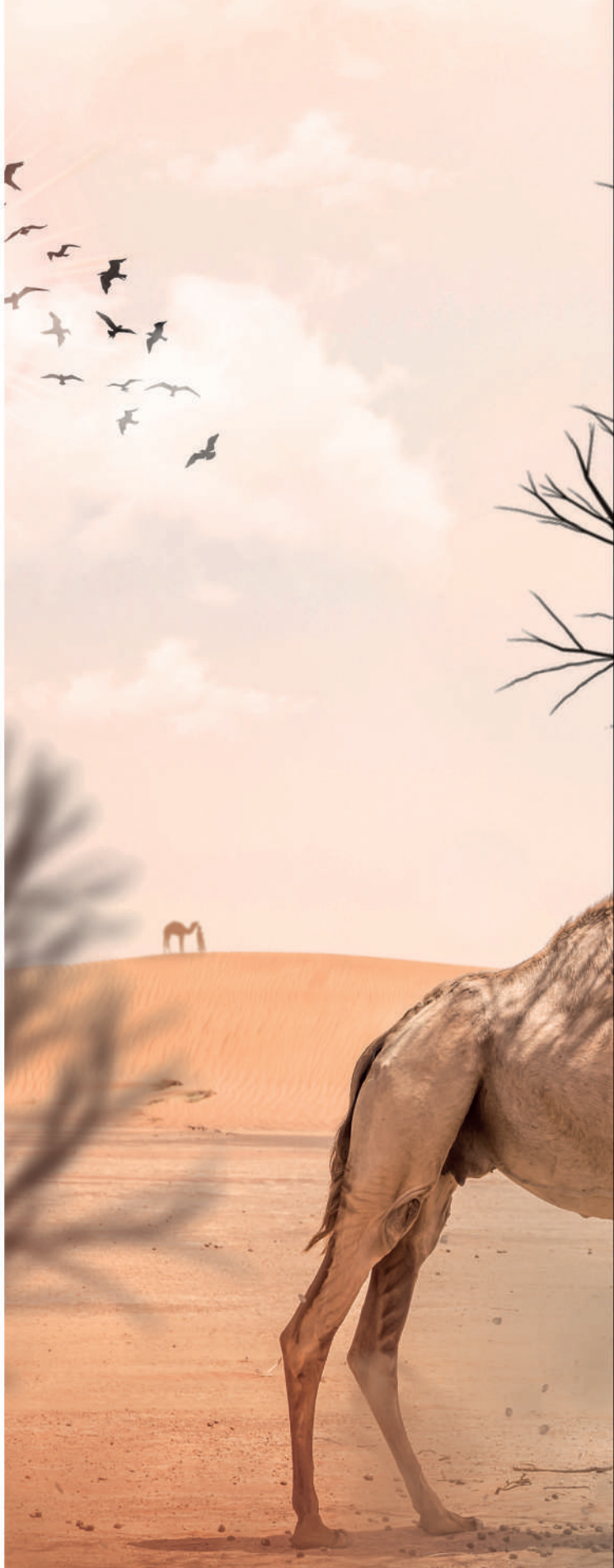


KNAUFINSULATION

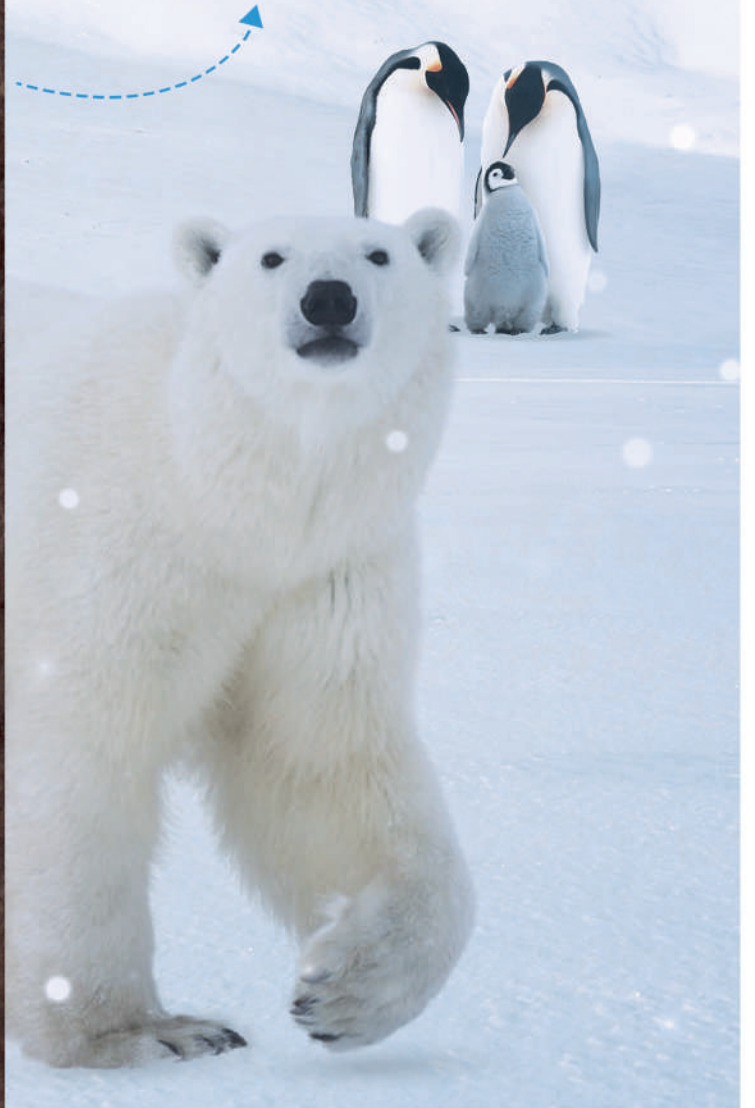


ECOSE

KNAUF INSULATION 3 AYLIK HABER DERGİSİ
OCAK-ŞUBAT-MART 2020 SAYI: 4

**SOĞUK DA SICAK DA
DIŞARIDA KALSIN!**

Ara Bölme Yalıtımı



İçindekiler



03

Önsöz
Emre Gürcan



04

Sektörden Haberler



08

Harun Çelikel
Çelikeller Dekoratif Yapı Sistemleri Genel Müdür



12

Akın Yılmaz
TOK-CAN Mimarlık Genel Müdür



12

Mehmet Kayalı
Kayalı Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı



12

Projelerimiz
Birlikte Çalıştığımız Projeler



16

Binalardaki Yangın Riskini Nasıl Ortadan Kaldırırız?



18

Havanız Kaliteli Olsun!



20

Yeşil Bina Derecelendirme Sistemi Değişiyor



22

Bizden Haberler

KNAUFINSULATION

KÜNYE



İmtiyaz Sahibi:
Knauf Insulation İzolasyon San. ve Tic. A.Ş.

Yönetim Adresi:
75. Yıl Mh. Küçük Org. San. 1. Cd. No:1/G 26250 Eskişehir

Editör:
Merve TANKA
merve.tanka@knaufinsulation.com
+90 533 168 19 55

Baskı Tarihi:
Ocak-Şubat-Mart

2020 Sayı:4
3 Aylık Haber Bülteni



EMRE GÜRCAN
GENEL MÜDÜR

Değerli Okuyucular, 2020'nin ilk iki ayını bitirdik bile.

İnşaat sektöründeki küçülmenin durması ve ibrenin pozitif yöne doğru dönmesi beklentilerimiz konusunda umut oluşmaya başladı.

Bu gelişmenin pozitif devam etmesi ülke ekonomisindeki büyüme dışında, sektör paydaşlarının da başarısını etkileyecek bir gelişme olacak. Faizlerdeki indirim konut satışlarını arttırmakla birlikte tam olarak istenilen ivmeyi vermemiştir. Konut talebini arttıracak makroekonomik büyüme, çeşitli ve anlamlı teşvikler ve finans piyasalarındaki gelişmelerin gayrimenkule yeni yatırımı cezbedecek bir ortamın yaratılması sektör büyümesi için çok faydalı olacaktır.

Knauf Insulation olarak 2020 için birçok planımız var. Ürün portföyü-

nün geliştirilmesi ve optimize edilmesi, daha iyi ürünler ve sistemlerin eklenmesi, yeni dış pazarlara yönelme gibi birçok projemiz var. Sektör daraldı ve satışlar azaldı diye hayıflanmak yerine bunu bir fırsata çevirmeye çalışacağız. Bunu sağlamak için de daha yenilikçi ve yaratıcı çözümler üretmemiz gerekiyor.

Bu doğrultuda bu sene grup bazında ticari sürekli iyileştirme (CI) ve ticari mükemmeliyet (COMEX) faaliyetlerini başlatıyoruz. Bu programlar hem daha yalın ve verimli olmamızı hem de rekabet ortamında bazı pazar avantajları elde etmemize imkan verecek. Detayları isteyenlerle paylaşabiliriz. Fabrika tarafında da birçok projemiz mevcut. Bazı yan hatlarda kapasite artışı yaptık ve Uzakdoğu pazarı için yeni bir yan hat ekledik. 2020'de de sürekli iyileş-

tirme çerçevesinde önemli tasarruflar yapmayı hedefliyoruz. Ayrıca fabrikada kendi oksijenimizi üretecek bir tesis kuracağız.

Geçmiş yıllarda çok başarılı olan Mineral Plus markalı Ecosse teknoloji levhalarımızın başarısı rakiplerimiz tarafından örnek alınmaya devam ediyor. Ancak patentli Ecosse teknolojisinin kendine özgü avantajlarını başka markaların yakalaması pek mümkün değil. Yine de sektöre yine önderlik yapmamız bizim için gurur kaynağı.

Önümüzdeki sayıda buluşmak dileğiyle, hepinize sağlıklı, huzurlu ve başarılı bir 2020 diliyorum!





Ş . O N U R B O Z K U R T
TEKNİK ÜRÜN UZMANI

İnşaat Sektöründe 2020 Yılı Beklentileri

İnşaat sektörü ve ona bağlı olarak inşaat malzemeleri sanayisi 2019 yılını önemli bir daralma ile kapatmıştır. İnşaat sektörü ve inşaat malzemeleri sanayisinde 2019 yılında yaşanan daralma beklentilerin de üzerinde gerçekleşmiştir. Böylece ekonomide 2018 yılında yaşanan olumsuz gelişmelerden en çok etkilenen sektörler inşaat sektörü ve inşaat malzemeleri sanayisi olmuştur.

2020 yılı için ise yeni ekonomi programı yüzde 5,0 ekonomik büyüme hedeflemektedir. 2020 yılında büyümenin temel belirleyicisi olarak yurt içi talep görülmektedir. 2020 yılında özel tüketim harcamaları ile özel yatırım harcamalarında büyüme beklentisi bulunmaktadır. Ancak hane halkları ile özel sektö-

rün mevcut borçluluk seviyeleri itibarıyla büyümeler muhtemelen hedeflerin altında kalacaktır. Bu nedenle Türkiye ekonomisi 2020 yılında yüzde 3,5-4,0 arasında bir büyüme gösterecektir. Merkez Bankası'nın faiz indirimleri ve Türk Lirası'nın göreceli olarak istikrarlı kalacak olması iktisadi faaliyetleri destekleyecektir.

2020 yılında konut ve konut dışı bina talebi 2019 yılının üzerinde gerçekleşecektir. İlk el konut satışları 2020 yılında 525 bin seviyesine kadar yükselebilecektir. Ancak bu olası talep 2020 yılında yalnızca mevcut stokların eritilmesine katkı sağlayacaktır. Bu nedenle yeni inşaat işleri seviyesinin zayıf kalmaya devam etmesi beklenmektedir.

Tablo.1 2019 Yılı Gerçekleşme Tahminleri 2020 Yılı Beklentileri

	GERÇEKLEŞME TAHMİNİ 2019	BEKLENTİ 2020
EKONOMİK BÜYÜME %	0,5	3,5-4,0
MERKEZ BANKASI FAİZİ YILSONU %	12,00	10,0/11,0
DOLAR/TL KURU YIL ORTALAMASI	5,73	6,30
İNŞAAT SEKTÖRÜ BÜYÜME %	-7,5/-8,0	1,0/2,0
YENİ KONUT SATIŞLARI	470.000	525.000
İNŞAAT MALZEMELERİ İÇ PAZAR REEL BÜYÜME YÜZDESİ	-13,0/-14,0	1,0/2,0
İNŞAAT MALZEMELERİ İHRACATI MİLYAR DOLAR	22,0	23,0



2020 yılında büyük kamu projelerinin bitmiş olması da yavaşlatıcı etki yapacaktır. Kamunun bazı demiryolu projeleri dışında önemli kamu yatırımları kalmamıştır. 2020 yılında deprem ile ilişkili yenileme ve güçlendirme faaliyetleri artacaktır. Yine belediyelerin yatırım harcamalarında da artışlar beklenmektedir.

Bu çerçevede inşaat sektöründe 2020 yılında yüzde 1-2 büyümeye beklentisi bulunmaktadır. Büyüme tamamen baz etkisi ile gerçekleşecektir.

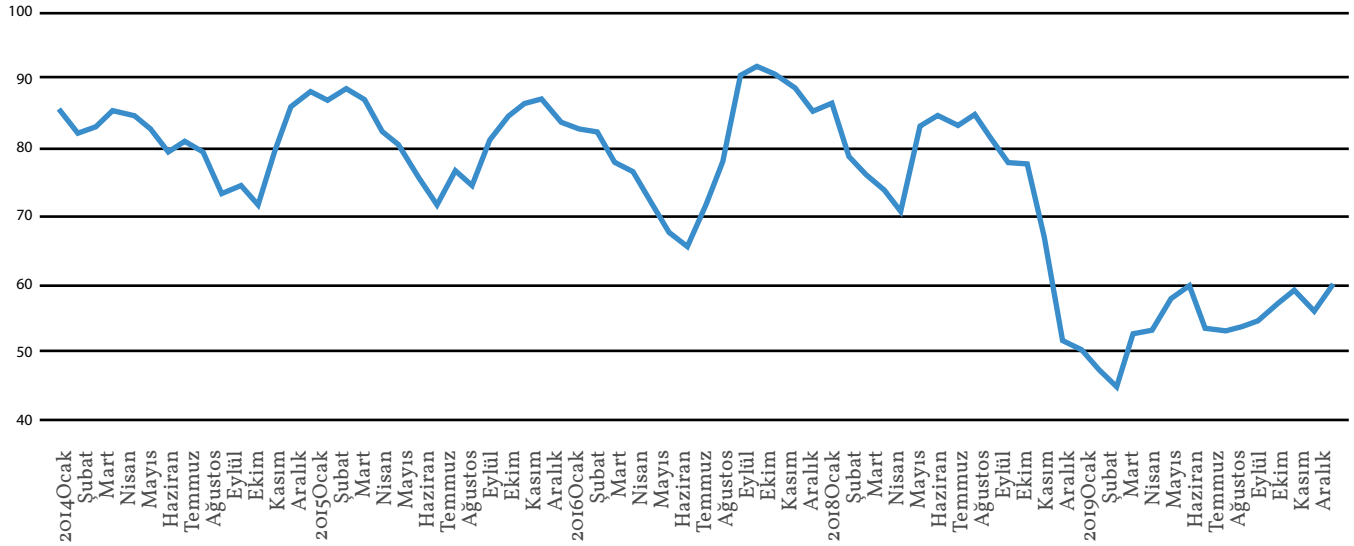
İnşaat malzemeleri sanayisi de inşaat sektöründeki 2020 yılı gelişmelerinden etkilenenecektir. İnşaat malzemeleri sanayi iç pazarı 2020 yılında inşaat sektörü büyüme beklentisine bağlı olarak reel bazda

yüzde 1-2 büyümeye göstermesi beklenmektedir. 2020 yılında bazı alt sektörlerde büyümeler başlayacaktır. Bazı alt sektörlerde ise küçülmeler yavaşlayarak sürecektir.

İnşaat Sektörü Güven Endeksi Aralık Ayında 3,9 Puan Arttı

İnşaat sektörü güven endeksi yılı artış ile kapatmıştır. İnşaat sektörü güven endeksi Temmuz-Aralık döneminde Kasım ayı hariç kademeli ve temkinli bir artış göstermiştir. İnşaat sektörü güven endeksi Aralık ayında yeniden 3,9 puan artmıştır. İnşaat sektörü güven endeksinde yaşanan bu artış mevcut işlerin ve alınan siparişlerin de artışı ile desteklenmiştir. Böylece inşaat sektörü güven seviyesi 61,5 puan ile yılı en yüksek seviyesinde kapatmıştır.

Şekil.1- İnşaat Sektörü Güven Endeksi (2010=100)



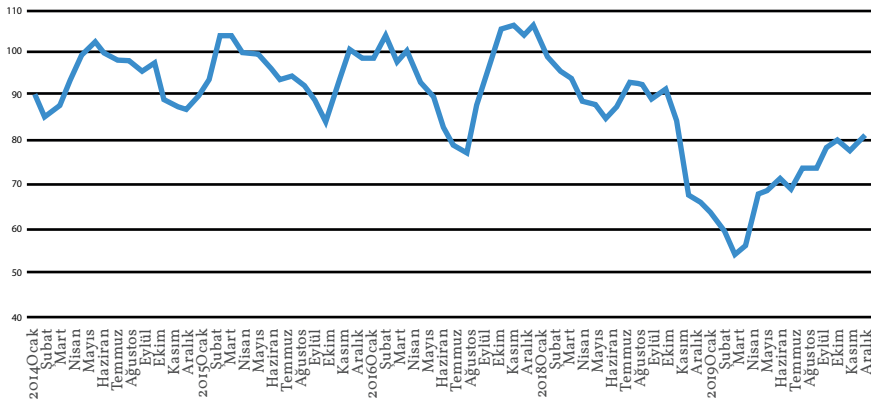
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu



Mevcut İnşaat İşleri Seviyesi Aralık Ayında 3,6 Puan Yükseldi

İnşaat işleri mevcut seviyesinde Temmuz-Ekim döneminde önemli bir iyileşme yaşanmış ve mevcut işler 13,5 puan artış göstermişti. Mevcut inşaat işleri seviyesi Kasım ayında gerilemişti. Aralık ayında ise mevcut inşaat işleri seviyesi yeniden 3,6 puan birden artmıştır. Mevcut inşaat işlerinde tamamlanan işler sonrası yeniden bir artış gerçekleşmiştir. Yeni alınan işler mevcut işleri desteklemektedir. Ekonomideki göreceli toparlanma ve özellikle faiz oranlarındaki düşüşler inşaat sektöründeki işlere gecikmeli olarak olumlu katkı vermeye başlamıştır.

Şekil.2 – Son Üç Ay İnşaat Faaliyetleri Endeksi (2010=100)

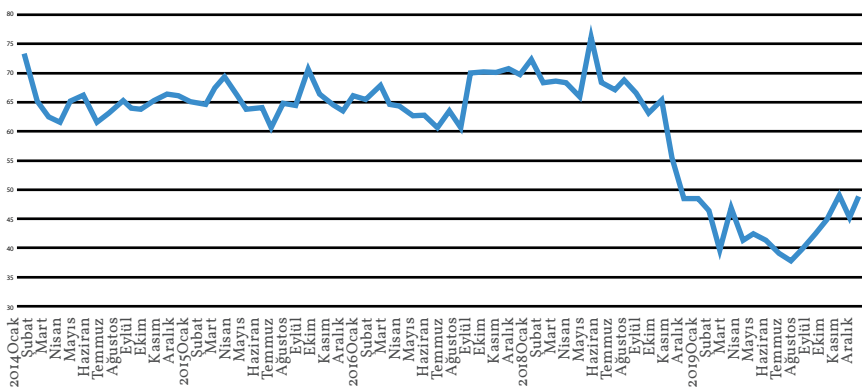


Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

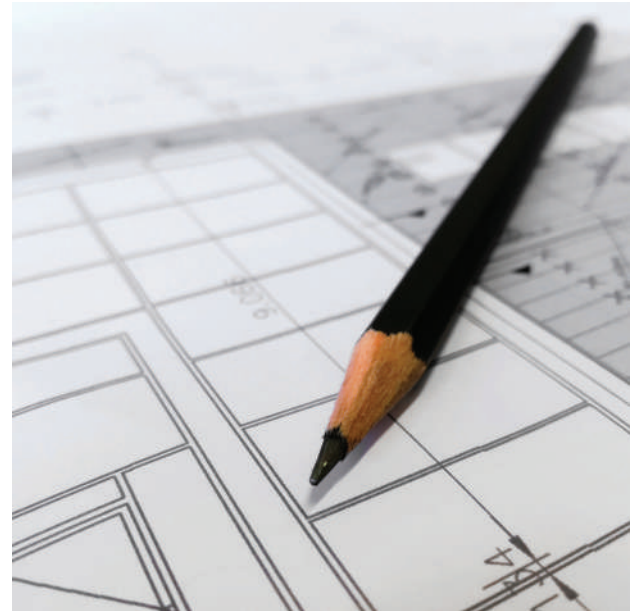
Yeni Alınan İnşaat İşleri Seviyesi 4,1 Puan Arttı

İnşaat sektöründe alınan yeni iş siparişleri 2019 yılı Temmuz ayında ilk kez aylık bazda artış gösterdikten sonra Ağustos-Ekim döneminde de yükselmiş, Kasım ayında ise gerilemişti. Aralık ayında ise yeni alınan işler seviyesi bir önceki aya göre 4,1 puan birden artmıştır. Satışlardaki hızlanma yeni iş siparişlerini de olumlu etkilemeye başlamıştır.

Şekil.3– Yeni Alınan İnşaat İşleri Endeksi 2010=100



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu



Konut Satışları Kasım Ayında Yüzde 54,4 Artış Gösterdi

Konut satışları aylık bazda Ağustos ve Eylül aylarındaki artışın ardından Ekim ayında yeniden gerilemişti. Kasım ayında ise toplam konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 54,4 artarak 138.372 olmuştur. Yılın son çeyrek döneminde konut kredi faizlerindeki düşümlere bağlı olarak konut talebi artmıştır. Konut alımlarına yönelik teşvikler de yılsonuna kadar devam etmektedir. Buna bağlı olarak konut talebi ivmelenmeye devam edecektir.

Tablo.2 Aylık Konut Satışları

DÖNEM	2015	2016	2017	2018	2019
OCAK	86.167	84.556	95.389	97.019	72.937
ŞUBAT	95.021	101.703	101.468	95.953	78.450
MART	116.030	117.205	128.923	110.905	105.046
NİSAN	119.317	106.348	114.446	103.807	84.403
MAYIS	107.888	114.800	116.558	119.655	91.937
HAZİRAN	110.657	106.187	97.579	119.413	61.355
TEMMUZ	96.859	81.343	115.869	123.878	102.236
AĞUSTOS	112.463	114.751	120.918	105.154	110.538
EYLÜL	92.483	108.918	140.298	127.327	146.903
EKİM	104.098	130.274	122.882	146.536	142.810
KASIM	106.008	132.665	122.732	89.626	138.372
ARALIK	142.599	142.713	132.972	136.845	-

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Yeni Konut Satışları Kasım Ayında Yüzde 19,8 Yükseldi

Türkiye genelinde ilk el konut satışları Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19,8 artarak 48.909 adet olarak gerçekleşmiştir. Böylece 2019 yılının ilk on bir ayında yeni konut satışları yüzde 25,0 düşerek 576.204'ten 431.851'e inmiştir. Yeni konut satışları konut stokunun eritilmesi ve yeni konut başlangıçları için önemli olmakla birlikte stokları eritme hızı düşük kalmaya devam etmektedir.

Tablo.3- Konut Satışlarının Dağılımı

DÖNEM	2017		2018		2019	
	İLK EL	İKİNCİ EL	İLK EL	İKİNCİ EL	İLK EL	İKİNCİ EL
OCAK	44.235	51.154	44.363	52.656	31.048	41.889
ŞUBAT	45.215	56.253	43.713	52.240	32.648	45.802
MART	56.376	72.547	50.701	60.204	44.163	60.883
NİSAN	51.988	62.458	47.534	55.553	33.443	50.960
MAYIS	52.976	63.582	55.502	64.153	37.246	54.691
HAZİRAN	45.433	52.146	57.064	62.349	23.265	38.090
TEMMUZ	53.949	61.920	57.617	66.261	38.931	63.35
AĞUSTOS	56.498	63.700	49.362	55.792	40.634	69.904
EYLÜL	70.019	70.279	54.712	61.285	51.393	95.510
EKİM	56.994	65.888	74.815	71.721	50.181	92.629
KASIM	59.354	63.378	40.821	48.805	48.909	89.463
ARALIK	66.661	66.311	69.861	66.984		
TOPLAM	659.698	749.616	646.065	718.003		

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu



Çelikeller Dekoratif Yapı Sistemleri

H a r u n Ç E L İ K E L
ÇELİKELLER DEKORATİF YAPI SİSTEMLERİ GENEL MÜDÜR

Röportaj: Arda EZİKOĞLU – Satış Temsilcisi

“Sektörde sizin gibi kaliteli firmalarla iş birliği içerisinde olduğumuz için her zaman daha iyisini yapmaya devam edeceğiz.”

Bize biraz kendinizden ve özel hayatınızdan bahseder misiniz? Yaşınız, aileniz, eğitim ve çalışma hayatınız hakkında kısa bilgiler alabilir miyiz?

1979 yılında İstanbul Şişli’de doğdum 4 çocuklu bir ailenin 2. çocuğu olarak dünyaya geldim. İlkokulu Kağıthane’de, Ortokulu Levent’te, Liseyi Üsküdar Fen Lisesi’nde bitiridim. 1996 yılında İTÜ Mimarlık Fakültesi’nde eğitime başladım. 2001 yılında mezun oldum. Evliyim ve iki kızım var. Mezun olmadan evvel babam Hasan Çelikel’in 1993 yılında kurmuş

olduğu Çelikeller Dekoratif Yapı Sistemleri İnş. Pazarlama adındaki aile şirketine 1996 yılında çalışmaya başladım. Halen aynı şirkette Genel Müdür olarak görev almaktayım.

Çelikeller olarak bu sene 27. kuruluş yılınızı kutluyorsunuz; markanızın nasıl doğup büyüdüğünü ve bugüne nasıl geldiğini öğrenebilir miyiz?

1993 yılında Ahmet Çelikel, Hasan Çelikel ve Hakan Çelikel ile üç ortaklı olarak kuruldu. 1996’da diğer ortaklar firmadan ayrıldı. Sonrasında babam ile birlikte o tarihten bu yana firma ortağı olarak çalışmaya devam ettik. İlk zamanlarda sadece

satış ve kuru yapı sistemleri uygulayıcısı olarak sektörde yer alıyorduk. 1994 yılında Biltepe olarak Knauf Insulation firmasının bayiliğini aldık. 2015 yılında sektördeki alçı panel müdahale kapağı eksikliğini görerek, revizyon kapağı üretimi için Kütahya Gediz organize üretime başladık. 2018 yılından itibaren ise alüminyum ekstrüzyon hattımızı işletmeye aldık. Halen üretimimiz devam etmektedir.

Öncesinde sektöre ilişkin bir deneyiminiz veya geçmişten gelen bir eğiliminiz var mıydı?

Lise zamanlarımdan beri babam ile birlikte bu sektörde çalıştığım için mimarlık okurken de bu işe devam ettim. Halen de severek bu işi yapıyorum.

Çelikeller olarak yapı malzemelerinde satış ve uygulama yapmaktasınız. Ayrıca Elma Yapı İnş. Ltd. Şirketi olarak Rekap markası altında üretici olarak sektörde yer alıyorsunuz. Rekap markasının ardında nasıl bir yapılanmanız olduğu konusunda ve pazardaki diğer faaliyetleriniz hakkında biraz konuşabilir miyiz?

Rekap olarak sektörde bu işe profesyonel yaklaşan ve tüm belgelere eksiksiz sahip, üretici bir firmayız. Yurtiçi ve yurtdışında çeşitli müşterilere ve iyi firmalara hizmet etmekteyiz. Bu firmalar arasında Rönesans, YDA, Torunlar, Akfen-Dost İnşaat, Özbek İnş. gibi köklü firmalar yer almakta ve biz de bu firmaların yapılmakta olan büyük projelerine malzeme satışı gerçekleştirmekteyiz. Aynı zamanda 2018 yılından beri kurucusu ve ortağı olduğum Undo Yapı sistemleri firması nezdinde sektöre nitelikli baffle, akustik asma tavan, bölme duvar üretimi ve satış-uygulama hizmeti vermekteyiz. Kısa zamanda bu firmamızla da sektörde iyi bir noktaya geldik.

Üyesi olduğunuz Dernekler ve Mesleki Kuruluşlar var mıdır?

İstanbul Ticaret Odası, Gediz Sanayi ve Ticaret Odası, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Mimarlar Odası, İMMİB'e üyesiz.

Ürettiğiniz ve sattığınız ürünlerin hangi detaylarda kullanılması gerektiği konusunda projelendirme ve uygulama hizmeti veriyor musunuz?

Firmamız nasıl ki kuruluşunda uygulama hizmeti vermekle başladıysa bugün de aynı hizmeti sağlamaya devam etmektedir.

Meslekteki 27 yıllık tecrübenize dayanarak, günümüze kadar sektörde yaşanan dalgalanmaları değerlendirecek olsanız neler dile getirmek isterdiniz? İnşaat ve yapı sektöründe pozitif/negatif yöndeki ivmelenmeler konusunda neler düşünüyorsunuz?

Bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin dış ve iç dinamiklere bağlı olarak dalgalanmalara girmesi beklenen bir durum. Buna karşı yılların verdiği tecrübeye dayanarak, tüm olasılıklara hazırlıklı olmaya çalışıyoruz. Zaman zaman bu tip dalgalanmalardan kaynaklı kötü etkilerden minimum zararla çıkmasını bildik. Halen Türkiye'ye ve Türkiye'nin genç nüfusuna güveniyoruz. Bu tip dalgalanmaların geçici olacağına, inşaat sektörünün her halükarda büyüyeceğine inancımız tam.

Sizce Türkiye'de inşaat sektörü içerisinde olmanın avantaj ve dezavantajları neledir?

Türkiye'de inşaat piyasası zordur. Müteahhitler için bir yeterlilik kistası aranmadığı için, bizim gibi deneyimli ve yetkin firmalar, tecrübesiz firmalar aynı sepette değerlendiriliyor. Dolayısıyla sektördeki kalite de buna paralel olarak düşüyor.

Halihazırda devam eden projeleriniz var mıdır? Varsa kısaca bilgi verebilir misiniz?

Atlas Üniversitesi, Nişantaşı Lotus AVM, Tekfen Adana Arşiv Binası, Rönesans İkitelli Şehir Hastanesi, Dost İnşaat Tekirdağ Şehir Hastanesi projelerinde uygulama satışlarımız devam etmektedir.

Sektördeki 27. yılınızı göz önünde bulundurduğumuzda bu zamana kadar sizi heyecanlandıran ve sektördeki başarınızda yer edinmiş projeleriniz varsa bahsedebilir misiniz?

2014 yılında İstanbul'un en yüksek katlı binalarından biri olan Spine Tower'ın uygulama işlerini firmamız olarak gerçekleştirmemiz bizi gururlandırmıştır.

Sizi en çok zorlayan veya başaramayacağınızı düşündüğünüz bir tecrübeniz var mıdır?

Bu zamana kadar azimle her işin altından başarıyla çıktık ve aynı azimle sektöre hizmet etmeye devam ediyoruz.

Bizimle kaç yıldır çalışıyorsunuz?

Geçen süreci değerlendirecek olursak neler paylaşmak istersiniz?

Türkiye'de üretime başladığımızdan beri sizlerle severek çalışıyoruz. Kuruluşundan bu yana Knauf Insulation bayisi olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Knauf Insulation; Mineral Yün ile sunmuş olduğunuz inovatif çözümler sayesinde sektöre yeni bir ivme kattığını düşünüyoruz. İlk günden bu yana sektördeki bayilerinize güçlü bir iletişim sağlayan profesyonel ekibiniz, herkese eşit yaklaşım şeffaf bir politika izlemeniz, teknik destek konusunda her zaman yanımızda olmanız, projelerde elimizi daha güçlü hale getirmiş ve satışlarımızda çok büyük katkınız olmuştur. Sektörün en büyük firmasının bayisi olmaktan çok mutluyuz.

Bizlerle olan bu işbirliğiniz süresince yaşadığınız bir sıkıntı veya bizlere desteğimizi geliştirmek adına tavsiyeleriniz var mıdır?

Şu ana kadar sektördeki en iyi iş ortaklarımızdan birisi oldunuz ve sizlerle bugüne kadar herhangi bir problem yaşamadık. Sizlerin iş birliği ve desteğine olan inancımız o kadar kuvvetli ki bir sorun ile karşılaşacağımıza ihtimal vermiyoruz. Her zaman yanımızda olduğunuz için teşekkür ederiz.

Hem satışta hem de üretimde başarılı ve güvenilir bir firmasınız. Aynı zamanda sektörde marka değeri yüksek bir firma olarak başarınızın sahip olduğunuz kriterlere eklemek istediğiniz başka değerler var mıdır?

Dürüst bir ticaret ile kaliteli ürünleri makul fiyata satmamız ve uygulama yapıyor olmamız en temel değerimizdir. Daha iyisini yapabilmek adına da kendimizi sürekli gelişime adanmış.

Sektörde sizin gibi kaliteli firmalarla iş birliği içerisinde olduğumuz için her zaman daha iyisini yapmaya devam edeceğiz.

TOK-CAN Mimarlık



A k ı n Y I L M A Z

TOK-CAN MİMARLIK GENEL MÜDÜR

Röportaj: Sertaç EROL – Mineral Plus İç Anadolu Satış Lideri

Klasik bir soruyla başlamak istiyorum. TOK-CAN olarak hangi yılda hangi ürünlerle faaliyete başladınız?

1980 yılında başladık. Daha önceleri kaba inşaat da yapıyorduk ama daha sonraları yaklaşık 30 sene önce ince yapıya geçtik ve halen de devam ediyoruz. Başlangıçta ahşap ürünlerle başladık, daha sonra alçı levha ve cephe kaplamaları (prekast tarzı) ile devam ettik.

Sektöre girdiğiniz döneme kıyasla hem malzeme ve teknolojisi adına hem de toplumun ve sektörün paydaşları açısından yalıtım bilincinde ne tarz değişiklikler gözlemliyorsunuz?

Açıkçası çok fazla değişim oldu. Sektöre ilk girdiğimizde yalıtım(ısı, ses, yangın) bilinci yoktu. Özellikle Marmara depreminden sonra oradaki yabancı danışman ve müşavirler bu bilincin aşılmasında etkili oldu. Öyle ki şu an bu alanlarda dünya ile yarış içerisindeyiz ve takip ediyoruz. Tüketici açısından da cebinden çıkan para ile mukayeseli bir sistem arayışı oldu.

Aynı zamanda uygulama yapan bir firma olarak

Knauf Insulation ürünlerini ve teknolojisini bu bağlamda değerlendirir misiniz? Ayrıca sektöre sunduğumuz katkıyı yeterli buluyor musunuz?

Hem tarzınızı hem de pazarlama düşüncelerinizi ben çok beğeniyorum. Belli bir çizgide tutarak kalite düşürmeden rekabet edebiliyorsunuz. Hem satıcının hem de uygulayıcının makul seviyedeki kar payına sadık kalıyorsunuz.

Sizce malzeme sektörünün en büyük sorunu ve bu sorunun çözümü nedir?

Üreticilerin bazen fazla kar marjı gütmeleri ve sadece marj odaklı olarak sunduğu ürünler var. Oysa uygulayıcıların teknik bilgilerine başvurularak hem gerekli hem de doğru malzeme ekonomik şekilde üretilebilir. Toplumun kabul edemeyeceği fiyatlarla çıktığında malzeme elinizde kalabiliyor.

İçinde bulunduğumuz ve özellikle inşaat sektörünü fazlasıyla etkileyen krizden sonra, ki bu zaman kadar çok fazla ekonomik kriz gören bir işletme olarak, ayakta

kalmayı nasıl başardınız? Sizin işletmenize görece daha yeni olan işletmelere risk yönetimi konusundaki tavsiyeleriniz neler olur?

Bu 40 yıllık sürede gerçekten çok kriz gördük. Bir gecedan sabaha paranızın yarı yarıya düştüğü dönemler oldu. Risksiz bir ticaret olmaz tabi ki risk alınacak ama bu riski alırken riskin oranı önemli. Prensip olarak biz hiçbir zaman %50'nin üzerinde risk almadık. Bir de nakit çalışmaya gayret ediyoruz. Yani bir işe girdiğimizde o işin yüzde 20-30 parası cebinizde olacak. Aksi halde

“

Ben şirketime kefil olurum ama şirketimi hiç kimseye kefil yapmam.

”

başaramıyorsunuz. Enflasyonist bir ortam var çünkü. Şirket ayrı kişiler ayrı. Ben şirketime kefil olurum ama şirketimi hiç kimseye kefil yapmam.

Konut faizlerinin düşürülmesinin sektörde bir hareketlilik yarattığını düşünüyor musunuz?

Bir hareketlilik yaratıyor ama geçici bir hareketlilik. Çünkü neticede bunları birileri alacak ama maliyet artışı çok fazla. Mesela 100 m2'lik bir dairenin m2 maliyeti 2.000TL civarında. Bir o kadar da arsa maliyeti dersiniz 400.000TL, karınızı da koyarsanız 500.000TL yapar. Böyle yatırımını 1000-1500TL ya da biraz üstü civarında vermeye kalktığımızda başarılı olamıyorsunuz. Zaten şu anda ciddi derecede konut stoğumuz var.

-Peki, nasıl hareketliliği sağlarız?

Bu malzeme (FCB serisi) oldukça güzel bir malzeme. Toplum tarafından kabul edilmiş bir malzeme. Ama şu anda sıfır bina değil de; otel, konut vb. sayısı çok fazla olan eski binaların tadilatına yönelik bir pazarlama faaliyeti yapılabilir.

Akın Bey, hem uygulama yapan hem satan hem de tasarlayan biri olarak bunca yıllık tecrübenize güvenerek sizden şu sorunun cevabını istiyoruz; mantolama yapmak mı daha sağlıklıdır yoksa giydirme cephe mi?

Mekanik cephe her zaman daha iyi. Şöyle bir örnekle açıklayayım; köylerde insanlar binasını yaparken dışını kerpiç, tuğla, briket artık ne varsa yapıyor ve sonra onu kaplıyorlardı. Parası hiç olmayan gaz tenekelerini dörde beşe açıp, çakarlardı. Biraz daha geliri olan kerestenin kabuk tahtasını, daha fazla parası olan ise tahta çakarak binanın iskeletini korurdu. Yağmurdan, kardan, rüzgardan korurdu aslında. İkisi arasındaki fark; mekanik sistemin ana konstrüksiyonu koruması. Buradaki 3-5 cm'lik hava boşluğu oluşması ki durgun hava en iyi izolasyondur, hem ses olarak hem de ısı olarak yalıtım sağlaması. Bu yüzden bence mekanik cephe ama biraz pahalı tabi ki diğerine oranla.

Mevcut yönetmelikte belirtilen yalıtım kalınlıkları sizce yeterli mi? Mesela Ankara'yı konuşalım.

Isı yalıtımında bildiğiniz üzere iki önemli faktör var aslında. Kalınlık ve ısı iletkenliği. Kullandığımız malzemeleri sistem olarak üst üste hesaplıyorsunuz. Mesela 3 cm ile 5 cm ile yalıtım olmaz. Ankara da geçmiş bir tarihte İZODER ile böyle bir çalışma yapmıştık, 8 cm altındaki taş yünü, EPS, mineral yünü kullanmak maalesef yeterli olmuyor. Bunun altındaki kalınlıklar maalesef sadece göstermelik. Çünkü Ankara'da gece ile gündüz arasındaki ısı farkları çok fazla. Eskişehir için de, Karadeniz için de farklı. Nem faktörü de işin içinde ve önemli. Bu sebeple daha dikkatli ve gerçekçi olarak yeniden gözden geçirilmesi gerekiyor.

Hem sizlerin memnuniyeti hem de tüketici memnuniyeti açısından sistem satışına yöneliyoruz ve bu bağlamda sizlere biraz önce bahsettiğim dübel, bant ve yeni üyemiz homeseal nem örtüsü ürünlerimizin satışını yapıyoruz. Yeni ürünlerimiz hakkındaki ön görüşünüzü paylaşabilir misiniz?

Bence çok olumlu gelişmeler. Malzemenin daha çok ve daha doğru kullanılabilmesi için ara malzemeler çıkarmak çok doğru bir yaklaşım. Ayrıca Bizim Knauf ailesi ile (yaklaşık 1988'den beri) bu tarz ürünlerin çıkarılması konusunda görüşmelerimiz de olmuştur. Bizim de onların da temel felsefesi doğru ürünü doğru zamanda yapmak aslında. Bu anlamda doğru bir zamandasınız ve doğru bir yönetiminiz var.

Son olarak bizlere tavsiyeleriniz ve eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Tecrübeli olan bizlerin hem bayi hem de sektörün paydaşları ile bilgi ve tecrübelerimizi aktarabileceğimiz ve bizlerin de bir şeyler öğrenebileceği faaliyetleri düzenlemeniz. Mesela bu söyleşi gibi (oldukça güzel bir amacı var) alanlar yaratmak.



Kayalı Yalıtım



M e h m e t K A Y A L I

KAYALI YALITIM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Röportaj: Ökkeş ÇAKAR – Earthwool Marmara Bölge Satış Lideri

Öncelikli olarak firmanızın lokasyon avantajını iyi kullandığınızı düşünüyorum. Fabrikadan paletli bir şekilde takvime uygun sevk edilip müşterimize iletilmesi bizi muhatabımız karşısında güvenli kılmaktadır.

Öncelikle sizi tanımak isteriz. Bize kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

Aslen Bursalıyım. Kaç gösteriyorum (Gülüştürüyoruz)? 39 yaşındayım ve evliyim. 12 ve 6 yaşında olmak üzere iki kızım var. Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum.

Sac metal firmasında başlayan ve Kayalı Yalıtım'ı kurmanız ile devam eden iş hayatınızı bizimle paylaşır mısınız?

İşletme mezunu olmamın etkisi ile sektöre sac firmasında ön muhasebe biriminde başladım. Zaman içerisinde genel muhasebe, perakende satış, toptan satış alanlarında görev alarak çalışmaya devam ettim. Sırası ile üretici bir firmada; Marmara

Bölge Sorumlusu, yapı sektöründen tedarikçi bir firmada kar ortağı olarak görevler aldım. Bu süreçte edindiğim tecrübelerim ile 2012 yılında Kayalı Yalıtım'ı kurdum. İşin hemen hemen tüm departmanlarında (muhasebe, depo, satış, vb.) görev almam ciddi anlamda faydalarını gördüm. Bu yolculuğa başladığımız da 3 kişilik ekiptik. Pazarlama alanına süreç içerisinde yakın arkadaşlarım olan Serdar Bey (Genel Müdür Yardımcısı) ve Yusuf Bey (Satış Koordinatörü)'nin katılımı ile devam ettik. Şuan 52 kişilik bir aileyiz.

Kayalı Yalıtım'dan biraz bahsedebilir misiniz?

Misyon edindiğimiz üzere; müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru analiz ederek onlara hızlı ve güvenilir hizmet sunmak ve piyasada gelişime açık ve dinamik bir firma olarak devam etmekteyiz. Müş-

terilerimize 200 üzerinde ürün gamı, 23 araç, 8500 m2 kapalı alan, 12080 m2 açık depolama alanı ile 41 il ve bu illerin ilçelerinde hizmet vermekteyiz. Talepleri karşılamak adına yeni ürün gamlarında bayilikler alarak (osb, metal boru) iç pazar hacmimize yatırım yapmaktayız.



Yaptığımız ziyaretlerde ekibiniz ile güçlü bir aile yapısı oluşturduğunuzu görüyoruz. Bu konuda değinmek istediğiniz bir nokta var mıdır?

Bizler iş ilişkilerimizde hiçbir zaman çalışan patron modelini benimsemedik. Her zaman bir kardeş, dost ve ailenin bireyleri arasında ki iletişime benzer ilişkileri benimsedik. Ekibe dahil edeceğimiz arkadaşlarımızı seçerken bu kriteri ön planda tutuyoruz. Bizim için değerli olan bu yapıyı güçlendirmek ve sürdürülebilirliğini artırmak adına organizasyonlar yapıyoruz. Hep birlikte sinemaya, tiyatroya, akşam yemeklerine, sosyal sorumluluk projelerine katılım sağlamaktayız. Belirttiğim gibi; "Biz 52 kişilik bir aileyiz".

İnşaat sektörü ile ilgili yaşanan sıkıntıları firma olarak aşmayı nasıl başardınız ve ne gibi önlemler aldınız?

Ülkemizde yaşanan ekonomik krizlerde ilk etkilenen inşaat sektörü olmuştur. Bu durum nedeni ile bizlerin daha dinamik ve hızlı hareket etmesini gerektirmektedir. Firmamız açısından finansal yapımızın güçlü olması büyük avantaj sağlamıştır. Yaşanan bu olumsuz tablolarda doğru hamleleri yapmak önemlidir. Gerekli finansal önlemleri aldık, daralan piyasa şartlarında ciromuzda yaşanan olumsuz etkiyi azaltmak adına daha fazla noktaya dokunduk. Yeni ürün gruplarını bünyemize kattık. Ürünlerimizi pazarlama aşamasında sadece inşaat olarak düşünerek hareket etmedik. Ürün gruplarını diğer sektörlerde (otomotiv, sağlık, havalandırma, vb.) de ön planda tuttuk ve çalışmalar yaptık.

Sosyal projelere vermiş olduğunuz destekleri biliyoruz. Bunları örnek olması ve teşvik olması amacı ile paylaşmanızı rica etsek uygun olur mu?

İnsan öncelikli ve çevreye duyarlı bireyler olarak sosyal projelerde yer almaktayız. Ulaşabildiğimiz noktalarda gerekli desteği sağlamaktayız. Bunlardan bazıları; okul projeleri, çevre düzenlemesi, ağaçlandırma etkinliği, Kızılay ve Lösev yardımlarında bulunmaktayız.

Kayalı Yalıtım olarak gelecek planlarınız nedir?

İç ve dış piyasa hacmimizi artırmak istemekteyiz. Bu amaçla alt bayi ağımızı ve projelerde ki varlığımızı güçlendirmek adına 8 yıldır hizmet verdiğimiz lokasyona ek yeni yerimizi aktif ettik. Kurumsal bağlantılarımızı artırarak ihracat alanında hizmet vermek istiyoruz. Bu konuda çalışmalarımız devam etmektedir. İnanıyorum ki arkadaşlarımız ile oluşturduğumuz stratejiler bizi misyonumuz ile paralel hareket ettirecektir.

Bizimle çalıştığınız süreci değerlendirecek olursanız neler paylaşmak istersiniz?

Knauf Insulation ile tanışıklığımız eskiye dayanmaktadır. Daha önceki yıllarda birçok ürün gamında farklı bir markada bayiliğimiz vardı. Devamında sürecin Knauf Insulation tarafından sürdürülmesi sonucunda bayiliğimiz başladı. Yıllar içerisinde pozitif ivme ile satışlarımız devam etti. Öncelikli olarak firmanızın lokasyon avantajını iyi kullandığımızı düşünüyorum. Fabrikadan paletli bir şekilde takvime uygun sevk edilip müşterimize iletilmesi bizi muhatabımız karşısında güvenli kılmaktadır. Ürün avantajları arasında bulunan



açıkta stoklamanın bize birçok artısı vardır. Tanzim ve teşhir alanımızı daha efektif kullanmamızı sağlamaktadır. Özellikle portföyümüzde bulunan uygulama firmalardan aldığımız dönüşlerde ürünlerin tozuması, kaşındırması, kolay uygulama yapıyor olması işçilik maliyetlerini minimize etmektedir. Ürünlerinizin bizden talep edilen kriterleri (ısı, yangın, ses, vb.) karşılıyor olması sahada elimizi güçlü kılmaktadır. Müşterilerimize ekiplerinizin ziyaretleri, teknik dökümanlar, akriliteli testler ve numuneler ile dokunmanız ürünlerinizin tercih sebebi oluyor. Ecosse bağlayıcı sistemi ile ürettiğiniz Rall, Eurofins Gold belgeli ürün gruplarıyla çevreye verdiğiniz önem bizleri mutlu ediyor.

Projeler

Birlikte Çalıştığımız Bazı Projeler



ERDEM KOSVALI
TÜRKİYE SATIŞ MÜDÜRÜ

Ankara Şehir Hastanesi (Bilkent Sağlık Entegre Kampüsü)

Ankara Bilkent'de yapımı CCN Holding tarafından üstlenilen, kamu-özel sektör iş birliği ile yapılan hastane 14 Mart 2019 tarihinde faaliyete geçmiştir. 180 dekar alana kurulan 3704 yataklı ve günde 30.000 kişiye hizmet verme kapasitesine sahip hastane, Türkiye de bulunan ortalama dokuz hastane büyüklüğündedir. Hastanenin yapımında; ara bölme detaylarında Knauf Insulation IPB serisi, cephe detaylarında FCB serisi olmak üzere toplam 1.000.000 m2'den fazla yalıtım levhası kullanılmıştır.

**1.000.000
metrekareden
fazla yalıtım
levhası**



Cumhurbaşkanlığı Külliyesi

Ankara'da Atatürk Orman Çiftliği arazisinde 3 bloktan oluşan 150 bin metrekare alan üzerinde kurulan Saray'ın mimarisi Osmanlı-Selçuklu tarzlarını yansıtmaktadır. Rönesans Holding tarafından yapılan yapının ara bölme detaylarında ve ses yalıtımında Knauf Insulation'ın IPB serisi ve akustik levhaları olmak üzere yaklaşık 80.000 m2 yalıtım levhası kullanılmıştır.

80.000
metrekare
yalıtım levhası



Oyak Göksupark Konut Projesi

Ankara'nın Göksu Parkı Eryaman bölgesinde Türkiye'nin en büyük konut projeleri arasında yer alan 1876 konutluk proje, OYAK İnşaat tarafından yürütülmektedir. Kullanılan malzeme kalitesi ve işçiliği ile dikkat çeken proje, 38 bin metrekarelik peyzajıyla fark yaratmaktadır. Projenin ara bölme detaylarında Knauf Insulation IPB serisi, cephe detaylarında ise FCB serisi olmak üzere yaklaşık 240 bin m2 malzeme kullanılmıştır.

240.000
metrekare
malzeme

BAŞTAN SONA KATKIDA BULUNAN ÇÖZÜMLER ÜRETMEK!

Binalardaki Yangın Riskini Nasıl Ortadan Kaldırırız?



Gökhan ATAMİL
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

BİNA CEPHELERİ

Dış cephe giydirme işlerinde yanmaz Mineral Yün çözümlerimiz herhangi bir uygulamanın ihtiyacına göre hazırlanabilir. Özellikle Avrupa'daki paydaşlarımızın, içlerinin rahat olması için yanmaz ürünleri daha işin en başından tercih ettiklerini görmekteyiz.

DÜZ ÇATILAR

Düz çatı yangın yönetmelikleri ülkeden ülkeye değişmektedir. Bazı ülkelerin yönetmelikleri içeriden dışarıya yangın direncini kapsamada yetersiz kalırken, diğer ülkeler ise okullar gibi kamu binalarının düz çatılarında yanmaz malzemelerin kullanılmasını talep edebilmektedir. Tavan boşluğundaki yangın riski, Mineral Yün gibi yanmaz çözümler kullanılarak en baştan ak tasarlanmalıdır.

GÜVENLİK KAPILARI

Okulların, hastanelerin, otellerin ve tüm kamusal binaların güvenliği içinde olarak tasarlanması gerekmektedir. DRS Yangın Levhamız yangına dayanıklı kapılar için idealdir; çünkü yalıtım çekirdeği yüksek yoğunluklu, A1 yanmazlık standardında Kaya Minerali Yünü içermektedir ve 30 ila 120 dakika aralığında üstün yangın direnci performansı sunmaktadır. Levha, yangın perdeleyici kapılar gibi yüksek sıcaklık toleransı gerektiren bileşenler için idealdir.



GARAJLAR VE BODRUM KATLARI

2018 yılında İngiltere'deki çok katlı otoparkta gerçekleşen yangın, 1.400 aracı yok etmiş ve garajların ve bodrum katlarının yangına ne kadar dayanıksız olduğunu göstermiştir. Heraklith Ahşap Yünü ürünümüz EN1365-2 A2 sınıfında yangına tepki göstermektedir. Bu ürün Mineral Yün ürünümüzle birleştirildiğinde, yangın sırasında alev damlları oluşturmayan koruyucu bir alev kalkanı sunmakta ve dikkatsizce açılan araba kapılarının etkisini emecek kadar sağlam, çekici bir görünüşe sahip olur.

SANDVIÇ PANELLER

Veri merkezleri, lojistik üsleri ve antrepolar gibi gayri meskun yapılarda prefabrik sandviç panellerin kullanımını giderek artmaktadır. OEM bölümümüz, ihtiyaca göre uyarlanmış Kaya Minerali Yünü PBE yalıtım çekerdeklerini, en yüksek A1 yangın sınıflandırmasını karşılayan ve 60 ila 120 dakika arasında mükemmel yangın direnci sağlayan sandviç panelleri için sunmaktadır. İhtiyaca göre uyarlanmış çözümler, dış cepheler, çatı elemanları ve ara duvarları için sunulmaktadır.

HVAC SİSTEMLERİ

Kamusal binalardaki ısıtma, havalandırma ve iklimlendirme (HVAC) sistemleri, yangının odadan odaya sıçramasını engellemek için en yüksek seviyede yangın direnci sunmak zorundadır. EN 1366-1 standartlarına göre tasdiklenmiş ve İsviçre Kantonları Yangın Sigortası Şirketleri (Sweeden Cantonal Fire Insurance Company) tarafından onaylanmış Fire-teK® yalıtım çözümlerimiz, HVAC sistemleri için özel üretilmiştir.

“

“ Bir yapı projesinde yer alan hiçbir kimsenin potansiyel yangın riskini azatılmak için yapı malzemeleri varken sorumluluğu üstlenmesine gerek yoktur.”

Siân Hughes, Dış İlişkiler Direktörü

”

“Bir yapı projesinde yer alan hiçbir kimsenin potansiyel yangın riskini azatılmak için yapı malzemeleri varken sorumluluğu üstlenmesine gerek yoktur.”

Siân Hughes, Dış İlişkiler Direktörü

Binalar ve yangın güvenliği dünya çapında manşet olmaya devam ediyor. İç karartıcı bir sıklıkta oluşan her yangının ardından aynı sorular gündeme geliyor. Bina neden risk altındaydı? Yangın testleri yeterli miydi? Suçlu işçilik miydi? Bunun tekrar olmasını engellemek için ne yapmalıyız?

Daha önceki deneyimlerden çıkardığımız dersler bizi yangın riskini bina inşasının ilk aşamalarında değerlendirmeye yöneltmektedir. Yanmaz malzemelerin kullanımını öncelikle yangının ortaya çıkma olasılığını düşürmekte ardından ise yangının yayılmasını ve yangın riskini asgari düzeyde tutmaktadır.

İnşaat esnasında yapılan işçiliği ele alalım; bir projenin dikkatsizce gerçekleştirilen bir montaj veya tecrübe eksikliğinden kaynaklı bir yangın tarafından baltalanmayacağı garanti eden ne vardır?

Peki ya binanın tamamlanması ardından gerçekleşecek işler? Dış cepheler her zaman el değmemiş durumda kalmaz, sürekli tadilata uğrarlar ve örneğin rastgele açılan bir sondaj deliği çok ciddi bir soruna yol açabilir.

Sonra bir de testlerin zorluğu var. Yakın zamanda, laboratuvar testlerinin gerçekten de gerçek dünya şartlarında malzemelerin güvenliğini (özellikle de montajın bir uzman tarafından yapılmadığı zamanlarda) yansıtıp yansıtamayacağı üzerine soru işaretleri oluşmuştur.

Çağdaş binaların tasarlanma yöntemi içerisinde ekstra yangın riski eklenmeden de hâlihazırda yeterince güvenlik sorunu bulunmaktadır. Yıllar önceki geleneksel inşaatlar ile karşılaştırıldığında daha yüksek inşaatlar, daha hafif ve ucuz malzemeler, daha fazla yeraltı tesisi ve daha geniş iç mekânlar hep birlikte yangının ve dumanın bir bina içerisinde yayılma hızına katkıda bulunmuşlardır. Yangın güvenliği, binalarda mutlaka önceden tasarlanmalıdır.



Havanız Kaliteli Olsun!

YÜKSEK KAPALI MEKÂN HAVA
KALİTESİYLE REFAHI ARTIRMAK

G ö k h a n A T A M İ L
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Yüksek hava kalitesi sağlık ve konfor için hayatidir.

“1800 yılında insanların %90’i açık havada çalışırken 2000 yılında %20’sinden azı açık havada çalışır olmuştur.”

Russel Foster, Nuffield Laboratuvarı, Oxford Üniversitesi

Göz kaşıntısı, hapsirik, yorgunluk, boğaz tahrişi, baş ağrıları, öksürük, alerjiler, solunum hastalıkları ve hatta kalp hastalığı. Evlerimizdeki, okullarımızdaki ve çalışma alanlarımızdaki kötü hava kalitesinin etkisi, Hasta Bina Sendromu olarak bilinen dünya çapında önemli bir sorun haline gelmiştir.

Kuzey Amerika Çevre Koruma Ajansı (EPA), “iç mekânlardaki bazı çevre kirletici konsantrasyonların tipik dış mekan konsantrasyonlarından çoğu zaman iki ila beş kata kadar daha fazla olduğunu” söylemektedir.

Hava Kirliliği Sorunları

EPA, çocukların, yaşlıların ve kalp, damar ve solunum hastalıklarına sahip hassas kişilerin iç mekânlarda daha fazla vakit geçirdikleri için hava kirliliğine karşı daha duyarlı olduklarını belirtmektedir.

YouGov and Velux® veri ajansı tarafından hazırlanan rapora göre ortalama bir yetişkin günde 15.000 litre hava solmaktadır ve bu hava içerisinde çoğu zaman Uçucu Organik Bileşikler (UOB) bulunmaktadır. EPA, “sentetik inşaat malzemelerinin kullanımındaki artış gibi etkenler dolayısıyla iç mekânlardaki çevre kirleticilerin yakın zamanda arttığını” belirtmektedir.

Bu etki kayda değerdir. Initiative Buildings 2030 tarafından hazırlanan bir rapor, düşük iç mekan hava kalitesine maruz kalmanın düşük iş verimlilik seviyelerine ve sınıflarda düşük dikkat sürelerinin yanı sıra hastalık sebebiyle devamsızlığa yol açtığını ortaya koymaktadır. Daha da önemlisi, Dünya Sağlık Örgütü hane hava kirliliğine dayandırılabilen hastalıklar sebebiyle gerçekleşen erken ölüm sayısını 3,8

“

“1800 yılında insanların %90’i açık havada çalışırken 2000 yılında %20’sinden azı açık havada çalışır olmuştur.”

Russel Foster, Nuffield Laboratuvarı,
Oxford Üniversitesi

”

milyon olarak açıklamıştır.

Dünya Yeşil Bina Konseyi tarafından Nisan 2018’de hazırlanan Gezegen ve İnsanlar için Doğru Şeyi Yapmak isimli yeni bir rapor, “Çalışanların yeterli doğal ışığa ve iyi hava kalitesine sahip olan mekânlarda çalıştıklarında ve yeşil alanlara erişimleri olduklarında daha iyi çalıştıklarını ve bunu tercih de ettiklerini” göstermektedir.

Almanya, Fransa, İtalya ve Belçika gibi birçok ülke UOB için daha sıkı düzenleyici gereksinimler ortaya koymaktadır ve bunun yanı sıra BREEAM, LEED, WELL, DGNB ve HQE de dahil Yeşil Bina Derecelendirme Sistemleri iç mekan hava kalitesine her zamankinden daha fazla önem vermektedir.

Knauf Insulation'da bizler, binaların ve bina sakinlerinin konforlarına ve sağlıklarına daima katkı sağlamayı hedeflemiştir. 2009 yılında ilk Cam Mineral Yünü ürün yelpazesini biyo-tabanlı bağlayıcı ECOSE teknolojisinin önemli bir ögesi olarak piyasaya sürdük.

“Üstün” Sertifikalı Ecosse Çözümleri

ECOSE çözümlerimiz, Eurofins Indoor Air Comfort Gold tarafından UOB ve İç Mekân Hava Kalitesi Emisyonları sertifikası kapsamında “üstün malzeme” olarak tasdiklenmiştir. Ayrıca çözümlerimiz, UOB emisyonları için Fransız Sınıflandırmasında sınıfının en iyisi A+ sertifikasına sahiptirler ve Almanya'nın Blu Angel ve Finlandiya'nın M1'i gibi gönüllü iç mekân hava kalitesi sertifikalarıyla uyumludurlar.

Ecosse, Eurofins ve DGNB Başarıları

Knauf Yalıtım, ECOSE Teknolojili ve formaldehit içermeyen Mineral Yünü ürünü Eurofins tarafından Indoor Air Comfort Gold standardında sertifikalandırılan ilk şirket olmuştur.

Eurofins standardı, DGNB (Alman Sürdürülebilir Bina Değerlendirme Sistemi) tarafından tanınmıştır ve bu sistem tarafından kabul edilen türünün tek örneği bir sertifika olmuştur.

Indoor Air Comfort Gold, uçucu organik bileşiklerin (UOB) düşük emisyonlu bileşikleri konusunda Avrupa'nın en kapsamlı sertifikası olarak görülmektedir. Eurofins sertifikası, ulusal yönetmeliklerde bulunan en sıkı UOB emisyonları kriterleri ile LEED, WELL, BREEAM, DGNB ve HQE için yüksek sayıda gönüllü UOB emisyon ve UOB gereksinim sınıflandırmalarını birleştirir.

Yalıtım, binalardaki sağlık ve konfora kayda değer ölçüde katkı sağlayabilmektedir ve bu konuyu daha önceki sürdürülebilirlik raporlarımızda ayrıntılı bir şekilde incelemiş bulunmaktayız www.knaufinsulation.com/downloads. Yalıtım, soğğun sebep olduğu hastalıkları ve ölümleri engellemeye yardımcı olur, ses kirliliğini azaltır, yakıt yoksunluğunu azaltır ve harici hava kirlenici konsantrasyonlarını dolaylı olarak azaltabilir.



**Zamanımızın %62'sini İç Mekânlarda Geçirdiğimizi Düşünürüz.
Gerçekte Zamanımızın %90'ını İç Mekânlarda Geçirmekteyiz.**

Yeşil Bina Derecelendirme Sistemleri Değişiyor! Peki Ya Siz?



G ö k h a n A T A M İ L
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Yeni derecelendirme sistemlerinin ivme kazanmasıyla ve iyi bilinen Yeşil Bina Derecelendirme Sistemlerinin (YBDS) büyük güncellemeler almasıyla birlikte geçtiğimiz yıllar sürdürülebilir yapılar dünyasında yoğun bir yıl olmuştur.

İşte yenilikler;

BREAAM'nin Uk New Construction Scheme, Yeni İnşaat Tasarısı, ulaşım erişimi ve ekoloji meseleleri gibi göstergelere ve tüm binanın yaşam döngüsü etkisine vurgu yaparak 2018 yılında hayata geçirilmiştir.

DGNB, döngüsel ekonomi, BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne katkılar, iç mekân hava kalitesi için Eurofins standardı ve Avrupa Level(s) çerçeve gereksinimlerinin çoğunun entegrasyonu üzerine odaklanan değişiklikler ile 2018 yılında güncellenmiştir.

Fitwel, kendini, binaların onları kullanan kişilerin sağlığını desteklemesi için optimize eden "düşük maliyetli, yüksek etkili" sertifikalı olarak tanımlar şekilde 2017 yılında oluşturulmuştur.

HQE'nin yeni bir sürümü 2018 yılında çıkmıştır. Bu sürümde iç mekân hava kalitesi ve hidrotermal konfor bölümlerine güncellemeler yapılmıştır ve düşük karbon ayak izine sahip binaların olumlu enerji katkısını gösteren ulusal derecelendirme ile uyumlu yaşam boyu çevresel etki göstergeleri eklenmiştir.

LEED, v4.1 üzerinde çalışmaktadır ve "bina performansını ölçmek için yeni yöntemler" sunmak adına bir beta sürümü çıkarmıştır. ARC platformu, LEED sertifikalı binaların performansının karşılaştırılmasına izin vermektedir.

Level(s) çerçevesi, binaların tam yaşam döngüsü, kaynak verimliliği, akustik ve iç mekân hava kalitesi göstergeleri inceleyerek bina verimliliği değerlendirmelerini "genelgeçer"

hale getirmek için tasarlanmış bir pilot Avrupa Komisyonu girişimidir.

Yaşayan Bina Meydan Okuması (YBMO), olumlu çevresel etkiye sahip sağlıklı inşaat malzemelerinin kullanımını vurgulamaktadır. Yeni kurulmuş Avrupa Yaşayan Gelecek Enstitüsü, Avrupa pazarının YBMO aracıyla uyum sağlaması için çalıştığını 2018 yılında duyurmuştur. Knauf Yalıtım kurucu sponsorlardan birisidir.

OsmoZ, 2018 yılında Fransa'da piyasaya sürülmüştür ve akustik sağlık ve iç mekân hava kalitesi gibi çevresel sağlık göstergelerine odaklanmaktadır.

TOTEM, Belçika için Yaşam Döngüsü Değerlendirme Aracıdır ve 2018 yılında yeni Belçika Çevresel Ürün Bildirgesi (ÇÜB) veritabanını kullanarak piyasaya sürülmüştür.

WELL 2. sürümü 2018 yılında "binalarda sağlığı ve refahı geliştirme" odağıyla piyasaya sürülmüştür.

Bulgaristan'ın yeşil-inşa hayali, 216 metre uzunluğunda 80.000m² yüzölçümüne sahip, başkent Sofya'daki en yüksek bina olan, BREEAM sertifikalı Capital Fort iş merkezi gibi başlıca gelişmeler ile özetlenebilir. Bina, 2017 Avrupa Gayrimenkul Ödülleri'nde En İyi Ticari Yüksek Mimari seçilmiş ve binanın dış cephesinde, ara duvarlarında, asma tavanlarında ve yeraltı garajlarında Knauf Insulation ürünleri kullanılmıştır.

Merkezin ardındaki yaratıcı zeka, A&A Architects'ten Mimar Angel Zahariev, Knauf Yalıtım'ın sunduğu gibi kolayca erişilebilir uzmanlığın sektör için hayati olduğunu söylemektedir. "İnşaat ürünlerinin ve sistemlerinin üreticileri tarafından sunulan bilgi ve tavsiyeler, tasarım ve sertifikalandırma sürecinde kesinlikle çok önemlidir. Bu bilginin kolayca erişilebilir olması da etkin bir şekilde kullanılması açısından ayrıca önemlidir."



İzlenmesi Gereken Dokuz Yol

1. Mineral Yününün puan potansiyeli

Mineral Yünü sekiz anahtar YBDS alanına katkıda bulunmaktadır Enerji ve iklim, termal konfor, akustik, hava kalitesi, yaşam döngüsü maliyetlendirmesi, yaşam döngüsü etkisi, inşaat atığı ve duyarlı kaynaklandırma için maksimum puan sağlamaktadır.

2. Kırmızı Liste dışındaki ürünlerimiz

ABD'den gelen ürünlerimiz Kırmızı Liste dışındadır. Üçüncü taraf onaylı detaylara sustainableminds.com adresinden ulaşılabilir.

3. Yaşam Döngüsü Değerlendirmesi önemlidir

DGNB, LEED, BREEAM ve Level(s), YDD'leri ödüllendirmektedir ve aynı zamanda Fransa gibi ülkelerdeki yeni yönetmelikler bunları zorunlu hale getirmektedir. Ürünlerimizin çoğu için YDD'lere ve Çevresel Performans Bildirgelerine sahibiz.

4. İç mekân havasına üzerine odaklanmak

İç mekân hava kalitesi birçok yeni YBDS'nin ve DGNB gibi var olan tasarımların odağındadır. 2018 sürümü, Eurofins iç mekân hava kalitesi standartlarını tanımaktadır. Mineral Yünümüz Eurofins Indoor Air Comfort Gold standardı ile sertifikalıdır.

5. Akustik sağlık

Mineral Yünümüz ve Heraklith Ahşap Yünümüz, çoğu YBDS tarafından talep edilen olağanüstü akustik performansını sunmaktadır. Sistemler Bölümümüzün yanı sıra Ahşap Yünü ürün yelpazemiz ihtiyaca uygun çözümler sunabilmektedir.

6. Daha iyi su kullanımı

Urbanscape® Yeşil Çatı çözümümüz metrekare başına 45 litreye kadar su tutabilmektedir ve bu da çok yağmur olan konumlarda yağmur suyunu yönetmeye ve sulama suyunun değerli olduğu yerlerde ise kullanımı azaltmaya yardımcı olur.

7. Güncellenmiş bilgiler

Sustainableminds.com, Kuzey Amerika'da diğerlerinin yanı sıra LEED, Living Building Challenge ve WELL kapsamında çözümlerimizin ne gibi teminatlar sağladığını göstermektedir. Bunun yanı sıra Knaufinsulation.com adresinin sürdürülebilirlik bölümünde, LEED, BREEAM, DGNB ve WELL kapsamında ürünlerimizin ne gibi puanlar sağladığını göstermektedir. Bu siteler düzenli olarak güncellenmektedir.

8. Kaynak kullanımı

Döngüsel ekonomi birçok Yeşil Bina Derecelendirme Sistemi'nde hayati bir unsurdur. Bu bizim için de önemlidir. ECOSE'li Mineral Yünümüzde %80'e kadar geri dönüştürülmüş cam kullanılmaktadır.

9. Ekip desteği

Knauf Insulation'daki teknik uzman ekibimiz diğerlerinin yanı sıra WELL, LBC, DGNB, BREEAM, LEED, HQE ve Level(s) konusunda uzmanlık sunabilmektedir.





BAKİ ÖZGÜR
İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ

Değerli Ecoser okurları,
Çalışanlarımızla ilgili haberleri aşağıda paylaşmak isterim.

Atamalar

Sn. Özkan Tiryaki, 01.10.2019 tarihinden itibaren
Proses ve Kalite Müdürü olarak atanmıştır.

Sn. Erdem Kosvalı, 01.01.2020 tarihinden itibaren
vekaleten yürüttüğü Ülke Satış Müdürü pozisyonuna
asaleten atanmıştır.

Sn. Esat Özdemir, 01.01.2020 tarihinden itibaren
Üretim Müdürü olarak atanmıştır.

Sn. Erhan Erbek, 01.01.2020 tarihinden itibaren
Earthwool Satış Lideri olarak atanmıştır.

Sn. Sertaç Erol, 01.01.2020 tarihinden itibaren Mineral
Plus Satış Lideri olarak atanmıştır.

Arkadaşlarımızı gönülden tebrik ediyor, yeni
görevlerinde başarılarının devamını diliyoruz.

Knauf Insulation Ailesine Katılanlar

Mustafa Karabulut, 17.10.2019 tarihinde, Soğuk Hat
Paketleme Operatörü olarak işe başlamıştır.

Ozan Özkaynak, 17.10.2019 tarihinde, Soğuk Hat
Paketleme Operatörü olarak işe başlamıştır.

Alihan Korucu, 23.10.2019 tarihinde, Ana Hat Kalite
Operatörü olarak işe başlamıştır

Melike Ünal, 10.01.2020 tarihinde, Malzeme Planlama
Uzmanı olarak işe başlamıştır.

Elçin Köşe, 20.01.2020 tarihinde, İş Sağlığı ve Güvenliği
Müdürü olarak işe başlamıştır.

Çocuğu Dünyaya Gelenler

12.12.2019 tarihinde, İşneleme Operatörü Birol
Kaya'nın oğlu dünyaya gelmiştir.

Her kahverengi

ECOSE

değildir!



Ecosse Teknolojisi

ile üretilen Knauf Insulation ürünleri, insan sağlığına ve çevreye dost yalıtım çözümleri sağlar.

Knauf Insulation, Eurofins Indoor Gold ve Ral sertifikasına sahip tek mineral yün üreticisidir.

KNAUFINSULATION

www.knaufinsulation.com.tr

with **ECOSE** TECHNOLOGY



KNAUFINSULATION



Isı Yalıtımı



Isı Yalıtımı



Yangına Karşı Direnc



Nem Dayanımı



Sürdürülebilirlik