaştığımız Kentsel Dönüşüm projesi her yönüyle oldukça ayrıntılı bir planlama ve uygulama gerektiriyor. Ülkemizdeki mevzuata bakıldığında, olası afetler sonrası uygulamalara yönelik düzenlemeler mevcutken, afet öncesi alınması gereken tedbirlere ilişkin çok kapsamlı düzenlemelerin olmadığı görülüyor. Hepimizin bildiği gibi deprem başta olmak üzere çeşitli afetlere maruz konumda olan ülkemizin, bu projenin gerektiği gibi hayata geçirilmesi durumunda, doğru ve yeterli mühendislik hizmetini almış, güvenilir ve yaşanabilir yapılara ulaşması hedefleniyor. Bu çalışma kapsamında incelenip yenilenmesi planlanan yaklaşık 7 milyon yapı olduğunu biliyoruz. Bu geniş çaplı projenin uzun soluklu olacağı ve çeşitli zorluklar içereceği şüphesiz. Bu süreçte Sika olarak 100 yılı aşkın tecrübemiz ve birikimimiz ile yeniden inşa edilecek olan yapı stokunun tüm yönleri ile çağın gerektirdiği kriterlere sahip olması için çaba harcamaya devam edeceğiz.

SikaLife dergisinin beşinci sayısını beğeneceğinizi umuyor ve göstermiş olduğunuz ilgi için teşekkür ediyorum.

Saygılarımla



Cenk Çotur

Pazarlama & Teknik Servis Hizmetleri Müdürü



Sika yeni ürünlerini tanıttı

Sika, 2012 yılında satışa sunulan yeni ürünlerini ve uygulama alanlarını Mayıs ve Temmuz aylarında gerçekleştirdiği eğitimlerle bayileriyle paylaştı.

Sika Türkiye Pazarlama ve Teknik Servis Hizmetleri Departmanı, 2012 yılında satışa sunulan ve sunulması planlanan yeni ürün ve teknolojilerini, distribütörleri ve uzman uygulayıcı bayilerine yönelik iki gün süren eğitim programı ile tanıttı. İki bölümden oluşan programın ilk bölümü 25-26 Mayıs günlerinde Türkiye ve yurt dışı distribütörlerine, 6-7 Temmuz günlerinde ise uzman uygulayıcı bayilere yönelik olarak gerçekleştirildi. Ürün ve sistemlere ilişkin teorik ve uygulama detaylarının paylaşıldığı toplantılar, katılımcı tüm tarafların faydalanabildiği bir ortamda yapıldı.

Sika, İsviçre'nin en iyi 50 markasından biri seçildi

Interbrand firması tarafından marka değerine göre yapılan sıralamanın 2012 yılı listesinde Sika da yer aldı.

1 974 yılından bu yana marka yönetimi ve danışmanlık hizmeti veren Interbrand'ın, İsviçre'nin en iyi 50 markasını "değerlerine" göre sıraladığı listesinin 2012 yılı çalışmasındaki markalardan biri de Sika oldu.

Ağırlıklı olarak son tüketicilere yönelik markaların yer aldığı listede şirketler arası ticaret yapan firmalar arasında değerlendirilen Sika ile ilgili, "Sika, inovasyon gücü ve teknolojik altyapı yatırımları ile müşterilerine gelişmiş çözümler sunan, küresel olarak yüksek saygınlığa sahip ve güvenilir bir markadır" açıklamasına yer verildi.

Sika hisselerinin endeksi değiştirildi

Sika hisselerinin, İsviçre borsasında işlem gördüğü endeks değiştirildi. "Small and Midcap Index" olarak adlandırılan endekste işlem gören Sika hisseleri, 14 Haziran 2012 tarihinden itibaren "Swiss Leader Index" (SLI®) endeksinde işlem görmeye başladı. SLI® endeksi, firma cirosu, kârlılığı ve hisse değerleri gibi kriterlere göre belirlenen üst düzey 30 firmayı kapsıyor.



Güneş enerjisi ile dünya turu

İsviçre'nin PlanetSolar isimli katamaranı, güneş enerjisiyle dünya turunu tamamladı. Tasarımında Sikaflex®-292 kullanılan katamaran güneş enerjisi ile dünya turu yapan ilk gemi oldu.

Eylül 2010'da başladığı dünya yolculuğunu 60 bin kilometre yol katederek tamamlayan "Turantor PlanetSolar" bir ilke imza atarak dünyanın etrafını dolaşan ilk güneş enerjili katamaran unvanını kazandı.

Almanya'nın Kiel kentindeki tersanelerde inşa edilen sistemi, 536 metrekarelik bir alanı kaplayan ve 38 bin adet fotovoltaik hücre içeren 825 adet solar panel oluşturuyor. Tüm yapı, dört adet elektrik motorunu besleyen lityum iyon pilleri şarj edebilmek için gerekli güneş enerjisini dönüştürmekte kullanılıyor. Solar paneller, yüzeylerine güneş enerjisi modülleri monte edilmiş ve istendiği zaman açılabilen yan kanatlar ile destekleniyor.

Sekiz yıllık çalışmanın, karşılaşılan zorlukların ve yaşanan tüm maceraların ardından güneş enerjisi kullanılarak gerçekleşen dünya etrafındaki ilk turun tamamlanması 4 Mayıs 2012'de, yolculuğun başladığı Monako Limanı'nda kutlandı. Deniz üzerinde 60 bin 254 kilometre uzunluğundaki, çevre ile dost ve neredeyse tamamen sessiz bir şekilde

süren yolculuk, 8 knot'luk ortalama hız ile 20 ayda tamamlandı.

Katamaranın tasarımı, normal koşullarda uyumsuz olan farklı özellikteki malzemelerin birlikte kullanılmasını mümkün kıldı. Dalga etkisi gibi deniz koşullarına uyum sağlayabilmek için katamaranın gövdesinin her yönde esneyebilmesi önemli bir gereklilikti. Buna karşılık, solar paneller eğildiklerinde kırılabilen parçalar oldukları için bir uyumsuzluk yaşanabilirdi. Sika Almanya ile yapılan iş birliğiyle, yapışma yüzeyleri test edilerek uygulama öncesinde onaylandı ve fotovoltaik modüller, Sikaflex®-292 lamine edilmiş PVC sandviç panellere yapıştırıldı. Özellikle tekne ve gemi imalatı için geliştirilmiş olan ürünün elastikiyeti sayesinde, tekne gövdesinden panellere iletilen kinetik enerjinin sönmülmesi sağlandı. Yaklaşık yarım ton Sikaflex®-292 böyle büyük ve önemli bir yolculukta esnek gövde üzerindeki solar modüllerin kırılmasını engelleyerek güvenilirliğini bir kez daha kanıtlamış oldu.



Simgesel bir yapının korunması

Avustralya'nın simgeleşmiş yapılarından biri olan ve dünyanın en geniş çelik kemer sistemli köprüsü unvanına sahip Sidney Limanı Köprüsü, Sika ürünleriyle onarıldı.

Yapımına 1924 yılında başlanan, liman seviyesinden 134 metre yükseklikteki inşaatını bin 400 kişinin sekiz yılda tamamlayabildiği Sidney Limanı Köprüsü kısa bir süre önce, inşasından bu yana yapılan en kapsamlı bakım çalışmasına alındı. Köprü'nün 80 yaşında olan su yalıtım kaplamasının Sika Avustralya'nın sunduğu zorlayıcı hava koşullarında dahi uygulanabilen bir su yalıtım sistemi ile yenilenmesi de bu bakım çalışmalarının bir parçasıydı.

Geçmişte birtakım çalışmalar yapılmış olsa da 2009 yılındaki incelemelerde 80 yıllık köprü tabliyesinin su geçirimsizliğini yitirdiği tespit edilerek yüzeyden sızan suyun zamanla çelik döşemede ve alttaki çelik yapı elemanlarında korozyon başlangıcına, aynı zamanda yaklaşım plaklarında da önemli sorunlara neden olduğu gözlemlendi.

Seçilecek olan yeni su yalıtım sisteminin, ilgili yerel otorite (RMS – New South Wales Roads and Maritime Services) tarafından yapışma dayanımı, çekme dayanımı, eğilmeye çekme dayanımı ve çevrimsel etkiler sonrası performans konularında belirlenen zorlayıcı kriterleri sağlaması bekleniyordu. Ayrıca, günde yaklaşık 160 bin taşıtın kullandığı köprü'nün kapatılmasının Sidney iş bölgesi merkezinde (Sydney CBD – Central Business District) neden olacağı trafik sıkışıklığı da düşünüldüğünde, su yalıtım sisteminin uygulama ve kür sürelerinin çok kısa olması bir diğer gereklilik olarak öne çıkıyordu.

Yapılan ayrıntılı laboratuvar testleri ve saha denemelerinin ardından, hızlı kür alan Sikalastic® köprü su yalıtım sisteminin kullanılmasına karar verildi. Sistem Sika®

Concrete Primer (kuvars kumu ile köreltilerek uygulanan poliürea/poliüretan astarı) ve Sikalastic®-841ST – saf poliürea su yalıtım ürünlerinden oluşuyordu. Ayrıca, asfalt kaplama ile su yalıtım sistemi arasında yeterli yapışmanın sağlanabilmesi için Sikafloor®-161 ve Sikalastic®-827 HT de sistem içerisinde kullanılan diğer ürünlerdi.

Proje başlangıcında planlandığı şekilde bu ileri teknoloji ürünü, hızlı kür alan su yalıtım sistemi ile bir hafta sonu süresince yaklaşık 5 bin metrekare genişliğinde uygulama yapılarak, toplamda 10 bin metrekare olan uygulama sadece iki hafta sonu süren bir çalışma ile bitirildi. Kullanılan astar ve su yalıtım ürününün hızlı kürlenebilme özelliği sayesinde uygulama esnasında zaman zaman yağan yağmur herhangi bir aksaklığa neden olmadı.





Sika'da bahar coşkusu...

Sika Türkiye çalışanları, günlük iş temposundan uzaklaşarak aileleriyle birlikte keyifli bir gün geçirdi.

Sika Türkiye çalışanlarının aileleri ile birlikte katıldığı Bahar Şenliği, Polonezköy Village Park'ta yapıldı. Güzel bir havada gerçekleşen organizasyonda düzenlenen çekilişle hediyeler sahiplerini bulurken, tüm katılımcılar farklı

etkinliklerle eğlenceli vakit geçirdi. Akşam saatlerine kadar süren organizasyonda bir araya gelen çalışanlar, iş yoğunluğundan kısa süreli de olsa uzaklaşma fırsatı yakaladı.



Sika, Yapı Fuarı'nda ziyaretçileriyle buluştu

Türk yapı sektörünün ve bölgenin en büyük yapı buluşması olan Yapı Fuarı Turkeybuild İstanbul, 2 - 6 Mayıs 2012 tarihleri arasında TÜYAP Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi. Bu sene toplam bin 150 katılımcı firmanın yer aldığı fuarı 109 bin 420 kişi ziyaret etti. Üç numaralı salondaki standında konuklarını

ağırlayan, yeni ürün ve sistemleri hakkında bilgi paylaşımında bulunan Sika'nın standı çok sayıda misafiri ağırladı.

Yabancı katılımcı sayısının geçen yıla oranla yüzde 49 artması, fuara uluslararası ilginin de önemli ölçüde arttığının göstergesi oldu.



Kentsel dönüşüm ve geleceğin inşası...

Deprem kuşağında yer alan bir ülke olarak uzun yıllardır gündemimizde yer alan kentsel dönüşüm kavramı artık resmiyet kazandı. Türkiye bir değişim geçiriyor. Bu değişimin gerekliliğini savunanlar da var; yasaya karşı çıkanlar da... Ama herkesin ortak bir temennisi bulunuyor: Eskiyi yıkıp, yeniyi yapmak değil; geçmişi geleceğe taşımak...

"Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesine Dair Yasa", kamuoyunda bilinen ismiyle Kentsel Dönüşüm Yasası, Mayıs ayında yürürlüğe girdi. Böylece, uzun yıllardır birçok tartışma platformuna konu olan, bir kavram olmaktan öteye gidemeyen kentsel dönüşüm yasalastı. Kentsel Dönüşüm Yasası, deprem riski altındaki alanlar üzerinde yer alan yapıların yenilenmesine imkân tanıyor. Ancak bunun da ötesinde yasaya, kentin dokusunu bozan sorunların giderilmesi konusunda bir anlam, hatta bir görev yüklendi. Yani yasa, afet riski altındaki alanlar ile bu alanlar dışındaki riskli yapıların bulunduğu arsa ve arazilerde, sağlıklı ve güvenli yaşam çevrelerini oluşturmak üzere iyileştirme, tasfiye ve yenilemelere dair esasları düzenliyor.

Türkiye, 1999 yılındaki Gölcük depremiyle yalnızca yer kabuğunda değil, sosyal ve ekonomik hayatında da bir kırılma yaşadı. 2010 yılında yayımlanan Meclis Araştırması Raporu'nda Gölcük depremindeki can kaybı sayısı 18 bin 373 olarak belirlendi. Yıkılan ve ağır hasarlı konut 96 bin 796, iş yeri 15 bin 939, orta hasarlı konut 107 bin 315, orta hasarlı iş yeri 16 bin 316, az hasarlı konut 113 bin 382, az hasarlı iş yeri 14 bin 657 olarak açıklandı.

Muhtemel bir Marmara depreminin yaratacağı çok daha ağır bilanço ve 24 Ekim 2011 tarihinde gerçekleşen Van depremi, Kentsel Dönüşüm Yasası sürecini hızlandırdı. Yasanın çıkmasının ardından, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı çalışmalarına hız verdi. 81 ilin valilerine gönderilen yazı ile illerindeki binaların risk analizlerinin yapılması istendi. Dönüşüm, deprem kuşağındaki büyük şehirlerden başlayacak, gözler ise dün ve bugün olduğu gibi yarın da İstanbul üzerinde olacak.

Yasa neler getiriyor?

Kentsel dönüşüm yasası, merak edilen çok sayıda soruyu beraberinde getirdi. Özellikle de yaşadığı bölge proje kapsamında yer alan ev sahipleri için hem heyecanlı hem de gergin bir süreç başladı. Kentsel Dönüşüm Yasası'na göre, gecekondulara konut verilene kadar evi yıkmayacak. Riskli yapıların yıktırılmasında hak sahipleriyle anlaşma yoluna gidilecek. Buna ek olarak riskli yapıların boşaltılması için verilen 30 günlük süre 60 güne çıkarıldı. Anlaşma ile tahliye edilen, yıktırılan veya kamulaştırılan yapıların hak sahiplerine proje süresince kira yardımı yapılacak veya geçici konut, iş yeri temin edilecek. Böylece mağdur olmaları engellenecek.

Binasını yıktırmayan vatandaşlar içinse Cumhuriyet Başsavcılığı'na suç duyurusunda bulunulabilecek. Askeri yasak bölgeler, Hazine'nin özel mülkiyetinde bulunan riskli alanlarda ve rezerv yapı alanlarındaki taşınmazlardan kamu idarelerine tahsisli olanlar, Toplu Konut İdaresi Başkanlığı'na (TOKİ) ve belediyeye bedelsiz devredilebilecek.

Konut stoğunun yüzde 40'ı elden geçmeli

Türkiye'de köy, kasaba ve şehirlerin tamamı dâhil edildiğinde 20 milyona yaklaşan konut stoğunun yüzde 40'a yakınının elden geçmesi gerekli görülüyor. Hedeflenen dönüşüm 2, 5, 10, 15 ve 20 yıllık zaman dilimlerine bölünerek planlanacak. Kentsel dönüşümde en büyük parasal kaynak ise 2B arazileri olacak. İstanbul,

Antalya, Muğla gibi ülkenin çeşitli yerlerinde stabil duran arazilerin sahiplenilmek yoluyla ekonomiye kazandırılacağı, bunları kullananların tapu sahibi olarak devlete para ödeyeceği ve devletin buradan çok ciddi bir gelir elde edeceği belirtiliyor.

Kentsel dönüşümde belediyelerle iş birliği içinde çalışılacak. Yasayla, belediyelere her türlü ödenek aktarımı, teknik ve mali destek sağlanacak. Belediye meclislerinin salt çoğunluk ile alacağı kararlar, masrafların tamamı veya bir kısmı belediye bütçesinden karşılanmak kaydıyla, kentin uygun görülen alanlarında bina cephelerinde değişiklik, yenileme, özel aydınlatma ve çevre tanzimi çalışmaları yapılabilecek.

Kentsel dönüşümün başkenti İstanbul

İstanbul'da Büyükşehir Belediyesi ve ilçe belediyelerinin 1999 yılında gerçekleşen Gölçük depreminden sonra yaptıkları araştırma ve analizler sonucunda İstanbul'da dönüşüm yapılacak alanlar belirlendi. Kentte en çok, riskli binaların yıkılarak yerine dayanıklı ve modern binaların yapıldığı 'yerinde dönüşüm' modeli uygulanacak. Buna göre İstanbul'da yaklaşık 1 milyon 700 bin konut ve iş yeri dönüşüme tabi tutulacak.

39 ilçenin Belediye Başkanı ve yetkililerinin verdiği bilgiler ışığında İstanbul'daki yapı stokunun riskleri ortaya kondu. İstanbul'da ilçe belediyelerinin ve Büyükşehir Belediyesi'nin daha önce hazırladıkları planlara göre şehirde dönüşüme tabi tutulacak ilçelerin detayları şöyle:

ADALAR: Büyükkada, Heybeliada ve Burgazada'da sahil kesimleri ile çeşitli iskelelerde dönüşüm yapılacak.

ARNAVUTKÖY: İlçede yüzde 35 oranında dönüşüm gerçekleştirilecek.

ATAŞEHİR: Binaların yüzde 70'i gecekondular olan bölgede dönüşüm yapılacak.

AVCILAR: 1999 depreminde zarar gören sahil kısmındaki dayanıksız yapılar ile belediyenin hazırlayacağı raporlarla belirlenecek yapılar dönüştürülecek.

BAĞCILAR: Parsel artışları verilerek dönüşüm yapılacak.

BAKIRKÖY: İlçede acilen dönüştürülmesi gereken bina sayısının yaklaşık bin 500 olduğu ifade ediliyor. Yapı stokunun çoğunu 30-40 yıllık eski şartnameye göre yapılmış binalar oluşturuyor.

BAYRAMPAŞA: Toplam konut stokunun yüzde 20'sinin risk taşıdığı ilçede, dönüşüm alanları belirlenecek.

BEŞİKTAŞ: İlçede özellikle Ortaköy Deresi ve İhlamur Deresi vadileri çevresinde dönüşüm gerçekleştirilecek.

BEYOĞLU: Sütüce ve gecekonduların yoğun olduğu Okmeydanı'nda dönüşüm projeleri uygulanacak.

ESENLER: Dönüşüm çalışmaları beş bölgede yoğunlaştı. Turgutreis, Oruçreis, Dört Yol ve Çiftelavuzlar Mahallesi'nde çürük binalar tamamen yıkılacak.

FATİH: Kapalıçarşı da dâhil olmak üzere 1999 öncesi yapılara güçlendirme ya da dönüşüm uygulanacak.

KADIKÖY: Binaların yaklaşık yüzde 40'ı dönüşüme uğrayacak.

KAĞITHANE: Çalışmaların hızla devam ettiği ilçede Cendere vadisi projesi hayata geçirilecek ve gecekondular dönüştürülecek. Toplam alanı 350 hektar olan Cendere Vadisi'nde bulunan fabrikalar kaldırılacak ve yerine eğitim-bilişim ve teknoloji geliştiren merkezler kurulacak. Proje bittiğinde 30 bin kişiye istihdam sağlanacak. Yeni yapılacak konutlarda 70 bin kişi yaşayacak.

ŞİŞLİ: 10 yıl önce başlayan kentsel dönüşüm çalışmaları sürecek. Nişantaşı ve Teşvikiye'de dönüşüm yapılacak. Ayrıca diğer dönüşüm alanları tespit edilecek.

TUZLA: Gecekondular yıkılarak, yerlerine modern binalar yapılacak. Böylece yeşil alanlar yaratılacak. Sahil için planlar ayrıca hayata geçirilecek.

ÜSKÜDAR: İlçedeki 50 bin binanın, 16 bininin riskli olduğu belirtiliyor. Eski binaların yoğunlukta olduğu tarihi ilçede az katlı riskli binalarda kentsel dönüşüm çalışmaları yapılacak.

ZEYTİNBURNU: İlçede Merkezefendi Mahallesi'ndeki dönüşüm model olarak diğer semtlerde de uygulanacak.

Kentsel dönüşüm sürecinde Sika'nın rolü

Kentsel dönüşüm sürecinde inşaat sektörüne ve inşaat malzemesi sanayisine çok önemli görevler düşüyor. Sika Türkiye, yapı kimyasalları alanında sahip olduğu tecrübesi ve uluslararası standartlardaki hizmet ve ürün kalitesiyle, kentsel dönüşüm sürecinde söz sahibi firmalardan biri olacak.

Konuyla ilgili görüşlerine başvurduğumuz Pazarlama ve Teknik Servis Hizmetleri Müdürü Cenk Çotur kentsel dönüşüm sürecinde inşaat malzemesi sanayisine ve Sika'ya düşen görevleri şöyle aktardı: "İnşaat malzemesi sektörünün genel olarak iyi bir performans ortaya koyduğu ve bunu kendi kaynakları ile yapabildiği söylenebilir. Özellikle geçtiğimiz dönemlerde kamu ve özel sektörün inşaat alanındaki yatırımlarının 110 milyar TL seviyesini aşmasıyla yapı, inşaat malzemesi kullanımının -ihracatı da dâhil ederse- 35-40 milyar TL civarında gerçekleştiğini söylememiz mümkün. Planlanan kentsel dönüşüm projeleri için 20 yıllık zaman diliminde yapılması planlanan harcamalar 400 milyar TL olarak öngörülmüş ve bu da sektör büyüklüğüne her yıl önemli oranda katkı yapması anlamına geliyor."

Ülkemizdeki yapı stokunun yüzde 40'ının elden geçmesi gerektiğine işaret edildiğine ve bunun, yaklaşık olarak 7 milyon yapının yenilenmesi anlamına geldiğine dikkat çeken Çotur sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu yapıların önemli bölümünün, ruhsatlı olsun olmasın, gerekli ve yeterli mühendislik hizmetinden yoksun şekilde inşa edilmiş olması, bu yasanın hayata geçirilme nedenlerinin başında geliyor. Yapı, mühendislik hizmeti, depreme karşı dayanıklılık gibi terimler bir araya geldiğinde kaçınılmaz olarak aklımıza gelen bir diğer terim de önemli bir yapı malzemesi olan "beton" dur. Beton, bilindiği gibi yapının temel taşlarından biridir ve hayata geçirilecek olan kentsel dönüşüm projelerinde de bu önemini şüphesiz sürdürecektir. Bu süreçle birlikte hazır beton sektöründe yıllık 30 milyon metreküp ilave talep oluşacağı öngörülmüş. Sika olarak geliştirdiğimiz ve ürettiğimiz kimyasal beton katkılarıyla bu önemli yapı malzemesinin performansını gereken seviyelere ulaştırarak, yapıların belki de en önemli özelliği olarak sıralanması gereken "güvenlik" performansına olumlu katkıda bulunmaya devam etmeyi hedefliyoruz."

Sika olarak yapı kimyasalları konusundaki tecrübelerinin, beton katkıları alanı dışında birçok farklı uygulamayı da barındırdığına işaret eden Çotur, yapıların temellerinden başlayarak çatılarına kadar bütün aşamalarında doğru çözümleri müşterilerine sunmaya devam edeceklerini kaydetti. Çotur, şöyle devam etti: "Günümüz inşaat tekniğinin geldiği noktadaki, performans, uygulama kolaylığı ve hızı, güvenlik, çevreye olan etkileri gibi gereklilikleri karşılayabilen çok çeşitli ürün ve sistemlerimizle müşterilerimizin yanında olmayı sürdüreceğiz. Gerek global gerekse Sika Türkiye ölçeğinde bakıldığında, çok geniş bir ürün yelpazesine sahip olduğumuzu söyleyebilirim. Bu çeşitlilik bize, karşılaştığımız farklı proje şartlarına ve gereksinimlerine uygun, istenilen performans seviyesinde sistemler sunabilme avantajı sağlıyor. Aynı zamanda, Sika'nın geçmişinden bugüne dek gelen teknik uzmanlığı ile konulara doğru ve en verimli çözümleri sunabilme yeterliliği yine bu süreçte müşterilerimize sunacağımız en önemli katma değerlerden olacaktır. Özetle Sika, şimdiye kadar olduğu gibi hitap ettiği ve önemli bir uzmanlığa sahip olduğu alanlarda ilgili tüm grupları bilinçlendirme ve paydaşlarda farkındalık yaratma konusundaki faaliyetlerine devam ederken diğer yandan çok çeşitli ihtiyaçların oluşacağı bu önemli projeye, sahip olduğu geniş imkânları da kullanarak en üst düzeyde katkıda bulunacaktır."

Spor tutkusuna Sikafloor® desteği

Projenin tanımı: Fenerbahçe Uluslararası Spor Kompleksi Ülker Sports Arena

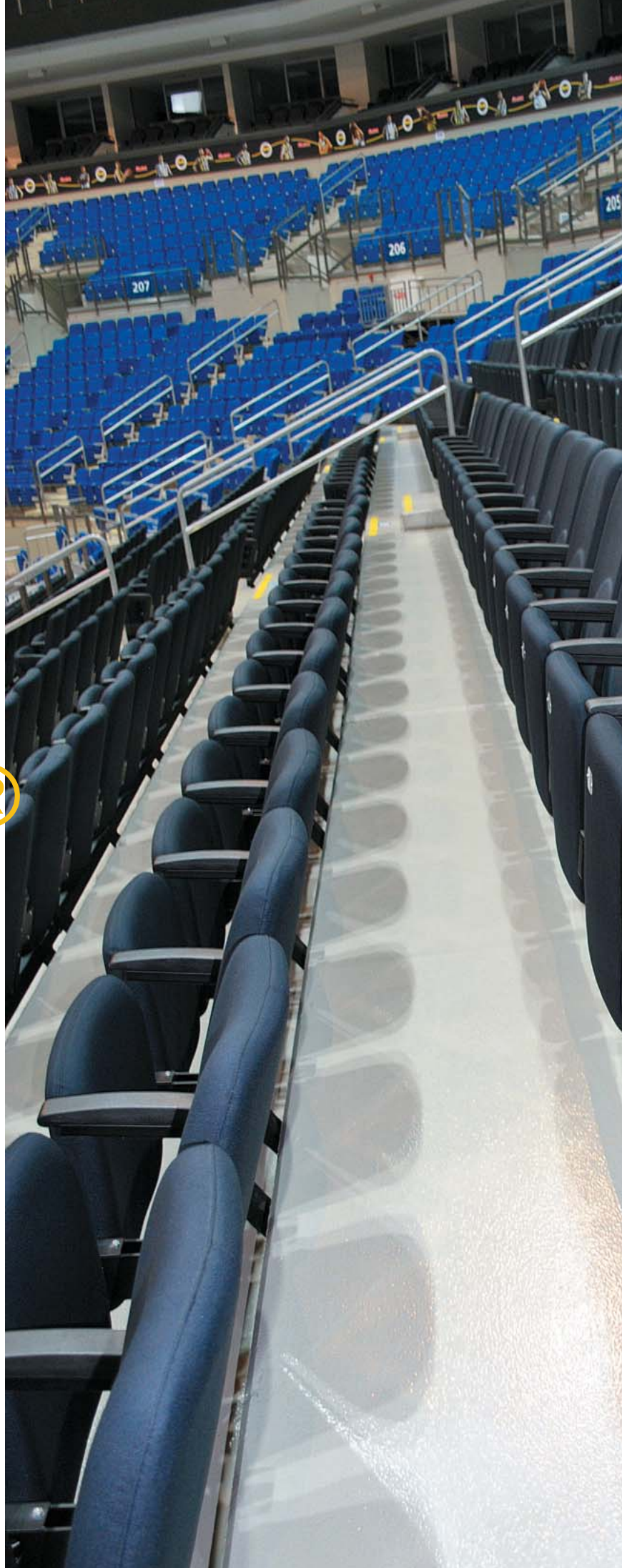
Proje ihtiyaçları: İstanbul Ataşehir'de, 2008 yılında yapımına başlanan Arena 25 Ocak 2012'de açıldı. 67 bin metrekare toplam inşaat alanı ve 28 metre iç yüksekliğe sahip Ülker Sports Arena, 15 bin kişilik ana salonun yanı sıra 2 bin 500 kişi kapasiteli küçük salonu, tribünleri 360 derece dolaşan LED kuşağı ve Avrupa'nın en büyüğü olma özelliğini taşıyan yaklaşık 28 ton ağırlığındaki dev skorbordu ile benzer yapılardan ayrılıyor. Arena'nın tasarımı, spor karşılaşmaları dışında sahne gösterilerine de uygun olarak yapıldı. Farklı etkinliklere göre saha zemininin değiştirilebilmesi, geniş araçların saha içerisine kadar girmesine imkân tanıyan alanlar, bu özelliklerden bazıları...

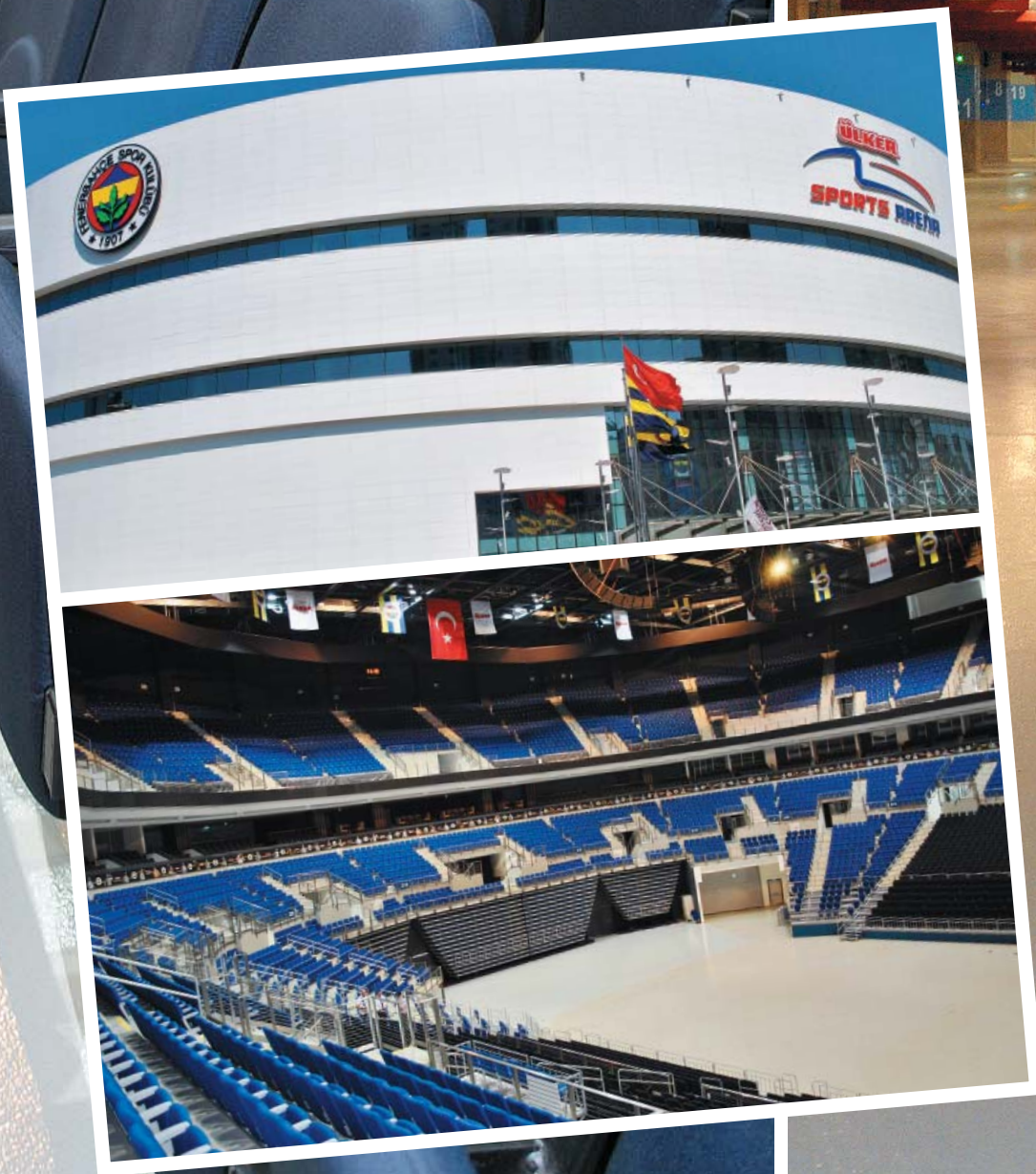
Sika çözümleri: Saha zeminini, otopark zeminleri, teknik hacimler, tribünler ve basamaklar gerekli duyulan performans beklentilerine göre farklılaşan ve toplamda yaklaşık 40 bin metrekareye varan Sikafloor® sistemleri ile kaplandı.

Kullanılan Sika ürünleri

Sikafloor®-161

Sikafloor®-7500





Kemal Özer



Hakan Özenç



Isuzu'da güç birliği

Otomotiv sektörünün en önemli aktörlerinden Isuzu, organizasyon içindeki bölümlerin uyumlu iş birliğiyle 2012 yılında da adından söz ettirdi. 2013 yılına yeni hedeflerle girmeye hazırlanan Isuzu'nun Satın Alma ve ARGE Merkezi departmanları, firmanın gücünü destekleyen çalışmalara imza atıyor.

Küçük otobüs ihracat liderliğini kimseye bırakmayan, yerli tasarımlara imza atarak özgün ürünler geliştiren ve Türk otomotiv sektörüne önemli bir katkı sağlayan Anadolu Isuzu firmasının yenilikçi vizyonunu Satın Alma Müdürü Kemal Özer ve ARGE Merkezi Müdürü Hakan Özenç ile konuştuk. Özer ve Özenç'ten, firmanın lokomotif bölümlerinden Satın Alma ve ARGE Merkezi'nin çalışmalarını ve iş birliğini de dinledik.

Fiyat ve maliyet yaşayan bir olgudur

Satın Alma Departmanı'nın işleyişi ile ilgili olarak bizi bilgilendirir misiniz?

Satın Alma Departmanımız, şirketimizin Gebze Şekerpinar tesislerinde üretilen Isuzu marka kamyon, kamyonet, küçük otobüs üretimine ve satış sonrası yedek parça ihtiyaçlarına yönelik yerli ve ithal parça tedarik gerçekleştiriyor. Bu tedarikin bir kısmı başta Japonya ve Avrupa olmak üzere yurt dışı kaynaklardan sağlanırken, önemli bir kısmı ise yerli yan sanayi firmalarından tedarik ediliyor. Yaklaşık 250 yerli yan sanayi firmasıyla çalışıyoruz. Bu firmaların tamamına yakını kalite ve sistem prosedürlerinden başarılı şekilde geçmiş ve onaylanmış tedarikçi statüsünde bulunuyor.

Tedarik, malzeme özelliklerine bağlı olarak; saatlik, günlük, haftalık ya da aylık olarak gerçekleşiyor, takip ve yönetimi tamamen bilgisayar destekli olarak sağlanıyor. Ayrıca tedarikçi firmalarımız, Isuzu portalı üzerinden sisteme online olarak bağlanarak sipariş, fiyat, ödeme kontrolü gibi pek çok bilgiye ulaşım işlem yapabiliyor.

Satın Alma Departmanı'nda etkin bir lojistik ve maliyet takibinin yanı sıra, yeni ve özel araç gelişime projelerine destek sağlanıyor. Ayrıca, "Yan Sanayi Kalite Seviyesi"nin geliştirilmesine yönelik olarak da çalışmalar yürütülüyor.

Etkin bir satın alma yönetimi için ne gibi faktörlerden bahsedebiliriz?

Günümüzün artan rekabet koşulları, kârlılık oranlarında ciddi erozyona neden

oldu. Artık nihai müşteri, neredeyse satış fiyatı konusunda tek belirleyici konumunda. Bu durumda satarken değil alırken kazanmak, yani maliyetlerinizi kontrol altına almak mecburiyetindedesiniz.

Bu bilinçle firma olarak öncelikle iç bünyemizde verimsizliğe neden olan uygulamaları ortadan kaldıracak çalışmalar yürütüyoruz. Geçtiğimiz senelerde Japon ortakımız Isuzu'nun geliştirmiş olduğu IMM'yi (Isuzu Manufacturing Management / Isuzu Üretim Yönetim Sistemi) devreye alarak üretim sistemimizi yeni baştan yapılandırdık. Böylelikle iç bünyemizde verimsizliğe neden olan maddeleri tespit edip ayıklayarak, hem üretim hem ikmal hem de iş gücü açısından daha dinamik daha esnek ve daha verimli bir yapı sağladık; üretim maliyetlerimizi önemli oranda iyileştirmeyi başardık. Aynı şekilde etkin bir satın alma için, satın aldığınız ürünün kalitesinin ve lojistik gerekliliklerin yanı sıra, doğru fiyatla tedarikinin sağlanması da büyük önem taşıyor. Ayrıca fiyat ve maliyetin yaşayan bir olgu olduğunu unutmamak ve yaşanan süreçte dejenerasyona müsaade etmemek gerekiyor.

2012 yılında toplam alım miktarınız ne kadar oldu, 2013 yılında artış bekliyor musunuz?

2012 yılı için yerli malzeme alımına yönelik planladığımız alım tutarı 165 milyon TL seviyesinde ve bu tutar geçen sene ile kıyasladığımızda yüzde 25 seviyesinde bir artışa tekabül ediyor. 2013 yılında ise alım tutarının 2012 yılının üzerinde gerçekleşeceğini öngörüyoruz.

Satın Alma-Tedarikçi ilişkilerinin öneminden bahsedebilir misiniz? Tedarikçilerinizi belirlerken nelere dikkat ediyorsunuz?

Yerli yan sanayi firmalarımızın büyük bir çoğunluğu ile uzun ve sağlam temelle dayanan bir geçmişimiz bulunuyor. Şunu açık olarak ifade etmeliyim ki, tedarikçi



firma sirkülasyonu yüksek bir satın alma kültürümüz yok.

Yan sanayi firmaları, çeşitli denetim mekanizmalarından geçiriliyor. Bu denetimler sırasında firmayı; üretim prosesleri, test ekipmanları, ürün geliştirme kabiliyetleri, kalite ve çevre bilinçleri, finansal yeterlilik gibi pek çok açıdan detaylı olarak sorguluyoruz. Sonuçta tüm bu denetimleri başarı ile sonuçlandıranlar, aday firma statüsü kazanıyor, yeni projelerde maliyet hedeflerimize uyum sağlayabilmeleri durumunda da deneme amaçlı tedarik süreci başlıyor.

Tedarikçilerinizle yaşadığınız en büyük sorunlar ve bu sorunların çözümüne yönelik yaklaşımlarınız nedir?

Yerli tedarikçilerimizin, son yıllarda otomotiv sektörümüzün gelişimine paralel olarak çok önemli mesafe katettiklerini rahatlıkla söyleyebiliriz. Sürekli yenilenen üretim ve teknolojik altyapı, eğitilmiş ve uzman kadrolar ile tasarım ve üretim kabiliyetleri gelişti, ARGE çalışmaları hız kazandı ve yüksek kalitede ürün tedariki sağlanı hale geldi.

Bugün Türkiye'de ARGE Merkezi hüviyeti kazanmış 52 otomotiv firmasının 39'u, yan sanayi firmalarından oluşuyor. Toplam otomotiv ihracatının yüzde 44'ü yan sanayi firmaları tarafından gerçekleştiriliyor.

Bu gelişim hepimizi sevindirmekle birlikte dikkat edilmesi gereken bazı hususlar da bulunuyor. İçinde bulunduğumuz hafif ticari araç pazarında özellikle bazı segmentler için düşük üretim hacimleri söz konusu. Tedarikçilerimizin düşük üretimlerdeki verim kayıpları, maliyet anlamında olumsuzluklara neden olabiliyor. Ayrıca, küçük otobüs üretimlerinde müşteri taleplerine bağlı, butik olarak niteleyebileceğimiz üretimler yapılıyor. Bu üretim tarzı son derece esnek bir tedarik yapısını gerektirir. Zaman zaman bu esnekliğe cevap verebilecek lojistik performansın sağlanmasında problemler yaşanabiliyor.

Yerli ve yabancı yan sanayi kullanım oranlarınız nedir? Neden?

Ürettiğimiz kamyon ve midibüs modellerimizin parça tedarikinde, yaklaşık 250 yerli ve 30 yabancı tedarikçi firma ile çalışıyor, yaklaşık 7 bin kalem malzeme alımı gerçekleştiriyoruz. İthal malzemelerin çok büyük bölümü Isuzu Japonya'dan tedarik ediliyor. Kalan kısım ise Avrupa menşeli firmalardan ithal ediliyor. Ürünlerimizin yüzde 50'den fazlasını yerli tedarikçilerimizden temin ettiğimiz parçalar oluşturuyor.

Ürünlerimizde kullanılan yerli malzeme oranını artırmaya dönük çalışmalarımız, Isuzu Japonya desteğinde sürüyor. Orijinal ürüne eş değer kalitenin sağlanması ve sürdürülebilirliğinin garanti altında olduğunun onaylanması akabinde, yerleşme kararı veriliyor. Üretimini yaptığımız araç modellerimizde, "A grade" olarak nitelendirdiğimiz pek çok kritik parçanın yerli olduğunu söyleyebilirim.

Tedarik zinciri komplike bir sistem ve temelde, üretim, satın alma ve lojistik bölümlerinin uyumunu gerektiriyor. Departmanlar arası sinerjiyi yakalamak için nasıl bir kurum kültürü benimsemiş durumdasınız?

Ürettiğiniz ürünün, ham madde tedarikinden başlayarak, nihai tüketiciye ulaşıncaya kadar olan sürecin bütünü, tedarik zinciri olarak adlandırılıyor. Bu zinciri oluşturan halkaların birbirini doğru sırada takip etmesinden öte, her bir halkanın iş sonuçlarının diğerleri ile uyum içinde olması ve öngörülemez durumlar için çözüm üretebilmesi önem kazanıyor.

Biz şirket olarak sistematik açıdan mükemmel bir kurgunun, ancak bunu doğru kullanacak insan gücü ile bir değer oluşturacağına inanıyoruz. Bu sebeple nitelikli insan gücümüzün eğitimine önem veriyoruz. Farklı bilgi, beceri ve bakış açısı kazanabilmeleri açısından belirli süreçlerde deneyim kazanmış, başarılı olmuş arkadaşlarımızı farklı süreçlerde görevlendiriyoruz. Böylece sadece sürecin tek bir halkasına değil, bütününe bakabilme becerisi ortaya çıkıyor.



Otomotiv sektörünün Türkiye’de geldiği noktayı ve Türk otomotiv sektöründe Isuzu’nun konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’de otomotiv sektörünün yaklaşık 50 yıllık bir geçmişi bulunuyor. Üretime, 1950’lerin sonlarına doğru montaj ile başlayan sektör, özellikle Gümrük Birliği sonrasında artan yatırımlarla birlikte ekonominin lokomotif sektörlerinden biri haline geldi. Bugün otomotiv sanayimiz uluslararası standartlarda üretim yapan ve ürünlerinin kalitesi ile dünya pazarlarına ihracat gerçekleştiren bir sektör konumunda yer alıyor. Ülkemiz, global otomotiv markalarının Avrupa üretim üslerinden biri haline geldi. Bu gelişim ve dönüşüm sürecinde, gerek ana gerekse yan sanayinin çok önemli rolü oldu. Sadece üretim ve teknolojik altyapısı gelişmekle kalmadı, yönetim anlayışı, toplam kalite yaklaşımı, nitelikli insan kaynağı anlamında da önemli mesafeler katedildi.

Anadolu Isuzu olarak otomotiv sektörünün sağlamış olduğu gelişimden gurur duyuyor, bu gelişimde bizim de payımız olduğuna inanıyoruz. 1984 yılından bu yana Isuzu markası ile hafif ticari araç pazarına yönelik kamyon, kamyonet, küçük otobüs üretimi gerçekleştiriyoruz. Kamyon grubuna ait modellerimiz Japonya’ya özgü tasarımlar olmakla birlikte, Türkiye’de Anadolu Isuzu ARGE tarafından tasarlanmış, iç pazara özgü model aplikasyonlarımız da bulunuyor. Otobüs grubundaki tüm araçlarımızın ise baştan sona, tasarım dâhil tüm çalışmalarını ARGE Merkezimizdeki Türk mühendisler tarafından gerçekleştiriliyor.

Otomotiv sektörü 2012’yi nasıl geçirdi? Sektörü 2013 yılında neler bekliyor?

2012 yılında otomotiv sektörünün yüzde 10-15 aralığında daralacağı öngörüsünde bulunmuştuk. Bu öngörünün temelinde, geçtiğimiz yılın son aylarında uygulamaya konulan ÖTV artışlarının iç pazarı olumsuz etkileyeceği ve bununla birlikte Avrupa Birliği ülkelerinde yaşanan finansal sıkıntıların etkisi ile dış talepte daralma olacağı beklentileri yer alıyordu. Buna ilaveten hükümetin ekonomi kurmaylarının, bankaların kredi büyümesi ve cari açığa yönelik aldığı tedbirler de satışlar üzerinde etkili olmuştu.

Sonuç olarak, geçtiğimiz yıl kıyasla ilk beş ayda toplam pazar yüzde 20 mertebesinde daralırken, traktör dışı toplam araç ihracatı yaklaşık yüzde 6 oranında azaldı. İç ve dış pazardaki talep daralması üretimi de olumsuz etkiledi ve üretimin geçen seneye oranla yüzde 8 azalmasına neden oldu.

2012 yılına yönelik umutlar son çeyreğe taşındı ve mevsimsel etki ile birlikte canlanma beklentisi bulunuyor. 2013 yılında, yaklaşan yerel seçimlerin iç pazarı, süregelen ekonomik önlemlerin ise Avrupa Bölgesi’ndeki talebi harekete geçireceğini düşünüyoruz.

Sika’nın, üretim sürecinde size sağladığı avantajlar hakkında bilgi verir misiniz?

Sika verdiği teknik servis hizmeti ile doğru ürün yönlendirmesinin yanında, ürün-

lerin ideal uygulama süreçleriyle ilgili de bize destek veriyor. Bu sayede ürüne göre sürecin düzenlenmesi yerine mevcut sürece göre uygun ürün seçimi yapılabilir.

Bunun yanında satış ve tedarik odaklı düşünüldüğünde Sika, otomotivin yanı sıra yapı ve denizcilik sektörlerinde de faaliyet gösteriyor, bu da ürün çeşitliliğine yansıyor. Böylece, herhangi bir ürün odaklı problem yaşanması durumunda veya ek sipariş ihtiyaçlarında, hızlı şekilde alternatif ürün sağlanarak üretimin devamı konusunda aksiyon alınabiliyor.

ARGE olarak sadece bugünü değil yarınları da düşünmek zorundayız

Anadolu Isuzu ARGE Merkezi hakkında bilgi verir misiniz?

Eski adıyla AIOS Mühendislik Bölümü, kadrosunu ve yeteneklerini güçlendirdi ve 2009 yılı başında T.C. Sanayi Bakanlığı tarafından onaylanarak ARGE Merkezi olmaya hak kazandı. Şu anda 55’i mühendis ve konstrüktör arkadaşlardan oluşan 65 kişilik ARGE Merkezi kadrosuna sahibiz. Sayı olarak çok fazla değil ancak yetenek, uzmanlık ve dinamizm yönündeki üstünlüklerimizle sektörde fark yarattığımızı düşünüyorum. En gelişmiş sistemleri kullanıyoruz, sürekli kendimizi geliştiriyoruz, firmamız içindeki tüm birimlerle koordineli ve sistematik çalışmamız sayesinde hızlı ve kaliteli projeler üretebiliyoruz. ARGE Merkezi olduğumuzdan bu yana 25 patent ve faydalı model başvurumuz, uluslararası dergi ve konferanslarda yayımlanmış birçok makalemiz, sunuşumuz oldu. İrili ufaklı birçok yeni otobüs ve kamyon projesini başarıyla tamamladık ve seri üretime aldık.

ARGE Merkezi olarak ne tür çalışmalarınız var?

Biz sadece montaj değil, tasarım yapan, özgün ürünler geliştiren bir kuruluşuz. Türkiye’deki tamamen yerli tasarıma sahip ve global marka kullanan tek otobüs firmasıyız.

Ürün bakımından faaliyetlerimizi kamyon ve otobüs olarak gruplandırabiliriz: Kamyon, kamyonet ürünlerimizde ağırlıklı olarak yerleşirme çalışmaları yapıyoruz. Bunun yanında yerel müşterilerimiz için geliştirdiğimiz kamyon modellerimiz var. NPR 10 ve 12.5 ton kamyonlar Isuzu Japonya’dan farklı olarak bizim tarafımızdan geliştirilmiş, üst düzeyde test ve analizler sonrası seri üretime konmuş, Türkiye’ye özgü modeller.

ARGE Merkezi çalışmalarının çok büyük bölümü otobüs ürün grubuna ait. Ürettiğimiz tüm otobüs modelleri bizim tarafımızdan geliştirilmiş ve Isuzu markası taşıyan araçlar. Çalışmalarımızı “yeni araç tasarım projeleri” ve “mevcut modelleri iyileştirme, geliştirme projeleri” olarak iki başlıkta yürütüyoruz.

Gerek Türkiye’de gerek ihracat yaptığımız ülkelerde farklı müşteri gruplarının

farklı ürün ve özellik, opsiyon talepleri, farklı ülkelerin farklı kanun ve regülasyonları olabiliyor. Tüm bu talep ve ihtiyaçlara uygun araç oluşturabilmek için ARGE olarak mevcut modeller üzerinden iyileştirme geliştirme çalışmaları yapıyoruz, özel araç projeleri üretiyoruz. Bu özel araçlar toplam üretimimizin yarıdan fazlasını oluşturuyor. Örneğin şu anda sistemimizde, sadece Novo ana model grubunda 100'den fazla versiyonumuz mevcut. Firma olarak rekabet avantajına sahip olduğumuz, en güçlü yanlarımızdan biri müşteri taleplerine uygun özel araçların tasarımını çok hızlı bir şekilde tamamlayıp, üretime alabilmek ve problemsiz, eksiksiz, üstün kalitede ürünleri en kısa sürede müşteriye teslim etmek.

En çok kaynak, zaman ve iş gücü ayırdığımız çalışmalar yeni araç tasarım projeleri. ARGE olarak sadece bugünü değil yarınları da düşünmek, öngörmek, planlamak zorundayız. Üst yönetim ile Satış, Pazarlama ve İhracat bölümleriyle birlikte oluşturduğumuz; kısa, orta ve uzun vadeli proje takvimimize uygun olarak projelerimizi planlıyoruz ve yürütüyoruz. Citimark, Novo ve yeni lansmanını yaptığımız Citibus model otobüsler, son yıllarda satışa sunulan, endüstriyel ve mühendislik tasarımının tamamı ARGE Merkezi kadromuz tarafından yapılan araçlardır. Tüm bu otobüsler AB regülasyon ve kanunlarına uygun, dünyanın her ülkesinde tip onayı alabilen ve satılabilen, en üst düzeyde fonksiyon, dayanıklılık ve ömür testlerini başarıyla geçmiş ve Isuzu Japonya tarafından onaylanmış, Isuzu markasıyla satılan araçlardır.

Müşterilerin özel taleplerine uygun özel araçlar, zaman ve insan kaynağımızın önemli bir kısmını meşgul ediyor. Çünkü özellikle toplu ulaşım araçlarında her müşterinin farklı talep ve istekleri oluyor. Ayrıca teslimat sürelerinin kısa olması yoğun ve hatasız bir ürün geliştirme çalışması gerektiriyor.

Tasarım ve ürün sürecinde ne gibi kuralları ve prensipleri uyguluyorsunuz?

Tüm projelerimizde ön şartımız kalite... Düşük maliyetli, çevreci, dayanıklı, güvenilir, uzun ömürlü ve müşteri tarafından beğenilen araçları uygun sürede tasarlamak ve seri üretime almak en önemli hedeflerimiz. Tüm ilgili bölümlerle koordineli şekilde çalışarak müşteri istek ve ihtiyaçlarının ilerisine geçmeye çalışıyoruz. Amacımız müşterinin sadece bugünkü ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak değil, yarını öngörmek, hem yurt içi hem yurt dışı pazarlarında öncü olmak, müşteriye cezbetmek ve müşteri değeri yaratan, rekabette öne çıkan araçlar tasarlamak. Tasarımda üstün kalite seviyesine sahip olmayan ürünlerin müşteri değeri ve fayda-maliyet üstünlüğü yaratması mümkün değil. Bunun bilinciyle, sadece iyi özelliklere sahip güzel otobüsler değil, seri üretime hızlı alabileceğimiz, problemsiz ve eksiksiz, rakiplerden daha hızlı teslim edebileceğimiz araçlar tasarlamak da önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

Hem Avrupa gibi gelişmiş pazarlara hem de Orta Doğu, Kuzey Afrika gibi daha düşük seviyede talep ve regülasyonlara sahip ülkelere hitap ettiğimiz için yeni araç tasarlarken geniş düşünmek, iyi planlama yapmak ve tüm müşterilere hitap eden modeller araçlar yaratmak zorundayız. Gerek yurt içinde elde ettiğimiz başarılar gerekse midibüs segmentindeki ihracat liderliğimiz hedeflerimizi gerçekleştirmede başarılı olduğumuzu gösteriyor. Bundan sonra da çitayı sürekli yükselterek, midibüs ve otobüs pazarlarındaki tüm segmentlerde başarılı olmaya çalışarak, çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Yeni bir ürün geliştirirken sektörün ihtiyaçlarını ölçülemek ve değerlendirmek için ne gibi çalışmalar yürütülüyor?

Biz ARGE olarak müşterilerin talep ve ihtiyaçlarını bilmek, daha ileriye giderek müşteriyi cezbetmek, geleceğin taleplerini yaratmak zorundayız. Bu hedeflere ulaşmak için yaratıcılık ve inovasyon konularına sürekli yatırım yapıyoruz; bu özelliklerimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Satış, Pazarlama ve İhracat bölümlerimizle birlikte çeşitli müşteri araştırmaları, görüşmeler ve fokus grup uygulamaları yaparak sürekli

pazara yakın olmaya ve aldığımız bilgileri en hızlı şekilde ürün geliştirme süreçlerimize katmaya çalışıyoruz.

Otomotiv sektörü baz alınarak bir değerlendirme yapmak gerekirse, ülkemizdeki ARGE çalışmalarının durumu hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de bugün itibarıyla 130 civarında onaylı ARGE merkezi bulunuyor. Bunların yaklaşık 50'si otomotiv ana ve yan sanayi firmalarıdır. Türkiye otomotiv sektörü, hem ana hem yan sanayi olarak ARGE alanında çok hızlı ilerliyor ve büyük aşama kaydediyor. Artık dünyada söz sahibi ARGE şirketleri olmaya başladık ancak, almamız gereken daha çok yol var. Ülke olarak ARGE yatırımlarına geçişimizin dezavantajını; esneklik, hız, dinamizm ve genç insan kaynaklarımızın ise avantajını yaşıyoruz. Bu trendin devam etmesi durumunda önümüzdeki yıllarda ARGE yatırımlarımızın ve başarılarımızın sonuçlarını çok daha net görebileceğimizi düşünüyorum. Ancak sadece ARGE yatırımı yetmez. İnovasyon ve yaratıcılık alanlarına da yatırım yapılmalı, uzun vadeli stratejiler üretmeliyiz. Bu konudaki en önemli yatırım, okullardan başlayarak insan kalitesine yapılacak yatırımdır. Ülkemizin sadece çok çalışan, hızlı üreten değil, çok düşünen, araştıran, yenilikçi mühendislere ihtiyacı var.

Anadolu Isuzu Türkiye'nin ilk Japon ortaklı şirketi... Japonların ARGE çalışmalarına ciddi kaynak ayırdığını ve özen gösterdiğini biliyoruz. Bu durum sizin çalışmalarınıza katkı sağladı mı?

Lisansör firmamız ve ortağımız olan Isuzu, birçok konuda bize destek oluyor. Köklü geçmişi, tecrübesi ve bilgi birikimi özellikle süreç geliştirme, kalite, verimlilik alanlarında bize kılavuzluk ediyor. IMM sistemini dünyada uygulayan ve Isuzu'dan sertifika alan sayılı firmalardan biriyiz.

ARGE ve ürün geliştirme konusunda Isuzu Japonya'dan tamamen bağımsız olarak, kendi kaynaklarımızı, mühendislik gücümüzü ve bilgi birikimimizi hayata geçiriyoruz. Ancak otobüslerimizde Isuzu markası kullandığımız için yeni bir model yarattığımızda Isuzu mühendislik ekibi fabrikamıza geliyor, ürünümüzü hem statik hem dinamik olarak test ediyor ve tüm bu kontrol süreci sonrası markayı kullanma onayı veriyor. Bu da bizde hem daha yüksek motivasyon hem de yüksek hedefleri tutturma hırsı oluşturuyor.

Yerli yabancı çok sayıda üniversite ve firma ile iş birliği yürütüyorsunuz. Bu konuda bilgi alabilir miyiz? Bu iş birliklerinin amacı nedir?

Biz ARGE alanında çalışan her özel kuruluş, devlet kuruluşu ve üniversite ile iş birliği içinde olmak istiyoruz. Konumuzla ilgili her organizasyona her konferans ve seminere gerek konuşmacı gerekse dinleyici olarak katılmaya çalışıyoruz. Geleceği öngörebilmek ve yenilikçilikten geri kalmamak için bunun gerekli olduğunu, her kurumdan alabileceğimiz fikirler, yapabileceğimiz ortak çalışmalar olabileceğini düşünüyoruz. Bu bakış açısıyla birçok üniversite ve ARGE kuruluşu ile ortak çalışmalarımız, eğitimlerimiz, projelerimiz bulunuyor. Gelecekte de bu tip iş birliklerini sürekli artırmayı ve yaygınlaştırmayı planlıyoruz. AIOS ARGE Merkezi olarak bizim için inovasyon, yenilikçilik, yaratıcılık son derece önemli. Örneğin; hemen her ARGE mühendisi arkadaşımızın patent, faydalı model, makale/sunum hedefi var. Bu hedeflerin gerçekleşme durumu, yıllık performans değerlendirmesini önemli ölçüde etkiliyor.

Yılın son çeyreğine girdiğimiz bugünlerde 2013 yılına yönelik beklenti ve hedeflerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Piyasaya süreceğimiz yeni modeller ve yeni ihracat pazarlarımızla birlikte, üretim adetleri, ciro ve kârlılık açısından 2013 yılının Anadolu Isuzu için olumlu bir yıl olacağını düşünüyorum.



Sika®-DecoFloor



Sika®-CompactFloor

Üstün performanslı dekoratif çözümler:

Sika®-DecoFloor / Sika®-CompactFloor sistemleri

Dekoratif, mekanik ve kimyasal dayanımı yüksek, granit görünümü ve renkli kuvars agregalı zemin kaplama sistemleri olan Sika®-Decofloor ve Sika®-CompactFloor sistemleri ile iç mekânlarınız emin ellerde...

Üretim alanlarının daha hijyenik ve temiz olması, ilaç sektörü başta olmak üzere birçok sektörde büyük önem kazandı. Bunun göstergesi olan GMP (Good Manufacturing Process) onayının alınabilmesi, tesiste kullanılan ürünlerin

belirli performans özelliklerine ve sertifikalara (CSM - Cleanroom® Suitable Materials) sahip olması ile sağlanabiliyor. Sika®-Decofloor ve Sika®-CompactFloor sistemleri CSM sertifikasına sahip zemin kaplama çözümleri olarak fark yaratıyor.

Sika®-Decofloor ve Sika®-CompactFloor, ilaç sanayi, sağlık, elektronik, biyoteknoloji gibi yüksek gerekliliklerin olduğu üretim tesislerinde, yoğun trafiğe maruz kalan alışveriş merkezleri, havalimanları ve eğitim yapılarında yüksek dayanımlı ve dekoratif bitiş kaplaması olarak kullanılabilir.



Sika®-DecoFloor

Astar : Sika®-Sikafloor®-264

Aşınma katı : Sika®-Sikafloor®-169 + Sika®-DecoFiller

Son kat : Sika®-Sikafloor®-304 W



Sika®-CompactFloor

Astar : Sika®-Sikafloor®-156/161/169

Sika-PU Quartz CF ile hafif köreltme

Aşınma katı : Sika®-Sikafloor®-169 + Sika®-CompactFiller

Sika-PU Quartz CF ile tam köreltme

Sika®-Sikafloor®-169

Son kat : Sika®-Sikafloor®-304 W

“Teknolojik gelişmelerin ürünlerimize ve uygulamalarımıza sağladığı katkıları müşterilerimizle paylaşarak onların da bu konuda bilinçlenmesine, yeni teknolojik ürünlerimizle daha kaliteli, çevreci ve düşük maliyetli ürünler üretmelerine katkı sağlamaya çalışıyoruz.”

“yenilikçilik ve sürdürülebilirlik”

Vizyonumuz

Sika'nın endüstriyel yapıstırcıları ile izolasyon malzemelerinin satış ve pazarlamasını yapan Endüstri Grubu İş Birimi, aslında müşteri ile temas konusunda kritik bir noktada bulunuyor. Bir ürünü müşterilere önermeden önce onların beklentileri ve uygulama yapılacak yüzeyler konusunda analizler yapan birim, doğru ürünü doğru uygulamayla bir araya getirmek zorunda...

Bu sorumluluğu yürüten tecrübeli bir ekip bulunuyor. Ekibin lideri, Endüstri Grubu İş Birimi Müdürü Adem Yayla birimin çalışmalarını, sorumluluklarını ve müşterilerin beklentilerine yönelik çözüm yöntemlerini anlattı. Ayrıca Sika'nın yeni teknolojilerine yönelik bilgilendirmede bulundu.

Endüstri Grubu İş Birimi'nin çalışmaları hakkında bilgi verir misiniz? Bölümünüz, hangi sektörlere hangi ürün gruplarıyla hizmet veriyor?

Endüstri Grubu İş Birimi olarak bir ve iki bileşenli poliüretan, silikon, hibrid, epoksi, hotmelt ve su bazlı yapıstırıcı ve izolasyon malzemeleri ile reinforcer olarak tabir ettiğimiz binek araç çelik gövdesini güçlendiren, baffle olarak tabir ettiğimiz ses izolasyonu sağlayan ürünlerimizin satış ve pazarlamasını yapıyoruz. Terzi usulü çalışan bir sisteme sahibiz, müşterilerimizin sorunlarını giderecek ve beklentilerini bire bir karşılayacak çözümler sunuyoruz.

Otomotiv sanayisinde boyahane mastikleri, genel amaçlı izolasyon uygulamaları, cam yapıstırma, ses izolasyonu, güçlendirme ve yapısal yapıstırma, araç altı kaplama ve koruma ürünleri; otomotiv yan sanayi üreticilerinde yapıstırma, izolasyon ve laminasyon ürünlerimiz mevcut. Otobüs, kamyon, tren üreticileri ve yan sanayilerinde boyahane mastikleri, genel amaçlı izolasyon uygulamaları, cam yapıstırma, ön / arka maske, yan sac, taban tahtası, tavan yapıstırma ve izolasyon uygulamaları, ses izolasyonu, güçlendirme ve yapısal yapıstırma, araç altı kaplama ve koruma ürünleri sunuyoruz.

Aftermarket olarak tabir ettiğimiz otomotiv satış sonrası hizmetlerinde otocam pazarı için cam değıştirme işlerinde kullanılan yapıstırcılar, hasarlı araçlar içinse bo-





“Değişen pazar şartları ve müşteri taleplerine karşı sürekli dinamik ve yenilikçi bir yaklaşım gösteren marine grubumuz, bu sene de yeni ürünlerle müşterilerimizin ihtiyaçlarına etkin çözümler sunmaya devam edecek. Boat Show fuarı için yine çeşitli hazırlıklarımız var ama isterseniz şimdilik sürpriz olarak kalsın.”



yahane mastikleri, genel amaçlı izolasyon ve yapıştırma ürünleri, araç altı kaplama ve koruma ürünleri sağlıyoruz.

Gemi ve yat pazarı (marine) için tik kaplama uygulamalarında kullanılan yapıştırıcılar, zemin düzeltme ve akustik izolasyon uygulamaları, genel amaçlı yapıştırma ve izolasyon uygulamaları, cam yapıştırma, güçlendirme ve yapısal yapıştırma ürünleri; beyaz eşya ve tamamlayıcı ürünler segmentinde ise yapı elemanları, endüstriyel ekipmanlar, beyaz eşya, dış cephe giydirme sistemleri, sandviç panel üretimi, rüzgâr ve güneş enerji sistemleri gibi uygulamalarda kullanılan yapıştırıcı ve izolasyon malzemelerinin satış ve pazarlamasını yapıyoruz.

Endüstri Grubu İş Birimi kaç kişilik bir ekipten oluşuyor ve kim, hangi pozisyonlarda görev yapıyor?

Müşterilerimize beş farklı bölgede hizmet veriyoruz. Benim dışımda, Dilek Işık Endüstri Grubu İş Birimi Asistanı, İhsan Uluç ve Erdal Mazlum Özel Müşteriler Yöneticisi, Yalçın Kaya ve Faruk Alkazan Marmara Bölge Satış Temsilcisi, Ali Güleröğlü İzmir Bölge Satış Temsilcisi, Gökhan Atalay Ankara Bölge Satış Temsilcisi, Hakan Kılın Adana Bölge Satış Temsilcisi, Koray Barutoğlu Bursa Bölge Satış Temsilcisi, Burak Kozak Teknik Servis Yöneticisi, Koray Özder Teknik Servis Laboratuvar Teknisyeni ve Hatice Kilerci İzmir Bölge Ofis Sekreteri olarak görev yapıyor.

2012 yılı, Endüstri Grubu İş Birimi için nasıl geçiyor? Yılın son çeyreği için beklentileriniz ve hedefleriniz nedir?

2012 yılı, ülkemizin farklı sektörlerdeki gelişimine, büyüme hızına bağlı olarak şu ana kadar beklentilerimizin üstünde gidiyor. 2011 yılı çok iyi geçmişti ve bu yüzden 2012 başında bazı tereddütlerimiz vardı. Ancak, hitap ettiğimiz sektörler çeşitli olduğu için çok önemli kayıplar olmadı; hatta üzerine koyduk. Yılın son çeyreğinde de bu durumun devam edeceği görüşünderiz.

Sahip olduğunuz geniş ürün yelpazesıyla tüm sanayi gruplarına hitap ediyorsunuz. Bu durum elbette, ürün geliştirme çalışmalarınızın süreklilik arz etmesini de zorunlu kılıyor. Çalışmalarınızda, teknolojiyenin ne şekilde faydalanıyorsunuz?

“Yenilikçilik ve sürdürülebilirlik” vizyonumuz çerçevesinde ürün yelpazemizi her zaman daha yenilikçi ve çevreci ürünlerle, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini tam olarak karşılayacak yönde geliştirmeye çalışıyoruz. Bu çalışmalar ışığında farklı kimyasal yapılarda ürün üretmemizi sağlayabilecek teknolojik gelişmeler de kaydediyor ve en iyi çözümü sunacağından emin olduğumuz yeni teknolojileri kullanıyoruz.

Teknolojik gelişmelerin ürünlerimize ve uygulamalarımıza sağladığı katkıları müşterilerimizle paylaşarak onların da bu konuda bilinçlenmesine, yeni teknolojik ürünle-



rimizle daha kaliteli, çevreci ve düşük maliyetli ürünler üretmelerine katkı sağlamaya çalışıyoruz.

Teknolojiye yaptığınız yatırımların son örneklerinden biri olan güneş enerjisi sistemlerini ve sektörde yaratacağı farklılıkları aktarabilir misiniz?

Güneş enerji sistemlerinde mekanik bağlantı yerine yapısal yapıştırma kullanılarak üretilen güneş enerjisi panellerinin daha uzun ömürlü, düşük maliyetli ve yüksek performanslı olmasına katkı sağlıyoruz.

Ürün çeşitliliği ve kalitesi dışında doğru uygulama da firmaların marka değerini açısından büyük önem taşıyor. Bu kapsamda ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Müşterilerimizden gelen taleplere çözüm sunmadan önce uygulamaların yapılacağı yüzeylerin numunelerini alıyoruz. Alınan yüzey numuneleri üzerinde gerekli yüzey hazırlığının ne şekilde olması gerektiğini ortaya çıkarmaya çalışıyoruz. Numuneler üzerinde farklı yüzey hazırlıkları, yüzey temizleyiciler ve astarlarla yapılan ürün uygulamalarından sonra, bütün uygulamaları aynı şartlar altında yaşlandırma testlerine tabi tutuyoruz. Yapılan testlerin sonuçlarını müşterilerimizle paylaşarak en sağlıklı sonucu nasıl elde edileceğini kendilerine bir rapor halinde sunuyoruz. Sürekli bu şekilde destek verdiğimiz müşterilerimizde "En iyi sonuç için doğru yüzey hazırlığı ve uygulama" farkındalığını oluşturmaya başladık. Bu sayede Sika'nın marka değeri ile birlikte müşterilerimizin de marka değeri artmış oluyor.

Müşterilerin ürünlere yönelik beklentileri, hangi koşullarda değişiklik gösteriyor? Bu talepleri karşılamak ve müşteri memnuniyetini öncelikli tutmak konusunda ne gibi aksiyonlar alıyorsunuz?

Müşterilerimizin beklentileri, teknolojinin gelişmesine ve tedarikçisi olduğu firmaların taleplerine göre değişiklik gösteriyor. Yaptığımız ziyaretlerde bu beklentileri ve talepleri ortaya çıkaracak görüşmeler ve yeni teknolojilerimiz hakkında tanıtımlar yaparak aksiyon alıyoruz. Avantaj sağladığımızda da Sika markası müşteri nezdinde daha önemli ve güvenilir oluyor.

Firmaların marka bilinirliğini artırabilmek adına fuarlarda yer almasının önemi konusunda görüşleriniz nedir?

Fuarlarda yer almak tabii ki marka bilinirliği açısından çok önemli ancak, fuarların bize getirisi konusunda çok ince eleyp sık dokuyoruz. Aslına bakarsanız marka bilinirliğimizin en yüksek seviyede olduğu alanlar otomotiv, otobüs, kamyon ve tren üreticileri pazarı ve marine sektörü. Endüstri Grubu İş Birimi olarak şu anda sadece İstanbul'da yapılan Boat Show fuarlarına katılıyoruz. Marka bilinirliğimizin üst seviyelerde olması

nedeniyle bu fuarda sadece kendimizi göstermek ve müşterilerimizle buluşmak için yer alıyoruz. Standımıza gelerek ürünlerimizi tanımak isteyen ziyaretçiler yok denecek kadar az. Hemen hemen tüm müşterilerimiz bizlerle görüşmek ve Sika ile ilgili deneyimlerini paylaşmak için standımıza geliyor, bu da bizi çok mutlu ediyor.

Önümüzdeki dönemlerde yeni ürün gruplarımızın hitap edeceği farklı pazarlarla ilgili fuarlara katılmayı planlıyoruz.

Eylül ayında gerçekleştirilecek Boat Show için ne gibi hazırlıklar yaptınız?

Her fuarda olduğu gibi, bu fuarda da ürünlerimiz ve uygulamalarımız ile ilgili yenilikler olacak. Değişen pazar şartları ve müşteri taleplerine karşı sürekli dinamik ve yenilikçi bir yaklaşım gösteren marine grubumuz, bu sene de yeni ürünlerle müşterilerimizin ihtiyaçlarına etkin çözümler sunmaya devam edecek. Fuar için yine çeşitli hazırlıklarımız var ama isterseniz şimdilik sürpriz olarak kalsın.

Denizcilik sektöründe ses getirecek olan yeni ses ve izolasyon sistemleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Gelişen dünyada, her konuda olduğu gibi, denizcilik konusunda da büyük değişiklikler ve yeni gereksinimler doğuyor. Bu değişiklikler karşısında Sika ARGE birimi, yaptığı çalışmalar ve geliştirdiği yeni teknolojilerle müşterilerine üstün çözümler getiriyor. Bu yeniliklerden bir tanesi de gemilerde çok önemli bir konu olan yangına dayanıklı ısı ve ses izolasyon sistemleri. Sikafloor Marine sistemlerimiz gemilerde hem ses hem de vibrasyon yoluyla yayılan gürültüleri en aza indiriyor. A-60 sınıfı ısı ve ses izolasyonu sağlayarak her türlü deniz aracının uluslararası denizcilik kuralları standartlarında üretilmesine olanak tanıyor. Tüm bu ses yalıtım çözümlerinin yanında, çok çeşitli zemin kaplama çözümlerimiz de mevcut. Bu geniş kapsamlı ürün gamımızla, müşterilerimize yüksek kaliteli ve uzun ömürlü çözümler sunuyoruz.

İş süreçlerinizi yönlendirirken ne gibi zorluklarla karşılaşılıyorsunuz? Sika'nın yüzü aşan deneyimi, sorunların çözümünde size nasıl katkı sağlıyor?

Sika'nın 100 yılı aşkın tecrübesi sayesinde genellikle hangi uygulamalarda hangi ürünlerin ne şekilde uygulanacağı belli... Bugüne kadar hiç denenmemiş farklı bir yüzey farklı bir uygulama veya yeni bir ürünle yapılacak projenin başlaması durumunda; yapılması gereken testlerin olumlu sonuç vermesi halinde başarıyı yakalayabiliyoruz. Bu nedenle böyle bir projeye başlarken, öncelikli olarak İsviçre merkezimizdeki ve gerekirse diğer ülkelerdeki uzmanlarımızla proje detaylarını paylaşıyoruz. Onlardan da görüş olarak alternatif ürünler ve uygulamalarla çözüm arayışına giriyoruz. Müşterilerimizle sürekli iletişim halinde olup kendilerini bilgilendiriyor ve doğru çözüme ulaşmaya çalışıyoruz.



SCORPIONS

İzmir ve İstanbul'da hayranlarıyla buluşuyor

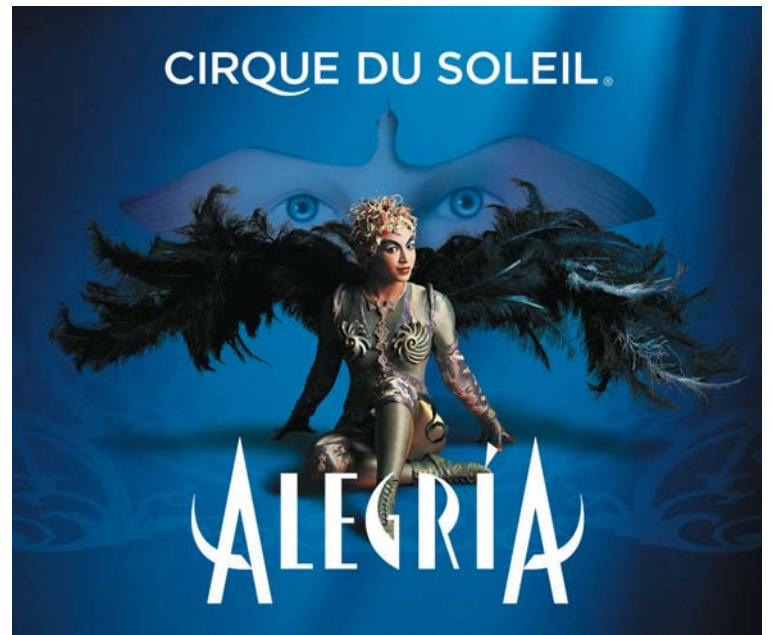
Rock dünyasının efsanevi gruplarından Scorpions, yeniden Türkiye'ye geliyor. Grup, 17 Ekim'de İzmir Arena'da, 19 Ekim'de İstanbul Küçükçiftlik Park'ta sahne alacak.

46 yıllık müzik serüvenlerinin ardından 2010 yılında yollarını ayırma kararı alan ve aynı yıl çıkan "Sting in the Tail" albümüyle kayda değer bir başarı yakalayan grup, bu başarısının ardından üç yıldır süren Farewell dünya turnesine kapsamında hayranlarıyla buluşmaya devam ediyor.

Scorpions, Unilife organizasyonu ile, 2010'da Türkiye'ye gelmişti. Unilife'in bu turne kapsamında sürprizi, konser ayağına İzmir'i eklemesi oldu. Unilife, son senedir İzmir'e Cranberries, James Blunt gibi dünyaca ünlü isimleri getirecek müzikseverlerin takdirini kazandı.

İstanbul'da görsel şov

Dünyaca ünlü gösteri topluluğu Cirque du Soleil, en etkileyici şovlarından biri olarak değerlendirilen Alegria ile İstanbul'da izleyicilerle buluşacak. Finansbank'ın ana sponsorluğunda 22 Eylül - 14 Ekim tarihleri arasında Ülker Arena ve Ora Arena'da düzenlenecek olan şovda, tiyatro, dans ve fiziksel sınırları zorlayan performansların olduğu bir gösteriye imza atılacak. Sahne tasarımı, müzikleri, dansları, kostümleri ve makyajlarıyla gösteri sanatlarına farklı bir boyut kazandıran Cirque du Soleil, bugüne kadar dünyanın farklı yerlerinde 100 milyondan fazla seyirciye ulaştı.



Gazeteden tiyatroya

Gazeteci Yılmaz Özdil'in köşe yazılarından hazırlanan "İsim Şehir Hayvan" adlı kitabından uyarlanan tiyatro oyununu, seyircisiyle buluşmaya devam ediyor. Genel Sanat Yönetmenliğini Gencay Gürün'ün yaptığı, Saygın Delibaş ve Fethi Kantarcı'nın oyunlaştırdığı "İsim Şehir Hayvan", yeni sezonda İstanbul'da Tiyatro İstanbul'un Profilo Alışveriş Merkezi'ndeki yerleşik salonunda, Ekim'de Ankara'da, daha sonra da Anadolu turnesinde izleyicisiyle buluşacak.





AutoShow ilk kez Tüyap'ta...

Bu yıl 2-11 Kasım 2012 tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek olan 14. Uluslararası Otomobil Fuarı İstanbul Autoshow 2012, yeni konsepti ile ziyaretçilerini ağırlayacak.

50 bin metrekarelik stant kurulum alanında düzenlenecek İstanbul Autoshow 2012, değişen konsepti ile erkeklerin yanı sıra kadın ve çocukların da tüm gün keyifli zaman geçirecekleri, etkinliklerle dolu bir ortam sunmaya hazırlanıyor. Katılımcıların keyifli bir gün geçirmeleri için aynı zamanda TÜYAP'ın 25 bin kitabı olan TÜYAP kütüphanesi de fuar süresince tüm ziyaretçilere açık olacak. Fuar, kadın, çocuklar ve öğrencilere hafta içinde ücretsiz, hafta sonu ise kadınlara yüzde 50 indirimli, çocuklar ile öğrencilere ise yine ücretsiz olacak. Giriş ücreti ise hafta içi 10 TL, hafta sonu 15 TL olarak belirlendi.



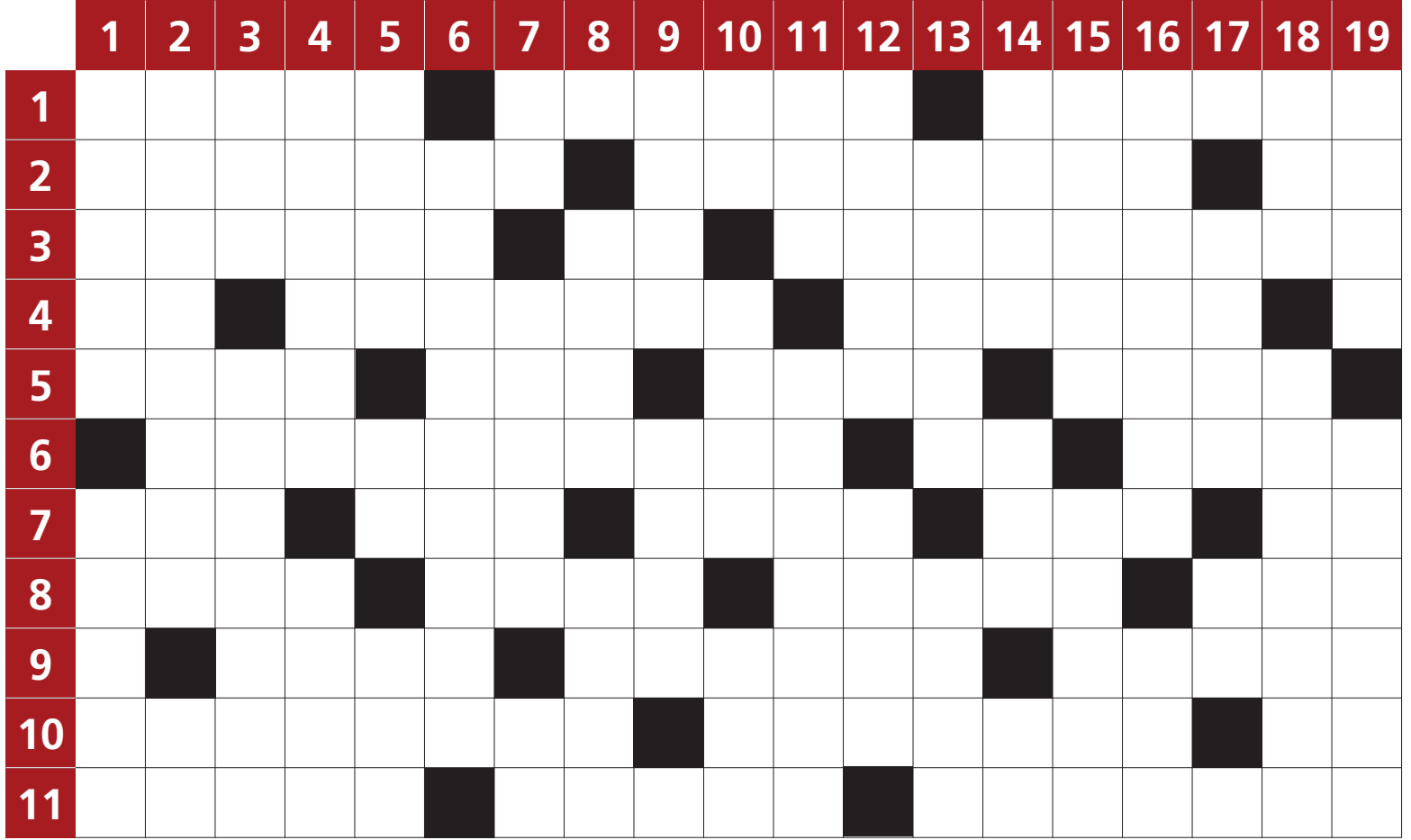
Braun 7 serisi ile tıraş keyfi

Yenilikçi Sonic Teknolojisi sayesinde dakikada 10 bin mikro titreşimi ile her hareketinde daha fazla kıl alınmasını sağlayan Braun 7 serisi tıraş makineleri, çok daha yakın bir noktadan tıraş ederek Braun ile bugüne kadar görülen en yakın tıraş keyfini yaşıyor. Oynar tıraş başlığı ile her erkeğin yüz hatlarına maksimum uyum gösterirken üç kademeli bıçak sistemi sayesinde yüzün farklı alanlarında ihtiyacınıza göre hassasiyet ayarı yapma imkânı sunuyor. Braun 5 Serisi Active Lift™ teknolojiyle geliştirilmiş tıraş başlığı sayesinde cildi tahriş etmeden hızlı ve etkili bir yakın tıraş imkânı sunarken performansı ile tıraş olma zorunluluğunu bir keyfe dönüştürüyor.

Tasarım ve teknoloji bir arada

Dell, kenardan kenara "çerçevesiz" ekranı, gün boyu süren pil ömrü ve yenilikçi teknolojiyle dünyanın en kompakt 13,3 inçlik Ultrabook'u olan XPS 13'ü tanıttı. 1,356 kilogramdan başlayan ağırlığı ve 0,63 santimetre olan inceliği ile Dell XPS 13, Rapid Start ve Smart Connect gibi en yeni Intel teknolojilerini etkin performans ve şık tasarım ile birleştirdi.



**SOLDAN SAĞA**

- Saray ve konaklarda kadınlara ayrılan bölüm - Çipuranın küçüğü - Tonsuz beste.
- Ebeveyn - Güzel sanatların bir dalı - "Jet ..." (ünlü aktör). **3.** Japonya'nın eski adı - Müstahkem yer - Yıldırımsavar. **4.** Hile, entrika - Birlikte, bir arada - İtalya'da bir kent. **5.** Kar fırtınası - Bir bağlaç - Sağlıklı, salım - Bir şans oyunu. **6.** Uzadevim - Vilayet - Dişi deve. **7.** Ok - Bir mevsim adı - Suyu biriktirmek için önüne yapılan set - Hitit - Lahza. **8.** Sözleşme - Yıl - Tekerlekli kara taşıtı - Muğla'nın bir ilçesi. **9.** İtki - Karşı çıkma - Kanuni. **10.** Kendi kendini yöneten alet - İsmarlama - Bir soru eki. **11.** Argoda "yok, kalmadı" - Küçük yapı örneği - Seçip ayırmak.

YUKARIDAN AŞAĞIYA

- Yaşam - Düşük kaliteli, eski, bozuk mal. **2.** Çözümlemeli - Uzaklık anlatan sözcük. **3.** Boyun eğen - Karın zarı. **4.** Dağ kırlangıcı - Sanat eseri konusu. **5.** Paraguay çayı - Bir hitap ünlemi - Hisse. **6.** Etkisi az, beyaz, sedef görünümünde bir madde. **7.** Bir nota - Tropikal deniz rüzgârları - Parola. **8.** Erkek deve - Bir tür karides. **9.** Küçük akarsu - Sonsuzluk. **10.** Sayma, sayılma - Mentеше - Bir bağlaç. **11.** Bir tür başlık - Bir balık türü. **12.** Barındırma - Atıcılıkta bir dal. **13.** Bir şeyin tersini söyleyerek alay etme - Serbest bırakma. **14.** Altının saflık derecesi - Dudak - Radyumun simgesi. **15.** Dinlence - Atama. **16.** Özerklik - Hastalığa karşı vurulan iğne. **17.** Bir müzik sesini belirten işaret - Akıl. **18.** Bir çeşit İngiliz birası - Vakit kazanmak için aldatma. **19.** Türk para birimi - Üvey ana.

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

GEÇEN SAYIDAKİ BULMACANIN ÇÖZÜMÜ



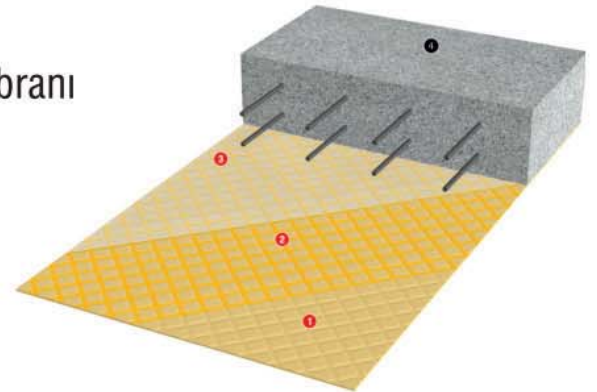
Bulmacanın çözümünü kesip adınızı, soyadınızı ve firmanızı yazarak, kapalı zarf içinde Pazarlama Servisi Bölümü'nden Ebru Atakan'a, en geç 9 Kasım 2012 tarihine kadar gönderiniz. Bulmacayı doğru çözenler arasından, çekilecek kura ile belirlenecek 1 kişi, 1 adet İsviçre yapımı kol saati kazanacaktır.

Geçen sayıda bulmaca ödülü kazanan: **Esra Öner** / Aslan Yapı Malz. San. Tic. Ltd. Şti

SikaProof®-A

Temel ve perdeler için yeni nesil su yalıtım sistemi

- 1 Yüze tamamen yapışan FPO esaslı su yalıtım membranı
- 2 Karolaj yapılı yüzey
- 3 Mekanik tutunma ve koruma sağlayan keçe
- 4 Yapısal beton



Innovation & Consistency | since 1910

Sikaflex®

SINIFINDA EN İYİ



**Betona
Yapışmada
EN İYİ**



**Elastikiyette
EN İYİ**



**Dayanıklılıkta
EN İYİ**

