



sektör

Hedef, sektörü
25 milyar dolarlık
büyüklüğe taşımak /02

Alarko Carrier, yeni
ürünlerle iş hacmini
artırmaya odaklandı /04

Baymak'ın bu yılki
büyüme hedefi
yüzde 10 /06

iklimlendirme

Sürdürülebilir büyüme ihracat odaklı gerçekleşiyor

ÇAĞLA GÜL SARAÇ

Türkiye iklimlendirme sektörü, 2000'li yılların başından itibaren global pazardan aldığı payı artırmak üzere gerçekleştirdiği yatırımların sonucunda, sürdürülebilir büyümeyi ihracat odaklı gerçekleştiriyor. Türkiye pazarının konut üretimine bağlı dönemsel hareketlenmesi nedeniyle sektördeki birçok firmanın ihracata yöneldiği tespitini yapan uzmanlar, yabancı firmalarla ortaklık ya da işbirliğine giderek teknolojisini geliştiren sektörün artık küresel pazardan aldığı payı artırmaya odaklandığı görüşünde birleşiyor. TÜİK'ten edinilen bilgilere göre, 2013 yılında 4.2 milyar dolarlık ihracat yapan sektör, 2014 yılında ise bu rakamı yüzde 5.5 artırıp, 4.4 milyar dolara ulaştı. Sektörün 2023 yılı hedeflerin arasında ise 25 milyar dolarlık ticaret hacmi bulunuyor.

Sektör temsilcileri, önümüzdeki süreçte her yıl ortalama yüzde 15 artırılması hedeflenen sektör ihracatının, ithalatı geçeceği yönünde sinyal verdiğini aktarıyor. 2014 yılında yapılan ithalat da bu öngörüye doğrular nitelikte. Yine TÜİK'ten alınan verilere göre, 2013 yılında 6.5 milyar dolarlık ithalat yapan sektör, geçen yıl ise ithalatı yüzde 17.6 düşürerek, 5.3 milyar dolarlık ithalat yaptı. Sektör aktörleri, artan teknoloji üreten bir yapıya bürünmelerinin ve talebin iç pazardan karşılanması yönünde gelişen eğilimin söz konusu düşüşte etkili olduğunu kanaatinde.

Lüks algısından ihtiyaç geçiş yaşandığı görülüyor

Sektör, geçen yıl en büyük pazarı konumundaki Almanya'ya 419 milyon dolarlık ihracat yaptı. Bu ülkeye ihracat, önceki yılla göre yüzde 6.3 artış gösterdi. İngiltere, 307 milyon dolarla en büyük ikinci pazar olurken bunu 298 milyon dolarla Rusya, yaklaşık 293 milyon dolarla Irak ve 191 milyon dolarla Azerbaycan izledi. En büyük beş pazar arasında yer alan Rusya, Irak ve Azerbaycan'a ihracatta yüzde 12'leri bulan kayıplar görüldü. 6'ncı sıradaki İran yüzde 75, 7'nci sıradaki Türkmenistan yüzde 36, 8'inci sıradaki Romanya ise yüzde 25'lik ihracat artışıyla dikkati çekiyor.

Sektör temsilcileri, artık Türkiye iklimlendirme sektörü için iç pazarda bir değişim döneminin yaşandığını belirterek, bu

durumu geçmişte lüks kabul edilen iklimlendirmenin, artık ihtiyaç duyulan temiz havanın sağlanması yönünde bir sistemler bütünü şeklinde algılandığı tespitini yapıyor. Bilhassa artan AVM'ler ve sosyal alanların kapalı mekanlara taşınması nedeniyle, artık tüketicinin zamanının çoğunu kapalı alanlarda geçirdiği fikrinde birleşen sektör oyuncular, iklimlendirmenin olmadığı bu tarz ortamlarda insanların kirli havayı solumak zorunda kaldığına atıfta bulunuyor. Uzmanlar, bu durumun beraberinde insan sağlığını olumsuz etkileyecek koşulların meydana gelmesine zemin hazırladığının altını çiziyor.

Sektör temsilcileri, bir insanın günde 11 bin litre hava tükettiğini ve bunu yaparken de 21 bin 600 kere nefes alıp verdiğine dikkat çekiyor. Yine, en temiz kapalı ortam havasının en kirli dış ortam havasından 2.5 kat daha kirli olduğu belirtiliyor. Dolayısıyla sektör temsilcileri, iklimlendirme ürünlerinin bilinçli tüketicici için lüks değil, artık ihtiyaç haline geldiğini işaret ediyor.

İklimlendirme sektörü, farklı sektörlerle yakın ilişki içinde faaliyet gösteriyor. Sektörün özellikle inşaat sektörü ile yakın ilişkisi içinde bulunduğunu belirten uzmanlar, gerek AVM sayısının artması gerekse son dönemde artan lüks konut üretimi projeleriyle sektörün ivme kazandığını ifade ediyor. Sektör aktörleri, özellikle 2006 yılından beri gelişimine devam eden AVM'lerde enerji tasarrufunun önem kazandığını



belirterek, bu amaçla kullanılan ısı pompasıyla yaklaşık yüzde 20 enerji tasarrufu sağlanabileceğini savunuyor. Tüm bunların yanı sıra, Türkiye'nin önemli hizmet kalemlerinden biri olan ve turizm sektöründe önemli bir yer tutan konaklamada da iklimlendirme öne çıkıyor.

İklimlendirme sektörü AB'ye uyum sürecinde

Otel odalarından genel mekanlarına, yönetim katlarından otelin arka kısımlarına kadar geniş bir alanda uygulama alanı bulan iklimlendirme sektörü için oteller geniş ve hacimli bir pazar alanı sunuyor. Büyük otellere ağırlıklı, VRF değişken debili merkezi klima sistemi kuran iklimlendirme firmaları; otelin büyüklüğüne ve kapasitesine göre bir dış üniteye en fazla altı iç üniteden oluşan multi split klimalar veya bir dış ünite ve bir iç üniteden oluşan mono split klimalar da kurabiliyor. İşletmeler açısından iklimlendirme alanında enerji maliyetlerinin düşürülmesi önemli. Firmalar ise enerji verimliliği, doğa dostu enerji, sessiz çalışan ve az yer kaplayan ürünler ve sistemler üzerine çalışıyor.

İklimlendirme sistemlerinde enerji verimliliğini etkileyen birçok faktör bulunuyor. Binaların yapısı, yapılan ısıtma ve

2013-2014 İklimlendirme sektörü ithalat verileri ve değişim miktarı

	2013 (bin \$)	2014 (bin \$)	değişim (%)
İklimlendirme genel	6.500	5.300	-17.6
Tesisat sistemleri ve ele.	2.500	2.400	-4.3
Isıtma sistemleri ve ele.	1.100	526	-52.3
Soğutma sistemleri ve ele.	887	688	-22.4
Havalandırma sistemleri ve ele.	758	738	-2.6
Klima sistemleri ve ele.	1.100	896	-22.6
Yalıtım malzemeleri	89	109	22.1

Kaynak: TÜİK

soğutma projeleri, seçilen cihazlar, otomasyon gibi faktörler enerji verimliliğini etkiliyor. Sektör temsilcileri, binalarda ısıtma ve soğutma sisteminde kullanılacak cihaz kapasitelerini belirlemek için yapılan hesaplamaların hassas şekilde yapılması gerektiğini aktarıyor. Binaların yapıım aşamasındayken dış duvarlara ve çatılara yalıtım yapılması gerektiğini kaydeden uzmanlar, yalıtım yapılmayan mevcut binalara da mantolama yöntemiyle yalıtım yapılması gerektiğini böylece binanın durumuna göre yüzde 50'ye varan enerji tasarrufu yapılabileceğine dikkat çekiyor.

Sektörde her mevsim için farklı ürün gruplarının olması, firmaların her sene klimalarda yenilediği teknolojiler ve modeller, tüketicinin satın alma sürecinde zorlanmasına neden oluyor. İklimlendirme sektöründe AB'ye uyum çerçevesinde klima, fan ve elektrik motorlarına asgari enerji verimliliği şartları getirildi. Öte yandan, ÖTV uygulamalarındaki dengesizliğin haksız rekabete yol açması, Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) kapsamındaki alımların ithalatı teşvik edici olması, enerji israfının önüne geçilememesi sektörde çözüm bekleyen sorunların başında gösteriliyor.

26 Yıldır Çözüm Ortağınız

EN 779 - EN-1822 Standartlarında
FİLTRE ÜRÜN GRUPLARI

- Rulo Filtreler
- Panel Filtreler
- Torba Filtreler
- Kompakt Filtreler
- Hepa Filtreler
- Aktif Karbonlu Filtreler
- Filtre Sistem ve Aksesuarlar
- Endüstriyel Kartuş Filtreler

Dünyanın Havasını Temizliyoruz...

MGT FİLTRE KLİMA TES. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Akçaburgaz Mah. 46. Sok. No: 1 Kırac - Esenyurt / İSTANBUL Tel: 444 4 648 - 0212 886 61 77 Fax: 0212 886 99 78

Hedef, sektörü 25 milyar dolarlık büyüklüğe taşımak



ZEKİ POYRAZ

TOBB İklimlendirme
Sektör Meclisi ve İklimlendirme
Sanayici İhracatçıları Birliği Başkanı

İklimlendirme sektörünün Türkiye'de yapılanması 1990'lı yıllara dayanıyor. 2000 yılına kadar modernleşme faaliyetlerini tamamlayan sektör, Avrupa üretim merkezi olmayı hedefliyor. Bu hedef doğrultusunda 2000 yılından sonra sektörde faaliyet gösteren büyük firmalarla çok uluslu firmaların ortaklık kurmasıyla, yurtdışı sermayenin Türkiye'de üretime yönelik yatırım yapmasının önü açıldı. Bugün itibarıyla dış ticaret odaklı büyüyen sektörün dış ticaret verileri incelendiğinde ise hatırı sayılır bir büyümeden söz etmek mümkün.

Türkiye İstatistik Kurumu'ndan alınan verilere göre Türkiye iklimlendirme sektörü 2013'te yaklaşık 4.2 milyar dolarlık ihracat yaptı. Söz konusu rakam ile Türkiye küresel iklimlendirme sektörü ihracatından yüzde 0.8'lik pay aldı. Yine aynı yıl Türkiye'nin ithalatı 6.5 milyar doları buldu. Bu rakam ile küresel ithalattan yüzde 0.9'luk pay aldı. Dolayısıyla, 233 ihracatçı ve 234 ithalatçı ülke arasında söz konusu verilerle 24'üncü sırada yer aldı. Sektörümüzün ihracatı 2014'te ise yüzde 5.5 arta-

rak, 4.4 milyar dolara ulaştı. İthalat ise yüzde 17.6 düşerek, 5.3 milyar dolara geriledi. Ticaret hacmi yaklaşık 10 milyar dolar olan Türkiye'de ise iklimlendirme pazarının iki buçuk kat büyüyerek, 2023 yılında 25 milyar dolarlık bir hacme ulaşması hedefleniyor. Bu pazarın yüzde 60'ına karşılık gelen miktar olan 15 milyar doların, Türkiye'de üretim ve servis hizmeti veren iklimlendirme firmaları tarafından karşılanması bekleniyor.

Sektörde yeni bir sıçrama gerekiyor

Sektör yurt genelinde yeni bir sıçramaya ihtiyaç duyuyor. Bunlardan ilki, 'kendini markanı' oluşturmak ikincisi ise, 'kendini tasarımı' yapabilmek yönünde olmalı. Eğer, Türkiye iklimlendirme sektörü bu sıçramayı yapabilirse küresel bir oyuncu haline gelebilir. İklimlendirme Sanayici İhracatçıları Birliği (SİB), bundan hareketle, 'İklimlendirme Sanayi Tasarım ve Uygulama Yarışması' düzenliyor.

Her yıl düzenlenen çalıştayda sorunlarımızı dile getiriyoruz

SİB organizasyonunda 'İklimlendirme Sektörü'nün 2023 İhracat Strateji ve Eylem Planı'nın oluşturulması amacıyla 2012 yılından bu yana her sene 'İklimlendirme Sektör Çalıştayı' düzenleniyor. Özellikle 2011 yılında sektörel dernekler ve İSKAV öncülüğünde gerçekleştirilen çalışmalar

sonucunda 'Türkiye İklimlendirme Sektörü Hedefler ve Stratejiler Belgesi' yapımlandı. Gerçekleştirilen bu organizasyon sonucunda kamu ve özel sektöre düşen görevler tespit edildi. Buna göre, kamuya düşen görevler; sektörde kurumsallaşma, marka oluşturma ve ara mamul üretiminin desteklenmesi, ilgili alanlarda nitelikli ve kalifiye işgücünün eğitimi başta olmak üzere birçok başlık altında toplandı. Özel sektöre düşen görevler ise kurumsallaşma, yerli müteahhit firmaları ve üniversitelerle işbirliğinin geliştirilmesi, esnek üretim sistemlerinin kurulması, küresel marka oluşturma şeklinde belirlendi.

Sektörün önemli sorunları arasında ise ÖTV uygulamalarındaki dengesizliklerin haksız rekabete yol açması, Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) kapsamındaki KDV Kanunu'na göre yapılan alımların yerli ürünlerin aksine ithal ürünleri teşvik edici olması, iklimlendirme sektöründe enerji israfının önüne geçilmesi şeklinde sıralayabiliriz. Ayrıca, binaların yalıtımlarının yetersiz oluşu ve cihazların verimliliğinin düşük olması, atık enerjilerin geri kazanımına yönelik sistemlerin yaygın olmayışı, kamu ihalelerinde yerli ürünlerin istenilen düzeyde tercih edilmemesi, altyapı eksikliği; limanlara erişimde yaşanan zorluklar, gümrükler ve ilgili kurumların veznelerinin çalışma saatlerindeki sınırlamalar da dikkat çeken sorunlar arasında yer alıyor.

2013-2014 İklimlendirme sektörü ihracat verileri ve değişim miktarı

	2013 (bin \$)	2014 (bin \$)	değişim (%)
İklimlendirme genel	4.200	4.400	5.5
Tesisat sistemleri ve ele.	1.700	1.800	6.5
Isıtma sistemleri ve ele.	1.100	1.200	0.6
Soğutma sistemleri ve ele.	587	676	15.1
Havalandırma sistemleri ve ele.	391	453	15.7
Klima sistemleri ve ele.	260	232	-10.6
Yalıtım malzemeleri	97	87	-10.0

Kaynak: TÜİK

Sağlıklı altyapının kurulması bilinciyle hizmet üretiyoruz



ELİF AKMEHMET

Isıtma Soğutma Klima
Araştırma ve Eğitim Vakfı Müdürü

İSKAV Türkiye; ısıtma, soğutma, klima ve tesisat sektörünü geliştirmek üzere kuruldu. 1997 yılından beri üniversite-sanayi işbirliğinin yanı sıra sektörün AB normlarına uyumunu sağlamak ve sektörün önemli eksikliklerinden biri olan firmaların üretim, montaj ve servis elemanlarına eğitim vermek için çalışıyoruz.

İSKAV, iklimlendirme sektöründe sosyal ve bilimsel çalışmalar yapan özel ve kamu kuruluşlarıyla işbirliği gerçekleştirip, ortak çalışmalar yaparak, sektöre nitelikli insan gücü istihdamının sağlanması ve sağlıklı bir altyapının kurulması bilinciyle hizmet üretiyor. Bu kapsamda, özellikle eğitim çalışmalarına yönelik İSKAV, teknik ve yönetim alanlarında eğitim çalışmalarını düzenliyor. Çalışma komisyonları ile faaliyet alanlarını şekillendirirken Eğitim ve Laboratuvar Komisyonu, öncü komisyon olarak iklimlendirme sektörünün gelişimine katkı sağlıyor. İSKAV, firmaların idari, yönetim ve teknik kadrolarına yönelik olarak da eğitim programları uygulayarak, yönetici ve teknik departmanları için sektörel bilgi ve mesleki yetkinlik alanlarına yönelik sertifika programı düzenliyor.

Vakfımızın, Eğitimci Atölye adlı çalışması programının amacı Türkiye'de iklimlendirme alanında eğitim veren üniversite, meslek yüksek okulu ve meslek liseleri eğitimcilerinin bilgilerinin güncellenmesi konusunda iş yapıyor. Ayrıca, aynı atölye teorik ve uygulamalı olarak yapılan çalışmalarda yeni teknolojiler ve gelişmelerle ilgili de bilgilendirme yapıyor. Bu eğitim çalışmaları öncesinde belirlenen firmalar düzenlenen teknik gezilerde firma temsilcileri üretim yaptıkları fabrikalarının, hizmete sundukları ürünlerini detaylı bir şekilde anlatma fırsatı yakalıyor. Bu sayede, yeni teknolojiler yakından izlenerek, güncel uygulama pratikleri takip ediliyor.

Öte yandan, vakfımız 2009 yılından beri çalışmalarını sürdüren, Fonksiyon Test Ayar ve Kontrol Komisyonu'nun amacı ise Türkiye'de standartların oluşmasını sağlamak ve bu konuda çalışacak sektör firmalarına rehberlik etmek, sertifikalandırmak ve denetlemekle görevli. Sektörde, üretim faaliyetlerinin güvence altına alınmasına yönelik sertifikalı eğitim programlarından biri olan Test Ayar ve Dengeleme (TAD) sertifika programının temeli NEBB standartlarına dayanıyor. Bu çalışmalar TAD sertifika programı, Fonksiyon Test Ayar ve Kontrol Komisyonu ve sektör firma yetkilileri birlikte sürdürüyor. İSKAV tarafından temelleri atılan 'iş etik ilkelerinin' geliştirilmesi noktasında gerek firma gerek üniversite gerekse de derneklerle işbirliği halindeyiz. Ayrıca, etik değerler konusunda sektör bileşenlerine hizmet vermek, onları desteklemek ve uygulamalarını izlemek yine vakfımızın görevleri arasında yer alıyor.

İSKAV, ısıtma, soğutma, klima ve tesisat sektörünün en büyük buluşması olan ISK-SODEX Fuarları'nın organizasyonlarında da koordinatör görevini üstleniyor. Bu fuarların uluslararası anlamda tanınması için yurt içi ve dışında TTMD, İSKİD, DOSİDER ve İZODER ile birlikte tanıtım faaliyetlerinin geliştirilmesine yardımcı oluyor.



5 M Mühendislik, kapasitesini ihracat odaklı artıracak

GÜLAY SOYDAN PEHLEVAN / BURSA

Isıtma, soğutma ve havalandırma sektörüne yönelik üretim yapan 5 M Mühendislik'in alanında Türkiye'de ilk beşte yer aldığını iddia eden firma ortağı Murat Aslan, "Sahip olduğumuz deneyim ile Avrupa pazarındaki etkinliğimizi artırmak istiyoruz. İlk ihracatımızı Almanya'ya yaptık. Ayrıca bayilik verdik. İhracat ile kapasitemizi iki katına çıkarmak istiyoruz. İspanya ile görüşmelerimiz sürüyor. Katar, İran, Irak ve Fas'ı da mercek altına aldık" dedi. Ameliyathanelerde kullanılan hepa filtreleri 2016 yılında imalatları arasına katarak, sektörün tüm ihtiyaçlarını karşılayabilir duruma geleceklerinin altını çizen Murat Aslan, "Tüm filtreleri bünyemizde üretebiliyoruz fakat ameliyathane filtrelerinde tam olarak imalatımız yok. Ameliyathane filtresi üretimi ile birlikte ihracatta paket sipariş alabileceğimiz gibi fason imalatı yapabileceğiz. Kapasitemizin bir bölümünü iç pazara, bir bölümünü ihracata, kalan bölümünü de fason üretime yönlendirmeyi hedefliyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Büyüme hedefi yüzde 25

Firmanın bu yılki hedefleri hakkında da bilgi veren Murat Aslan, Taf Filter markası ile üre-

tim yaptıklarını anlattı. 2014'te bir önceki yıllara oranla yüzde 30 büyüdüklerini kaydeden Aslan, söz konusu dönemde 50 bin adet kaset filtre, 50 bin adet de torba filtre ürettikleri bilgisini verdi. Son kullanıcıya malzeme verdikleri için projelere bağlı olmadıklarının altını çizen Aslan, "Bu da büyümeye olumlu yansıdı. Ayrıca son bir yıl içinde imalatı artırıcı makine yatırımları gerçekleştirdik. 2015 büyüme hedefimiz yaklaşık yüzde 25" ifadesini kullandı. Bugün itibarıyla Hasanağa OSB'de (HOSAB) bin 400 metre karelik kapalı alanda faaliyet gösterdiklerini dile getiren Aslan, kapasite artışına bağlı olarak önümüzdeki yıllarda üretim alanını iki katına çıkarmak istediklerini vurguladı.

5 M Mühendislik'in 1996 yılında beş mühendis tarafından ticaret amacıyla kurulduğunu söyleyen Murat Aslan, 1999 yılında ise filtre sektöründe üretime başladıklarını anlattı. 2000 yılında Alman Gea Delbag firmasının Türkiye mümessilliğini aldıklarını bildiren Aslan, "2008 yılından bu yana HOSAB'daki binamızda üretimimizi artırarak faaliyetlerimize devam ediyoruz. Hizmet verdiğimiz alanlar arasında ilaç, otomotiv, enerji santralleri, elektronik, kimya, tekstil, hastaneler ve alışveriş merkezi bulunuyor" dedi.



GELECEĞİMİZİ YALITIYORUZ

Yalıtım sektörünün öncü markası olarak, yenilikçi AR-GE çalışmaları sonucu geliştirdiğimiz çevre dostu ve enerji tasarrufu sağlayan ürünlerle, yarınla yaşanabilir bir dünya bırakmayı hedefliyoruz.

Biz ODE'yiz. İyi bir gelecek için, iyi yalıtım yapıyoruz.



www.ode.com.tr

Üntes, 2018 yılında 25 milyon dolarlık ihracat hedefliyor

YEŞİM ARDIÇ / ANKARA

Kazan ve Saray'daki 27 bin metrekaresi kapalı olmak üzere 147 bin metrekaare alanda üretim yapan ve son dönemde Ar-Ge faaliyetleriyle öne çıkan Üntes, 2018 yılındaki 25 milyon dolarlık ihracat hedefine inovasyona dayalı ürünleriyle ulaşmayı planlıyor. Gaz yakmalı rooftop klima üretimine bu yıl içinde başladıklarını belirten Üntes Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, yatırımlarının önemli bir kısmını Ar-Ge'ye ayırdıklarını söyledi. Şanal, Üntes markası ile iklimlendirme sistemleri, klima santralleri, hijyenik klima santralleri, paket klima santralleri, havuz nem alma santralleri, rooftop klimalar, fan-coil üniteleri, çatı ve kanal tipi aspiratörler, soğutma grupları ve ısı pompaları ürettikleri bilgisini verdi.

"Ar-Ge Merkezi kuracağız"

İtalyan ortaklı Üntes-Rhoss Joint Venture (ortak girişim) firmasının, tüm kapasite aralıklarında soğutma grupları ve ısı pompası ürettiğini söyleyen Mehmet Şanal, "Yapılan Ar-Ge çalışmalarında müşterilerin, akademik çevrelerin, paydaşların ve sektörün ihtiyaçları göz önünde bulundurularak kararlar veriliyor. 2016 yılı hedeflerimizden bir tanesi Ar-Ge departmanımızı Ar-Ge Merkezi yaparak küresel ölçekte teknoloji transferi yapabilen bir marka olmak" şeklinde konuştu.

Tüketicilerin ihtiyaçlarının giderek farklılaşmasıyla birlikte standart ürünle-

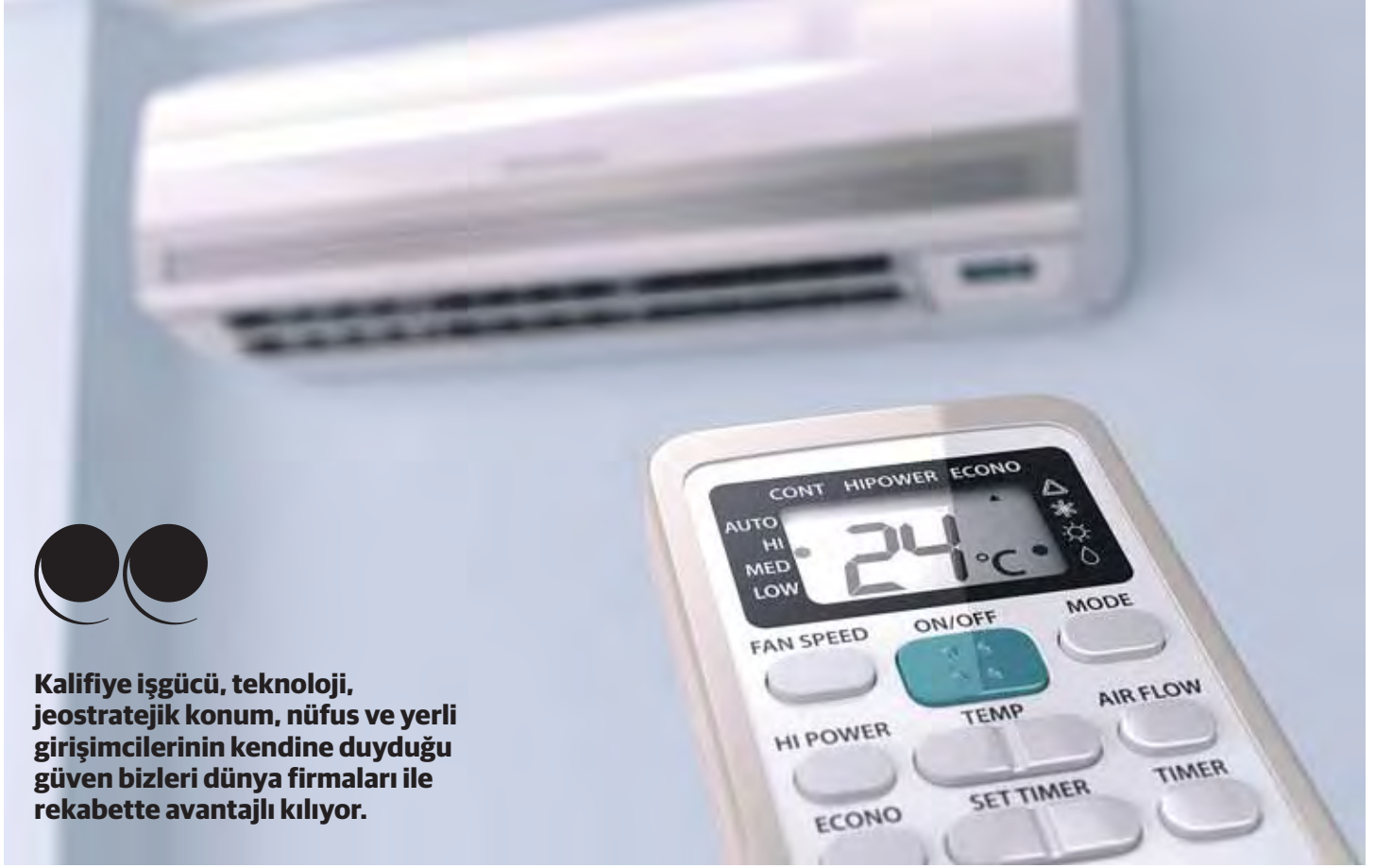


rin kullanılma oranının her geçen yıl azaldığına vurgu yapan Mehmet Şanal, "Bu nedenle alanında eğitimli ve deneyimli çalışanlar ile çalışmak ve esnek ürün gruplarının olması pazar payı için büyük avantaj yakalanmasına neden oluyor. Biz de çalışmalarımıza bu yönde ağırlık veriyoruz" dedi. Şanal, yatırımlarında enerji verimliliğini de ön plana çıkararak, 'Her 1 KW'den Emin Olun' sloganını kullandıklarını söyledi.

Üntes'in kriz dönemleri dahil her yıl yüzde 15 ila 20 oranında büyümeye devam ettiğini söyleyen Mehmet Şanal, "Hedefimiz bu büyümeye devam ederek, ülkesi için katma değer yaratabilen teknoloji geliştiren global bir marka haline gelebilmek. Madagaskar, Ekvator gibi ülkelerin olduğu yaklaşık 40 ülkeye ihracat yapıyoruz ve üretimin yüzde 25'i dış pazara sunuyoruz" dedi.

"İhale mevzuatındaki düzenlemelere odaklanılmalı"

Hızla artan inşaat yatırımlarının, yüklenici firmaların mali altyapılarının güçlü olmaması ve sert rekabet koşullarının mali riskleri de beraberinde getirdiğini anlatan Mehmet Şanal, "Bunların yanı sıra, sözleşme şartlarının ağır olması ve işin yapılması aşamasında oluşacak her türlü riskin firmaların üzerine atılması, HVAC sektörü için hizmet veren firmaların risklerinin giderek artmasına neden oluyor. Oluşan bu risklerin azaltılması için özellikle ihale mevzuatındaki düzenlemelere odaklanılmalı" dedi. Şanal, söz konusu eksiklikler nedeniyle binalara getirilen zorunlu yatırım yönetmeliğinin iş hacimlerini arttırıcı bir etkisi olmadığını fakat yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen konut ve AVM yatırımlarının iş hacmini arttırdığına vurgu yaptı.



Kalifiye işgücü, teknoloji, jeostratejik konum, nüfus ve yerli girişimcilerinin kendine duyduğu güven bizleri dünya firmaları ile rekabette avantajlı kılıyor.

Beklentilerin üstünde performans sergiledik

Her geçen gün daha hızlı büyüme gösteren Türkiye iklimlendirme sektörü, 2014'te beklentilerin üstünde bir performans sergiledi. Sektör ihracatı, 2013 yılında yaklaşık 4.2 milyar dolar iken 2014 yılında bu rakam bir önceki yıla göre yüzde 5.5 artarak, 4.4 milyar dolar düzeyine ulaştı. Sektörün gelişimi bu konuda Türkiye'yi Avrupa ve Afrika'nın üretim merkezi haline getirdi. Merkezi ve bireysel klima sektöründe Avrupa'da yüzde 13'lük pazar payına sahip ve bu ürün grubunda 10 yılda yaklaşık yedi kat büyüdü. Bireysel klima pazarında ise Türkiye, Avrupa'da Rusya'dan sonra ikinci sıraday er alıyor.

Dünyada ısıtma, soğutma ve havalandırma cihazlarına talep gün geçtikçe artış gösteriyor. Kalifiye işgücü, teknoloji, jeostratejik konum, nüfus ve yerli girişimcilerinin kendine duyduğu güven bizleri dünya firmaları ile rekabette avantajlı kılıyor. Tüm bu avantajların değerlendirilmesi ve desteklerin sağlanması durumunda Türkiye iklimlendirme sektörünün, 2023 yılında 25 milyar dolar ihracat hacmi ve 35 milyar dolar iç piyasa büyüklüğü ile 60 milyar dolar bir hacme ulaşacağı düşünülüyor.

Gelişme gösterirken tabi ki sektörümüzün yaşadığı sorunlar da var. Bunlar-

dan birisi nitelikli iş gücünün yetersizliği. Mevcut işgücümüz ile aynı nitelikte ve gereken nicelikte işgücünü bulmak zorlaştı. İş hacminin büyümesi istihdam gerektiriyor, fakat nitelikli işgücü arzı henüz yeterince artmadı. Sivil toplum örgütleri ile meslek içi eğitimler düzenlemesi ve devletin meslek lisesi ile yüksek okulları kalite ve sayısını artırması gibi çalışmalarla çözümler üretilmeye başlandı. Derneğimiz, Üniversite Sanayi İşbirliği Komisyonu bu konuda etkin sonuçlar almaya başladı ve ISKAV'ın yürüttüğü ve İSKİD olarak destek verdiğimiz çalışma neticesinde Yıldız Üniversitesi Makina Fakültesi'nde iklimlendirme bölümü açıldı ve ilk mezunlarını verdi. Makine Mühendisliği Fakülteleri ile yakın ilişkiler yürüterek başarılı öğrencileri iklimlendirme sektörünü tanımaya ve katılmaya davet etme çalışmalarımız devam ediyor.

ÖTV önemli bir sorun

Soğutma içeren klima santrallerinde ve Fan-Coil cihazlarında halen ÖTV uygulanması bir başka sorununuz. Oysa adı geçen ürünler bireysel kullanıma yönelik split klima cihazlarından farklı, ticari ürünler ve bu ürünler üretim için zorunlu. Önerimiz; ÖTV, bu ürünlerden veya



CEM SAVCI

İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD)
Yönetim Kurulu Başkanı

enerji etkinliği yüksek olanlardan kaldırılması veya azaltılması yönünde. Öte yandan, küreselleşmenin getirdiği pazar ve rekabet şartlarında özellikle yurtdışı rakiplerle rekabet edebilmek ve ihracat yapabilmek için Ar-Ge ve Ür-Ge mutlak bir zorunluluk şeklinde karşımıza çıkıyor. Çoğunluğu KOBİ'lerden oluşan sektör için eğitim seviyesi yüksek de olsa Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarına kaynak ve personel ayırmak kolay değil. Yeni Ar-Ge kanunu KOBİ niteliğindeki firmalarımıza yarar sağlamıyor. Bu durumun önümüzdeki yıllarda uluslararası rekabette sektörümüzü zorlayacağını düşünüyorum. Ar-Ge desteklerinin KOBİ düzeyinde yaygınlaştırılması ve ilgili prosedürlerin kolaylaştırılması gerekiyor.

"İşin havasındayız..."

Klima Santrali | Nem Alma Cihazı | Isı Geri Kazanım Cihazı | Hücreli Fan | Sıgırlık Taze Hava Santrali
Kanal Tipi Sıgırlık Taze Hava Santrali | Dikdörtgen Kanal Tipi Fan | Dikdörtgen Kanal Tipi Fan Harici Motorlu
Yuvarlak Kanal Tipi Fan | Çatı Fanı | Çatı Fanı Harici Motorlu | Duman Tahliye Fanı
Hücreli Mutfak Fanları | Kanal Tipi Davlumbaz Fanları

tezel
İSITMA • SOĞUTMA • HAVALANDIRMA

Fatih Mahallesi Yakacak Cd. Sancaktepe - İstanbul
T: +90 216 311 17 69 | www.tezelish.com.tr

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD.

Japon Teknolojisi Estetikle Birleşti.

İleri teknolojiye sahip Mitsubishi Heavy VRF Klima cihazları, rezidans, otel, iş yeri ve ofislerde kolaylıkla kurulan estetik çözümler sunuyor.

Güven **Estetik**

KX Serisi VRF Klima Sistemleri

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD. AIR CONDITIONERS HEAVY DUTY

FORM 50 YIL

İstanbul (0212) 286 08 73 vrfistanbul@formgroup.com	İzmir (0232) 459 02 70 vrfizmir@formgroup.com	Antalya (0850) 221 30 01 vrfantalya@formgroup.com	Ankara (0312) 284 77 22 vrfankara@formgroup.com	Bursa (0224) 249 95 26 bursa@formgroup.com	Adana (0850) 205 43 44 vrfadana@formgroup.com
--	--	--	--	---	--

www.formgroup.com

Alarko Carrier, yeni ürünlerle iş hacmini artırmaya odaklandı

Isıtma, soğutma ve su basınçlandırma sistemlerinin yanı sıra otomasyon sistemleri konusunda üretici ve uygulayıcı hizmetler veren Alarko Carrier, yeni ürünlerle iş hacmini artırmaya odaklandı. Alarko Carrier Genel Müdürü Önder Şahin, 48/50 UA/UH serisi yeni nesil çatı tipi klimaların kapasite artışı için Carrier EMEA ve Alarko Carrier Mühendislik Departmanları'nın ortak çalıştığını, söz konusu cihazın kapasite artırımını öngören projenin yakın zamanda tamamlama hedeflenin bulunduğunu bildirdi. Şahin, ayrıca orta segment 39SQ klima santralinin daha rekabetçi versiyonunu ise bu yıl sonunda piyasa sunacaklarını açıkladı.

Alarko Carrier'in bu yılın ilk çeyreğinde ortaya koyduğu performans hakkında bilgiler veren Önder Şahin, anılan dönemde Gebze OSB'deki ana üretim tesislerinde kapasitelerinin yüzde 75'ini kullandıklarını kaydetti. Şahin, Dudullu OSB'de bulunan panel radyatör üretim tesislerinde ise yüzde 55'lik kapasite kullanım oranına ulaştıkları bilgisini verdi. 2015 yılı boyunca özellikle kamu ve özel teşebbüs ortaklığı hastane projelerinin de etkisiyle pazarın ivme kazanmaya devam edeceğine işaret eden Şahin, "Her geçen gün büyüyen ısı pompası pazarındaki potansiyeli değerlendirmek adına Carrier Isıtma ürünlerini portföyümüze ekledik. 2015 yılı içinde gerekli satış, satış sonrası ve bayi eğitimleri ve pazarlama faaliyetleri ile Carrier markalı ısıtma ürünlerinin de pazarda etkin olmayı planlıyoruz" dedi.

Enerji tasarruflı ürünlere odaklandı

Firmanın sürdürülebilirliği verdiği önemin altını çizen Önder Şahin, "Tüketiciyi gelişmiş ve yüksek verimli ürünlerle buluşturmaya özen gösteriyoruz. Sürdürülebilirlik çalışmalarımıza 2002 yılında başladık ve ISO 14001 (Çevre Yönetim Sistemi), OHSAS 18001 (İş Güvenliği Yönetim Sistemi) ve BS 16001 (Enerji Yönetim Sistemi) gibi belgeleri aldık" diye konuştu. Ürünlerinden bazılarını farklı opsiyon



ve modifikasyonlarla AB standartlarına getirmenin yanı sıra, bu standartlara uygun yeni tasarımlar yaptıklarını dile getiren Önder Şahin, çalışanlarının ve yan sanayisiyle birlikte sürdürülebilirliği şirket kültürü haline getirmeyi hedeflediklerini belirtti. Şahin, bu hedefin sonunda iklimlendirme sektöründe sürdürülebilirlik raporunu yayımlayan öncü şirketlerden biri olacaklarını öne sürdü.

Ocak 2014'ten itibaren 12 kW'a kadar klimalarda enerji verimliliği kriterleri, enerji sınıflarını ve ölçümlerini yeniden tanımladıklarını hatırlatan Önder Şahin, "Öncülüğünü yaptığımız inverter teknolojisini bir anlamda pazarda zorunlu kıldı. Pazar yapısı nedeniyle 2014 yılında tam olarak yansımayan bu düzenlemeden 2015 yılından itibaren enerji verimliliği yüksek ve fiyat kalite oranıyla öne çıkan ürünlerimizle başarımız artacak" ifadelerini kullandı.

Firmanın enerji tasarruflı ürünler üretmeye ve projeler geliştirmeye odaklandığını hatırlatan Önder Şahin, 5746 sayılı

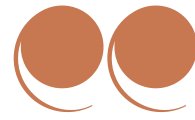
Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi hakkında kanun doğrultusunda 2012 yılında, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Ar-Ge merkezi tescilini aldıklarını söyledi. Carrier'dan yaptıkları teknoloji transferleriyle, ürünlerinde geliştirmeler yaptıklarını dile getiren Şahin, "Ürünlerimizi sürekli geliştirmek için test ve Ar-Ge merkezimizde, üniversiteler ve TÜBİTAK'la da ortak çalışmalar yürütüyoruz. Alarko marka yoğunmalı kombi ve duvar tipi kazanlarda Ar-Ge çalışmalarına devam ediyoruz. Bu çalışmalar sonucunda, gelişen yoğunmalı cihaz pazarında yabancı ve yerli marka olarak iki farklı segmentteki yerimizi sağlamlaştıracak" şeklinde konuştu.

"Ürünlerimizi 57 ülkeye ihraç ediyoruz"

Şirketin 2014 yılındaki faaliyetlerinin sonucuna dönem kârının ciroya oranının yüzde yaklaşık 7.2 olduğunu kaydeden Önder Şahin, "Faaliyet kârının ciroya oranı ise yüzde 8.8'e ulaştı. 2014 yılında 407

milyon TL ciro elde eden şirketimiz, 29.5 milyon TL net dönem kârı elde etti. 2014 yılı itibarıyla aktif ihracat yaptığımız ülke sayısını 57'ye yükselterek, 36 milyon dolar ihracat yaptık" bilgisini verdi. Firmanın cirosunun yaklaşık yüzde 10'unu ihracattan karşıladığını belirten Şahin, "Avusturalya'dan Almanya'ya, Ortadoğu'dan Afrika ülkelerine kadar geniş bir yelpazede ihracat gerçekleştiriyoruz. Klima santralleri, radyatörler ve çatı tipi klimalar ihraç ürünlerimizin büyük kısmını oluşturan son yıllarda dört ve altı dalgıç pompa ihracatımız Asya ve Afrika pazarında sürekli artıyor" dedi.

İhracat yaptıkları ülke sayısını sürekli artırdıklarını bildiren Önder Şahin, yaptıkları ülkelerin yaşadıkları krizlerden etkilenmeden faaliyetlerine devam ettiklerini kaydetti. 2011 yılında Ortadoğu pazarına yönelik başlatıkları klima santrali satışlarının bu bölgede kazandıkları prestijli projelerle artarak devam ettiğini söyleyen Şahin, "Katar, Suudi Arabistan, BAE ve Kuveyt pazarında Carrier ofisleri ile



Sektörümüz, hızla gelişen iç pazar talebi ve uluslararası pazarlara artan ihracatıyla, Türkiye ekonomisinde dikkat çekiyor.

yürüttüğümüz karşılıklı işbirliği, eğitimler, ziyaretler ve pazarlama faaliyetlerinin önümüzdeki yıllarda satışlarımıza daha da etki edeceğine inanıyoruz" diye konuştu.

Sektör ihracatı 5.4'lük artış yaşadı

İklimlendirme sektörü hakkında genel bilgi veren Önder Şahin, "Sektörümüz, hızla gelişen iç pazar talebi ve uluslararası pazarlara artan ihracatıyla, Türkiye ekonomisinde dikkat çekiyor. Sektörün 2014 ihracatı, bir önceki yıla oranla yüzde 5.4'lük artışla 4 milyar dolar gerçekleşti" dedi. Avrupa'da enerji verimliliği düşük ve çevreci ürünlere devlet tarafından verilen desteğin Türkiye'de de sağlanması gerektiğini aktaran Şahin, bu desteklerle sektörün daha teknolojik, daha verimli ürünlerle büyümeye devam edeceği öngörüsünde bulundu. Öte yandan tüketicilerin bilinçli seçim yaparak teknolojik ve yüksek enerji verimliliğine sahip ürünlere yöneldiğini kaydeden Şahin, bu sayede enerji üretiminde yurtdışına bağımlı olan Türkiye'nin önemli kazançlara sahip olacağını söyledi.

Form Şirketler Grubu, konsolide cirosunu yüzde 10 artıracak

İklimlendirme ve yenilenebilir enerji alanında klima cihazlarının üretimi ve ithalatı ile servis faaliyetlerini sürdüren Form Şirketler Grubu, 2014 yılını yaklaşık 200 milyon TL konsolide ciro ile kapattı. Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun, firmanın bu yıl ise konsolide cirosunu yüzde 10 artırmayı öngördüğünü aktardı. Bu yıl, 2014'e göre, daha verimli başladıklarını dile getiren Korun, "Bu yılın bir önceki seneden ertelenen projeler ve işler ile olumlu geçeceğini öngörüyoruz. İlk çeyrek itibarıyla yıllık hedeflerimizin yarısına geldik. Çevre ülkelerdeki olum-

luz siyasi durumdan dolayı azalan yurtdışı işler hariç, bir olumsuzluk görmüyorum" diye konuştu.

Dört ana kolda hizmet veriyor

Form Şirketler Grubu'nun VRF klimaları, merkezi iklimlendirme ve yenilenebilir enerji sektöründe faaliyet gösterdiğini hatırlatan Tunç Korun, Form endüstri ürünleri, Form VRF sistemleri, Form endüstri tesisleri sanayi ve Formsolar olmak üzere dört ana kolda hizmet verdiklerini söyledi. Korun, klima faaliyetlerinde her boyuttaki bina için merkezi klima sistemleri (soğutma grupları, paket klimalar, ısı pompaları, klima santralleri) ve VRF klima cihazlarının satış sonrası servis hizmetlerini de gerçekleştirdiklerini kaydetti. Yerli imalatla ise gün ışığı aydınlatma ürünleri, doğal havalandırma ve duman tahliye üniteleri ve evaporatif soğutucular da imal ettiklerini aktaran Korun, "Ayrıca güneşten elektrik elde eden fotovoltaik sistemlerin projelendirme ve anahtar teslim kurulumunu sağlıyoruz. Yabancı ortaklığımız bulunan MuntersForm firmasına kimyasal nem alma ve data center soğutma sistemleri de temin ediyoruz" dedi.

Merkezi iklimlendirme sektörüne yönelik ürün gruplarıyla hizmet verdiklerini söyleyen Tunç Korun, Mitsubishi Heavy VRF KXX serisi ve su soğutmalı VRF cihazlarının sektöre yeni tanıttıkları yüksek verimli ürün grupları içinde yer aldığı bilgisini verdi. Korun, şöyle devam etti: "Su soğutmalı VRF, gerçekten VRF'nin en yüksek verimlilik değerini sağlayabildiğimiz kısmını oluşturuyor. Büyük iklimlendirme cihazlarında yer alan paket klimalar-



da ise farklı ve yüksek kapasiteli bir ürünümüz olan LENNOX'un yeni 'ENERGY' serisi paket klima ünitesi ve DECSA CTI Sertifikalı Soğutma Kulesi de sektöre yeni yeni tanıttığımız ürün gruplarımız içinde yer alıyor."

Ürün gruplarında enerji verimliliği yüksek ve yeşil bina oluşumuna katkı sağlayan ürünlerin bulunduğunu belirten Tunç Korun, bu yaklaşımla Avrupa'nın başlıca yer altı suyu kaynaklı ısı pompası uygulaması olan Antalya Terracity AVM ve yine Avrupa'nın beşinci büyük toprak kaynaklı ısı pompası uygulaması Meydan AVM gibi projelere imza attıklarını belirtti. Korun, "Ayrıca, İzmir Pancar fabrikada ürettiğimiz ve sıfır enerji ile doğal aydınlatma sağlayan Sunvia, yapay aydınlatmalardan kaynaklı doğaya salınan karbon miktarını azaltan bir sistem. SV-550 modeli, 400 W eşdeğer güce sahip olup, 30 ila 35 metrekare alanı aydınlatma gücüne sahip bir ürün" dedi. Bir adet SV-550 modelinin, günde sekiz saat, yılda 320 gün aydınlatma sağlayarak yaklaşık 800 kilogram karbondioksit emisyonunu engelleyebildiğini kaydetti.

Tezel, global pazarda söz sahibi olmak istiyor

Havalandırma, iklimlendirme cihaz ve aksesuarları üreten Tezel, ürünleriyle ilgili bütün TSE ve TSEK belgelerini aldı. Yangın duman tahliye fanları ile ilgili yangın koruma sertifikası için sürecin devam ettiğini aktaran Tezel Genel Müdürü Fatih Tezel, "Bu yıl için başlıca hedefimiz; iki ay içinde bu sertifikayı alarak, proje firmalarının taleplerini gerekli bütün sertifikalara haiz cihazlarımızı ile sağlamak" dedi.

Avrupa normlarında üretim yapacağız

Fatih Tezel, firmanın TSE standartlarına uygun klima santralleri, ısı geri kazanım cihazları, sığınak fanları, duman egzost fanları, basınçlandırma fanları, kanal tipi fanlar, mutfak egzost fanları ile HVAC sektöründeki deneyimini Ar-Ge çalışmaları ile birleştirdiğini aktardı. Tezel markası ile üretilen ve TSE standardı aldıkları havuz nem alma santrallerini SODEX Ankara Fuarı'nda ziyaretçilerin beğenisine sunduğunu ifade eden Tezel, ürünün ilgi gördüğünü söyledi. Tezel, "Uzun vadede kendi bünyemizde ürettiğimiz ürünleri Avrupa kalite normlarına uygun hale getirerek, uluslararası pazarlarda söz sahibi olmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

"İklimlendirme lüks değil, ihtiyaç"

Kapalı alanlarda geçirilen zaman ile insanların kirli havayı solumak zorunda kaldığını söyleyen Fatih Tezel, bir insanın günde 11 bin litre hava tükettiğini ve bunu yaparken de 21 bin 600 kere nefes alıp verdiği düşünüldüğünde, en temiz kapalı ortam havasının en kirli dış ortam havasından iki buçuk kat daha kirli duruma geldiğini belirtti. Dolayısıyla iklimlendirme



Ürettiğimiz ürünleri Avrupa kalite normlarına uygun hale getirerek, uluslararası pazarlarda söz sahibi olmayı hedefliyoruz

ürünlerinin bilinçli tüketici için lüks değil, ihtiyaç konumunda bulunduğunu ifade eden Tezel, iklimlendirmenin özellikle inşaat sektörüyle yakın ilişki içinde bulunduğunu kaydetti. Yeni yapıların inşasının, eski binaların renovasyon çalışmaları ve insanların evlerinde tadilat yaptırılmalarının sektöre ivme kazandırdığını belirten Tezel, "Bununla birlikte yerli müteahhitlerinin yurt içi ve dışında aldıkları her iş bizim için ürün satılması muhtemel yeni fırsat olarak karşımıza çıkıyor" dedi.

REDÜKTE EDİLMİŞ DÜNYA

Dünya Süper Veb Ofset A.Ş. adına
İmtiyaz sahibi
Didem DEMİRKENT

Genel Yayın Yönetmeni
Hakan GÜLDAĞ

Araştırma Servisi Müdürü: **Gürhan Demirbaş**
Danışman: **Talip Aktan**
Editör: **Alev Arslan**
Hazırlayan: **Çağla Gül Sarac**
Tasarım ve Uygulama: **Onur Kuş**

Reklam Müdürü: **Meral Ögat**
Reklam Sorumlusu: **Melisa Merve Meydan**

Merkez: "Globus" Dünya Basınevi,
100. Yıl Mahallesi 34204 Bağcılar/İstanbul
Telefon: (0212) 440 24 24 • **Faks:** (0212) 355 07 86
e-posta: dunya@dunya.com.tr • **Araştırma:** (0212) 440 27 64
Diğer ve Baskı: Dünya Süper Veb A.Ş.
100. Yıl Mahallesi 34204 Bağcılar / İstanbul

Ücretsiz Danışma Hattı: **0800 219 20 24 / 25**

Trox Turkey, pazar payını artırmaya odaklandı

Almanya merkezli, çok uluslu bir firmanın Türkiye satış ve proje destek ofisi Trox Turkey, geçen yılı yaklaşık yüzde 20'lik büyüme ile tamamladı. Bu yıl için de büyüme öngören Trox Turkey Genel Müdürü Ozan Atasoy, “Ancak içinde bulunduğumuz coğrafyadaki politik belirsizlikler yurtdışı projeleri, Türkiye'deki seçim ortamı ve dövizdeki dalgalanma da bir miktar yurtiçi projeleri etkileyebilir. Bu olumsuzluklara rağmen etkin bir pazarın bulunduğunu söyleyebilirim” dedi.

Pazardaki potansiyeli değerlendirmek için yeni ürünlerle hedeflerini desteklediklerine işaret eden Ozan Atasoy, bu yıl portföylerine ekledikleri X-CUBE klima santrallerinin ve X-Fans havalandırma ve otopark jet fan sistemleri ile ciro ve pazar paylarını artırmayı planladıklarını söyledi. Firmanın yurtdışı çalışmalarına verdiği öneme değinen Atasoy, cironun yaklaşık dörtte birini yurtdışı projelerinden elde ettiğini belirtti. 2015 ve gelecek yıllarda pazar satışlarından aldıkları payı yüzde 50'ye çıkarmayı hedeflediklerini aktaran Atasoy, yakın coğrafya ve Türk

cumhuriyetleri başta olmak üzere birçok ülkeye hizmet verdiklerini dile getirdi.

“Otomasyon sistemi üzerinde yoğunlaştık”

Firmanın Ar-Ge faaliyetlerini Almanya merkezli yürüttüğünü ifade eden Ozan Atasoy, “Bu kapsamda özellikle ürünlerimizin gelişen teknolojiler ile akıllı ürün haline gelmesi ve birbirleri ile kolay haberleşmesini sağlayan otomasyon sistemleri üzerinde yoğunlaştırdık” şeklinde konuştu. Yapılan faaliyetler neticesinde ortaya çıkan ürünlerin gelecek yıl itibarıyla

pazara sunulacağını açıklayan Atasoy, kendi içinde birçok yenilik ve inovasyon barındıran bu sistemlerin firmayı inovasyonda bir adım daha ileriye taşıyacağını işaret etti.

Firmanın Avrupa standartlarını ve pazarın kurallarını belirleyen birçok kuruluşun içinde etkin rol aldığını söyleyen Ozan Atasoy, “Kataloglar, seçim programları ve laboratuvar çalışmalarıyla sektörü yönlendiren yenilikçi bir firmayız. Bu bilgi ve deneyimi Türkiye tesisat sektörüne, proje ofislerinden başlayarak sunmaya çalışıyoruz” ifadelerini kullandı. Bir projenin havalandırma metrajında yer alan kanal ve aksesuarlar haricindeki tüm ekipmanların Trox ürün grubunda bulunabildiğini dile getiren Atasoy, şöyle devam etti: “Spesifik ve farklı çözümler için ise LA-BCONTROL, NetCom, chilled beam ve chilled ceiling gibi ürünlerimiz mevcut. Firmamız dördü Almanya'da olmak üzere dünyanın değişik coğrafyalarında 14 fab-

rikada üretim gerçekleştiriyor. Küresel ölçekte yaklaşık 3 bin 600 çalışanımız mevcutken, Türkiye'de 20 kişilik bir kadro ile hizmet veriyoruz.”

“Test ve kabul prosedürleri uygulanmıyor”

Türkiye iklimlendirme sektörü hakkında da değerlendirmede bulunan Ozan Atasoy, “Sektörün önemli sorunlarından bir tanesi ürünlerin ve müteahhitlik hizmetlerinin teslimatı sırasında test ve kabul prosedürlerinin yeter kadar uygulanmaması. Sektörümüzün en önemli taahhüdü iklimlendirmede konfor” dedi. Yaşam alanlarını konforlu şekilde ısıtıp, soğutup, havalandırmanın önemini vurgulayan Atasoy, havalandırmanın, enerji verimli ve sürdürülebilir şekilde sağlaması gerektiği bilgisini verdi. Ancak kağıt üstünde yapılan hesapların, projelerin, sahada yapılan uygulamaların iş teslimatları sırasında yeteri kadar proje ve hesap-



lara uygunluğunun kontrol edilmediğini ileten Atasoy, şunları kaydetti: “Sektörde taahhüt ettiklerimizin gerçekleştirildiğini ispatlamamız ve göstermemiz gerekiyor. Bu konular, subjektif değerlendirmelerle geçiştiriliyor ve sonuçta ürettiğimiz katmedeğerin hakkı verilmiyor. Bu bağlamda Türkiye'de ihtiyacı karşılamak anlamında Test & Commissioning hizmetleri üretilmeye başlandı. Bu konunun yaygınlaştırılması sektörümüzde yapılan işlerin kalitesinin artmasına da katkı sağlayacağına inanıyorum.”

Durukan 2016'da kendi servis hizmetini verecek

BELMA BAĞRIK / MERSİN

Isıtma, soğutma ve havalandırma sektöründe faaliyet gösteren Durukan İklimlendirme, satış sonrası hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla 2016 yılında servis hizmetini de firma bünyesinde oluşturmayı hedefliyor. Durukan İklimlendirme firma sahibi M. Korkut Durukan, 2016 yılında satış sonrası hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla servis hizmetini de kendi bünyelerinde yapmak istediklerini hatırlattı. Durukan, “Bu sayede, saha kontrolü, müşteri memnuniyeti ve devamlılığı ile birlikte hizmet kalite standardını artıracakız” dedi.



Saha kontrolü, müşteri memnuniyeti ve devamlılığı ile birlikte hizmet kalite standardını artıracakız.

çen yıl işlem hacimlerinin yüzde 70'ini soğutma sistemleri, yüzde 30'unu ise ısıtma sistemlerinden oluştuğunu belirten M. Korkut Durukan, sektörde ağırlıkta bireysel ve kurumsal tüketicilere yönelik konut, villa, idari bina, fabrika, hastane, otel ve benzeri projelere yönelik ısıtma, soğutma ve havalandırma sistemleri alanında hizmeti verdiklerini söyledi. Durukan, şöyle devam etti: “Yurtiçinde birçok projeyi başarıyla teslim ettik. Irak'ta birkaç projenin de ürün tespiti, tedarik ve teslimini yaptık. Devam eden projeleri de gelecek aylarda teslim edeceğiz.”

Bor-San, ihracatı artıracak

YEŞİM ARDIÇ / ANKARA

Bor-San markasıyla panel radyatör, havlupan ve vanalarını 50 ülkeye ihraç eden Bor-San, yıllık 1 milyon 250 bin metre panel radyatör üretim kapasite ile Ak-saray OSB'de faaliyetlerini sürdürüyor. Bor-San İhracat Müdürü Erkan Boran, yedi farklı tipte ve 20 farklı uzunluk alternatifleriyle; standart, kompakt ventili, düz yüzeyli, hijyenik, desenli ve renkli olmak üzere altı farklı ürün imal ettiklerini belirterek, “Havlü radyatörlerimiz ile müşterilerimize farklı boy ve genişliklerde beyaz/krom ve düz/oval alternatifi ile hizmet veriyoruz” dedi.

Erkan Boran, bu yıl ihracat yaptıkları ülke sayısını 60'a çıkarmak istediklerini dolayısıyla ihracatı da yüzde 20 artırma hedeflerinin bulunduğunu bildirdi. Ar-Ge birimlerinin sürekli sektörü yakından takip ettiğini anlatan Boran, “Üretimimizin yüz-



de 90'ını ihraç ediyoruz. Global düşünerek, her ülkeye özel yerel stratejiler geliştiriyoruz” diye konuştu. Üretimde karşılaştıkları başlıca sorunun mavi yakalı personel bulmak olduğunu belirten Erkan Boran, tüm sektörlerde olduğu gibi kendilerinin de artık kronik bir sorun haline gelen nitelikli personel bulmakta sıkıntı yaşadığının altını çizdi. Boran ayrıca iç pazarda tahsilat sıkıntısı yaşadıkları bilgisini verdi.

iklimsa.com

Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi

4 4 4 5 5 4 6

%35 ^{'e varan*} **indirimlerle yazın keyfini çıkarın!**

Mitsubishi Heavy klima alın,

Siz de İklimSA'ya gelin, Japon teknolojisine sahip enerji tasarrufu sağlayan Mitsubishi Heavy duvar tipi klima sahibi olun.

KLİMA

70 TL'den başlayan taksitlerle

Alışverişçi Kredi ile ayda**

✓ Japon Teknolojisi ✓ Yaygın Satış ve Servis Ağı ✓ Yeni Sezonsal Verimliliğe Uygun ✓ Yüksek Enerji Verimliliği

iklimsa.com | 4 4 4 5 5 4 6

Kampanya 15 Mayıs - 30 Haziran 2015'te geçerlidir. KDV, bandrol ve diğer vergilerdeki değişiklikler ve gelebilecek yeni vergiler fiyatlara aynen yansıtılacaktır. İlanda yer alan fiyatlar tavsiye niteliğindedir. İklimSA merkezlerinden satın alacağınız duvar tipi klima modellerinde montaj bedeli fiyatlara dahildir ve 5 m borulamayı kapsamaktadır. TeknoSA, kampanya süresi boyunca fiyatlarında değişiklik yapma, kampanyayı süresinden önce sona erdirmeye ve kampanya koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. İlanda yayınlanan resim, fiyat ve bilgilerde oluşabilecek yazım hataları söz konusu olduğunda İklimSA merkezlerindeki bilgi ve fiyatlar geçerlidir. *Mitsubishi Heavy Industries marka SRK25ZMP-S modelinde %21.5, SRK35ZMP-S modelinde %22, SRK45ZMP-S modelinde %24, SRK50ZM-S modelinde %35, SRK63ZM-S modelinde %25, SRK71ZM-S modelinde %27 indirim geçerlidir. Kampanyaya dahil her model ürünün stok adedi 500'dür. **Anlaşmalı İklimSA merkezlerinde, Mitsubishi Heavy Industries marka SRK25ZMP-S modelinin tavsiye edilen peşin fiyatına taksitli tutarı 1.998 TL olup ING Alışverişçi Kredi ile 36 ay vadede ödenecek taksit tutarı tüm faiz, masraf ve vergiler dahil aylık 70 TL'dir. Toplam geri ödeme tutarı 2.520 TL'dir. Fiyatlara KDV dahildir. Detaylar: 444 5546 ve iklimsa.com'da. Satıcı firma, TeknoSA İç ve Dış. Tic. A.Ş. (İklimSA) Teknosa Plaza, Batman Sok. No: 18 34734 Sahrayıcedit / İstanbul.

Örnek Maliyet Tablosu

Kredi Tutarı	Kredi Vadesi (Ay)	Aylık Faiz Oranı	Aylık Taksit Tutarı	Toplam Geri Ödeme Tutarı	Kredi Toplam Masrafı	Aylık Toplam Maliyet Oranı	Yıllık Toplam Maliyet Oranı
1.998 TL	36	%1.09	70 TL	2.520 TL	0 TL	%1,31	%15,70

Axess'e özel peşin fiyatına 9 taksit



AXESS YETER BANA



06 sektör iklimlendirme

DÜNYA
22 Mayıs 2015 / CUMA

Pekpan, yeni yatırımları ile kapasitesini iki katına çıkardı

ŞADIYE GİZEM ÜNAY / DENİZLİ

Peksa Profil, adıyla özdeşleşen markaları Pekpan dışında, global pazarda satış yaptıkları Thermokraft, Thermoqueen, Thermoking ve Heizkraft markaları ile Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) tarafından verilen iklimlendirme sektöründe 'İhracatın Yıldızları Ödülü'nü iki yıl üst üste alarak, uluslararası platformda üstünlüğünü sürdürmeye devam ediyor.

Türkiye'nin en büyük beş üreticisi arasında yer aldıklarını belirten Peksa Profil Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Pekgüzel, "Altı farklı tipte, 300'den 900 milimetreye kadar altı farklı yükseklikte ve 400'den 3 bin milimetreye kadar istenilen tüm uzunluklarda üretim seçeneğine sahip firmamız, yıllık 2 milyon metretülü aşan üretim kapasitesi ve geniş ürün gamı ile hizmet veriyor" şeklinde konuştu.

ISH Frankfurt Fuarı'nda tanıtımını yaptıkları iki yeni ürünleri ile inovasyon çalışmalarına devam ettiklerini belirten Bilal Pekgüzel, şöyle devam etti: "Bu kapsamda Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına yön vererek, sürekli iyileştirme ve yatırım programı çerçevesinde küresel ölçekte marka olmuş firmaların makinelerini tesisimize kazandırıyoruz"

Geçen yıl Ar-Ge ve inovasyona 1 milyon euro'luk bütçe ayırdıklarını hatırlatan Bilal Pekgüzel, bu yıl için de aynı miktarda yatırım bütçesi belirlediklerini ifade etti. Pekgüzel, "Bu yıl için planlanan yatırımlarımızdan, iki yeni sac şekillendirme hattı alımı ile kapasitemizi iki katına çıkararak, bu planlarımızdan ilk ikisini gerçekleştirdik" açıklamasını yaptı. Yaklaşık 45 ülkeye ihracat yaptıklarını bildiren Pekgüzel, "Üretimin yarısını Türkiye pazarına, diğer yarısını da global pazara aktarıyoruz" dedi.

Baymak'ın bu yılki büyüme hedefi yüzde 10

İklimlendirme sektöründe yaşanan daralmaya rağmen 2014'te pazar payını yüzde 7 artıran Baymak, bu yıl yüzde 10'un üzerinde büyüme hedefliyor. Belirledikleri büyüme hedefine ulaşmalarında başlıca payı hizmet ve inovatif ürün odaklı yeniliklerin aldığını söyleyen Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, bunun yanı sıra, yurt geneline ulaştırılmayı planladıkları yeni bayi sistemi 'Orange Store'ların yardımcı olacağını öne sürdü. Orange Store'ların alım koşulları ve primler bakımından ayrıcalıklarının bulunduğunu ileten Çolak, "Yeni mağaza konseptimizin tanıtımını yakın zamanda yapacağız" dedi.

Baymak'ın bugün itibarıyla 70 ülkeye ihracat yaptığı bilgisini de veren Ender Çolak, 2013 yılında grup şirketi oldukları Avrupa'nın ısıtma sektöründeki üçüncü büyük şirketi Hollandalı BDR Therma'dan edindikleri deneyimi inovasyona çevirip, bunu ihracata yansıttıklarını altını çizdi. Çolak, "Avrupa teknolojisini Türkiye'de kullanarak, ürünlerimizi global pazarla tanıştırmaya devam ediyoruz. Başta Almanya, İspanya, İtalya, Romanya, Yeni Zelanda, Çin ve Azerbaycan olmak üzere 70 ülkeye ihracat yapıyoruz" diye konuştu.

Ender Çolak, ürünlerinin tasarımından tüketiciye ulaşmaya kadar geçen süreçte yürürlükte bulunan mevzuatlara uyum sağlamasına özen gösterdiklerini ve bu sayede sürdürülebilirliği esas aldıklarını kaydetti. Çolak, üretimden kaynaklı çevresel etkileri azaltmak için teknolojik gelişmele-

ri takip ederek, çevre konusundaki sorumluklarını yerine getirdiklerini belirtti. Üretimde kullandıkları çevre dostu teknolojilerle hammadde kullanımını azalttıklarını anlatan Çolak, "Üretimde enerji verimliliği sağlıyoruz, enerji tasarruflu ürünler üretiyoruz. Atıkları kaynağında ayrıştırarak, geri dönüşüm, geri kazanım ve çevreye duyarlı yöntemlerle bertaraf ediyoruz" şeklinde konuştu. Çolak, üretimde ve düzenli faaliyetlerden kaynaklanan karbon salımının azaltılması için de önlemler aldıklarını anlattı.

İklimlendirme sektöründe 46 yıldır hizmet verdiklerini kaydeden Ender Çolak, "800 kişiyi istihdam ediyoruz. Bunun yanı sıra 800 bayimiz, yaklaşık 2 bin 100 satış noktamız ve 250'nin üzerinde yetkili servisimizle hizmet veriyoruz" diye konuştu. Isıtma sistemleri, su grubu, güneş sistem-

leri, iklimlendirme sistemleri ve yardımcı ekipmanlar kategorilerinde tüketiciye hizmet verdiklerini aktaran Çolak; ısıtma, yenilenebilir enerji, su ısıtıcılar, soğutma ve su teknolojisi kategorilerinde üretim, ihracat ve ithalat yaptıklarını belirtti.

"Kentsel dönüşüm ile durgunluk aşılabılır"

Isıtma alanındaki ürünlerinin arasında kombi, yoğunmalı kombi, yer tipi kazan, kat kaloriferi, panel radyatör, havlu radyatör, vana ve genişleme tanklarının yer aldığını söyleyen Ender Çolak, iklimlendirme alanında ise split klimalar, salon tipi klimalar ve ısı pompaları ile tüketicilere ulaştıklarını belirtti. Çolak, "Yenilenebilir enerji alanında ise; güneş kolektörleri, biomass kazanlar, biodiesel brülörler, fotovoltaiik sistemler ile sektördeki yerini alırken, su ısıtıcıları ve su teknolojileri alanında ise termosifon, termoboyler, gazlı şofben, boylerler, sirkülasyon pompaları, dalgıç pompalar, atık su pompaları, çok kademeli kendinden emişli santrifuj pompalar ve hidroforları kullanıcılarımıza sunuyoruz" şeklinde konuştu.

Yüksek gelir grubuna yönelik elde kalan konut sayısının artması ile sektörün gerileme yaşadığını söyleyen Ender Çolak,



"Alt gelir grubunda konut talebinin yükselmesiyle hükümet kentsel dönüşüme bağlı, sektöre destek vermeye devam edecek. Bu nedenle durgunluk aşılabılır. Seçim sürecinin atlatılmasının ardından, gayrimenkul sektöründe hareketliliğin yeniden başlayabileceğini düşünüyoruz" ifadelerinde bulundu. 2000 yılında binalara zorunlu hale getirilen yalıtım yönetmeliğinin sektöre enerji tasarrufu ve çevreye saygılı ürünler üretme konusunda olumlu katkı sağladığını dile getiren Çolak, şunları kaydetti: "Ayrıca son zamanlarda inşaatlarda yeşil bina konseptinin benimsenmesi de sektörde bu konseptle yönelik ürünlerin teknolojisini büyük ölçüde geliştirdi. Rekabetin bu kadar yoğun olduğu bir dönemde inovasyon ve teknolojiye değer veren firmaların ayakta kalacağı ortaya çıktı. Bunun sektör adına iyi bir gelişme olduğuna inanıyorum."

TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN

A+++

İLK VE TEK

-KLİMA-

ENERJİ VERİMLİ

ARÇELİK KLİMA LAR İLE

BÜTÇENİZİ KORUYUN.

Arçelik

Inverter klimalarda

200 'ye

varan indirim*

fırsatını kaçırmayın.

* 18000 BTU, 24000 BTU ve 126410 A model Inverter klimalarda 200 TL, 9000 BTU ve 12000 BTU Inverter klimalarda 100 TL indirim geçerlidir.

arçelik

Yeniliği aşkla tasarlar

Koç

arcelik.com.tr

444 0 888

YERELİ SERVİS İÇİN TEK NUMARA

BONUS ARAZELİ PESHİ YATIRINA 9 TAKSİT

Yoonus

Kampanya, 15 Mayıs - 15 Haziran 2015 tarihleri arasında geçerlidir. Kredi Kartı kampanyası, Bonus üyesi Arçelik mağazalarında Bonus, Miles&Smiles kredi kartları, American Express, Money Visa, Flexi kartları için geçerlidir. Flexi kartların katılımı için EVET ARÇELİK yazıp, bir boşluk bırakıp kartın son 6 hanesi 3340'a SMS gönderildikten sonra alışveriş yapılması gereklidir. 9 taksit kampanyası işyeri tarafından yapılan 3 taksitli işlemlere Garanti Bankası tarafından 6 taksit ilave edilerek gerçekleştirilecektir. Kampanyaya katılım kısa mesajları KDV ve ÖTV dahil Avea için 60 Kr, Turkcell için 65 Kr, Vodafone için 41,5 Krdır. Detaylı bilgi için: www.bonus.com.tr ve www.flexi.com.tr