



Sika'dan yeni bir  
teknoloji daha:  
i-Cure



Yapı kimyasalları  
demek, Sika  
demektir



Üretim tonajında  
dünyada beşinci  
sıradayız

# SikaLife

Sika Yapı Kimyasalları AŞ yayın organıdır. Yıl: 1 - 2011 / Sayı: 2



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK İÇİN

# SİKA ÇÖZÜMLERİ







# Sikaflex®-291i

## Mükemmel Dolgu Performansı

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



Sika Yapı Kimyasalları A.Ş. İstanbul Deri O.S.B. 2. Yol J-7 Parsel Aydınlı Orhanlı Mevkii, Tuzla,  
İstanbul-Türkiye Tel: 0213 581 06 00 | (Pbx) Faks: 0216 581 06 99 bilgi@tr.sika.com | www.sika.com.tr

**Innovation & Consistency** | since 1910

# SİKA: GELECEK

## Değerli Sika dostları,

Her geçen gün yükselen ham madde ve enerji maliyetleri, küreselleşme etkisiyle daha da zorlaşan rekabet koşulları, “yenilikçilik ve farklılaşma” kavramlarını iş hayatımızda ön plana çıkarıyor.

Sika olarak biz, kurulduğumuz 1910 yılından beri yenilikçilik konusunda yapmış olduğumuz araştırma yatırımları ile dünyada kendi konumuzdaki liderliğimizi pekiştirdik ve gelecekte de bu yatırımlarımızın ivmelenerek artmasını planlıyoruz.

Sika ürünleri kullanarak inşa veya imal etmek, daha fazla sürdürülebilir çözümün ortaya çıkması demektir. Örneğin küreselleşen dünyadaki artan şehirleşme hızı, altyapı ve ulaşım projelerinin inşasında daha güvenli, makul maliyette, hızlı ve sürdürülebilir çözümlerin ihtiyacını da artırdı. Ürünlerimiz ve hizmet verdiğimiz coğrafi alandaki yaygınlığımız, bize bu konuda müşterilerimiz için çözümler sunma imkânı veriyor.

Bizler, dâhil olduğumuz pazarların ve hizmet verdiğimiz müşterilerin ihtiyaçlarını anlayarak işe başlıyor, sürekli olarak yeni ürün ve hizmet fırsatlarını inceliyor, bunların müşteri ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığına dikkat ediyoruz. Kendimizi yalnızca ürün tedarik eden değil, müşterilerimizin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayacak çözümler üreten ve sahada hizmet veren bir organizasyon olarak görüyoruz. Bu yaklaşımla, bir yandan yüksek performanslı çözümler üretirken diğer yandan, hem müşterilerimiz hem de sürdürülebilir gelecek için fayda sağlıyoruz.

Küreselleşen pazar şartlarında iklim değişikliği, etkin altyapı, temiz enerji, içme suyu ve ekolojik koruma kavramları ile ilgili talep sürekli arttığı için, iş dünyasının bu gelişimi dikkate alması ve taleplere göre geleceği planlaması, başarının kaçınılmaz anahtarı olarak karşımıza çıkıyor. Memnuniyetle ifade etmek isterim ki, ARGE çalışmalarımıza, üretim süreçlerimize, satış&pazarlama faaliyetlerimize söz konusu pazar ve müşteri ihtiyaçlarını entegre ederek, sektörün ihtiyaçlarına çözüm sunmaya devam ediyoruz.

İçerisinde bulunduğumuz sektörlerdeki tüm paydaşlarımıza, geleceği değiştirmenin elimizde olduğu bilinciyle çalışacağımız, verimli bir yıl diliyorum.

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**

Katkıda Bulunanlar  
**Tolga SONAL**

## Yönetim Yeri

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

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen  
**Metin GÜLBAY**

Görsel Yönetmen  
**Yavuz KARAKAŞ**

Editör  
**Banu SARI ARSLAN**

Düzeltilen Editör  
**Ersel ERGÜZ**

Fotoğraf Editörü  
**Murat GÜNEY**

Fotoğraflar  
**Damla SALOR ÖZPINAR**

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 Sürdürülebilir gelecek için küresel zorluklar, fırsatlar ve Sika çözümleri
- 8 Sika bölge distribütörleri ve uzman uygulayıcı bayiler Antalya'da buluştu
- 10 İnsan sağlığı için ileri Sika teknolojisi
- 11 Sika deneyimi, kariyer başlangıcını kolaylaştırıyor
- 11 Sika Ailesi yeni yılı bir arada kutladı
- 12 Sika'dan yeni bir teknoloji daha: i-Cure
- 13 Dublin Havalimanı'nda temelden çatıya Sika...
- 14 Distribütörler Mardin'de buluştu
- 14 "Rekabette Farklılaşma" Strateji Toplantısı'nda masaya yatırıldı
- 15 SikaRoof MTC sistemlerinin ürün tanıtımları büyük ilgi topladı
- 15 Arman Hocamızı kaybettik

### Söyleşi

- 16 Yapı kimyasalları demek, Sika demektir

### Büyüteç

- 18 Sika ViscoBond®: Daha azı ile daha fazlasını yapın

### Referans Proje

- 19 Su Yalıtımında 100 Yıllık Referans: Sika

### Biz'den

- 20 Üretim tonajında dünyada beşinci sıradayız

### 24 Satırarası

### 26 Ödüllü bulmaca



# Sürdürülebilir bir gelecekte Sika'nın rolü

Değerli okurlarımız,

Kurumsal bir yayın hazırlama kararının ardından, ilk sayımızın telaşı ve nihayet yayımlanmasının heyecanı henüz geçmemişken, ikinci sayımızda sizlerle buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Dergimize olan ilginiz ve aldığımız olumlu geri dönüşler bizleri hem sevindirdi hem de daha iyisini yapma adına motive etti.

Daralmayla geçen yılların ardından 2010'un inşaat sektörü açısından pozitif bir yıl olması, inşaat sektörünün en önemli alt dallarından yapı malzemeleri ve yapı kimyasallarını da olumlu etkiledi. Altyapı inşaatları açısından kamu yatırımları, bina inşaatları açısından da özel sektör yatırımları inşaat sektörünün durumunda belirleyici olan iki ana faktör. İnşaat yatırımlarının toplam yatırımlardaki payının yüzde 46'larda olması, bu sektör için söylenen "ekonominin lokomotif" deyişinin somut bir kanıtıdır. Temkinli olmakla birlikte, yaşanan pozitif seyrin 2011 yılında da devam edeceğini ve sektörün şimdiden 2015 yılına yönelik planlar yapmaya başlayacağını öngörüyoruz.

Tüm bu ekonomik göstergeler ve yaşanan günlük gelişmeler dışında, aslında hepimizi birey olarak yakından ilgilendirmesi gereken çok önemli bir konu var: Sürdürülebilir Gelecek... Doğal kaynakların giderek azalması, bunun yanında, gelişen ekonomi ve teknolojiyle birlikte çevre üzerindeki olumsuz etkilerin artması, güvenli ve kaliteli bir yaşamı da zorlaştırıyor. Sika, kurumsal olarak bu hayati meseleye uzun zamandan beri eğilerek önemli yatırımlar yapıyor. Küresel iklim değişiklikleri, verimli altyapı, temiz enerji, içme suyu ve ekosistemin korunması gibi çevresel zorluklara karşı çözüm üretmek iş prensiplerimizin en başında geliyor. Gelecek nesillere daha yüksek kalitede bir yaşam sağlamanın tek yolunun, insana ve doğaya yapılan yatırımlardan geçtiğine inanarak, sunduğumuz ürün ve sistemlerde bu kavramlardan ödün vermemeye özen gösteriyoruz.

Sika'nın sürdürülebilir bir gelecek için üstlendiği rolü sizlere daha ayrıntılı anlatabilmek için dergimizde bu önemli konuya yer verdik. Halihazırda dünyamızın karşılaştığı ana zorlukları ve Sika'nın bu alandaki yatırımlarıyla birlikte çözüm önerilerini, ilerleyen sayfalarda takip etme şansı bulacaksınız.

Gelecek sayıda tekrar birlikte olabilmek dileğiyle, sektörümüzün tüm üyelerine sağlıklı, başarılı ve mutlu bir 2011 yılı diliyorum.

Saygılarımla



**Turgay Özkun**

Pazarlama & Teknik Servis Hizmetleri Müdürü

# Sürdürülebilir gelecek için küresel zorluklar, fırsatlar ve Sika çözümleri



**S**ika ürünleri ve sistemleri, yaşam standartlarını yükseltmek için çözümler sunarken, etik standartlara uygun bir şekilde çevre ve güvenlik konularına yönelik sorumluluğu da göz ardı etmiyor. Sika için sürdürülebilirlik yaklaşımı iş yöntemlerinin, pazarlama ve satış faaliyetlerinin, şirketler arası ilişkilerinin temel prensibi olarak hayata geçiyor. Bununla birlikte firma, gelecek nesiller için daha yüksek kalitede bir yaşamı sağlamanın, insana ve doğaya yapılan yatırımlarla mümkün olacağını kabul ediyor.

## Küresel zorluklar ve tehditler

Enerji, ham madde ve çevre konularında yaşanacak sorunlara ilişkin alınacak önlemler, geleceğin şekillenmesinde önemli bir rol oynayacak. Şirketler açısından değerlendirildiğinde, bu sorunlara karşı akılcı çözümler geliştirmek, en önemli başarı faktörü olacak. Bu konuda müşterileri ve iş ortaklarıyla beraber çalışarak uzun süredir yenilikçi çözümler geliştirmeye başlayan Sika, geleceğimizi tehdit eden zorlukları ve bu konudaki çözüm önerilerini altı başlıkta topladı.

### Tehdit 1: Sınırlı kaynaklara yönelik artan talepler

Dünya genelinde ham petrol, kömür, doğal gaz, su ve diğer ham maddelere olan talep her geçen gün artıyor; enerji sarfiyatı, nüfus ve maliyet artışı nedeniyle bu ta-

lepler karşılanamıyor. Sınırlı olan kaynakların verimli kullanılması ve mümkün olan her alanda geliştirme faaliyetleri yapılması, enerji tasarrufunu mümkün kılacak kriterler olarak kabul ediliyor.

### Sika'nın girişimleri

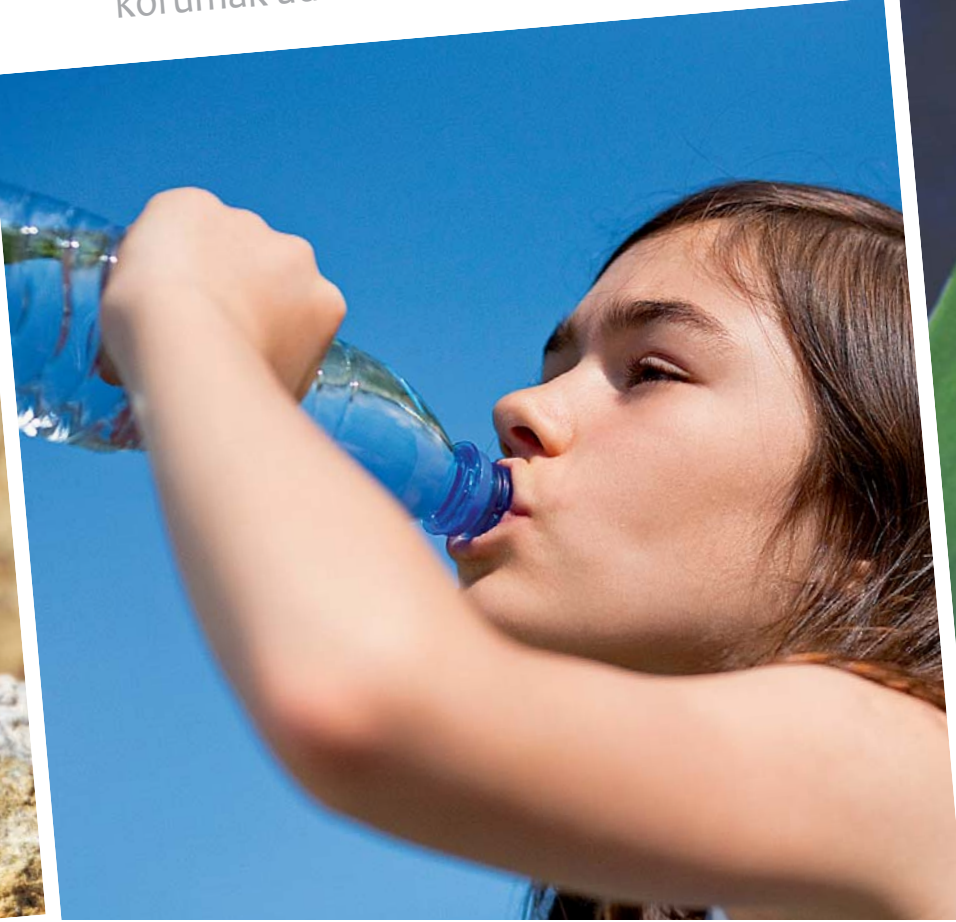
Sika, ARGE yatırımlarıyla daha az katman ve dolayısıyla daha az malzeme kullanımını sağlayan ürünlere yöneliyor. Bu sayede herhangi bir ön hazırlığa gerek duymadan, daha az malzeme sarf edilerek çevrenin sürdürülebilirliğine katkıda bulunuluyor. Örneğin Sika'nın solventsiz esnek ahşap parke yapıştırıcıları, herhangi bir astar veya ön yapıştırıcı uygulaması gerektirmeyerek ham madde kullanımını azaltıyor. Yüksek kaliteli, uzun ömürlü Sika ürünlerinin ekonomik ve ekolojik açıdan avantajlı olması projelerdeki verimliliği artırıyor.

### Tehdit 2: İklim çok hızlı değişiyor

İklimi korumak, küresel çapta hızlı ve kararlı adımlar gerektiren önemli bir görevdir. Gelecekte başarıya ulaşmanın yolu, zehirli maddelerin ve diğer emisyonların üretim ya da tüketim esnasında çevreye verdiği zararları azaltmak için akıllı teknolojilerin kullanılmasından geçer. Çözüm, fosil yakıtlara olan bağımlılığı azaltmak ve iklimi etkilemeyen alternatifler sunmaktır.



Küresel iklim değışiklikleri nedeniyle insan sağlığı ve güvenli yaşam için gereksinimler artarken, enerji ve ham madde maliyetleri yükselmeye, gelişen ekonomiler de küresel rekabeti artırmaya devam ediyor. Sika ise, doğal çevreyi korumak adına emisyonları azaltmaya yönelik yatırımlar yapmayı sürdürüyor.



### Sika'nın katkısı

Sika, emisyonu daha düşük seviyelerde tutabilmek adına, üretim süreçleri kapalı su ve vakum üretim yöntemlerini içeren yeni teknolojilere yatırım yapıyor. Üretim makinelerinin temizlenmesi işlemi, solvent çözücülerin kullanımını gerektirirken Sika bu kullanımı en aza indirmeyi amaçlıyor ve kritik ham maddeleri, üretim for-

mülasyonları için kullanmıyor. Yeni teknolojilerin hayata geçirilmesi ile birlikte kalite olarak gelişme sağlanırken aynı zamanda solventli ürünler yerine solventsiz olanlardan yararlanılıyor.

### Tehdit 3: Ulaşım ve taşımacılık için talep artıyor

Küreselleşme, ulaşım hacimlerini genişletirken, gelişmiş ekonomilerdeki mevcut yüksek hareketlilik ve kara-deniz-hava yolculukları, ham madde ile fosil yakıtla olan talebin artmasına neden oluyor.

### Sika'nın bu konudaki yaklaşımı

Sika, yenilikçi paketleme yöntemleriyle geleneksel sulandırılmış ürünler yerine konsantre ürünler sunarak nakliye sayısını ve maliyetlerini azaltıyor. Ağırlık bakımından hafif tasarımlar, daha az ham madde içeriyor ve daha az ambalaj atığı oluşturuyor. Örneğin 5 ve 25 litrelik tenke ambalajın yerini Sika MaxMix® ürünleri gibi, bir litrelik yoğunlaştırılmış dağıtım şişeleri alıyor.

## Sika'nın sürdürülebilirlik prensipleri

- Uluslararası çevre ve güvenlik standartlarına uymak
- Fosil yakıtlara ve diğer sınırlı maddelere olan talepleri düşürmek
- Küresel ısınmaya olan etkilerini azaltmak
- Üretim süreçlerini çevreyle dost olacak şekilde, sürekli revize etmek
- Kaynakların verimli kullanımına ve enerji tasarrufuna yönelik çözümler üretmek
- Tüm yönetim sistemlerini sürdürülebilirlik üzerine odaklamak
- Yapı ve endüstride, sürdürülebilirlik çözümlerini önermek ve desteklemek





# Sika bölge distribütörleri ve uzman uygulayıcı bayiler Antalya'da buluştu

Türkiye genelinde faaliyet gösteren tüm Sika bölge distribütörleri ve uzman uygulayıcı bayiler, Antalya'da düzenlenen organizasyonda bir araya geldi.

**B**elek Spice Hotel&SPA'da, 14-16 Ocak günlerinde düzenlenen etkinlik Sika Türkiye satış grubu, pazarlama ve teknik servis hizmetleri ile yönetim kademesinin ev sahipliğinde gerçekleştirildi. 14 Ocak Cuma günü otele giriş yapmaya başlayan katılımcılar, hoş geldiniz kokteyli ile organizasyonun açılışını yaptı. Etkinliklere eşleriyle birlikte katılan misafirler, iş toplantıları dışında kalan zamanlarda gerçekleştirilen sosyal aktivitelerle, stres atma şansı da yakaladı.

15 Ocak Cumartesi günü düzenlenen toplantının açılış konuşmasını yapan Genel Müdür Bora Yıldırım 2010 yılını değerlendirerek, gelecek dönem hedef ve stratejileri hakkında bilgi verdi. Bayi Dağıtım Kanalı İş Birimi Müdürü Erdal Bozok ve Uzman Uygulayıcılar İş Birimi Müdürü Umur Kalaycı, başarılı geçen yılın analizi ile yeni





hedefler konusunda sunumlar yaparken, Pazarlama Müdürü Turgay Özkun inşaat sektörü ve yapı kimyasalları ile ilgili genel durum değerlendirmesini ve pazarın geleceğine ilişkin öngörülerini aktardı.

### Rekabette öne geçmek için nasıl fark yaratırız?

Toplantının en çok dikkat çeken bölümlerinden biri de Prof. Dr. Arman Kırım'ın gerçekleştirdiği "Rekabette Öne Geçmek İçin Nasıl Fark Yaratırız?" konulu sunum oldu. İş ve ekonomi ile ilgili kitaplarında ortaya koyduğu farklı tezlerle iş dünyasında her zaman yankı uyandıran Arman Kırım, son kitabı Bize Bir Akıl Ver Hocam'dan da alıntılar yaptığı konuşmasında farklılaşma, kârlı büyüme ve inovasyon ile ilgili mo-

delleme yöntemlerini anlattı. Toplantı, kapanış konuşmalarıyla sona erdi.

Öğle yemeğinin ardından tüm misafirler tarihi zenginliklerle dolu Antalya'yı gezmeye fırsatı buldu. Profesyonel rehberlerin eşliğindeki Perge Antik Şehir turunu, Aspendos Antik Tiyatrosu'na yapılan gezi izledi. Ziyaretçiler bol bol fotoğraf çekti, tarihi yerler hakkında bilgi aldı. Otele dönüş ve kısa bir dinlenmenin ardından Sika Ailesi bu kez gala gecesi için bir araya geldi. Gecede, Bayi Dağıtım Kanalı ve Uzman Uygulayıcılar Grubu'nda 2010 yılı satış rakamları baz alınarak, ilk üçe giren başarılı firmalara ödülleri takdim edildi. Gecenin sürprizi ise başarılı yorumcu Yonca Lodi'nin Sika bayilerine verdiği özel konserdi. Sanatçı, iki saati aşkın bir süre sahnede kalarak misafirlere eğlenceli ve unutulmaz anlar yaşattı.



Uçucu organik bileşenlerin çevre ve insan sağlığına olumsuz etkilerini gündemine alan Sika, düşük uçucu organik bileşenli ürünleriyle, sağlıkta kalite standardını yükseltmeye devam ediyor.

# İnsan sağlığı için ileri Sika teknolojisi

Özel kimyasal üreticilerinin misyonunun bir proje inşaatının ötesine geçtiği günümüzde, ürünlerin yalnızca inşaatla ilgili özellikleri değil, inşaatın ardından geçen yıllar süresince etkileri de hesaba katılıyor. Bununla birlikte iç mekânlarda bulunanların sağlığı ve rahatlığı da ön planda tutuluyor. İyi bir iç mekânda sadece sıcaklık ve bağıl nem faktörleri değil, aynı zamanda hava kirlenmelerinin potansiyeli de önem taşıyor.

İnşaat ürünleri, uçucu organik bileşenler (VOC) ve yarı uçucu organik bileşenler (SVOC) nedeniyle iç mekân hava kirliliğinin başlıca kaynağı olarak nitelendiriliyor. Dünya genelinde, zemin kaplamalarında sağlıkla ilgili kalite standartları oluşturan ilk üretici Sika, zemin kaplama çözümleri sunmadaki yüksek deneyimi ve lider konumu ile özellikle düşük emisyonlu ürünlerin geliştirilmesini teşvik ediyor. Sika'nın düşük emisyonlu Decofloor® epoksi ürünleri, düşük VOC emisyonlarının çok önemli oldu-

ğu okullar, müzeler, perakende mağazaları, sağlık tesisleri ile diğer ticari ve halka açık binalar için son derece elverişli özellikler taşıyor. Ürünler, farklı renk seçenekleriyle, kullanıcılarına estetik açıdan da avantajlar sunuyor.

Son derece düşük VOC'li Sika epoksi zemin kaplama ürünlerinden, zorlu emisyon şartnamelerine uygun olması sayesinde temiz oda ortamlarında bile rahatlıkla yararlanılabiliyor. Avrupa'nın en büyük uygulamaya yönelik araştırma kurumu olan Fraunhofer IPA'daki dünyanın en temiz odasında da bu ürünler kullanılıyor.

Genellikle spor tesislerinde faydalanılan poliüretan tabanlı, çok düşük VOC'li zemin kaplama ürünleri de sunan Sika, Comfortfloor® serisiyle yumuşak vinil zemin kaplamalarına da imkân tanıyor. Gürültü önleme özelliği olan seri ayrıca, spor etkinlikleri süresince eklemlerin korunması için zeminlerin yeteri kadar yumuşak olmasını sağlıyor.



# Sika deneyimi, kariyer başlangıcını kolaylaştırıyor

Gençlerin kariyer hedefi doğrultusunda doğru adımlar atması ve kendilerini geliştirmesi amacıyla çalışmalar yürüten Sika, 2011 yılında yeni bir proje hayata geçirecek.

**B**aşarılı bir kariyer için en önemli adımlar hangileridir? Yoğun bir eğitim? Gerçekçi bir iş hedefi? Doğru bağlantılar kurmak? Deneyim harika olur; ama nereden elde edilecek? Sağlıklı bir kariyer başlangıcı yapmak için bunların iyi bir karışımı gereklidir. Öğrenciler veya genç profesyoneller, çok değerli olan deneyimi nasıl kazanabilir?

Gelecekte başarılı olmayı hedefleyen en iyi yetenekleri kazanmak isteyen Sika, bu amaca ulaşmak için internet aracılığıyla gençlerle iletişimini güçlendiriyor ve kişiye özel Sika Deneyim Programı'nı sunuyor. Sika Deneyim Programı, öğrencilere ve genç profesyonellere staj, projelerde yer alma imkânı tanıyor, yarışmalar ve eğitimler aracılığı ile uygulamalar konusunda çeşitli anlayışlar kazandırıyor. Katılımcıların, edindikleri deneyim ve bilgiyi bloglar aracılığıyla paylaşması sayesinde, çok sayıda öğrenci Sika'da çalışır izlenimi edinebiliyor. Sika, programın öğrencilerin ihtiyaçlarına mümkün olduğu kadar uygun olması amacıyla hedef kitleden, tercih ettikleri Sika deneyimi ile ilgili veri topluyor. Sika bu veriler sayesinde öğrencilerin beklentilerine tamamiyle yanıt verecek, çok yönlü bir programı 2011 yılında uygulamaya koyacak.

**Innovation & Consistency since 1910**

Sustainability | The Experience | 100 years Sika

**Define the program 2011!**

For each participation in this survey Sika donates \$ 20. The donated money goes to sustainable projects. Your input shapes the new Experience 2011.

**START NOW!**

**News**

December 15th, 2010  
**Igor Pochorovski wins the first Sika Master Award 2010!**  
On November 13, 2010 Dr. Urs Mäder congratulated Mr. Igor Pochorovski to the best master the... [More](#)

**Sika Experience Blog 2010**

You want to know more about the Sika Experience? Read the interesting and lively blog posts of the 2010 winners:

**Resources**

- Mobility
- Wind
- Climate
- Water
- Solar

**The Sika Experience will go on**

Six exciting trips, 18 lucky winners and more than 70'000 visitors have made the launch of the Sika Experience a great success. So we decided to launch more Sika Experience projects in 2011. You are very welcome to tell us your preferences by participating in our short survey.

**Sika Experience on Facebook**

[Sika Experience on Facebook](#)  
You like this. Unlike

**Watch our Sika Experience Video**

Statements of Sika Experience Participants [More](#)

**Sika Climate Experience**

Get an insight into the challenges of energy conscious building. Visit the Monte Rosa Hut, an outstanding construction project in the Swiss Alps and explore together with Sika's experts impressive facade and green roof possibilities in London.

**Support sustainable projects!**

**Support preservation of major drinking water reservoir in Mexico**

The donation will be used to support two organizations and their action plan to save the lake, a water source for 11 million people. [Learn more](#)

**Support unique environmental educational initiative**

The donation will be used to support the activities of the Fundación

[www.sika.com/experience](http://www.sika.com/experience) veya

[www.facebook.com/sika.experience](http://www.facebook.com/sika.experience) adresini ziyaret ederek öğrenciler ve genç profesyoneller için sunulan teklifler hakkında bilgi edinin ve hiçbir şey kaçırmadığınızdan emin olun!



## Sika Ailesi yeni yılı bir arada kutladı

Sika Türkiye çalışanları başarılı geçen 2010'u ve yeni yılı, Moda Deniz Kulübü'nde düzenlenen organizasyonla kutlama şansı buldu.

**2**5 Aralık 2010 Cumartesi günü gerçekleştirilen geceye, merkez birimler ve bölge müdürlüklerinde görevli tüm personel, eşleriyle birlikte katıldı. Hoş geldiniz kokteyli ile başlayan organizasyon, akşam yemeğiyle devam etti. Her yıl geleneksel olarak verilen kıdem ödülleri, sahipleriyle bu anlamlı gecede buluştu. Başarılı yorumcu Sibel Tüzün'ün şarkılarıyla renklenen gecede Sika Ailesi, eğlenceli ve unutulmayacak dakikalar yaşadı. Geç saatlere kadar süren eğlence sonrası tüm çalışanlar, gelecek yıl tekrar buluşmak üzere ayrıldı.



# i-Cure

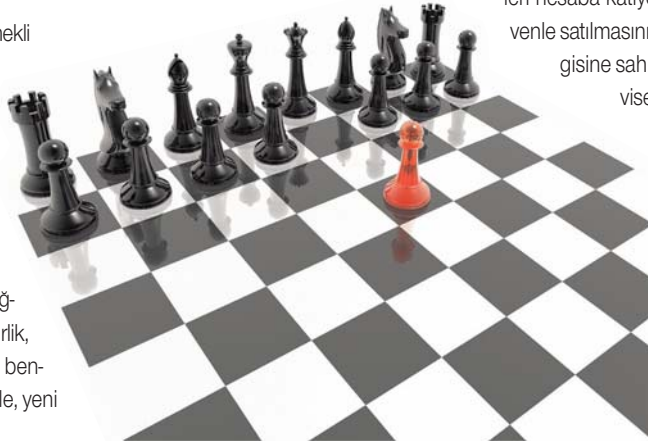
## Sika'dan yeni bir teknoloji daha

Sika, doğal ortamı korumak, ürünlerini ve sistemlerini kullanarak üreten, çalışan ve yaşayan insanlar için koşulları iyileştirmek amacıyla emisyonları azaltacak olan yeni i-Cure teknolojisini piyasaya sürdü.



**P**oliüretan dolgu ve yapıştırıcılar için yeni bir çapraz bağlama teknolojisine kimyasal temel oluşturan i-Cure (intelligent curing) terimi "akıllı kürlenme" olarak tanımlanıyor. Baloncuk oluşturmeyen kürlenme ve çok düşük emisyon özelliklerine sahip klasik poliüretan dolgu ve yapıştırıcı teknolojisinin geliştirilmesiyle üretilen seri, üstün fiyat/performans dengesine de olanak sağlıyor. i-Cure temelli ürünler, daha önceki poliüretan ve silane-terminated polimer tabanlı dolgu ve yapıştırıcılarla karşılaştırıldığında, hava şartlarına dayanıklılık (UV dayanıklılığı) ve güneş ışığına maruz kalma durumunda düşük renk kaybı yatkinliği konularında daha verimli bir performans ortaya koyuyor.

Sikaflex® ile SikaBond® i-Cure, gözenekli ve gözeneksiz yüzeylere üstün yapışma özelliği gösterirken, tamamen kokusuz olan ürünler, çoğu dolgu ve yapıştırıcının aksine solvent içermiyor. Bu durum Sika'nın poliüretan ürünlerinin, çoğu ülkede mevcut olan; bununla beraber gelecekte daha da katılacak emisyon standartlarına uygun olmasına olanak sağlıyor. i-Cure poliüretan ürünlerinin, işlenebilirlik, dayanıklılık, yapışma ve ekolojik açıdan benzersiz verimlilik avantajı sunan özellikleriyle, yeni bir teknoloji platformu olacağı belirtiliyor.



### i-Cure neden önemli?

Aralık 2010 tarihinden itibaren 67/548/EWG numaralı şartnamenin yeni maddesi uyarınca, Avrupa'da MDI (Metildipenioldiizosiyanat) içeren ürünlerin satışı kısıtlandı. Bunun sonucu olarak Sika'nın hâlihazırda otuz yıldan uzun süredir izlemekte olduğu prensiplerin uygulanması sağlandı.

Topluluk Mevzuatı Rehberi, insanların ve çevrenin yüksek düzeyde korunmasını sağlamak amacıyla, maddelerin sınıflandırması, ambalajlanması ve etiketlenmesi konusundaki kuralları sürekli olarak güncelliyor. Bunu yaparken de bilimsel ve teknik ilerlemeleri hesaba katıyor. Yeni mevzuat, yüzde 0,1'den fazla MDI içeren ürünlerin eldivenle satılmasını öngörüyor. Yüzde 1 MDI içerenler ürünler ise sadece, uzman bilgisine sahip satış ekibi olan özel mağazalarda bulunuyor. Mevzuat, self service izin verilmemesi kararını düzenlerken, ambalajlara, ilave uyarılar eklenmesini de gerektiriyor.

Sika, bir numaralı küresel poliüretan tedarikçisi olarak, çok düşük MDI içerikli ürünler sunma konusunda faaliyet gösteriyor. İnşaat sektöründe kullanılan, özel ticaret ve DIY kanalları aracılığı ile satılan Sikaflex® ve SikaBond® ürün serisi, yeni mevzuattan etkilenmeyecek. Çünkü bu ürünler, yüzde 0,1'den daha az miktarda MDI içeriyor. Sika'nın yüksek etik standartları, çevre ve güvenlik konusunda iddialı hedefleri, emisyonları azaltmanın yollarını bulmak, çevre ve tüketici dostu inşaat kimyasalları geliştirmek amacıyla sürekli olarak ARGE'ye yatırım yapıyor.





## Dublin Havalimanı'nda temelden çatıya Sika...

“Temelden çatıya kadar” sloganıyla iş yapma süreçlerine yön veren Sika, bu anlayışın son örneğini, Dublin Havalimanı'ndaki çok katlı otoparkın inşasına teknik destek vererek hayata geçirdi.

**B**aşarının önemli tek bir bileşeni bulunmadığını, toplam başarı için sayısız unsurun etkili olduğunu kabul eden Sika, püf noktasının ayrıntılarda gizli olduğu anlayışını “Temelden çatıya kadar” sloganıyla hayata geçiriyor. Bu doğrultuda bir çalışma ortaya koyulan Dublin'deki havalimanı inşaat projesi, karmaşık proje planlamasının parçalarından oluşan bir yapboz olarak değerlendirildi ve parçaların hepsinin, süreci optimize etmesi amaçlandı.

Yüksek kaliteli inşaat malzemelerinin, yüksek dayanıklılık gösterdiğini, bakımlarının kolay olduğunu ve yapının estetiğini artırdığını öngören Sika, tasarrufu sağlayan ve inşaat projelerinde karmaşıklığı azaltan sadece yüksek kaliteli ürünler olmadığını da ka-

bul ediyor. Temelden çatıya kadar tüm ihtiyaçları karşılamak için çeşitli çözümler üreten Sika, sadece ürünlere odaklanmayarak sistemlerin dâhili bütünlüğünün sağlanması için de çalışıyor.

Sika'nın “Temelden çatıya kadar” sloganı Dublin Havalimanı'ndaki çok katlı otoparkta uygulamaya koyuldu. Sika, inşaatın her aşamasında beton, kaplamalar, harçlar, yapıştırıcılar ve çatı malzemeleri ile ilgili olarak teknik destek sağladı. Proseal® kürleme ajanı zeminde kullanılırken, bağlantı noktalarında Sika®ViscoCrete® Storm beton karışımlarından ve Sikaflex® yapıştırıcılarından yararlandı. Ayrıca, bu karmaşık projede araç otoparkının tavanında ve çatının su yalıtımında Sika sistemleri ve membranları kullanıldı.

**Ofis Çatısı:** 2000 m<sup>2</sup> Tür: Trocal S, 500 m<sup>2</sup> Trocal SGK Bonded ve yardımcıları

**Üst Kat:** 13.000 m<sup>2</sup> Sikafloor® Pronto® 15

**Bütün katlar – zemin şapları:** 40.000 m<sup>2</sup> Sika® Viscocrete® Storm

**Bağlantı Harcı:** 1200 m<sup>3</sup> Sikaflex® Pro3 WF

**Prekast Ön Cephe Panelleri:** Viscocrete® HE200

**Yapısal Kolonlar:** Viscocrete® HE200

**Bütün Kolonlar ve Alt Yüzeyler:** 26.000 m<sup>2</sup> Sikagard® 675 W

**Zemin seviyesi:** 13.000 m<sup>2</sup> Proseal® Pro

**Seviye 2:** 13.000 m<sup>2</sup> Sikafloor® 263 SL







## Distribütörler Mardin'de buluştu

Yeni dağıtım kanalı yapılanmasında gelişim ve potansiyel açısından ayrı bir önemi olan Doğu ve Güney Doğu Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren Sika bölge distribütörleri Mardin'de bir araya geldi.

**G**enel Müdür Bora Yıldırım, Dağıtım Kanalı İş Birimi Müdürü Erdal Bozok ve Pazarlama&Teknik Servis Hizmetleri Müdürü Turgay Özkun'un hazır bulunduğu toplantıda bölgedeki gelişmeler değerlendirildi. SWOT analizlerinin yapıldığı toplantıda, yeni ürünler ve inşaat sektörü ile ilgili bilgiler verildi. Toplantının ardından Mardin'in tarihi mekânları ziyaret edildi ve Mardin mutfağının eşsiz lezzetleri tadıldı. Organizasyon, bölge distribütörlerinin tecrübelerini, öngörülerini birbirleriyle paylaşmalarını açısından oldukça verimli geçti.



## “Rekabette Farklılaşma” Strateji Toplantısı'nda masaya yatırıldı



Sika Türkiye 2010-2015 Strateji Toplantısı, 3-5 Aralık 2010 tarihlerinde Silivri Klassis Golf & Country Club'da gerçekleştirildi.

**A**na gündem maddesini 2015 yılı stratejilerinin oluşturduğu toplantıda, “rekabette nasıl farklılaşırız” konusu gündeme alınırken 2010 yılının genel bir değerlendirmesi de yapıldı. Yoğun bir tempoda gerçekleştirilen toplantının yönetimini, konusunda otorite kabul edilen yazar, düşünür ve aynı zamanda girişimci iş adamı Prof. Dr. Arman Kırm yaptı. “Bize Bir Akıl Ver Hocam”, “Mor İneğin Akıllısı”, “İnovasyon: Para Kazandıran Yenilikçilik” gibi kitaplarıyla iş dünyasında tüm zamanların en çok satan kitaplarını yazan; Radikal, Milliyet ve Türkiye gazetelerinde yazıları beğeniyle takip edilen Arman Kırm, bilgi ve tecrübelerini bu kez Sika çalışanlarıyla paylaştı.





18 Ekim 2010 - İstanbul



21 Ekim 2010 - İzmir



4 Kasım 2010 - Ankara



11 Kasım 2010 - Antalya

# SikaRoof MTC sistemlerinin ürün tanıtımları büyük ilgi topladı

**S**eminerlere konusunda uzman mimar, mühendis, uygulayıcı, sektör ve medya temsilcilerinden oluşan 300 konuk katıldı. Seminerin ilk durağı olan İstanbul'daki tanıtım toplantısı Point Otel'de gerçekleştirildi. Katılımcılar, SikaRoof MTC sistemlerinin çok kısa sürede kür alarak hava koşullarına dayanımlı hale gelmesi, ek yeri oluşturmaması, detay çözümlerindeki kolaylık ve en önemlisi yangın dayanımı konusundaki avantajlarını hem teorik olarak gördü hem de görsel uygulamalarla yerinde test etme

Sika'nın yeni nesil su yalıtım sistemlerinden SikaRoof MTC ürün grubunun tanıtım ve eğitim seminerleri İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya'da gerçekleştirildi.

şansına sahip oldu.

Ankara Swiss Otel, İzmir Hilton Otel ve Antalya Dedeman Otel'de devam eden seminerlerde çatı tadilat işlemleri sırasında meydana gelen ve geri dönüşü olmayan kayıplara yol açan yangınlar konusu gündeme alındı. Alevsiz uygulama yöntemi ve yangın dayanımı konusunda hem FM hem BS 476 sertifikasına sahip olan SikaRoof MTC sistemleri, bu konuda kullanıcılara büyük güven verdi.

# Yapı kimyasalları demek, Sika demektir

“Yapı kimyasalları sektörü son yıllardaki gelişimine paralel olarak, 2011 yılında çok daha fazla büyüyecek. Çünkü her geçen sene yalıtımın önemi daha iyi kavranıyor, bununla birlikte inşaat sektörünün rüzgârı da arkanızda.”

**T**amay Yapı Kimyasalları, izolasyon sektörünün ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla 1980 yılından beri faaliyet gösteren Himerpa tarafından kuruldu. Yapı kimyasallarının lider firması Sika'nın distribütörlüğünü yürüten Tamay, İstanbul Zeytinburnu ilçesinden başlayarak Edirne'ye kadar olan tüm projelerde Sika malzemelerinin pazarlama, satış ve dağıtımını üstleniyor. 2010 yılında tüm Sika distribütörleri içinde toplam satış cirosunda Türkiye birincisi olan Tamay, genç bir firma olmanın dinamizmiyle 2011 yılında da hedeflerini yüksek tutuyor. Himerpa Genel Müdürü Turgay Yüksel'le Tamay Yapı Kimyasalları'nı ve sektöre ilişkin öngörülerini konuştuk.



## **Tamay Yapı Kimyasalları'nın sektöre girişi, kuruluş amacı ve organizasyon yapısı hakkında bizi bilgilendirir misiniz?**

Tamay Yapı Kimyasalları, Himerpa AŞ tarafından Aralık 2009'da Sika'nın İstanbul Avrupa Yakası Bölge Distribütörlüğü görevini yürütmek amacı ile kuruldu. Himerpa 1980 yılından beri ısı, su, ses ve yangın yalıtım malzemelerini pazarlama alanında faaliyet gösteren bir firma. Uzun yıllardır Sika'nın bayisi olarak çalışıyordu. Sika, 2009 yılında farklı bir yapılmaya girdi ve distribütörlük sistemine geçti. Eski bayileri arasından distribütör adaylarını seçti, adaylardan biri de bizdik. Seçmiş oldukları distribütörlerin konuya daha iyi odaklanmaları için sadece Sika ürünlerini pazarlayan aynı bir firma üzerinden çalışmalarını uygun gördü. Bizim Tamay İç ve Dış Tic. isimli bir limitet şirketimiz vardı. Onu, Tamay Yapı Kimyasalları olarak revize ettik ve distribütör olarak çalışmaya başladık.

## **Yapı kimyasalları sektöründe üstlendiğiniz misyon nedir?**

Yalıtım ve izolasyon malzemelerini uzun yıllardır pazarlayan bir firmayız. Hizmet verdiğimiz tüm dallarda aynı çalışma prensibiyle hareket ettik. Tamay olarak, Sika'nın ürünleriyle ilgili distribütörlüğümüzü, bulunduğumuz bölge içinde genişletmeye çalışıyoruz. Beş kişilik bir saha ekibimiz var. Doğru projelere ve firmalara, doğru ürünü pazarlayarak hem sektöre hem de Sika'ya hizmet etmek istiyoruz.

## **Sizi rakiplerinizden ayıran özellikler konusunda neler söyleyebilirsiniz?**

Tamay Yapı Kimyasalları çok yeni bir firma. O yüzden genel olarak Himerpa kapsamında bu soruya yanıt vereceğim. Her şeyden önce organize çalışan, kurumsal bir firmayız. İş disiplini ve mali disiplin konusunda belli ilkelerimiz var. Ayrıca rakiplerimize çok saygılıyız. Fuarları, seminerleri takip ediyor, tüm çalışanlarımızı firmaların çıkarmış olduğu eğitimlere gönderiyoruz. Bunlar satış becerisine yönelik eğitimler olabileceği gibi, teknik eğitimler de oluyor. Müşteri memnuniyetini en önde tutarak müşterilerimize esnek davranıyoruz. Depolarımızda yüklü miktarda stokla çalışıyor ve bu sayede zamanında, çok hızlı hizmet veriyoruz. Bunların tamamı bize memnuniyet olarak geri dönüyor.

## **Sika bölge distribütörleri içinde toplam satış cirosunda 2010 yılı Türkiye birincisi oldunuz. Bu başarı, doğru bir pazarlama stratejisinin en önemli göstergesi. Hedef kitleye yönelik pazarlama stratejinizi oluştururken hangi unsurları esas aldınız?**

Bu başarı bizi gerçekten çok mutlu etti. Sika distribütörü olarak çalışmalarımızın ve emeğimizin karşılığında ödüllendirilmek, elbette çok güzel bir duygu. Ancak sadece ödül almak için çalışmak değil, işimizin gereğini yaptığımız için tercih ediliyor olmak



ve bunun sonucunda çalıştığımız firma tarafından başarılı bulunarak ödüllendirilmek çok daha önemli oluyor. Aldığımız sonuçta en önemli unsurun doğru ekibi kurmak olduğunu düşünüyorum. Saha ekibimizi seçmekte çok özen gösteriyoruz. Satış sorumlularının bizi temsil edeceğini dikkate alarak, bizim düşüncemizi, işçimizi yansıtarak onları sahaya gönderiyoruz. Dolayısıyla bu da bize avantaj katıyor. Tamam çok yeni bir firma olsa da, Himerpa'nın 30 yıllık deneyimi, insanlara güven veriyor. Bu markanın güvenilirliği Tamay'ı da taşıyor. Bunların akabinde iyi hizmet verirsiniz, iyi çalışsanız, başarı kaçınılmaz olarak geliyor.

### **İnşaat ve yapı kimyasalları sektörüyle ilgili olarak, sektörün yakın gelecekteki durumu hakkında öngörüleriniz nedir?**

Yapı kimyasalları, inşaatla birlikte yürüyen bir sektör. İnşaat sektörü 2009'a kadar ciddi bir gerileme içindeydi. 2010 yılında ise yüzde 17,1 gibi inanılmaz bir büyüme gösterdi ve bu durum yapı kimyasallarına da otomatik olarak yansdı. Diğer yandan Türkiye'de deprem riski olan, onarıma ihtiyaç duyan, izolasyon bilincinin olmadığı dönemlerde yapılmış ve hiçbir yalıtım malzemesinin kullanılmadığı binalar var. İnsanlar yavaş yavaş yalıtım bilincine sahip olmaya, binalar da kabuk değiştirmeye başladı. Yapı kimyasalları sektörü son yıllardaki gelişimine paralel olarak, 2011 yılında çok daha fazla büyüyecek. Çünkü her geçen sene yalıtımın önemi daha iyi kavranıyor, bununla birlikte inşaat sektörünün rüzgânı da arkanızda.

2000'li yıllara geldikçe yapı kimyasalları üreten firmalar ve ürün çeşidi arttı. Yakın zamanda bu faaliyetlerin bir demek altında toplanacağını da tahmin ediyorum. İzolasyoncular Demeği, XPS Üreticiler Demeği gibi kuruluşlar faaliyet gösteriyor. Yapı kimyasalları alanında da bir demek oluşturulması söz konusu olabilir.

### **Sika ürünlerini diğer yapı kimyasallarından ayıran özellikler nedir? Bu kapsamda, Sika ürünlerinin satışlarınızda payıyla ilgili de bizi bilgilendirir misiniz?**

Sika bu sektörde yüzüncü yılını kutlamış ve aynı zamanda Türkiye'de de çok eski bir firma... Bu durum firmaya büyük bir güven ve saygı duymasını sağlıyor. Bir firma mutlaka başarılı ürünler ortaya koymaktadır ki, yüz yıldır ayaktadır. Sika ürününü herkes bilir. Nasıl ki bir kâğıt mendil markasını ürün ismi gibi söyleriz, aynı şekilde yapı kimyasalları dendiğinde en önce Sika markası akla gelmektedir. Sika'nın ürün çeşitliliğini daha sonra pazara giren diğer üreticiler takip ettiler.

Uygulamacılarına sattığımız ürünlerle, nokta projelere satılanlar ve tali satıcılara pazarlama amaçlı yaptığımız satışları ayırıyoruz. Toplam ciromuzun yüzde 33'ünü rafta satılan ürünler, yüzde 35'ini proje odaklı satışlar, yüzde 32'sini de direkt uygulamacıların satın aldıkları ürünler oluşturuyor.

### **Yapı kimyasalları sektöründe distribütörler açısından karşılaşılan zorluklar nelerdir?**

Bizler üreticiyle çalışıyoruz ve üreticilerin olmazsa olmaz kuralları var. Onların distribütörlere uygulamış olduğu normal kuralları, biz, zincirin diğer halkası olan şantiyelere, tali satıcılara, müteahhitlere uygulayamayabiliyoruz.

Çünkü biz direkt üreticiye bağlıyız. Ama onlar, birçok farklı dağıtıcıdan veya rakiplerimizden ürün alabilir durumdadır. Piyasada yeri geliyor nakit sıkışıklığı, döviz sirkülasyonu olabilir. Müşterilerin veya müteahhitlerin olası ödeme sıkışıklıklarında yardımcı olmak durumundayız. Biz bu sorunları, çalıştığımız üretici firmalara tam olarak yansıtıyoruz. Kimi zaman bu sorunlar üst üste gelerek bizi zorlayabiliyor; ancak distribütörün görevi gereği üstesinden gelmek durumunda kalıyoruz.

Distribütörlük yeni bir sistem. Şimdi üreticiler, bir firmayla iletişim kuruyor, ili ya da bölgeyi teslim ediyor. Tüm pazarlama faaliyetlerini ve satılan ürünün para dönüşüyle ilgili risk maliyetini distribütöre yüklüyor. Bu, üreticiler ve seçilmiş distribütörler açısından olumlu bir süreç. Çünkü bu sayede dağıtıcı firmalar buldukları yerde fabrika gibi hizmet verebiliyor. Bu sistem daha da büyüdüğünde belki distribütör sayısı azalacaktır.

### **Güçlü bir distribütör ağı, firmaların başarısında çok önemli kriterlerinden biri... Sika'nın yeni dağıtım kanalı organizasyonunda üstlendiğiniz bu sorumluluk, sizi nasıl motive ediyor? Sika'yla yürüttüğünüz bu iş ortaklığı hakkında görüşleriniz?**

Üzerinize düşen görevi gereği gibi yaptığınız zaman zaten üretici firmalar size güvenle bakıyor. Üreticinin desteğini görmek, bizler için motivasyon oluyor ve daha fazla satış yapma konusunda bizi teşvik ediyor. Sika'yla olan iş ortaklığımız bu doğrultuda devam etmekte. Onlar bize, biz de onların ürünlerine güvendik. İyi bir ekibiniz varsa, çalışmaya istekliyseniz, sektör de iyi durumdaysa otomatik olarak iyi bir satış hacmi yakalıyorsunuz. Eskiden yüzlerce bayi varken satış rakamları yeterince dikkat çekmezdi. Ama distribütör olarak sorumluluklarınız var ve kâr etmeniz lazım. Sika'nın bize olan inancını hissetmek, bizi bazı noktalarda teşvik etmesi, diyaloglarımızı daha da artırıyor.

### **Kurumsal yayınların pazarlama iletişimi açısından önemi nedir? Bu bağlamda hem kendi kurumsal yayınızdaki hem de Sika Life hakkındaki görüşlerinizden bahsedebilir misiniz?**

Teknolojinin geliştiği ve yayınların internet ortamına taşındığı günümüzde basılı yayınların okunma oranı maalesef düştü. Hemen hepimiz zamanla yarışıyor, ancak iş dışında kalan zamanımızda sektörel dergileri inceleyebiliyoruz. Buna rağmen ben kurumsal iletişimin çok önemli olduğunu ve özellikle büyük firmaların bu tarz dergi ve bültenleri yayımlaması gerektiğini düşünüyorum. Özellikle sektöre yeni giren genç kuşakların bu firmalardan haberdar olması açısından kurumsal yayınlar büyük önem taşıyor. Artık bazı fakültelerin yalıtım bölümleri de var. Yayınlarımızı özellikle bu tip fakültelere ulaştırmak gerekiyor.

Sika Life son derece başarılı bir yayın olmuş. Bu sayede Sika'nın güncel faaliyetlerini, iç dinamiklerini, ne tip ürünler çıkardığını, hangi projelerle hangi bölgelerde yer aldığını takip etme şansımız bulduk. İşinizle ilgili olarak insanları haberdar etmek istiyorsanız bu yayınların devamlılığını sağlamalısınız. Biz de bu amaçla Himerpa bülten isimli dergimizi 10 yıldır yayımlıyoruz. Hem sektörden hem de firmamızdan haberlere ve makalelere yer verdiğimiz yayınlara ilgili övgüler alıyoruz. Bu gelişmeler, yayınının gerekliliğine bizi bir kez daha inandırıyor.



Yapıştırma ajanı, akışkanlaştırıcı, su yalıtımı ve dayanım artırıcı özelliklerini tek bir üründe birleştiren Sika, yenilenen Sika ViscoBond®'u piyasaya sürdü. CE belgeli ürün, benzerlerinden çok daha verimli bir performans ortaya koyuyor.

# Daha azı ile daha fazlasını yapın Sika ViscoBond®

4 in 1



**Y**apıştırma ajanları ve katkıları için kullanılan yeni teknoloji, ürün sarfiyatını azaltırken, betonun durabilitesi, mukavemeti, işlenebilirliği ve su geçirmezlik özelliklerini iyileştiriyor. Teknolojik yenilikleri ve imkânları, üretim faaliyetlerinde verimli bir şekilde kullanan Sika, bu gelişmeler ışığında ürün yelpazesini genişletmeye devam ediyor.

Dünya çapındaki büyük şantiyelerin beton karışımlarında kullanılmış ve başarısı kanıtlanmış olan Sika ViscoCrete® teknolojisi ile güçlendirilen yeni Sika ViscoBond® piyasaya çıktı. Sika'nın bu alandaki 100 yıllık köklü geçmişi ve sahip olduğu deneyim, konsantre ve yenilikçi Sika ViscoBond® ürününün gelişiminde çok önemli bir katkı sağladı.

Beton ve harç için su geçirmezliği, daha az çatlama, daha yüksek donma/çözünme direnci ve aşınmaya karşı artmış dayanıklılığı sayesinde CE belgesi alan Sika ViscoBond® "Daha azı ile daha fazlasını yapın" sloganıyla kullanıma sunuldu. Çünkü pürüzsüz yüzeylere dahi yapışabilecek harcı meydana getiren ürün, konsantre olması nedeniyle sarfiyatlarda normalden yüzde 30 daha az tüketim imkânı sağlıyor.

Yeni nesil teknoloji ürünü Sika ViscoBond®'un geliştirilen içeriğiyle birlikte sunumu ve ambalajı da yenilendi. Yeni Sika ViscoBond® ürününün ambalajı, kolaylıkla fark edilecek şekilde gümüş renginde tasarlandı. Ürün şişesine bir de ölççek eklendi. Şişenin yan tarafında bulunan ölççek, sıvının tam hacminin ölçülmesini sağlaması bakımından önem taşıyor.







**Proje Tanımı:** Marmaray Projesi / Sirkeci İstasyonu - NATM Bölümü  
**İşveren:** TAISEI

**Uygulamacı:** İzoplast İzolasyon ve İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti.

**Ürün / Uygulama Konusu:**

Sikaplan WP 1100-20 HL - 2.00 milimetre

PVC su yalıtım membranı

Sirkeci İstasyonu Kuzey-Güney Platform tünelleri ve orta koridor tünelleri PVC su yalıtımı uygulamaları

# Sika

## Su Yalıtımında 100 Yıllık Referans:

### Sika Çözümleri:

Sirkeci İstasyonu platform tünelleri imalatı, TBM tünelleri arasında NATM yöntemi ile imal edilen ve kuzey, güney yönlerinde; Platform, Platform End, Platform Havalandırma-L kesitlerinden oluşan bir yapıdır. Yüklenici bünyesinde, toplam sayısı beş olan (Üç adedi Avrupa yakası, iki adedi Anadolu yakası) TBM ekipmanlarından biri Kuzey Platform Tüneli Yenikapı tarafında, diğeri ise Güney Platform Tüneli Sarayburnu yönünde bulunuyor. Ekipmanlar, platform tünellerindeki invert imalatlarının tamamlanmasının ardından istasyonu geçip çalışmaya devam etmeyi bekliyor.

Dolayısıyla Sirkeci İstasyonu'nda şu anda yapılan su yalıtımı uygulaması invert betonları ile sınırlı olup kemer betonlarına başlanmadığı için tüm kesit su yalıtımı tamamlanamadı.

Su yalıtım sistemi, kazı sonrası uygulanan püskürtme beton üzerine yerleştirilen 500 gr/metrekaare yoğunlukta geotekstil keçe ve 2.00 milimetre kalınlığında PVC esaslı Sikaplan WP 1100-20 HL membranından oluşuyor. Ocak 2011 sonu itibarıyla bölümdeki beton imalatının yüzde 7'si tamamlandı. Bu bölüm, invert uygulamalarının yaklaşık olarak yarısına karşılık geliyor.



R03

Üretim tonajında dünyada  
beşinci sıradayız



“Sika Türkiye, İMEA Bölgesi’nde bağlı bulunduğu diğer ülkelerle kıyaslandığında; ileri teknoloji, yüksek üretim kapasitesi ve tecrübeli insan kaynağı konularında belirgin farklılıklar gösteriyor. Bu farklılıklar, bölgede üretim üssü olarak seçilmemizde büyük rol oynadı ve bu, bizim için gurur verici bir tablo.”



**S**ika Türkiye, yıllık toplam 450 bin ton üretim kapasitesiyle, bağlı bulunduğu İMEA Bölgesi’nde bir üretim üssü olarak görev yapıyor. Üretim tonajına göre tüm Sika tesisleri arasında ilk beş içinde yer alan Sika Türkiye’nin bu başarısında, üretimden satın almaya, kalite güvenceden lojistiğe tüm süreçleri yöneten Operasyon Departmanı’nın rolü çok büyük. 52 kişilik bir ekibin yer aldığı departmanın faaliyetlerini, Sika Türkiye Operasyon Müdürü Cahit Cüneyt Mutuşoğlu anlattı.

#### **Operasyon Departmanı’nın temel yapısı, görev ve sorumlulukları hakkında bilgi verir misiniz?**

Sika Türkiye Operasyon Departmanı; üretim, satın alma, lojistik, kalite güvence, iş güvenliği, çevre ve bakım bölümlerinde çalışan 52 personelden oluşuyor. Ekibin sorumluluğu ürünün üretilmesi için gerekli ham maddelerin siparişi ve elde edilmesinden başlayarak, bitmiş ürünün müşteriye dağıtımına kadar olan tüm operasyonların yürütülmesini kapsıyor. Hedefimiz, bu süreci en iyi şekilde yönetmek. Ayrıca ekip olarak, Sika Türkiye’nin yönetim sorumluluğunda bulunan Orta Asya ve Hazar Bölgesi’ndeki Sika ülke şirketlerinin operasyonlarına da destek veriyoruz.

Bu sorumluluklarımızın yanı sıra, Sika Türkiye’nin bağlı olduğu Orta Doğu, Hindistan, Afrika (İMEA) Bölgesi’ndeki Sika ülke şirketleriyle de ortak çalışmalar yaparak, bilgi birikimlerimizi birbirimizle paylaşıyoruz.

#### **Sika Türkiye’nin üretim kapasitesi nedir ve üretim tesisinizde kaç kişi çalışıyor?**

Operasyonumuz tek vardiya sistemiyle Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesi’nde yer

alan 18.458 metrekare alana sahip bu tesiste gerçekleştiriliyor. Modern üretim imkânlarına sahip tesisimizde; yaklaşık 100 bin ton likit, bin 500 ton epoksi ve 40 bin ton toz ürün üretiliyor. Toplam üretim kapasitesi 450 bin ton/yıl olan fabrikamızda, üretim operasyonunda 32 personel görev yapıyor.

#### **Sika Türkiye, Sika’nın hizmette bulunduğu diğer ülkelerle kıyaslandığında bir üretim üssü olarak görev yapıyor. Sizi bu açıdan öne çıkaran faktörler nedir?**

Sika Türkiye, İMEA Bölgesi’nde bağlı bulunduğu diğer ülkelerle kıyaslandığında ileri teknoloji, yüksek üretim kapasitesi ve tecrübeli insan kaynağı konularında belirgin farklılıklar gösteriyor. 5 kıtada 74 ülke arasında Sika Türkiye, yüksek üretim tonajı boyutunda dünyada beşinci, Avrupa’da ikinci, İMEA Bölgesi’nde ise birinci sırada yer alıyor. Bu farklılıklar, bölgede üretim üssü olarak seçilmemizde büyük rol oynadı ve bu, bizim için gurur verici bir tablo.

#### **Üretim faaliyetlerini, satın alma ve lojistik süreçleriyle birlikte yürütüyorsunuz. Bu karmaşık süreci başarıyla yönetmek için ne gibi stratejiler izliyorsunuz?**

Satın alma, üretim ve lojistik, tedarik zincirinin halkalarıdır. Tedarik zinciri, ürünün üretilmesi için gerekli ihtiyaçlardan başlayarak, bitmiş ürünün müşteriye dağıtımına kadar olan ilgili bütün çabaları kapsar.

Bu zincirin önemli halkalardan bir diğeri de planlamadır. Planlama, arz talep dengesini gözeterek kaynak, ham madde, üretim ve teslim ihtiyaçlarını belirlemeyi sağlar. Bunun akabinde zincir, tedarik-satın alma, üretim ve lojistik olmak üzere dört temel süreçten oluşur.



“Üretim faaliyetlerimizde, ürünlerimizde, çevre ve insan sağlığına zarar vermemeye büyük özen gösteriyoruz. Süreçlerimizde; ISO-9001, ISO 14001 ve OHSAS 18001 sistemlerini uygulayan bir şirket olarak, dünyadaki 74 Sika üretim tesisi arasında ilk 5 fabrika arasında yer alıyoruz.”



Tedarik zinciri anlaşılacağı gibi komplike bir sistem ve bu sistemi oluşturan bileşenler arasında sürekli bir bilgi alışverişi ve etkileşim söz konusu olmalıdır. Bu zincirin herhangi birinde oluşacak aksaklık diğer süreci de olumsuz etkiler. Tedarik zincirlerinin başarılı olabilmesi için kanal ilişkilerinin doğru olarak belirlenmesi, uygulanması ve en önemlisi etkin iletişim gerekir. Bu aşamaların tümünde büyük miktarda verinin toplanması, tasnif edilmesi ve güncellenmesi lazım. Bu bilgi akışının elektronik olmayan yollardan yapılması oldukça zor ve karmaşıktır. Bu nedenle, ERP sistemi olarak AXAPTA modüllerini; ayrıca, modern yönetim sistemlerinden yalın üretim tekniklerini kullanıyoruz. Elbette yönetim sistemleri haricinde bu karmaşık süreci etkili yönetebilmemizin en önemli sebebi, tecrübeli ve ekip ruhuna sahip insan kaynağımızın bulunması.

Aslında operasyon yönetiminin şimdiye kadar neler yaptığını anlatmaya çalıştım. Ancak şunu eklemek isterim ki, tedarik yönetimi oldukça keyifli, çok yönlü ve birçok alanda katma değer yaratabileceğiniz bir iş. Yarattığımız katma değer ile bulunduğumuz pazarlarda rakiplerimize fark atarak pazar payı ve kâr oranlarımızı artırmaya çalışıyoruz.

#### **Satın alma çalışmalarını kapsamında tedarikçilerinizi belirlerken hangi kriterleri dikkate alıyorsunuz?**

Etkin satın alma için, doğru kaynaktan, doğru zamanda, doğru miktarda, doğru kalitede ve doğru fiyattan mal ve hizmet alımı gerçekleştirmek gerekiyor. Bu doğrultuda satın alma - tedarikçi ilişkileri büyük önem kazanıyor. Sika olarak tedarikçi seçimimizde kalite, tedarikçinin tecrübesi, işlem stili ve kültürü, esneklik, teknik yeterlilik ve sürdürülebilirlik kriterlerimiz arasında yer alıyor.

#### **Sika Merkez Yönetimi, Sika Türkiye'yi İMEA Bölgesi kapsamında ARGE üssü olarak belirledi. Bu gelişme, ARGE Departmanı'yla olan çalışmalarınıza nasıl katkı sağladı? Operasyon olarak siz bundan nasıl etkilendiniz?**

Sika Türkiye'nin ARGE üssü seçilmesi, Türkiye'ye duyulan güvenin bir parçasıdır. Bu sayede yeni teknolojilerle tanışmayı ve bu teknolojilerin ülkemize adaptasyonunun daha hızlı olacağını umut ediyoruz.

#### **Yakın dönemde global ölçekte büyük bir kriz yaşadık. Çok farklı sektörler için üretim yapıyorsunuz. Kriz dönemi, sizi nasıl etkiledi?**

Global ekonomik krize bağlı olarak inşaat sektöründe küçülme yaşandı. Operas-







yon olarak bu dönemde hem küresel hem de yerel olarak krizin etkilerini azaltmak adına hedef ve stratejilerimizi revize ettik. Kaynaklarımızı daha verimli kullanıp, düşen üretim tonajına rağmen almış olduğumuz önlemlerle verimliliğimizi artırdık.

**Büyük bir bölge için üretim yapıyorsunuz. Ürettiklerinizin gönderimi, lojistik açıdan çok kapsamlı bir faaliyet. Lojistik uygulamalarının operasyon faaliyetlerindeki payı ve önemi nedir?**

Lojistik; depolama ve stok takibi, sipariş alımı ve yönetimi, bütün kanal boyunca dağıtım ve müşteriye teslim sürecine kadar olan tüm operasyonu kapsar. Herhangi bir pazarlama veya üretim organizasyonunun lojistik destek olmadan başarılması mümkün değildir. Bu bağlamda, lojistiğin önemi tartışılmaz. Müşteri odaklı şirketimiz, ürünü tüketiciye doğru, kaliteli ve zamanında ulaştırmayı hedefler. 2010 yılındaki lojistik faaliyetlerimizin sırasında dünyanın etrafında bin 50 kez dolaştığımızı belirtmek isterim.

**Üretim, satın alma ve lojistik alanlarında karşı karşıya olduğunuz problemler nedir? Özellikle, “merdiven altı” olarak tanımlanan kaçak üretim sorunundan bahsedebilir misiniz?**

Gelişmekte olan her sektörde olduğu gibi işin ehli olmayanlar tarafından yapılan bazı yanlış uygulamalar haksız rekabet ortamı yaratırken, çevre ve insan sağlığına birtakım zararlar veriyor. Bu nedenle standartların ve yönetmeliklerin Avrupa normlarıyla tam olarak uyumlaştırılması, denetim ve gözetim sisteminin işler hale getirilmesi, tüketicilerin bilinçlendirilmesi ve haksız rekabetin önlenmesi sağlanmalıdır.

Üretim faaliyetlerimizde, ürünlerimizde, çevre ve insan sağlığına zarar vermemeye büyük özen gösteriyoruz. Süreçlerimizde; ISO-9001, ISO 14001 ve OHSAS 18001 sistemlerini uygulayan bir şirket olarak, dünyadaki 74 Sika üretim tesisi arasında ilk 5 fabrika arasında yer alıyoruz.

**Sika bünyesinde çalışıyor olmakla ilgili neler söyleyebilirsiniz?**

Hayattaki önceliklerimden biri, sevdiğim işi yapmaktır. İnançımca göre sevdiğiniz işi yapmak motivasyonu, başarıyı, sağlığı, kişisel mutluluğu ve onun ayrılmaz bir parçası olan aile mutluluğunu beraberinde getiriyor. Bu doğrultuda bana bu imkânı sağlayan ve farklı fırsatlar sunarak hem kişisel hem de teknik gelişimime katkıda bulunan Sika'da çalışıyor olmaktan gurur duyuyorum.



## Haziranda rotamız Bozcaada

Bozcaada kekik kokar... Rüzgârı sert, müziği Ege, denizi saydam bir camdır... Kalesiyle sizi selamlar, rüzgârgülleriyle başınızı döndürür. Ada'nın batısına, Ayazma yönüne doğru giderken üzüm bağları karşılar sizi... Bozcaada ve üzüm, bir salkımın taneleri olmakla kalmaz, Ada'ya özgü şenliklere de bir kapı açar. Bozcaada'nın gelenekselleşen etkinliklerinden biri, şarap tadım günleridir. Bozcaadalı şarap üreticileri tarafından düzenlenen ve festival havasında geçen tadım günlerinin ilki, 2005 yılında düzenlendi. Gösterilen yoğun ilgi nedeniyle de her yıl tekrarlanmaya başladı. Her gün bir şarap üreticisinin ev sahipliği yaptığı bu etkinlik çerçevesinde şarap tadımı dışında, konserler, sergiler ve paneller düzenleniyor. Şarap tadım günleri, her yıl olduğu gibi haziran ayında gerçekleştirilecek. Baharda Ada havasını solumak ve şenlik tadında birkaç gün geçirmek isterseniz, 24-26 Haziran'da Bozcaada misafirlerini bekliyor.



## Türkiye'nin en büyük Yapı Fuarı

27 Nisan-1 Mayıs 2011 tarihleri arasında 34'üncüsü gerçekleştirilen, sektörün en büyük ve en etkin fuarı Yapı Fuarı/Turkeybuild İstanbul, geleceğin teknolojileri ve malzemeleriyle ziyaretçilerini ağırladı. Yapı-Endüstri Merkezi'nce düzenlenen fuarın bölgedeki etkinliğini artırmak için bu yıl ilk kez "Konuk Ülke Projesi" başladı ve fuarın bu yıl ağırlayacağı konuk ülke Rusya oldu.

Düzenlendiği ilk yıldan itibaren sektör profesyonellerinin verdikleri destek ve katkıyla yapı sektörünün tüm bileşenlerini bir araya getiren fuar, bu sene de katılımcılara sektöre yönelik yenilikleri sergiledi. 1978'den bu yana her yıl büyüyerek katılımcı ve ziyaretçi sayısını artırmayı başaran Yapı Fuarı/Turkeybuild İstanbul, bu yıl yüzde 30 büyüyerek 81.000 metrekare alanda, üretim alanlarına göre gruplanmış 12 ayrı salon ve açık alanda gerçekleştirildi. Yapı Fuarı'nın Ankara ayağı 22 - 25 Eylül 2011'de, İzmir ise 13 - 16 Ekim 2011 tarihlerinde düzenlenecek.



## Türkiye'ye sadece iki tane gelecek

Maserati'nin dört koltuklu ve katlanabilir tavanlı yeni modeli Maserati GranCabrio'nun Sport versiyonu, yaz aylarında sahiplerine teslim edilecek. İki adetlik ülke kotası ve 270 bin euroluk fiyatıyla Tofaş çatısı altındaki FerMas tarafından Türkiye'de siparişe açılan Maserati GranCabrio Sport, 2011 yılına damgasını vuracak. İlk kez 2011 Cenevre Otomobil Fuarı'nda boy gösteren otomobil, 450 HP güç üreten 4.7 litrelik V8 motor, MC Auto Shift yazılımlı 6 ileri otomatik şanzıman, daha sportif ayarlı Skyhook aktif süspansiyon sistemi ve İtalya'nın ulusal kırmızı renklerinden esinlenerek gövde rengi seçeneklerine eklenen yeni yarış tipi kırmızısı (Rosso Trionfale) gibi özellikleriyle dikkat çekiyor. 28 saniyede açılabilen veya tamamen kapatılabilen kumaş tavana sahip Maserati GranCabrio Sport, 2940 milimetrelilik aks mesafesiyle aynı zamanda sınıfının arka koltukta yolcularına en uzun diz mesafesi sağlayan modeli olarak farkını ortaya koyuyor. 62 ülkede satış sunulan Maserati GranCabrio Sport, 285 kilometrelik maksimum hızıyla hem yollara hem de 2011 yazına hızlı bir giriş yapacak.



## Yeni nesil iPod Shuffle

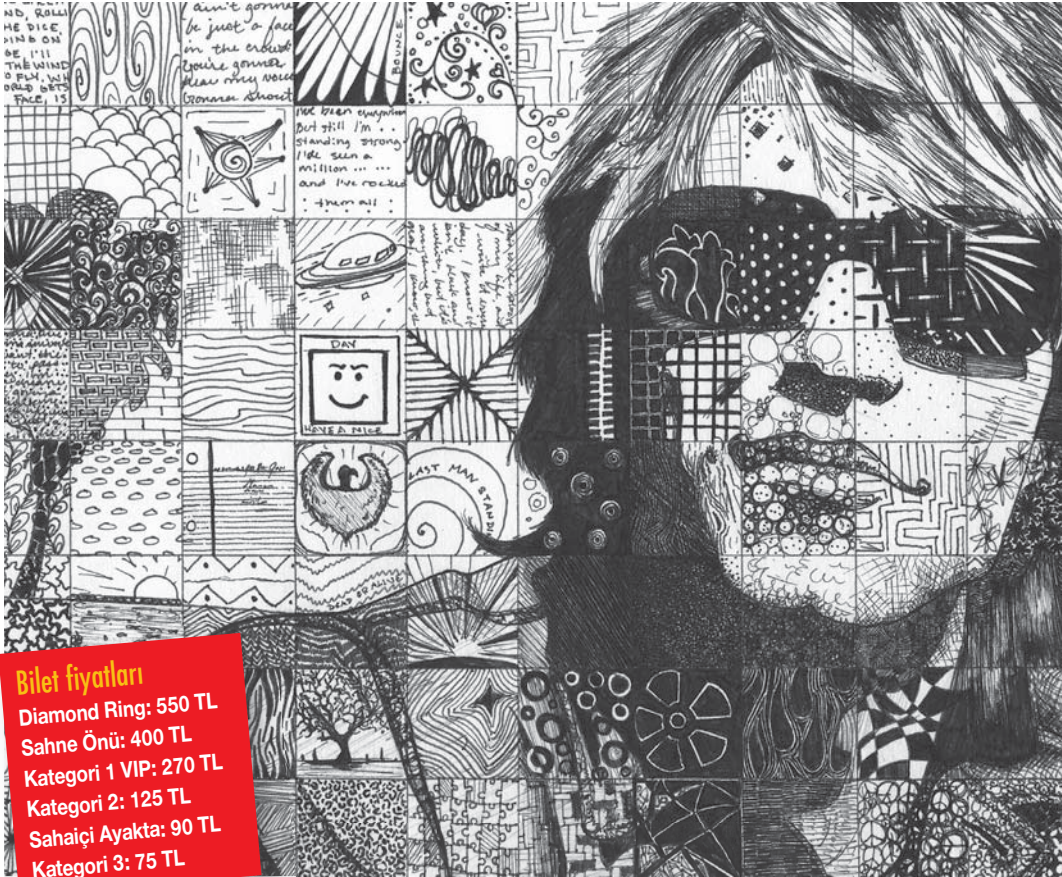
Dünyanın en küçük konuşmaya duyarlı ve taşınabilir müzik çalan yeni nesil iPod Shuffle, zengin renk seçenekleri ile piyasada! Yeni nesil iPod Shuffle, daha önceki modellere göre yüzde 50 daha uzun pil ömrü, 15 saat kesintisiz müzik ve 2 GB'lık belleği ile 500'den fazla şarkı kapasitesi sunuyor. VoiceOver teknolojisi ile konuşma yeteneğine sahip dünyanın en küçük taşınabilir müzik çalan olan yeni nesil iPod Shuffle, kullanıcılarına müzik ve şarkı listelerini iPod Shuffle'larına bakmadan kontrol etme fırsatı sunuyor. Türkçe de dâhil olmak üzere birçok lisanda konuşmaları algılayan ve sesle komut alan yeni nesil iPod Shuffle bu sayede büyük kullanım kolaylığı sağlıyor.





## Bon Jovi, Temmuzda Türkiye'de

Amerika tarihinde art arda iki albümü 1 numara olan ilk Rock grubu... 1993'te "Saturday Night Live" programında gerçekleştirdikleri canlı şov 22 milyon seyirci tarafından izlendi ve program izlenme rekoru kırdı... Yine aynı yıl, New Jersey Count Basie Tiyatrosu'nda verdikleri konserin biletleri, 5 dakikadan kısa bir sürede tükendi. Gurubun dördüncü albümü New Jersey, Sovyetler Birliği'nde yayınlanan ilk Amerikan rock albümüydü... Bu rekorlar ve ilkler, efsanevi rock grubu Bon Jovi'ye ait. Bon Jovi, 18 yıl sonra Türkiye'ye geliyor. 8 Temmuz 2011 Cuma günü, Abdi İpekçi Arena'da dinleyicisiyle buluşacak olan grup, Greatest Hits Tour kapsamında ülkemize gelecek. Greatest Hits albümüyle dünya çapında 1 numara olan Bon Jovi, tur kapsamında Türkiye'nin yanı sıra, Amerika, Kanada ve tüm Avrupa'da sahne alacak. 8 Temmuz günü, dünya çapında 125 milyon albüm satışına ve 35 milyonun üzerinde seyirciye ulaşan Grammy ödüllü Bon Jovi konserini 18 yıl önce kaçırınlar için belki de uzun yıllar tekrarlanmayacak büyük bir fırsat...



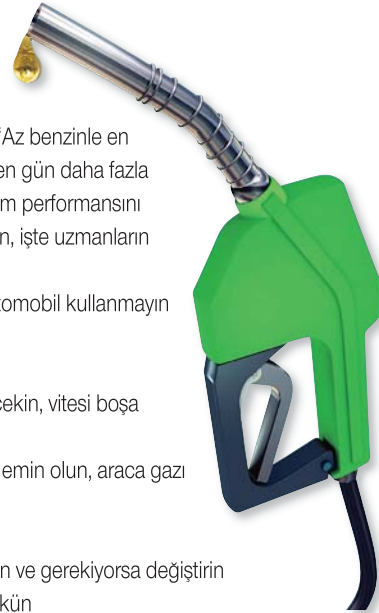
### Bilet fiyatları

Diamond Ring: 550 TL  
Sahne Önü: 400 TL  
Kategori 1 VIP: 270 TL  
Kategori 2: 125 TL  
Sahaçi Ayakta: 90 TL  
Kategori 3: 75 TL

## Devir tasarruf devri

Hızla artan akaryakıt fiyatları nedeniyle "Az benzinle en çok kilometre nasıl yapılır?" sorusu her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Hem aracınızın uzun dönem performansını korumak hem de yakıttan tasarruf etmek için, işte uzmanların tavsiyeleri:

- Aşırı hız yapmayın, yüksek devirlerde otomobil kullanmayın
- Ani kalkıştan ve frenlerden kaçınin
- Lastiklerinizi sık sık kontrol ettirin
- Yokuş aşağı inerken ayağınızı gazdan çekin, vitesi boşa atmayın
- Gaz pedalının tutukluk yapmadığından emin olun, araca gazı yavaş yavaş verin
- Motor bakımını zamanında yaptırın
- Her 10 bin kilometrede bujileri temizletin ve gerekiyorsa değiştirin
- Aerodinamik yapıyı bozan eklentileri sökün
- Hız sabitleme sistemini yalnızca düz yolda kullanın
- Egzoz sisteminde tıkanıklık olup olmadığını kontrol ettirin
- Hava filtresini sık sık değiştirin
- Gereksiz klima kullanmaktan kaçınin
- Uzun süre hareketsiz kalacaksanız motoru kapatın, rölantide çalıştırmayın
- Bagajınızdaki fazla ağırlıklardan kurtulun

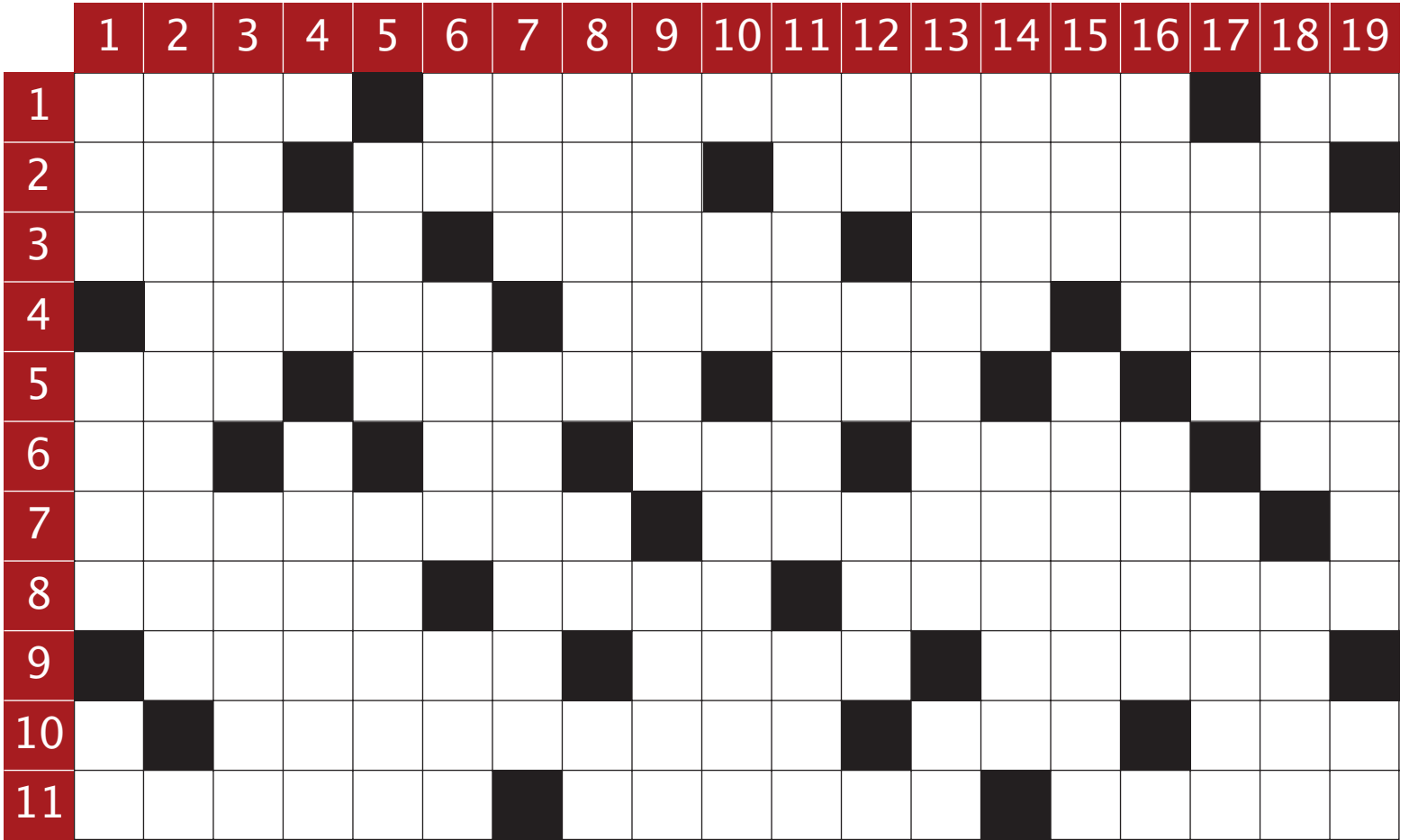


## 100 soruda sağlıklı yaşam ve spor

Yirmi yılı aşkın süredir fitness dünyasının içinde yer alan Reebok master trainer ve milli sporcu Serhat Sidal ile rüzgâr sörfü şampiyonu Ufuk Sönmez'in birlikte hazırladığı 100 Soruda Sağlıklı Yaşam ve Spor, 1 Nisan'da raflardaki yerini aldı. Serhat Sidal ve Ufuk Sönmez, çalıştırdıkları herkesin doğru bilgiye ulaşmaya çalıştığını ancak yanlış bilgi bombardımanına uğradıklarını gözlemledikten sonra bu kitabı yazma kararı aldıklarını belirtti.

Pozitif Yayınları'ndan çıkan ve bir yıllık hazırlık sürecinin ardından yayımlanan kitap, sağlıklı yaşam ve spor hakkında bilmek istediğiniz her şeyi basit bir dille anlatıyor. 100 Soruda Sağlıklı Yaşam ve Spor, doğru sanılan yanlışlar, spor yapmanın artı ve eksileri, trendlerin dışındaki gerçekleri bizlerle paylaşıyor. "Kilo vermenin en iyi yolu nedir? Spor yapmak boyu uzatır mı? Yağlar kasa, kaslar yağa dönüşür mü?" gibi soruların yanıtlarını verirken yol gösterici, teşvik edici hatta referans sayılabilecek bir kitap olma özelliği taşıyor.





**SOLDAN SAĞA:** 1. "....." Bağırarak - Usta sinema ve tiyatro sanatçısı - Beyaz 2. Mısır'da bir nehir - Bir tür kumar oyunu - Rio şehrine özel eğlence şekli 3. Herhangi bir yiyeceğin posası - Zonguldak yöresinde karşılama türü bir halk oyunu - Temel olarak on sayısını alan, aşarî 4. Bir borca karşılık yapılan kısmi ödeme - Bir tür çocuk oyunu - Sobadan ateş almaya yarayan alet 5. Kalça kemiği - Bilerek yapılan - Ses yankılanması - Sene 6. Endonezya'nın plaka işareti - Binek hayvanı - Mikroskop camı - Yok olan, sürekli olmayan - Bir bağlaç 7. Anlatma işi, izah etmek - Demokrasi yanlısı 8. Basmakalıp söz, iş - Ünlü bir nehir - İmgelemek işi, tahayyül 9. Bir namaz vakiti - Boş gezen, beceriksiz, bön - Osmanlı'da "Emin, güvenilir" kişiler 10. Yön, doğrultu - Kayınbirader - Bir edat türü 11. "Alt"tan karşıtı - Yumuşama - Bir iş, bir düşünce sırasını, düzeyini gösteren resim, yazı, plan.

**YUKARIDAN AŞAĞIYA:** 1. Anne - Ekin biçme aracı - Çıplak resim 2. Vitamini olan 3. Kan pıhtısı - Nakit 4. İngilizce "hayır" - Faşizm yanlısı olan 5. Işığın gözde oluşan duyumu - Yağmur, güneş için bez örtü - 6. İşaret sıfatı - Halk dilinde "tamam" - İnanç, diyanet 7. Bir göz rengi - Hareketli olmayan, durgun - 8. Halk dilinde "Mehmet" - Kurçatovyumun simgesi - İsim 9. Kararlı, sağlam - Ezgi, türkü 10. Bir soru eki - Düşmanlık 11. Tekrarlama, iki etme - İspanya'da terör örgütü 12. Sodyumun simgesi - İlave - Denizcilik ölçüsü 13. İnsan yapısını oluşturan molekül - Köpek 14. Ana - Mutlu, sevinçli gün 15. Hatırlama - Çatı örtme levhası 16. Alt tabaka - Bir çiçek türü 17. Askeri bir birlik - Raketlerle oynanan spor 18. 1995 yılında aramızdan ayrılan usta oyuncu Sadri "....." - Sivacı aleti 19. Nitelik, özellik - Utanma duygusu.

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

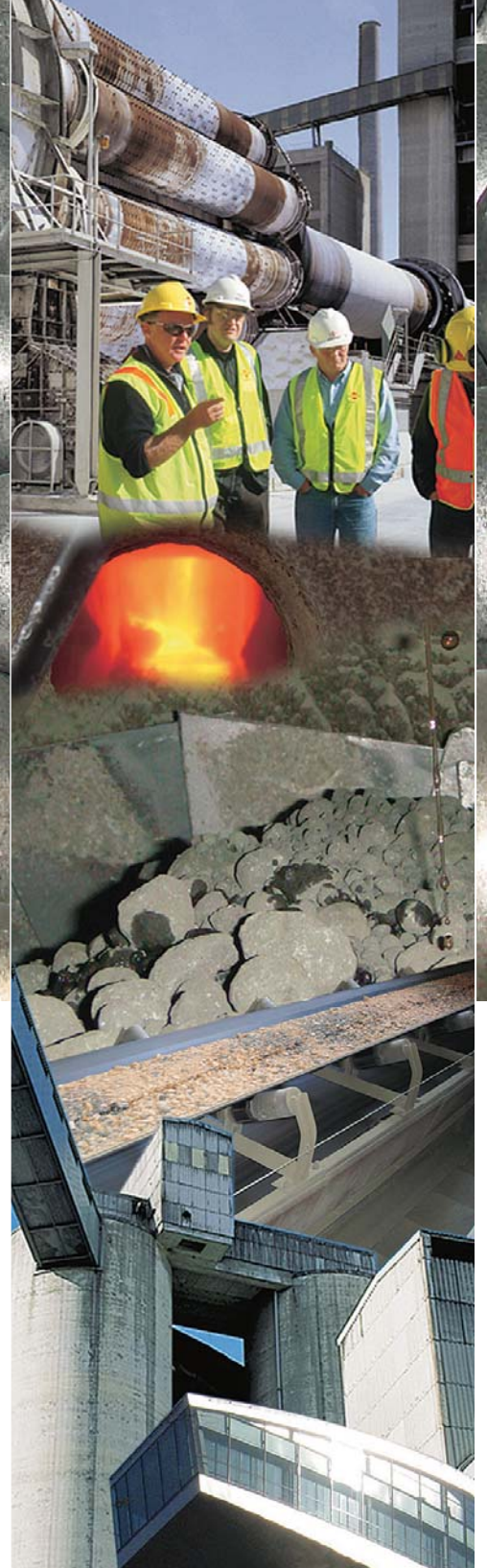
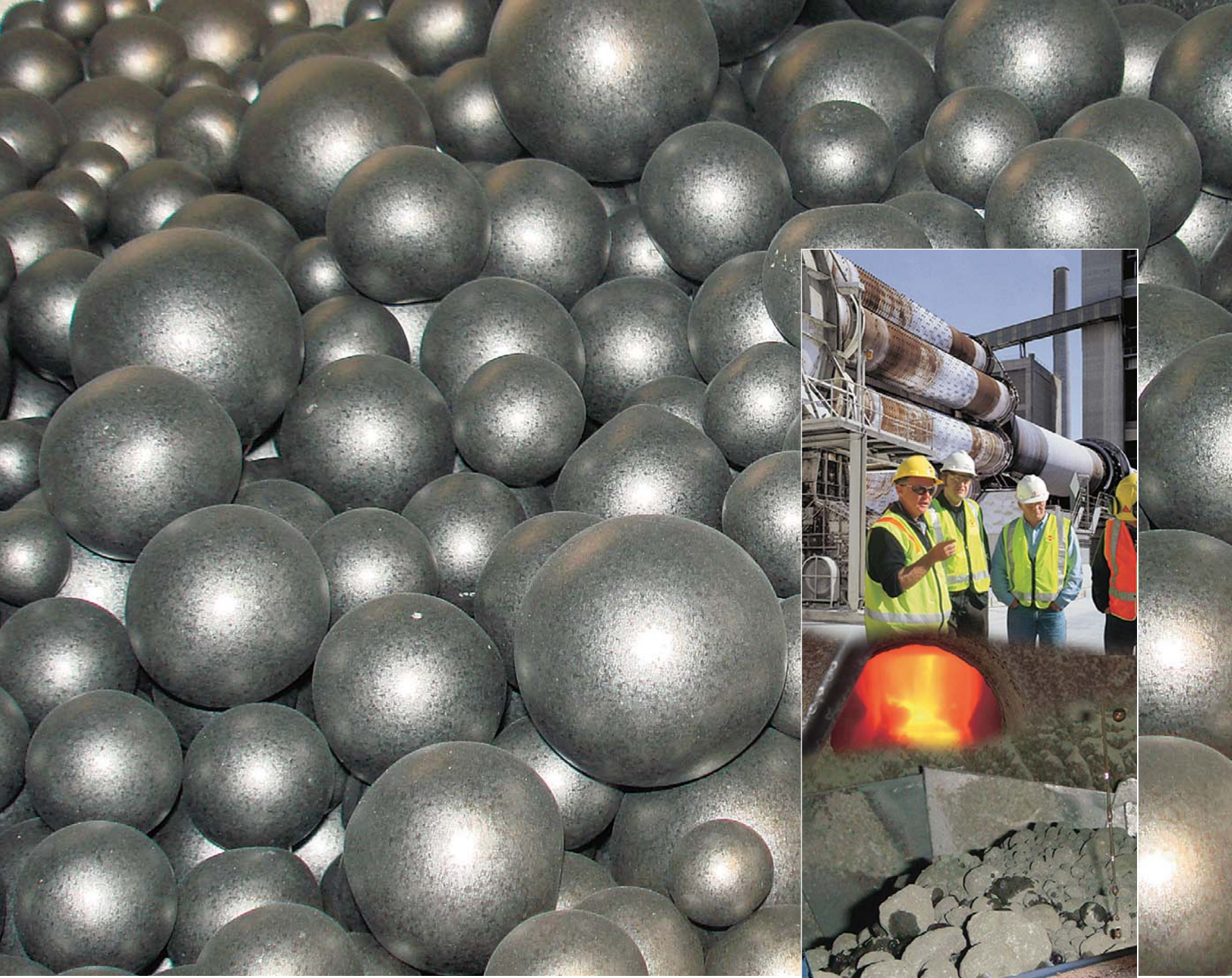
GEÇEN SAYIDAKİ BULMACANIN ÇÖZÜMÜ



Bulmacının çözümünü kesip adınızı, soyadınızı ve firmanızı yazarak, kapalı zarf içinde Pazarlama Servisi Bölümü'nden Ebru Atakan'a, en geç 15 Temmuz 2011 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: **Suat Tüzüner** (Bursa Çimento Fabrikası AŞ / Üretim Mühendisi)





## SikaGrind®

Çimento için yaratıcı çözümler

İhtiyacınız: Düşük enerji tüketimi ve üretim maliyetiyle yüksek kalitede çimento üretebilmek.

Çözümümüz: Verimlilik ve performansı inovasyon ile birleştiren **SikaGrind®** çimento katkıları.



Sika Yapı Kimyasalları A.Ş. İstanbul Deri O.S.B. 2. Yol J-7 Parsel Aydınli Orhanli Mevkii, Tuzla,  
İstanbul-Türkiye Tel: 0213 581 06 00 | (Pbx) Faks: 0216 581 06 99 bilgi@tr.sika.com | www.sika.com.tr

**Innovation & Consistency** | since 1910



# Sikaflex®

## SINIFINDA EN İYİ



**Betona  
Yapışmada  
EN İYİ**



**Elastikiyette  
EN İYİ**



**Dayanıklılıkta  
EN İYİ**

