



Sika, profesyonel uzmanlık alanlarını güçlendiriyor



Soğuk hava betonu nasıl etkiler?



Turgay Özkun:
"Beton, Sika'nın temel uzmanlık alanı ve en önemli hedef pazarı"

SikaLife

Sika Yapı Kimyasalları AŞ yayın organıdır. Yıl: 3 - 2013 / Sayı: 6



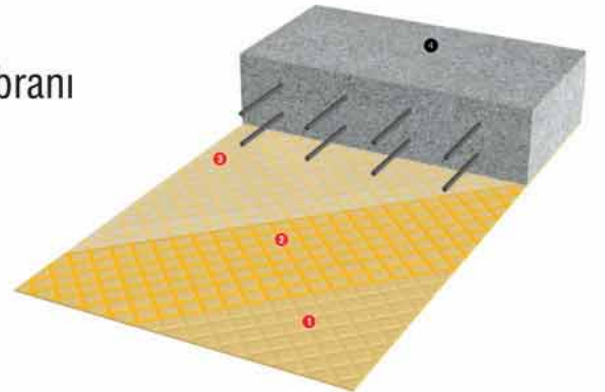
REKABETTE DENGİYİ

REKABET HUKUKU SAĞLAR

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

Nasıl bir rekabet?

Değerli Sika dostları,

Dergimizin bu sayısında, gelişmiş dünya pazarlarıyla mukayese ettiğimizde ülkemizin oldukça fazla mesafe katetmesi gerektiğini düşündüğümüz bir konu olan, şirketlerimizin “rekabet gücü” ve bununla ilintili olarak ülkemizdeki “Rekabet Hukuku” konusunu işleyerek, sizlerle paylaşmak istedik.

Ülkemizin ekonomik gelişimindeki ivmeyi artırabilmek için şirketlerimizin rekabet gücünün artması ve yerel olarak iş yapsalar da dünya ölçeğindeki rekabet şartları içinde dahi rekabetçi olabilmeleri gerekiyor. En zorlu rekabet şartlarında mücadele ederek başarılı olan şirketler, içinde faaliyet gösterdikleri pazarların ve dolayısıyla ülkelerin başarısındaki temel taşlarını oluşturuyor. Ülkelerin ve toplumların ekonomik refahları, o ülkelerin ticari pazarlarında oluşan adil rekabet şartlarına doğrudan bağlı olduğundan, hem kamu yönetiminin uyguladığı “Rekabet Hukuku” şartları hem de şirketlerin pratikteki uygulamaları ülkelerin dünya ölçeğindeki rekabet gücü seviyesinde belirleyici oluyor.

Ülkemizdeki “Rekabet Hukuku” nun kuruluşlar tarafından doğru anlaşılmasını ve rekabetin adil bir düzen içinde işlenmesini sağlamak konusunda “Rekabet Kurumu” temel bir görev üstlenmiş durumda. Rekabet Kurumu’nun tecrübe ve tespitlerine göre bugüne kadar rekabet ihlali dolayısıyla ceza alan birçok teşebbüs ve birliğin, Kurum’un inceleme ya da soruşturmasına muhatap kalana kadar rekabeti ihlal ettiklerinin farkında olmadıkları ortaya çıkmıştır. Bu durum, şirketlerin ve teşebbüslerin rekabet mevzuatına ve uygulamalarına vakıf olabilmek için çalışma yapmaları gerekliliğine işaret ediyor. Söz konusu çalışmaları desteklemek ve teşvik etmek amacıyla Rekabet Kurumu, “Rekabet Hukuku Uyum Programları” hazırlayarak, şirketlerin bir anlamda “kendi kendilerini değerlendirme ve denetlemelerini” sağlayan bir araç oluşturmuştur.

Ülkemizdeki birçok şirket ve kuruluşun rekabet mevzuatı ile ilgili hususları yeterince bilmediklerinden, farkında olmadan çok ciddi sonuçları olabilecek ihlaller yapabilme riskini ortadan kaldırmak için en önemli araç eğitimidir. Her şirketin rekabet mevzuatı hakkında bilgi sahibi olması, yönetim kademesinden başlayarak tüm ilgili çalışanlarını kapsayacak eğitim programları uygulaması, hem kendi menfaati hem de içinde olduğu sektörün rekabet seviyesini yükseltmesi dolayısıyla ülke menfaati gereğidir.

“Rekabet Hukuku” konusunun önemini sektördeki tüm paydaşlarımıza bir kere daha vurgulayabilmek adına yazımı bir soru ile bitirmek istiyorum:

Şirketinizin, “Rekabete Uyum Politikası” var mı?

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
Betül TOPAKLI

Düzeltilen Editör
Ersel ERGÜZ

Fotoğraflar

Murat GÜNEY
Damla SALOR

İletişim

Yazı İşleri : (0212) 440 27 83
Pazarlama : (0212) 440 27 65

Baskı

Dünya Yayıncılık AŞ
"Globus" Dünya Basınevi
100. Yıl Mahallesi 34440
Bağcılar-İstanbul / Türkiye
Tel: (0212) 440 24 24

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, BoatShow 2012 Fuarı'ndaydı
- 6 Sika Ailesi, 2013'e hep birlikte "merhaba" dedi
- 7 Sika Türkiye, 2012 yılı değerlendirme toplantısını The Green Park Hotel'de yaptı
- 7 Beton 2013, 21-24 Şubat'ta İstanbul Fuar Merkezi'nde
- 8 ADAC, yüksek estetik ve konforu bir arada sunuyor
- 8 Sika, profesyonel uzmanlık alanlarını güçlendiriyor
- 9 Gezegenin en eski sakinlerinden biri açlık sorununu ortadan kaldırabilir
- 10 Buenos Aires "temiz suya" kavuşuyor

Dosya

- 12 Rekabette dengeyi "Rekabet Hukuku" sağlıyor

Proje

- 14 İlaç üretim alanlarında Sikafloor® ayrıcalığı

Teknik Bilgi

- 16 Soğuk hava betonu nasıl etkiler?

Büyüteç

- 18 Sıva Astarı ve Kür Malzemesi: Sika Primesol

Biz'den

- 20 Beton Grubu Hedef Pazar Müdürü Turgay Özkun: "Beton, Sika'nın temel uzmanlık alanı ve en önemli hedef pazarı"

24 Satırarası

26 Ödüllü bulmaca

REKABET: İnce bir çizgi

Değerli SikaLife okurları,

Bu sayımızda ele aldığımız “Rekabet Hukuku”, dinamik ve sürekli değişime açık ekonomiye sahip pazarlarda zaman zaman da olsa göz ardı edilebilen bir ekonomik hukuk dalıdır. Rekabet Hukuku, Rekabet Kurumu veya rekabete uyum konularına kısaca değinmeden önce rekabetin verimini, belki de birçoğumuzun bildiği bir örnekle vurgulamak istiyorum.

1920’li yılların başında, küçük bir atölyede, iki kardeş ortak ayakkabı üretme girişiminde bulunur. Ancak, belirli nedenlerden ötürü bu ortaklık, 1948 yılında sona erer. İki kardeş Almanya’nın güneyindeki küçük bir kasabada, İkinci Dünya Savaşı’ndan yaklaşık üç yıl sonra, yoksulluğun ve işsizliğin yüksek oranda yaşandığı piyasa koşullarında iki ayrı marka altında üretime başlar. Bu iki marka, bugün ürünleri ve başarıları ile küresel ölçekte tanınan Adidas ve Puma markalarıdır. Her ne kadar bu rekabet, ömürlerinin sonuna dek iki kardeşi birbirinden koparmış olsa da, iş başarısı açısından, firmaların o günün pazar şartlarında hayatta kalmalarını sağladığı ve bugün oldukları noktaya gelmelerinde yadsınamaz bir önem taşıdığı kabul edilmelidir.

Bir pazarın oyuncularını arasındaki ekonomik ilişkilerin rekabet odaklı olması, piyasa ekonomisinin temel dayanağı olarak kabul edilir. Bu rekabetin de adil, dengeli ve yapıcı olması bir yandan sosyal adaleti ve ekonomik etkinliği sağlarken, bir yandan da rekabet eden firmaların yapısal ve teknolojik gelişmelerini desteklemektedir. Rekabet Kanunu da işte bu nedenle, toplumsal kalkınmayı, ekonomik gelişimi, girişimcilik ruhunu desteklemek amacıyla hayata geçirilmiş, günümüzde firmaların birbirlerine ve tüketicilere yönelik faaliyetlerini belirli düzenlemeler içinde tutabilmek amacıyla oluşturulmuştur. Bu kanunu uygulama görevi de, 1997 yılında kurulan Rekabet Kurumu’na verilmiştir. Bugüne kadar gerçekleştirilen faaliyetlerine bakıldığında, bilerek veya farkında olmadan yapılan ihlaller olduğu tespit edilmiş olup, yapılan çalışmalar neticesinde son yıllarda önemli gelişme ve iyileştirmeler sağlanmıştır. Bu çalışmaların oluşturduğu farkındalık sayesinde birçok firma, kendi bünyelerinde rekabete uyum politikaları oluşturarak, bu konuda çalışanlarını bilinçlendirmekte ve iş yapış şekillerini gerektiği şekilde düzenlemektedir.

Sözlerimi, doğru ve ilkel rekabetin profesyonel tüm iş alanlarında her yönüyle kalkınmaya katkı sağlacağını tekrar vurgulayarak tamamlarken, dergimizin bu sayısından keyif alacağınızı umuyorum.

Bir sonraki sayımızda görüşmek dileğiyle.

Saygılarımla



Cenk Çotur

Pazarlama & Teknik Servis Hizmetleri Müdürü



Sika, BoatShow 2012 Fuarı'ndaydı

Sika Yapı Kimyasalları, 31. Uluslararası İstanbul BoatShow'da ziyaretçileri, marine ürün ve uygulamalarıyla ilgili bilgilendirdi.

American Express ana sponsorluğunda ve NTSR Fuarcılık tarafından düzenlenen 31. Uluslararası İstanbul BoatShow, 29 Eylül-7 Ekim 2012 tarihleri arasında Marintürk İstanbul City Port'ta gerçekleşti. Dünya yatçılık pazarını oluşturan lider marka, ürün ve hizmetlerin yer aldığı 31. Uluslararası İstanbul Boat Show Fuarı'nda, 2013'ün en yeni yelkenli tekneleri, özel yapım mega yatları, katamaranları, tekne ekipman ve aksesuarları Türkiye'de ilk defa görücüye çıktı. 280 tekne, 212 firma ve 650 dünyaca ünlü markayı 65 bin 346 ziyaretçi ile buluşturan fuar, çeşitli etkinliklerle katılımcı ve ziyaretçilerinden olumlu tepkiler aldı.

Sika Yapı Kimyasalları AŞ de, marine ürün gruplarıyla B-270 numaralı standında müşterilerini ve misafirlerini ağırladı. Firma, ziyaretçileri, marine ürün ve uygulamaları hakkında bilgilendirdi.



Sika Ailesi, 2013'e hep birlikte "merhaba" dedi

Başarılı geçen 2012 yılının ardından 2013 yılına hep birlikte "merhaba" demek için 29 Aralık'ta İstanbul Marriott Hotel Asia'da bir araya gelen Sika Türkiye çalışanları, yeni yılı kutlamanın yanı sıra kıdem ödüllerini alan arkadaşlarının sevinçlerine de ortak oldu.

Sika Türkiye çalışanları 2013 yılına, 29 Aralık Cumartesi akşamı İstanbul Marriott Hotel Asia'da düzenlenen organizasyonla "merhaba" dedi. Geceye, tüm Türkiye'deki Sika çalışanları eşleri ile birlikte katıldı. Çalışanlar düzenlenen geceyle bir arada olma fırsatı yakalarken, Sika Ailesi'nin uzun süredir parçası olan çalışanlar da kıdem ödüllerini aldı. Her beş yıl için verilen kıdem ödüllerini almaya bu yıl, 20 kişi hak kazandı. Sika Türkiye bünyesinde 25 yılını dolduran Hilal Aktarmacı, 20 yıldır görev yapan Nazmiye Parlak ve Ali Güzel ile 15 yılını tamamlayan Ümran Balcı'yı tebrik ediyor ve başarılı hizmetlerinden dolayı teşekkürlerimizi sunuyoruz. Yeni yılın herkese sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini diliyoruz ve tüm Sika Ailesi'nin yeni yılını kutluyoruz.





Sika Türkiye, 2012 yılı değerlendirme toplantısını The Green Park Hotel'de yaptı

Sika Türkiye, 2012 yılının değerlendirmesini, merkez destek departmanları ile satış ve pazarlama birimlerinin katılımıyla 7-9 Aralık 2012 tarihleri arasında The Green Park Hotel Pendik'te düzenlediği organizasyonla yaptı.

2012 yılı performans değerlendirmelerinin yanı sıra 2013 yılı için öngörülerin, plan ve stratejilerin tartışıldığı ve değerlendirildiği toplantıda verilen "Rekabet Hukukuna Uyum Semineri" ile şirket çalışanlarının bu konudaki farkındalık ve bilgi seviyeleri artırıldı. 8 Aralık Cumartesi günü ise, Sika Türkiye'nin önemli artılarında biri olan farklılaşmanın gereği olarak "İnovasyon Çalıştayı" ilgili tüm birimlerin katılımıyla gerçekleştirildi. Hitap edilen tüm pazarlara yönelik yeni ve alternatif ürün, hizmet ve çözümlerin tartışıldığı toplantı, Algoritma Business Consulting LLC firması yönetici ortağı Ali Özgenç liderliğinde planlanarak organize edildi.



Beton 2013, 21-24 Şubat'ta İstanbul Fuar Merkezi'nde

AJANDANIZA EKLEMİYİ UNUTMAYIN!

Hazır beton, agrega ve inşaat sektörlerini 21-24 Şubat'ta İstanbul Fuar Merkezi'nde buluşturmaya hazırlanan Beton 2013, sektörlerin tüm ihtiyaç ve yeniliklerini toplu olarak incelemenin yanı sıra alım yapmaya da olanak sağlıyor.

Ülkemizin içinde bulunduğu coğrafyanın, konusundaki en önemli organizasyonlarından olan Beton 2013 Fuarı; hazır beton, agrega ve inşaat sektörlerinde kullanılan tüm araç, makine, ekipman ve ham madde üreticilerini, 21-24 Şubat 2013'te İstanbul Fuar Merkezi'nde kullanıcılarıyla bir araya getirecek. Sektörün tüm ihtiyaç ve yeniliklerini



toplu olarak incelemenin yanı sıra alım yapmaya da olanak sağlayan Beton 2013, hazır beton, agrega ve inşaat sektörlerindeki son teknolojik gelişmeleri yakından takip etme fırsatı da sunuyor.

Türkiye, yaklaşık 80 milyon metreküp hazır beton üretimi ve üretici sayısı ile Avrupa'da en fazla hazır beton üreten ülke olarak birinci sırada yer alıyor. 300 milyon ton agrega üretimi ile de Avrupa sıralamasında üst basamaklarda bulunan Türkiye, çimento üretiminde ise dünyanın sayılı ülkeleri arasında yer alıyor.

Sika Yapı Kimyasalları AŞ de, önceki beton fuarlarında olduğu gibi Beton 2013 Fuarı'ndaki standıyla müşterileri ve misafirleriyle birlikte olacak. Davetiyesi olmayan Sika müşterileri, fuarı ziyaret etmek istemeleri durumunda bizimle temasa geçebilir.

Sika, profesyonel uzmanlık alanlarını güçlendiriyor

Stratejik olarak; beton, su yalıtımı, çatı yalıtımı, endüstriyel zemin kaplamaları, derz dolgu ve yapıştırma, yenileme ve endüstri olmak üzere yedi pazara odaklanan Sika, müşterilerini ihtiyaçları doğrultusunda destekleyebilmek için, profesyonel uzmanlık alanlarını güçlendirme yönünde adımlar atıyor.

Müşterilerinin projelerini ve devam eden iş süreçlerini tecrübe, yetkinlik ve güçlü müşteri odaklılığıyla karşılayan Sika, buna paralel olarak müşterilerinin birbirlerine göre farklılaşan, spesifik öncelik ve taleplerine cevap verebilmek adına sürekli kendisini geliştiriyor. Sika, müşterilerini ihtiyaçları doğrultusunda destekleyebilmek için, profesyonel uzmanlık alanlarını güçlendirme yönünde adımlar atıyor.

Sika, stratejik olarak; beton, su yalıtımı, çatı yalıtımı, endüstriyel zemin kaplamaları, derz dolgu ve yapıştırma, yenileme ve endüstri olmak üzere yedi pazara odaklanıyor. Bu hedef pazarlar müşterilerin uygulama alanlarını tanımlarken, aynı zamanda AR-GE ve Sika üretim tesislerinin organizasyonlarını da şekillendiriyor. Bu yeni konsept, Sika'nın büyüyen global yapısında müşteri odaklılığını güçlendiriyor. Sunduğu çözüm ve hizmetlerle, rekabetçi bir yenilikçilik yaklaşımı oluşturan Sika, böylece müşteri memnuniyetini en iyi şekilde sağlıyor. Sika satış ve teknik servis çalışanları, projelerin bütün aşamalarında müşterilerine doğru ve yeterli çözümleri sunabilmek için, onlarla sürekli olarak yakın ve profesyonel bir ilişki içinde bulunuyor. Sika'nın faaliyet gösterdiği konularla ilgili olarak sahip olduğu birikim, gelecek odaklı kalite anlayışı bakımından müşterileri için optimum çözüm ve süreçler anlamına geliyor. Müteahhitler, tasarımcılar, proje sahipleri, beton, çimento ve alçı üreticileri, dağıtıcı firmalar, DIY (kendin yap) müşterileri, uygulamacılar ve endüstriyel üretim yapan firmalar, kendi ihtiyaçlarını en iyi karşılayan çözümlere Sika ile ulaşabilir.



ADAC, yüksek estetik ve konforu bir arada sunuyor

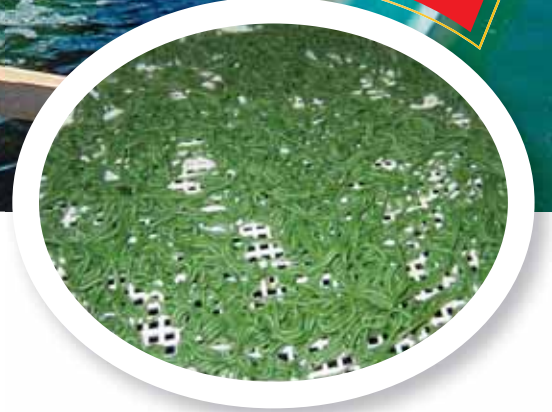
Alman Otomobil Kulübü Genel Merkezi olarak 2 bin 400 kişiye çalışma alanı sunan ADAC, Sika'nın çok farklı çeşitlilik ve nitelikte cephe ve yapıştırma ürünlerinin kullanıldığı bir yapı olma özelliğini taşıyor.

işte size pazartesi sabahı yataktan kalkıp iş yerine gitmeyi teşvik edebilecek bir neden. Bilimsel araştırmalar, ofislerin ve çalışan konforunun iş tatmini üzerinde önemli bir etkisi olduğuna işaret ediyor. Fotoğrafta gördüğünüz bu baş döndürücü yapı, ADAC (Allgemeiner Deutscher Automobil Club)... Almanya'nın güneyinde, Münih'te yer alıyor. Alman Otomobil Kulübü Genel Merkezi olarak 2 bin 400 kişiye çalışma alanı sunan bu renkli yapı, yüksek estetiğin yanı sıra içinde yaşayanlara yüksek seviyede konfor sağlıyor. Toplam yüzey alanı 10 bin metrekare olan ADAC, bin 152 cephe elemanı ile 18 katlı kuleyi çevreliyor. İlave olarak kompleksin diğer yapısında ise 22 farklı renkte 2 bin 674 cephe elemanı, toplam 9 bin metrekarelik bir alanı kapatmak için kullanılmış. Birbirlerine entegre şekilde tasarlanmış olan yapılar 87 metre yüksekliğinde bir ofis binasını içerirken, kuzey ve güney yönlerinde farklı binalar ile birleşiyor. Birleşim ise, yapının ikinci katında ilave bir teras ile sağlanmış.

ADAC yapılırken iki katmanlı giydirme cephede, pencere sistemlerinde ve çelik ve beton çatılarda en modern teknoloji seviyesinde çözümler elde edebilmek için, Sika'dan çok farklı çeşitlilik ve özellikte cephe ve yapıştırma ürünleri tedarik edildi. Yapıda performans için en belirleyici olan kalite unsurları; optimize edilmiş buhar geçirimsizliği, mekanik dayanımlar ve zorlu hava koşullarına karşı dayanım olarak sıralanıyor. Sika tarafından proje aşaması öncesinde gerçekleştirilen kapsamlı laboratuvar çalışmaları ve uygulama safhasında verilen servis, projenin diğer spesifik ihtiyaçlarını oluşturuyor.



**SOSYAL
SORUMLULUK**



Gezeğenin en eski sakinlerinden biri açlık sorununu ortadan kaldırabilir

Sika Fransa, açlık sorununun ve yetersiz beslenmenin üstesinden gelmek ve gerçekçi politikalar oluşturmak amacıyla Antenna adlı sivil toplum kuruluşunun Moritanya ve Togo'da yürüttüğü projelere finansal destek sağlamanın yanı sıra üretim göletleri için su yalıtım membranları tedarik ediyor.

Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verileri dünya genelinde yetersiz beslenmenin tüm yaş gruplarında her üç kişiden birini etkilediğini gösteriyor. Bunların 101 milyonunu ise beş yaşının altında normalden düşük kiloya sahip çocuklar oluşturuyor. Bunun sonucu olarak bu çocuklar önemli ölçüde hastalanma veya erken ölüm riski taşıyor. Yetersiz beslenmenin en yıkıcı etkileri, fiziksel ve zihinsel gelişimi engellediği için doğum öncesi ve erken çocukluk dönemlerinde kendini gösteriyor.

Açlık sorununun ve yetersiz beslenmenin üstesinden gelmek, gerçekçi politikalar oluşturarak, birlikte harekete geçmeyi gerektiriyor. "Antenna Association" isimli sivil toplum kuruluşu, sıra dışı ve düşük maliyetli, sürdürülebilir bir gıda kaynağını kullanarak yerel üretim için gerekli tüm donanım ve eğitim yapısını geliştirdi. Spirulina (*Arthrospira Plantensis*) adlı bu sıra dışı gıda kaynağı, mavi-yeşil renkli ve mükemmel bir spiral sargı şekline sahip bir tür yosun. Biyolojik olarak değerlendirmek gerekirse gezeğenin en eski sakinlerinden biri olduğu söylenebilir. 3.6 milyar yıl önce, bakteriler ve yeşil bitkiler arasında evrimsel bir şekilde bir bağ vazifesi kurmuş. Suda yaşayan bu bitki Afrika, Orta Doğu ve Amerika'da milyarlarca yıldır kendisini yeniden üretirken, çok çeşitli kültürler için besin kaynağı oldu. Spirulina, bütün kıtalarda genellikle volkanlara yakın bölgelerde bulunan mineral bakımından zengin alkali göllerinde doğal olarak yetişiyor.

Amerikan Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesi (NASA), spirulina ile ilgili olarak, "1 kilogram spirulinanın besin değeri yaklaşık bin kilogram meyve ve sebze karışımının besin değerine denk geliyor" açıklamasını yaptı. Yosunun yapısında bütün önemli

amino asitleri içeren proteinler bulunuyor. Bu besinin çok önemli bir diğer özelliği ise, hücre duvarlarında selüloz olmaması dolayısıyla vücut tarafından tamamen emilebiliyor olması. Birkaç gramlık günlük dozlar, yetersiz beslenen çocukların beslenme seviyelerinde önemli gelişmeler sağlayabiliyor.

Son 20 yılda Antenna, yerel ekipleri ve ortakları tarafından yürütülen spirulina üretim ve dağıtım programlarına destek sağlıyor. Amaç, her bir bölgenin finansal açıdan kendi ayakları üzerinde durabilmesini sağlamak. Spirulina satışı, düşük gelirli aileler için aynı zamanda yeni bir gelir kaynağı yaratmak anlamına geliyor. Sika Fransa, uzun yıllardır Antenna'nın Moritanya ve Togo'da yürüttüğü projelere finansal destek sağlamanın yanı sıra üretim göletleri için su yalıtım membranları da tedarik ediyor. Ayrıca Sika Fransa, yine yosunların şerit halinde kurutulmalarında kullanmak amacıyla ekipmanlar sağlıyor.

Spirulina gelecekte besin listesinin en üst sırasında yerini alacak gibi görünüyor. Bu protein eşdeğer besin değeri bakımından karşılaştırıldığında soya fasulyesi yetiştirmek için gereken suyun 1/3'üne, hayvansal protein için gerekli olan suyun sadece 1/50'sine ihtiyaç duyuyor. Ayrıca arazi gereksinimi de soya fasulyesine oranla 20 kat, hayvansal proteine oranla 200 kat daha düşük. Bunlar da yetmezmiş gibi, ABD Kanseri Enstitüsü yakın geçmişte spirulinanın HIV virüsü karşısında da etkin olduğunu belirten bir açıklamada bulundu. Düzenli tüketim halinde spirulina antivirütik etkinliği artırırken, bağışıklık sistemini de güçlendiriyor. Böbrek toksitesini düşürürken, yaraların iyileşmesini hızlandırıyor ve radyasyona maruz kalma kaynaklı rahatsızlıkları da azaltıyor.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK



Buenos Aires “temiz suya” kavuşuyor

Arjantin'in başkenti Buenos Aires'in kuzeyindeki Tigre Bölgesi'nde 16 hektarlık bir alana su arıtma tesisi inşa ediliyor. Tesisin yaklaşık 70 bin metreküp beton imalatında Sika ViscoCrete serisi ürünler kullanılıyor.

Su arıtma işlemi; istenmeyen kimyasalların, biyolojik oluşumların, sudaki parçacıkların ve gaz halinde olan diğer yabancı maddelerin sudan uzaklaştırılmasıyla gerçekleşiyor. Bu işlemle suyu belirli bir kullanım amacına uygun hale getirmek hedefleniyor. İçme suyunun sağlanması gereken kriterler genellikle ya ülkeler ya da uluslararası kuruluşlar tarafından belirlenirken, bu standartlar, suyun kullanım amacına göre içerebileceği maddelerin izin verilen en düşük ve en yüksek konsantrasyonlarını tanımlıyor. Suyun uygun kalitede olup olmadığını söyleyebilmek için görsel bir değerlendirme tek başına yeterli olmuyor. Ayrıca, suyu sadece kaynatmak veya evsel amaçlı kullanılan karbon filtreler ile arıtmak gibi basit işlemler de bilinmeyen kaynak-tan gelen bir suyun içindeki tüm kirleticileri uzaklaştırmak için yeterli değil.



Arjantin'in başkenti Buenos Aires'in kuzeyindeki Tigre Bölgesi'nde 16 hektarlık bir alana su arıtma tesisi inşa ediliyor. Tesisin günlük su arıtma kapasitesi 1 milyon 200 bin metreküp yani 80 bin tanker olarak tasarlanırken, yaklaşık 2.5 milyon kişinin su ihtiyacını karşılaması hedefleniyor. Su arıtma tesisi inşası arıtılacak suyun sağlanacağı sistem altyapısının oluşturulmasını, arıtılması için gerekli yapıları ve arıtma işlemi sonrasında tüketileceği şebekeye dağıtılmasını sağlayacak sistem altyapısını kapsıyor.

Tesise arıtılmak için gelen su 3.6 metre çapında ve 15 kilometre uzunluğunda yer altına yerleştirilmiş borular vasıtasıyla taşınıyor. İşlemlerden geçirilen ve arıtılan su, tüketilecekleri noktalara üç galeri üzerinden 1.2 metre çapında ve yaklaşık 40 kilometre uzunluğunda metal borular vasıtasıyla iletilecek. Sika, ürünlerle ilgili destek sağlamanın yanı sıra Sika Arjantin kullanıcılarının ürünleri doğru şekilde kullanabilmeleri ve projeye özel ihtiyaçlarını doğru şekilde karşılayabilmek için laboratuvarında ön denemeler gerçekleştirdi. Yaklaşık 70 bin metreküp beton imalatında tercih edilen katkı, bu çalışmalar sonucunda Sika ViscoCrete serisi oldu.

Yakın geçmişte bölgede yaşanan büyük ölçekli yapılaşma sonrası yer altı suyu kaynaklarının belirli oranda azalması, ileriye yönelik çalışmaların gerekliliğini ortaya çıkardı. Bölgenin sürdürülebilir gelişimi açısından hayati öneme sahip olan ve “Kuzey Bölgesi Arıtma Sistemi” projesinin bir parçası olan bu yapı, Buenos Aires'in kuzeyinde yaşanan temiz su sağlama problemini belirli ölçüde çözmeyi hedefliyor.

Rekabette dengeyi “Rekabet Hukuku” sağlıyor

Şirketlerin rekabet gücü, sahip oldukları güçlü ve derin bilgi birikimine dayanıyor. Güçlü, rekabetçi ve etkin işletim modelleri, şirketlerin rakipleri karşısındaki en önemli silahlarını oluşturuyor. Bu modelleri uygularken Rekabet Hukuku’nu bilmek ve ona göre hareket etmek büyük önem taşıyor.

Rekabetçi bir şirkete sahip olmak, günümüzde şirketler için en önemli varlık koşulu haline geldi. Bu doğrultuda hareket ederek şirketlere rekabetçi bir işletim modeli yaratmak, ayakta kalmak için çok önemli. Şirketlerin faaliyetlerinin hukuki sonuçlarının doğru olarak değerlendirilmesinde Rekabet Hukuku’nun göz önünde bulundurulması gerekiyor. Rekabet Hukuku, serbest piyasa ekonomisinde rekabet sisteminin dengeli ve yeknesak bir biçimde uygulanmasını sağlayıcı düzenlemelerden oluşuyor. Rekabet Hukuku’nun amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamalar ile piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek. Ayrıca bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak, rekabetin korunmasını sağlamak.

Türkiye’de Rekabet Hukuku

Anayasa’nın 167. maddesi, “Devlet, para, kredi, sermaye, mal ve hizmet piyasalarının sağlıklı ve düzenli işlemelerini sağlayıcı ve geliştirici tedbirleri alır; piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu doğacak tekelleşme ve kartelleşmeyi önler” diyerek devlete, Rekabet Hukuku’na ilişkin düzenlemeler yapmakla yükümlü hale getirdi. Türkiye Cumhuriyeti de Gümrük Birliği sürecinde AT Rekabet Hukuku mevzuatına uyum adına Avrupa Topluluğu’nu kuran Roma Antlaşması’nın 85, 86 ve 90. maddelerini esas alarak, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’u 13 Aralık 1994 tarihinde yürürlüğe soktu.

Rekabet Hukuku’nun dört temel maddesi

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’da 60’tan fazla madde yer alıyor. Bu maddelerin bir kısmı Rekabet Kurumu’nun örgütlenmesine, bir kısmı ise usule ve para cezalarına ilişkin olmakla birlikte hemen hemen tüm rekabet hukuku sistemleri açısından üç ya da dört madde rekabetin korunması açısından belkemiği niteliğinde bulunuyor.

Kanun açısından esasa ilişkin dört temel madde sırasıyla şöyle:

Kanun’un 4. maddesinde rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birliği kararları yasaklanıyor. Bu madde uyarınca birden fazla teşebbüsün aralarında yaptıkları rekabeti sınırlayıcı, bozucu veya engelleyici anlaşmalar yasaklanıyor ve bunlara cezai yaptırımlar uygulanıyor.

Bu haller, özellikle şunlar:

- Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet ve kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi,

- Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü,
- Mal veya hizmetin arz ya da talep miktarının kontrolü veya bunların piyasa dışına da belirlenmesi,
- Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkartılması yahut piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi,
- Münhasır bayilik hariç olmak üzere, eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması,
- Anlaşmanın niteliği veya ticari teamüllere aykırı olarak, bir mal veya hizmet ile birlikte diğer mal veya hizmetin satın alınmasının zorunlu kınlanması. Veya aracı teşebbüs durumundaki alıcıların talep ettiği bir malın ya da hizmetin diğer bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması. Ya da arz edilen bir mal veya hizmetin tekrar arzına ilişkin şartların ileri sürülmesi.

Kanun’un 5. maddesinde, 4. madde kapsamında rekabeti sınırlayan anlaşma ve eylemlerin belirli koşullar altında yasaklamadan ve cezai yaptırımlardan muaf tutulacağı belirtiliyor. Rekabetin sınırlanması ilke olarak piyasa mekanizması için tehdit oluşturmakta, toplumsal refahtan çalınması anlamına gelmektedir. Ancak bazı istisnai durumlarda rekabetin sınırlanmasının toplum açısından da faydalı olabileceği anlaşıldığından Kanun’un 5. maddesinde yer alan bütün koşulları karşılayan anlaşmalar yasaklanmamakta ve bunlara ceza uygulanmamaktadır.





Kanun'un 6. maddesi ise hâkim durumun kötüye kullanılmasını yasaklıyor. Rekabet Hukuku'nda bir şirketin kendi dinamikleri ile hâkim duruma gelmesi hatta tekel olması yasaklanmıyor. Bununla birlikte bir şirketin sahip olduğu gücü piyasanın temel unsurlarını etkileyerek; rekabeti engelleyecek, bozacak ve kısıtlayacak şekilde kötüye kullanılması yasaklanıyor.

Kötüye kullanma halleri özellikle şunlar:

- Ticari faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler,
- Eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması,
- Bir mal veya hizmetle birlikte, diğer mal veya hizmetin satın alınmasını veya aracı teşebbüsler durumundaki alıcıların talep ettiği bir malın veya hizmetin, diğer bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması. Ya da satın alınan bir malın belirli bir fiyatın altında satılmaması gibi tekrar satış halinde alım satım şartlarına ilişkin sınırlamalar getirilmesi,
- Belirli bir piyasadaki hâkimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticari avantajlardan yararlanarak başka bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemler,
- Tüketicinin zararına olarak üretimin, pazarlamanın ya da teknik gelişmenin kısıtlanması.

Kanun'un 7. maddesinde ise hâkim durum yaratacak veya güçlendirecek birleşme ve devralma işlemleri yasaklanıyor. Bu madde de hem birleşme devralma yoluyla bir şirketin rakiplerini devralarak hâkim duruma gelmesini hem de rakip şirketlerin birleşerek Kanun'un 4. maddesini dolaşmalarını engellemeyi amaçlıyor.

Rekabet Kanunu'nun uygulanmasından Rekabet Kurumu sorumlu

7 Aralık 1994 tarihinde kabul edilen 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'da kurulması öngörülen ve Kanun'un uygulanmasından sorumlu tutulan Rekabet Kurumu, 1997 yılında faaliyete başladı. Görevleri arasında:

- Rekabeti sınırlayan anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birliği karar ve eylemlerinin engellenmesi ve belirli şartların varlığında bu nitelikteki anlaşma, uyumlu eylem ve kararlara yönelik muafiyet verilmesi,
- Hâkim durumun kötüye kullanılmasının engellenmesi,
- Birleşme ve devralmaların kontrolü yer alıyor.

İdari ve mali özerkliği olan Rekabet Kurumu'nun karar organı, yedi üyeden oluşan Rekabet Kurulu'dur. Yukarıda yer verilen görevlerin yerine getirilmesi amacıyla bilgi isteme, yerinde inceleme yapma yetkilerini kullanan Rekabet Kurumu, Kanun'un 4, 6 ve 7. maddelerini ihlal edenlere yıllık gayrisafi gelirlerinin yüzde 10'una kadar para cezası verebiliyor.

Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırmacı:

"Rekabet Hukuku'nun gelişmesi çağdaş bir gösterge"

İlk Rekabet Kanunu'nun Sherman Yasası adıyla 120 yıl önce Amerika Birleşik Devletleri'nde kabul edildiğini ifade eden Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırmacı, bu yasayla ticareti sınırlayan her türlü anlaşma ile tekelleşme ve tekelleşmeye teşebbüsün yasaklandığını hatırlattı. 1982 Anayasası'nda 167. maddeyle birlikte devlete, rakip teşebbüslerin oluşturduğu anlaşmalar (kartelleşme) ve tekelleşmeye karşı bir görev verildiğini aktaran Prof. Dr. Nurettin Kaldırmacı, Türkiye'nin rekabet konusunda 1990'lı yıllarda Avrupa Birliği'ne dönük çalışmaları artırdığını belirtti. Avrupa'nın, Türkiye'nin Rekabet Hukuku'nu kurumsallaştırmasını talep ettiğini ifade eden Nurettin Kaldırmacı, "Ülkemize yabancı yatırımın çekilebilmesi için hukuki teminata ihtiyaç var. Bu sebeple Avrupa'nın bu isteği sistemik açıdan doğru" diye konuştu.

Rekabet Kurumu Başkanı, 4054 Sayılı Kanun'un 1994 yılında Avrupa'nın isteği

üzerine çıkarıldığını ve 1997 yılında da Rekabet Kurumu'nun faaliyete geçtiğini ifade etti. Rekabet Kurumu'nun görevleri hakkında bilgi veren Prof. Dr. Nurettin Kaldırmacı, haksız rekabetin yetki alanları dışında olduğunu, fakat rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlarda rekabete aykırı bir durum olduğunda müdahil olduklarını söyledi. Nurettin Kaldırmacı, "Hâkim durumda eğer bir teşebbüs varsa, bu gücünü kötüye kullanıyorsa bunu önlemeye çalışıyoruz. Ayrıca şirketlerin birleşme ve devralmalarıyla da ilgileniyoruz" dedi.

20 ve 21. yüzyıllarda Rekabet Hukuku ve rekabet konusunun herkes tarafından kolaylıkla anlaşılabilir bir olgu olduğunu belirten Prof. Dr. Nurettin Kaldırmacı, Rekabet Hukuku'nun gelişmesinin çağdaş bir gösterge olduğuna vurgu yaparak, "Bugün 120 ülkede rekabet hukuku cari ve bir mevzuat olarak uygulanıyor. Kurumlar etkili olmaya çalışıyor, bu amaçla uluslararası toplantılar yapıyor" şeklinde konuştu.



İlaç üretim alanlarında

Sikafloor® ayrıcılığı

Projenin Tanımı: SAYA Grup PharmActive ilaç üretim tesisleri/Çerkezköy

Proje İhtiyaçları: Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nde 108 bin metrekarelik arsa üzerine inşa edilen yapı tamamlandığında 76 bin metrekare kapalı alan ile Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ise sayılı büyüklükteki ilaç üretim tesislerinden biri olma özelliğini taşıyacak. PharmActive ilaç Fabrikası'nda GMP (Good Manufacturing Practice) onayı gerekliliklerini karşılayan ve CSM (Cleanroom Suitable Materials) Yeterlilik Sertifikalı, yüksek performanslı ve estetik zemin kaplama sistemleri kullanılması öngörüldü.

Sika Çözümleri: Üretim alanlarında Sika DecoFloor® sistemi uygulaması ile GMP onaylı zeminler elde edildi. Yüksek performanslı ve aynı zamanda CSM Yeterlilik Sertifikalı 9 bin metrekare alan tamamlanarak kullanıma açıldı. Bununla birlikte estetik ve performansın birleştiği Sika Comfortfloor® zemin kaplama sistemi de 5 bin metrekareyi aşan laboratuvar zemin alanlarında uygulandı.





Soğuk hava betonu nasıl etkiler?

Soğuk havaların kendisini iyice hissettirmeye başladığı şu günlerde beton ile ilgili olarak akıllara gelen ilk soru, soğuk havanın betona etkileri ve alınacak önlemlerin neler olduğudur.



Sika olarak bizlere, yani katkı üreticilerine bu dönemde en çok katkılarının soğuk havadaki etkileri sorulur ve genel olarak betonun davranışı hakkında bilgi istenir. Gerçekte katkılarımızın performanslarını ve etkilerini hiçbir zaman beton davranışından bağımsız olarak düşünmeyiz. Dolayısıyla konuya bir bütün halinde bakar ve değerlendiririz. Yazıda, soğuk havada beton işlemlerinin gerekliliğini ve yerine yerleştirilmiş betonun donmasının önlenmesi için alınması gereken önlemleri açıklayacağız.

Soğuk Havanın Tanımı:

Soğuk hava, TS 1248'de günlük ortalama hava sıcaklığının art arda üç gün süre ile $+5^{\circ}\text{C}$ 'nin altında olduğu hava durumu olarak açıklanıyor. ACI 306'da ise bu tanım, ardışık üç gün süresince günlük ortalama hava sıcaklığının $+5^{\circ}\text{C}$ 'den az olması ve bu süre içinde herhangi bir gün 12 saat boyunca $+10^{\circ}\text{C}$ 'den fazla olmaması olarak yapılıyor. Gündüz hava sıcaklığının yeterince yüksek olduğu, buna karşılık geceleri 0°C ve altına düştüğü, kıştan ilkbahara veya sonbahardan kışa geçiş dönemleri de özellikle risk taşıyor.

Beton henüz taze halde iken don olayı ile karşılaşırsa, bünyesindeki karışım suyu donarak betonda hacim artışına yol açar. Donan su, başlangıçta zayıf olan çimento, agrega ara yüzeyindeki bağları koparır. Bunun sonucu olarak içyapı bozulur ve dayanım kayıpları meydana gelir. Ayrıca karışım suyu donmuş olduğu için kimyasal reaksiyonlar için kullanılamaz hale gelir. Bu aşamada çimentonun su ile yapacağı hidrasyon ve dolayısı ile betonun sertleşmesi durur. Hidrasyon tekrar başlasa bile mutlaka dayanım kayıpları meydana gelir. ^[1]

Bu dayanım kayıplarının önlenmesi için betonun belirli bir dayanıma (5 MPa) ulaşana kadar korunması veya bu dayanıma ulaşması bir an önce sağlanmalıdır. ^[2] Önlemlerin veya betona katılacak ilave özelliklerin başında "beton antifriz" katkıları geliyor. Beton antifrizi standardı olan, TS 11746'da açık bir şekilde ifade edildiği üzere, betonu dondan koruyucu özellik gösteren katkıların, hava sıcaklığının, $+5^{\circ}\text{C}$ ile 0°C arasında olması durumunda kullanılmasının tavsiye edilebileceği, 0°C ile -5°C arasında yeterli olabileceği, -5°C ile -10°C arasında ise beton antifrizine ilaveten TS 1248'de belirtilen koruma önlemlerinin alınması öneriliyor.

Soğuk havada üretilecek betonlar için oluşabilecek don hasarlarının önlenmesi ne yönelik betonun ilk don olayı ile karşılaşmadan önce belirli bir dayanıma erişmesi için alınması gereken önlemler olarak:

- Antifriz katkıların kullanılması,
- Beton bileşenlerinin ısıtılması (suyun ısıtılması katı maddelere kıyasla daha etkili sonuç veriyor),
- Buhar nemi ile ısıtılması,

- Beton içine tel dirençler yerleştirilip elektrik akımı verilmesi, genellikle çok soğuk iklimlerde tercih ediliyor.

Ayrıca beton tasarımı sırasında dikkat edilmesi gereken noktalar bulunuyor.

Bunlar:

- Erken yüksek dayanım sağlayan akışkanlaştırıcı veya sertleşme hızlandırıcı tip katkıların tercih edilmesi,
- CEM I 42.5 R veya CEM I 52.5 tip erken dayanımı yüksek çimentolar tercih edilmesi (Hidrasyon ısısı düşük tip çimento, kül veya cüruf gibi kullanımdan kaçınılmalı),
- Çimento dozajının artırılması,
- Düşük su/çimento oranı ile betonun üretilmesi,
- Kışık tip (priz geciktirme etkisi düşük olan) akışkanlaştırıcı kullanılması erken yüksek dayanım elde edilmesi için dikkat edilmesi gereken noktalar olarak sıralanabilir.

Uygulama sırasında alınacak önlemler:

- Beton ısısının muhafaza edilmesi için uygun örtüler ile üzerinin örtülmesi,
- Uygulamanın mümkünse günün en sıcak saatlerinde yapılması,
- Çelik yerine ahşap kalıpların kullanılması.

Uygulama sırasında alınacak bu önlemlerle betonun sıcaklığının muhafaza edilmesi amaçlanıyor. Karma işlemi sonunda betonda bulunması önerilen minimum sıcaklıklar, betonun kesit kalınlığı ve hava sıcaklığının bir fonksiyonu olarak aşağıdaki şekilde veriliyor. ^[3]

Beton kesitin kalınlığı	Hava Sıcaklığı		
	< -18°C	-18°C ile -1°C arası	-1°C 'den yüksek
< 30 cm	21	18	16
30 – 90 cm	18	16	13
90 – 180 cm	16	13	10
> 180 cm	13	10	7

Sonuç olarak, soğuk hava şartlarında hazır beton üreticilerinin ve kullanıcılarının dikkat etmesi gereken birçok nokta bulunuyor. Bununla beraber alınacak önlemlerin her biri farklı süreçler gerektirdiği için ön hazırlık ve tecrübe oldukça öne çıkıyor.

Kaynaklar:

- (1) Özkul, M.H., Sika Eğitim Seminer Notları 1
- (2) A.M. Neville, Properties of Concrete, Pitman Publishing (1994)
- (3) Erdoğan T.Y., Beton



Sıva Astarı ve Kür Malzemesi

Betondaki hızlı su kaybını önleyen ve brüt beton yüzeylerde yapışmaları iyileştiren Sika Primesol, kullanıma hazır, uygulaması kolay, akrilik dispersiyon esaslı, sıva astarı ve beton kür malzemesidir.

Sika Primesol



Sika Primesol ile Sağlanan Faydalar:

- Daha ekonomik çözümler
- Tek ürün ile iki çözüm
- Yeterli yapışma dayanımı
- Kalıplı beton yüzeylerinde yeterli kür performansı
- Düşük işçilik maliyetleri

Kullanım Alanları:

- Özellikle kolon, perde ve tavanlarda
- Konut, AVM ve iş merkezleri gibi yoğun siva yapılacak yapılarda
- Kür gerektiren genel beton üretimlerinde

İlave Özellikler:

- Plastik rötrenin neden olduğu çatlakları azaltır.

- Betonun hedef dayanımına ulaşmasına yardımcı olur.
- Yüzeydeki tozmayı azaltır.
- Don dayanımını artırır.
- Kanaviçe, çuval, kaplama ve sulama gibi pahalı ve yorucu metotların yükünü hafifletir.
- Doğrudan üzerine çimento ve alçı esaslı siva uygulamaları yapılabilir.
- İç ve dış mekânlardaki uygulamalara uygundur.
- Çimento ve özellikle alçı esaslı sıvaların karışım suyunun yüzey tarafından emilmesini önler.
- Özellikle alçı esaslı kaplamaların perde, kolon ve tavan gibi brüt beton yüzeylere yeterli dayanım ile yapışmasını sağlar.
- Solvent içermez.
- Uygulandığı alanın takip edilebilmesi için renklendirilmiştir.

“Beton Sika'nın temel uzmanlık alanı ve en önemli hedef pazarı”

“Sika Türkiye'nin toplam satışlarının çok önemli bir kısmını Beton Grubu gerçekleştiriyor. Bu sebeple Beton Grubu, satış gelirinin yanı sıra AR-GE, hizmet, insan kaynağı açısından da Sika'nın hedef pazar organizasyonu içindeki en büyük ve en tecrübeli gruplardan biri.”



Üretimini yaptığı kimyasal beton katkılarıyla hazır beton ve çimento üreticilerinin talebine göre özel ürün geliştiren Sika Beton Grubu, 2013 yılını da kârlı büyüerek kapatmayı hedefliyor. Her biri konusunda uzman 15 kişiden oluşan Beton Grubu'nun Hedef Pazar Müdürü Turgay Özkun, departmanın teknik bilgi birikimine ve tecrübesine son derece güveniyor. “Müşterinin sorununa hızlı ve kalıcı çözüm ürettiğiniz noktada her zaman bir adım önde olursunuz” diyen Turgay Özkun ile departman olarak yürüttükleri faaliyetlerin yanı sıra Sika Türkiye içinde Beton Hedef Pazarı'nın önemini konuştuk.

Beton Grubu'nun yapısından, organizasyon içindeki görevlerinden ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Beton Grubu; satış gelirinin yanı sıra AR-GE, hizmet, insan kaynağı açısından



Sika'nın hedef pazar organizasyonu içindeki en büyük ve en tecrübeli gruplardan biri. Bu durum sadece yerel olarak değil, global anlamda da bu düzeyde... Sika'nın kuruluş ve adını dünyada duyurma hikâyesi, su yalıtımı ve beton ile ilgili buluşlarıyla oldu. Sika'nın 103 yıllık bir şirket olduğunu düşünürsek, firmanın bu sürede dünyanın farklı bölgelerinde, birbirinden farklı ve zorlu koşullarda edindiği tecrübelerin en önemli kısmını, beton ile ilgili konuların oluşturduğunu söyleyebiliriz.

Sika'nın hedefleri açısından Beton Grubu çok önemli. Grup olarak 2013 yılı hedefleriniz neler?

Sika'nın hedefi, faaliyette olduğu tüm pazarlarda büyümek ve pazar lideri olmak. Büyümekten kastımız; sürdürülebilir, güvenilir ve kârlı bir büyümedir. Bu

hedef, farklılaşmayı ve inovasyonu gerektiriyor. Beton konusunda yaklaşık 100 yıllık bilgi birikimine, tecrübeye ve gelişmiş AR-GE'ye sahibiz. Bizim odak noktamız; değer katabilen, inovatif ve farklı çözümler üretmek. Müşterinin ihtiyacını doğru anlayıp, alışılmamış yaklaşımların ötesinde sunduğumuz çözümlerle kendimizi, pazarda farklı bir noktada konumlandırmaya çalışıyoruz. Bunu da tasarım, planlama ve uygulama gibi inşaatın tüm evrelerinde inovasyonla yapıyoruz.

Sika Türkiye satışlarının ve cirosunun ne kadarı Beton Grubu tarafından gerçekleştiriliyor?

Sika Türkiye olarak bahsederseniz, toplam satışlarımızın yarısına yakın bir kısmını Beton Grubu gerçekleştiriyor. Bu büyüklüğe tecrübeli AR-GE grubumuz ile uzman satış ve pazarlama kadromuz sayesinde ulaştık.



Bölümünüzde kaç kişi çalışıyor? Hangi organizasyonlarda görev alıyorlar?

Bölümümüzde toplam 15 kişi çalışıyor. Hizmet ettiğimiz müşteri gruplarımızın başında; hazır beton santralleri, prefabrik beton üreticileri, çimento üreticileri ve mühendislik yapıları müteahhitleri geliyor. Baraj, otoyol, köprü ve HES gibi projeleri takip eden çok değerli bir ekibimiz var. Bu kısımda, çok tecrübeli ve uzun yıllardır bu işi başarıyla yapan özel proje müdürlerimiz bulunuyor. Bu arkadaşlarımız; İstanbul, Adana ve Ankara'da yer alıyor fakat tüm Türkiye'ye destek veriyor. Bahsettiğim projeler, Türkiye'deki büyük otoyol, köprü, baraj, hidroelektrik santralleri ve tünel gibi mühendislik yapılardan oluşuyor. Biz, bu projelere, teknik destek veriyoruz. Öncelikle teknik çözüm sağlıyoruz. Amacımız, sadece ürün satmak değil. Önceliğimizi, çözüm üretmek oluşturuyor. Zaten farklılığımız da bu noktada beliriyor. Bilgi ve tecrübe, müşterinin ihtiyacını doğru anlayıp, nasıl çözüm üretebilirim noktasında büyük önem kazanıyor. Türkiye'de biz bu işi çok uzun yıllardır yaptığımız için belli bir tecrübeye sahibiz. Bunun yanında dünyanın çok farklı yerlerinde, farklı iklimlerde ve farklı koşullarda şantiyeler bulunuyor. Altı kıtada ve yaklaşık 80 ülkede faal olan Sika, o bölgelere de gidiyor ve farklı tecrübeler ediniyor. Örneğin, dünyanın herhangi bir bölgesinde, zorlu iklim ve ulaşım koşullarındaki bir beton dökümüne çözüm üretiyor. Bu da bizim için genel bir tecrübe şansı oluyor. Sika Türkiye olarak, buna benzer bir durum ile karşılaştığımızda, destek alıyoruz. Benzer uygulamayı Türkiye'ye adapte ediyoruz. Bu, çok büyük bir avantaj. Ülke geneline yayılmış bir satış ve pazarlama kadromuz var. Ankara, İzmir, Adana, Antalya, Trabzon ve Diyarbakır gibi... Bu illerde sadece Beton Hedef Pazarı'ndan sorumlu satış mühendisi arkadaşlarımız var. Ayrıca merkezimizde AR-GE ile koordinasyonu sağlayan uzman teknik grubumuz görev yapıyor.

Müşterilerinize hangi ürünleri temin ediyorsunuz?

Satışlarımızın ağırlığını kimyasal beton katkıları oluşturuyor. Tabii bunun çok çeşitli ürünleri var. Burada müşterinin ya da uygulamanın ihtiyacına göre priz hızlandırıcılar, priz geciktiriciler, akışkanlaştırıcılar, su azaltıcılar ve hava sürükleyiciler gibi ürünlerimiz bulunuyor. Projenin mevcut koşulları ve müşterinin beklentisinin yanında projeye değer katacak çözümler sunmayı hedefliyoruz. Önce mevcut durumu değerlendiriyor ve beklentiyi anlıyoruz. Çeşitli test ve deneyler yapıp, durumu sürekli güncelliyoruz. Sonra müşteriye özel ürün ve çözümler üretiyoruz. Aslında tecrübe gerektiren en önemli nokta burada oluşuyor. Türkiye'nin önde gelen hazır beton ve çimento üreticileriyle çalışıyoruz. Sika, Türkiye'de 20

Kentsel dönüşümü inşaat sektörü için önemli bir fırsat olarak görüyor musunuz

Kentsel dönüşüm, üzerinde ciddi anlamda durulması gereken bir konu. Türkiye'de çok miktarda eski bina stoku var. Eski binaların artık yenilenmesi gerekiyordu. Bugüne kadar mevcut eski binalarla ilgili bir çalışma yapılmamıştı. Kentsel dönüşüm bunun için bir fırsat oldu. Kentsel dönüşüm öncelikle can güvenliği açısından çok önemli bir konu. Mevcut binalar yenilenirken, yeni şartnamelere göre beton dökülecek. Bu da daha kaliteli, daha uzun ömürlü ve teknik olarak da gereklilikleri karşılayan beton üretilip, kullanılacağı anlamına geliyor. Biz de Sika olarak buna katkı vereceğiz. Kentsel dönüşümü inşaat sektörü için önemli bir fırsat olarak görüyorum. İnşaat sektörünün kendi içinde bir dinamik yaratmasının yanı sıra can güvenliği kısmı da gerçek anlamda sağlanmış olacak. Kentsel dönüşüm için Türkiye'de çeşitli bölgeler seçildi. Yapılan binalarda hazır beton kullanılıyor. Sika olarak biz de hazır beton üreticilerine kimyasal katkı tedarik ediyoruz.



yıldır Sika Türkiye organizasyonu olarak faaliyet gösteriyor. Türkiye'de gerçekleştirilen köprü, tünel, otoyol ve baraj gibi birçok büyük projede imzamız bulunuyor.

Beton Grubu'nda gerçekleştirilen AR-GE çalışmalarından bahseder misiniz?

Sika Türkiye'de gerçekleşen AR-GE faaliyetlerinin en önemli kısmını beton grubu oluşturuyor. AR-GE'miz aynı zamanda bölge merkezi konumunda bulunuyor. Bizim faaliyette bulunduğumuz bölgeye de hizmet veriyor. Her yıl AR-GE'ye yatırım yapıyoruz fakat bu yıl özellikle ciddi yatırımlar gerçekleştirdik. Bunu hem insan kaynağı hem de ekipman olarak yaptık. Amacımız, hizmet kalitemizi hep bir üste çıkarmak. Bir de tabii hız kazanmak. Bu işte ne kadar hızlı olursanız, hep bir adım önde olursunuz. Sika Türkiye olarak, Tuzla merkez fabrikamızda ve Tarsus'ta bulunan fabrikamızda beton katkı üretimi yapıyoruz. Geçtiğimiz yıl faaliyete geçen ve tam otomasyon sistemiyle çalışan Tarsus tesisimiz, Akdeniz ve Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki hazır beton tesislerine ve projelere hızlı ve kaliteli hizmet sunuyor.

Dünya genelinde Sika'nın 73 ülke 113 üretim ve pazarlama şirketi arasındaki sıralamada Sika Türkiye 10'uncu sırada yer alıyor. Peki siz bunu neye bağlıyorsunuz? Beton Grubu'nun bu büyümede etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?

Sika Türkiye'nin 10'uncu sırada yer alması çok kısa zamanda olmadı. Tabii bu durumu ülke gerçeği de etkiledi. Türkiye, uzun yıllardır gelişen bir pazar. Zaman içinde çeşitli ekonomik krizler yaşadı fakat hep büyüdü. Bunun çok büyük bir etkisi var. Türkiye'de inşaat açısından ciddi bir potansiyel bulunuyor. İnşaat sektörü büyüdüğü zaman ona hizmet eden yapı kimyasalları sektörü gibi sektörler de büyüyor. Biz de Sika Türkiye olarak, bu büyümeden hep daha fazla pay alarak büyümemizi sürdürdük. Ancak buradaki en önemli nokta güven yaratmak. Markaya duyulan güven çok önemli. Sika'nın tüm dünyada çok ciddi marka bilinirliği ve güven imajı var. Sika Türkiye'nin büyümesine Beton Grubu çok büyük katkı sağladı. Tabii burada doğru yönetim de çok önemli. Doğru pazarlara, müşterilere, ürünlere yönelmek önem arz ediyor. Sürekli inovatif yaklaşımlar getirmek de bu büyümenin gerçekleşmesini sağlıyor.

Beton Grubu'nun birçok ürünü bulunuyor. 2013 yılında buna yenilerini eklemeyi düşünüyor musunuz?

Beton Grubu, dinamik bir birim olduğu için sürekli yeni ürün geliştiriyor. Çün-

kü her müşterinin ihtiyacı farklı oluyor. Farklı ihtiyaçlar için özel olarak ürün çalışıyor, müşteriye özel ürün üretiyoruz. Aslında yeni ürün üretme günlük işimizin bir parçası. Artık beton sınıfları yükseliyor. İnşaatlarda depremden sonra daha yüksek sınıflı betonlar üretiliyor. Betonun sınıfı yükseldikçe, içinde kullanılan katkının da teknik kalitesi artıyor. Sika olarak amacımız, hem betonun performansını yükseltmek hem de çimento kullanımının azaltılmasıyla müşteriye tasarruf sağlamak. Yani biz, hem kaliteye katkıda bulunuyoruz hem de müşterinin toplam maliyetini azaltıyoruz. Çimento üretiminden hazır beton operasyonlarına kadar tüm evrelerde, daha az enerji kullanımı, işçilik maliyetlerini düşürme, stok maliyetlerinin azaltılması gibi toplam maliyeti düşürecek ürünler sunuyoruz.

Beton Grubu'nun Sika Türkiye'nin ihracatındaki payı nedir? İhracat yapılan başlıca ülkeler hangileri?

Sika'nın cirosunun yaklaşık yüzde 10'unu ihracat oluşturuyor. Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan, Hazar Bölgesi ve Türk Cumhuriyetleri'nin yönetimi Sika Türkiye tarafından yapılıyor. Sika Türkiye, adı geçen bölgelere hizmet vermenin yanı sıra Türkiye'den yönetiyor. Kazakistan ve Azerbaycan'daki üretim tesislerimizde katkı üretimi yapıyor ve pazara sunuyoruz. Yine Gürcistan gibi gelişen pazarlarda ve Ermenistan gibi ülkelerde de Sika ürünlerine ulaşmak mümkün.

Türkiye'deki beton pazarı için neler söylemek istersiniz?

Türkiye'de beton sınıfları artmaya başladı. Beton sınıfının artması demek, daha dayanımlı ve daha yüksek kaliteli beton anlamına geliyor. Bu konu, depremden sonra yapılan binalarda, çeşitli yönetmelikle bir nebze ilerledi. Artık daha yüksek kalite ve katta binalar yapılıyor. Türkiye'deki binalarda C70-C80 dayanımında betonlar dökülüyor. Ancak henüz yeterli değil. Beton sınıflarının yükselmesi, bizim çok istediğimiz ve önem verdiğimiz bir konu. Böylece Sika olarak, gerçek anlamda teknik gücümüzü, ürün kalitemizi ve AR-GE'mizin farkını daha çok gösterme imkanı buluyoruz.

Sika'da çalışıyor olmak sizin için ne anlam ifade ediyor?

Ben, sekiz buçuk yıldır Sika'da çalışıyorum. Bu dönemde içinde çok farklı görevlerde ve projelerde yer alabilme şansı yakaladım. Başarısı, marka bilinirliği ve güveni üst düzeyde olan global bir firmada çalışmak gerçekten çok güzel bir tecrübe. Dünyanın neresine giderseniz gidin, görev yaptığınız kurumun tanınıyor veya ürünlerinin kullanılıyor olması insana farklı bir mutluluk veriyor.

İdeal bir tabletin çok ötesinde



Samsung en yeni tablet modeli Galaxy Note 10.1 ile çok iddialı. S-Pen taşımamasından dolayı Note 10.1'in kalınlığı önceki modellere göre farklı. 262x180x8.9 mm boyutlarındaki cihazın S-Pen yuvası sağ alt tarafında yer alıyor. S-Pen, Galaxy Note 10.1'in şüphesiz en büyük özelliği. Bu aparat, cihazın mevcut rakiplerine ve Windows 8 tabanlı yeni nesil "dizüstü bilgisayar-tabletlere" karşı uzun süre geçerli olmasını sağlayacak en önemli fonksiyonları sağlıyor. S-Pen ile tablet üzerinde her türlü işlemi çok kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleştirebilirsiniz. Dokunmatik kullanımda küçük ikonlara basmakta yaşanan zorluk, sayfa geçişlerinde ve kaydırmada yaşanan takılmalar gibi unsurlar ortadan kalkıyor. Klavye üzerinde hızlı bir şekilde yazı yazabiliyor, internet tarayıcısını elinizde bir fare varmışçasına hızlı kullanabiliyorsunuz. Dahası, uygulamaları kullanmak da daha pratik bir hale geliyor. Galaxy Note 10.1, 64 GB'a kadar olan microSD kartları destekliyor. Böylece 16, 32 ve 64 GB modelleriyle sunulan tabletin belleğini bulut veya flash disk gibi dijital ve fiziksel eklentiler olmadan fazlasıyla artırabiliyorsunuz.

Nokia Lumia 920, fişe takmadan şarj ediliyor

Nokia, iPhone ve Android'li üst seviye akıllı telefonlarla rekabet etmek için son olarak Nokia Lumia 920'yi üretti. Telefon, ilk Windows Phone 8 işletim sistemli telefonlardan biri olarak, Türkiye pazarında da yerini aldı. Nokia Lumia 920, 4,5 inç dokunmatik ekranlı, 720p HD görüntü kalitesi sunuyor. 1280x768 çözünürlükteki Lumia 920'nin, PureMotion HD+ teknoloji ile geliştirilmiş LCD dokunmatik ekranı, üst seviye bir telefondan beklenen görüntü kalitesini sunuyor. 8.7 Mp arka kamerası, PureView teknolojisi ile düşük ışıkta ve hareket halindeyken bile rahatlıkla HD kalitede fotoğraf ve video çekimlerini mümkün kılıyor. 1.5 GHz çift çekirdek Snapdragon işlemcisi, 1 GB RAM'i, 32 GB dahili hafızası ile Lumia 920, yüksek bir performans vadediyor. Qi kablosuz şarj standartlarını destekleyen Lumia 920, kablosuz şarj aksesuarları ile fişe takmadan şarj edilebiliyor. Şarj olması için, Şarj Plakası veya Şarj Yastığı donanımlardan birinin üzerine cihazı bırakmanız yeterli.



Yeni Range Rover, yüzde 39 daha hafif

Tamamen yenilenen Range Rover, şimdiye kadar üretilen en yetenekli ve en lüks Land Rover olma özelliğini taşıyor. Daha hafif, daha güçlü ve çok daha zarif olan Range Rover, dünyanın en iyi lüks arazi aracı olma konumunu koruyor. Range Rover ailesinin dördüncü kuşağı olan yeni model, 40 yıl önce ilk defa sunulduğunda otomobil dünyasında devrim yapan orijinal modelin yenilikçi ruhu ve ikonik tasarımından kopmadan tam anlamıyla yenilendi. Bir önceki modelde yer alan çelik gövdeye nazaran yüzde 39 daha hafif olan ve 420 kilograama kadar ağırlık tasarrufu sağlayan tamamen alüminyum gövdeye sahip yeni Range Rover, dünyada bütün bu özellikleri bünyesinde barındıran ilk arazi aracı.

Yeni Range Rover, hafif alüminyum platform yakıt tasarrufu, düşük karbondioksit emisyonunun yanı sıra performans ve çeviklik konusunda da ciddi bir gelişmeyi beraberinde getiriyor. Aracın, güçlü ve sağlam gövdesine ek olarak, bütünüyle yenilenmiş alüminyum ön ve arka şasisi tamamıyla, yeni dört köşeli havalı süspansiyon ile geliştirilmiş. Range Rover'a özgü lüks sürüş deneyimi korunurken, aracın yol tutuşu ve çevikliği önemli ölçüde iyileştirilmiş. Araç, yeni süspansiyon yapısı, akıllı ve kullanımı kolay direksiyon sistemiyle daha güvenli ve daha rahat dönüşler sağlıyor.

Yeni Range Rover, Range Rover tasarım fikirlerinin yeni baştan yorumlanmasıyla ortaya çıkan mükemmel ve seçkin bir duruşa sahip. Bir Range Rover olduğu ilk bakışta anlaşılacak yeni araç, modelin ikonik tasarım dilinde cesur bir değişiklik yaparak ileriye doğru önemli bir adım atıyor. Kalbinde Land Rover'ın gücünü taşıyan yeni model, en yetenekli ve en zarif Range Rover olmak için baştan aşağı yeniden tasarlandı.





Tarih: 21 Kasım 2012-
23 Şubat 2013
Yer: Topkapı Sarayı

Terra Cotta askerleri Topkapı Sarayı'nda

UNESCO tarafından Dünya Kültür Mirası listesine alınan, Çin'in gizemli Yeraltı Ordusu'nun Terra Cotta askerleri Topkapı Sarayı'nda sergileniyor. Sergide, Çin dışına çıkarılmayan Terra Cotta atı da yer alıyor. "Çin Hazinesi" sergisi; Yasak Şehir, Şanghay, Qin Shihuang başta olmak üzere Çin'in 11 önemli müzesinden getirilen 101 eseri içeriyor. Sergi, 23 Şubat 2013'e kadar ziyaret edilebilir. Çin'de 11 hanedanlığın başkentliğini yapmış ülkenin orta kesimindeki Şian'da bulunan Terra Cotta askerleri, dünyanın en büyük kral mezarlarından biri olarak kabul edilen Çin Şi Huang'ın mezarını koruyor. 56 kilometrekarelik dev mezarın etrafında Çinli bir köylü tarafından rastlantı üzerine bulunan binlerce toprak asker, normal insan ebatlarında ve her biri dönemin askeri nizamına göre dizilmiş şekilde duruyor.

Edoardo De Nari'nin gözünden İstanbul

İtalyan mimar Edoardo De Nari'nin İstanbul'a ilişkin kişisel arşivinden belgelerin yer aldığı "Değişen Zamanların Mimarı Edoardo De Nari 1874-1954" sergisi, 18 Aralık'ta açıldı. Tepebaşı'ndaki Suna ve İnan Kıraç Vakfı İstanbul Araştırmaları Enstitüsü'ndeki sergide, İtalyan mimar Edoardo De Nari'nin İstanbul'a ilişkin kişisel arşivinden belgeler sergileniyor. Sergi, 20 Nisan 2013'e kadar ücretsiz gezilebilir.



Tarih: 18 Aralık 2012- 20 Nisan 2013
Yer: Suna ve İnan Kıraç Vakfı İstanbul Araştırmaları Enstitüsü

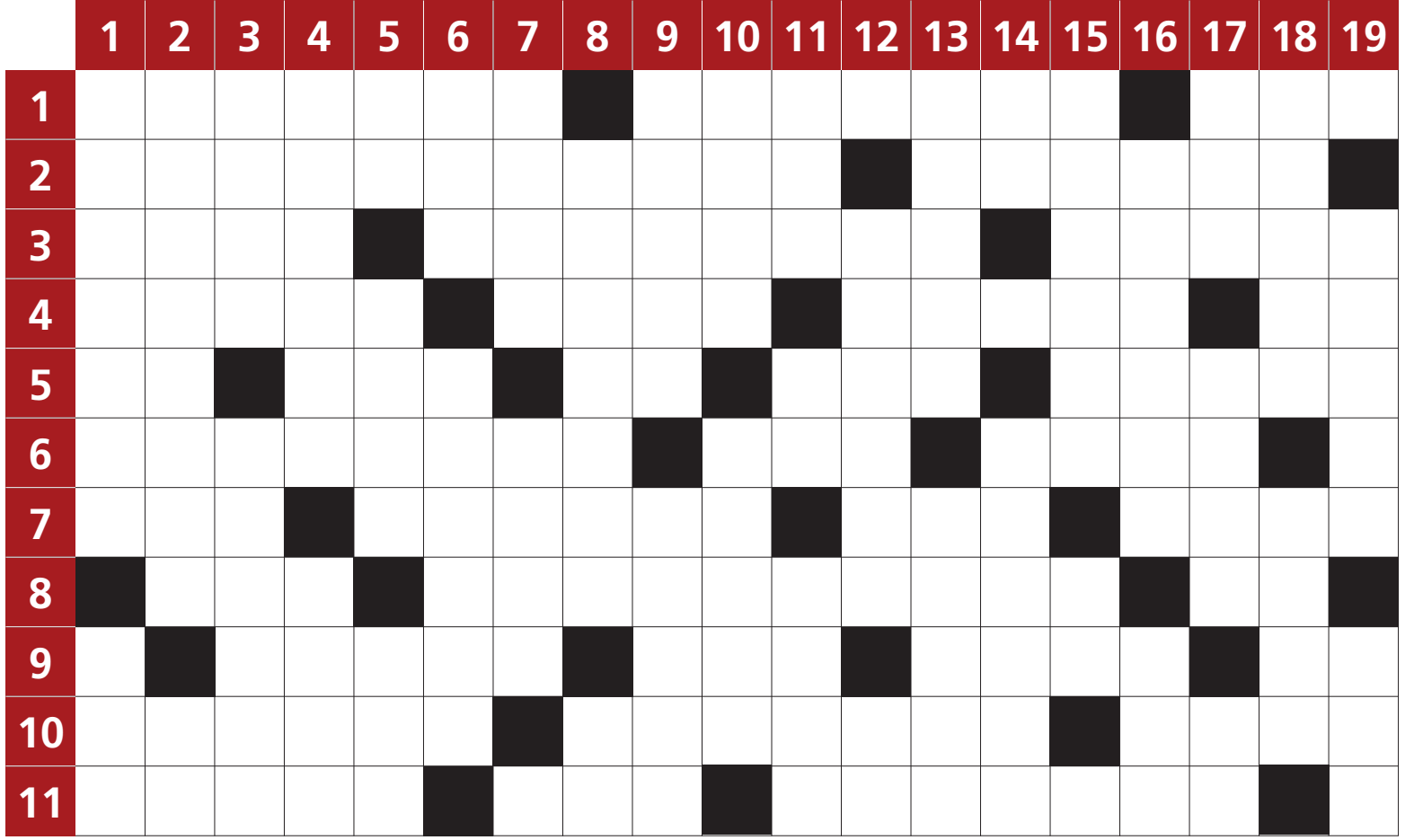
Mark Knopfler, 5 yıl aradan sonra Türkiye'ye geliyor

"Walk of Life", "Sultans of Swings" ve "Brothers in Arms" gibi unutulmaz hitleri ile tanınan rock müzik tarihinin efsane ismi Mark Knopfler, BKM-GNL organizasyonu ile 27 Nisan 2013'te Sinan Erdem Spor Salonu'nda hayranlarıyla buluşacak. 2013 yılının Nisan, Mayıs, Haziran ve Temmuz aylarında 25 ülkede, 72 konser verecek olan sanatçı, sekizinci solo albümü "Privateering" tanıtımı için 8 kişilik orkestrası ile İstanbul'da olacak. Dünya turnesinin 35. konserini İstanbul'da gerçekleştirecek olan efsanevi rock yıldızı, Romanya konserinin ardından İstanbullu rock severlere 5 yıl aradan sonra yeniden müzik ziyafeti verecek.

2008 yılında Turkcell Kuruçeşme Arena'da verdiği konserle uzun süre hafızalardan çıkmayan bir performansa imza atan efsane isim, son albümü "Privateering"den parçalar ve eski albümlerinde yer alan "Money For Nothing", "Sultans of Swing", "Romeo and Juliet", "Walk of Life", "Your Latest Trick" gibi unutulmaz şarkıları ile 27 Nisan 2013 tarihinde hayranlarını bir kez daha büyüleyecek.

Tarih: 27 Nisan 2013
Yer: Sinan Erdem Spor Salonu





SOLDAN SAĞA

1. İri, büyük – Belirme, görünme – Antalya'nın bir ilçesi. 2. Çok kalabalık – Muhteva. 3. Fiyaka – Kaputbezi – Değerli bir taş. 4. İlgi – Kalbur – Uzun tiyatro konuşması – Rusçada evet. 5. Nikelin simgesi – Aza – Yabancı – Donuk renkli – Maksat. 6. Eski Türk hekimi – Bir tür antilop – Yapı. 7. Bir yarış kayığı – Caminin ezan okunan bölümü – "... vermek" (yakalatmak) – Saldırı, hücum. 8. Yaşam sıvısı – Gres – Arseniğin simgesi. 9. Sebep – Boyun eğen – Jet Li'nin bir filmi – Sahip. 10. Kazak başkanı – Karın zarı – Bir tür kadın yeleği. 11. Kıskı – Fotoğrafta duruş – Denizin çekilmesiyle oluşan yurtlanmaya elverişli arazi.

YUKARIDAN AŞAĞIYA

1. Kız kardeşlerle evli olan erkeklere verilen ad – Özel gezinti gemisi. 2. Çözümlemeli – Uzaklık anlatan sözcük. 3. Tahta cilası – Akarsuyun çok hızlı aktığı yer. 4. Sayıboncuğu – Nautilus denizaltısının kaptanı. 5. Baryumun simgesi – Ankara'nın bir ilçesi – Çıplak baş. 6. Eski bir Türk güreşi – Hakim. 7. Mektup – Sanayi, endüstri. 8. Anane – İtalya'da bir ırmak. 9. Hukuki – Ekin. 10. Kedi, köpek yavrusu – Kıyı. 11. Dönemeç – Molibdenin simgesi – Güvenilir. 12. Isparta'nın bir ilçesi – Bir tür cetvel. 13. Burun iltihabı – Pakistan'da bir kent. 14. Bir sayı – Gusto. 15. Cehennem bekçisi – Ezgi, nağme. 16. Gözdeki ağtabaka – Tırnak boyası. 17. Pasak – Kıyı, sahil – Vilayet. 18. Bir tür şeker – Termik. 19. "... Amerika" (Güney Amerika) – Taşkın su.

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

GEÇEN SAYIDAKİ BULMACANIN ÇÖZÜMÜ



Bulmacanın çözümünü kesip adınızı, soyadınızı ve firmanızı yazarak, kapalı zarf içinde Pazarlama Servisi Bölümü'nden Ebru Atakan'a, en geç 10 Mart 2013 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: **Yusuf Arslan** / Bayçel Grup

Sika® Parke Yapıştırma Sistemleri



Sika® AcouBond Sistem



Kordon Uygulama



Tüm Yüzeye Yapıştırma



Derz Dolgu Uygulaması



SikaBond®-50 Parquet

PUR esaslı, solvent içermeyen, tek bileşenli, elastik tüm yüzey parke yapıştırıcısı.

SikaBond®-5 Parquet

PUR esaslı, solvent içermeyen, iki bileşenli, tüm yüzey parke yapıştırıcısı.

SikaBond®-T52 FC

PUR esaslı, solvent içermeyen, tek bileşenli, hızlı kurlenen, AcouBond® ve kordon uygulamaları için parke yapıştırıcısı.

SikaLayer®-03/05

Ses yalıtımı için geliştirilmiş polietilen köpük şilte.

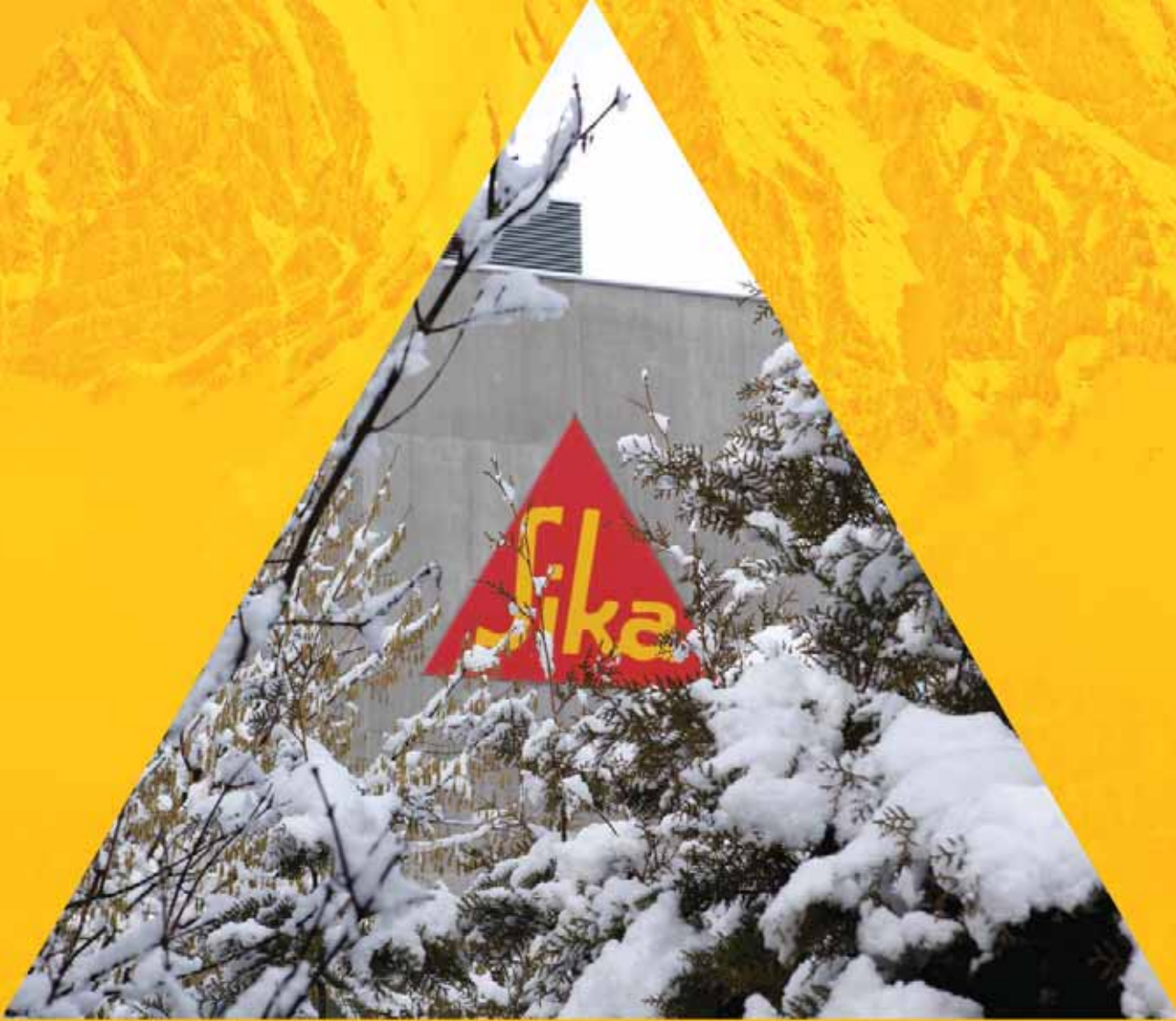
Sikaflex®-T6

PUR esaslı, iç ve dış mekan ahşap zemin derz dolgu mastiği.



Sika®-Antifreeze

Soğuk havada beton dökümü için kimyasal katkı



Sika Yapı Kimyasalları A.Ş. İstanbul Deri Org. San. Böl. Alsancak Sk. No:5 J-7 Özel Parsel Tuzla / İstanbul Tel: +90.216 581 06 00 (Pbx)
Faks: +90.216 581 06 99 www.sika.com.tr Adana : Tel: 0.322 458 84 27 Faks: 0.322 458 04 05 Ankara : Tel: 0.312 482 06 06 Faks: 0.312
482 65 59 Antalya: Tel: 0.242 311 94 66-67 Faks: 0.242 311 94 69 Bursa : Tel: 0.224 211 38 25 Faks: 0.224 211 38 26 Diyarbakır : Tel: 0.533
738 85 48 Faks: 0.322 458 04 05 İzmir : Tel: 0.232 462 00 49 Pbx Faks: 0.232 462 00 15 Trabzon : Tel: 0.532 286 82 79 Faks: 0.216 394 85 22

ÇAĞRI MERKEZİ
444 SİKA
7452

