

alçım



Dalsan Alçı Ücretsiz Yayınıdır.

YIL:8 SAYI:20 / OCAK - ŞUBAT - MART - NİSAN 2017



**MAXIMUM FAYDA
MAXIMUM HIZ**

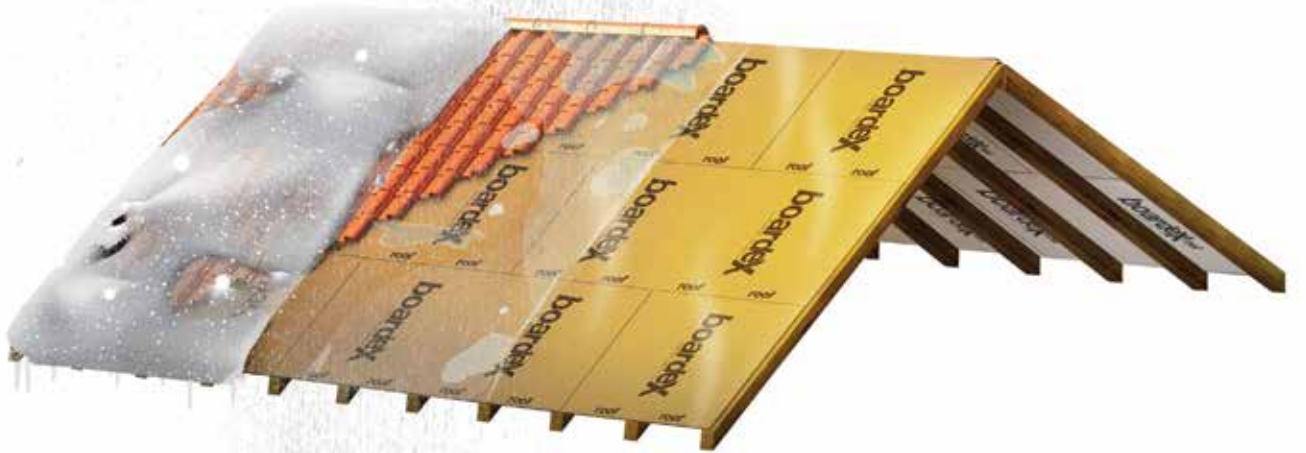


Maxicoat patent başvurusu yapılmış bir üründür.



www.dalsan.com.tr

YANMAZ, KÜF OLUŞTURMAZ ÇATI LEVHASI



Boardex roof patent başvurusu yapılmış bir üründür.



Düşük Karbon Salımı



2015

Yılın Çatı Sistem Bileşeni
Boardex roof



www.dalsan.com.tr

2017'de yolumuza hız kesmeden devam edeceğiz



MAXICOAT, 2017 senesinde hem uygulamaya hem de uygulamaya getirdiği SMP (Silo Makine Pompası) adını verdiğimiz silo destekli karışım ve pompalama üniteleri gibi pratik yöntemlerle sektöre yenilikleri tanıtmaya devam edeceğiz.

Alçım Dergisi'nin yeni bir yılına, 2017'ye başlarken tekrar sizlerle buluşmaktan büyük mutluluk duyuyorum.

Kendi sektöründe Türkiye'nin en iyisini tercih eden çok değerli iş ortaklarımıza, ürünlerimizin son kullanıcısı olan müşterilerimize ve sizlere istikrarlı olarak bu kaliteyi sunan çok değerli mesai arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunarak yazıma başlamak istiyorum.

Çok zor bir yılı geride bırakıyoruz ancak umutlarımız halen tazeliğini koruyor. Genel ekonomik yavaşlama, yoğun rekabet ve gelecek ile endişelerin yoğun olduğu bu dönemde bile firmamızın büyüyerek yılı kapatması, ne kadar doğru yolda olduğumuzun kanıtıdır. Yarattığımız katma değer, sağladığımız know-how ve piyasaya sürdüğümüz yeni ürünlerle sektörün canlı kalmasına ve ilerlemesine doğrudan katkı sağlıyoruz.

2016 senesi ürünlerimizin "Duvar dan duvara; zeminden çatıya" konsepti ile binanın tüm yüzeylerinde varoluşunun bir göstergesi oldu. Ayrıca ürünlerimizin marka bilinirliği ve tanıtım çalışmaları da, geçtiğimiz yıl sürekli yayınlarımızla son kullanıcılara ulaştırılmaya çalışıldı. Yaptığımız yayınlar sadece Dalsan'a ait ürünleri ön plana çıkarmakla kalmamış; iç hava kalitesinin korunması ve bunun Greenguard belgesi ile sertifikalandırılması, karbon ayak izi, malzemenin yaşam döngüsünün değerlendirilmesi gibi konulara da değinerek Türk inşaat sektörüne yön vermiştir. 11 TV kanalında, radyo ve basılı mecralarda tanıtım kampanyamızın çok ses getirmesi de bizleri ayrıca mutlu etmiştir. 2017 senesinde de hız kesmeyeceğiz, yeni ürünler ve yeni

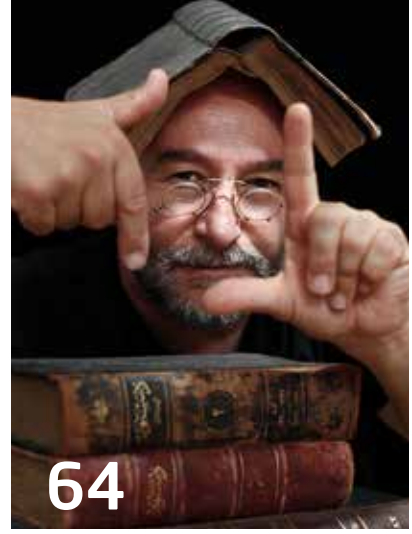
konseptlerle marka bilinirliği çalışmalarımızın devam edeceğini buradan duyurmak isterim.

Kendi Ar-Ge'mizde yarattığımız birçok ürünün biri olan **MAXICOAT** ile 2016 senesinde tanışmıştınız. Bir ürünün formüle edilmesi, reçetelendirilmesi bu ürünün yaygınlaşması için yeterli itici güce sahip değildir. Nasıl ki **BoardeX** ve **BoardeX roof** çok farklı uygulama sistemleri ile tanıtıldı ise; **MAXICOAT** da 2017 senesinde hem uygulama hem de uygulamaya getirdiği SMP (Silo Makine Pompası) adını verdiğimiz silo destekli karışım ve pompalama üniteleri gibi pratik yöntemlerle sektöre yenilikleri tanıtmaya devam edeceğiz. Tüm iş ortaklarımıza yepyeni bir pazarın kapılarını sonuna kadar açıyoruz. Özellikle alçı uygulamalarımızın genişleyen bu pazar koşullundan çok memnun olacağı kanaatindeyim.

Bütün bu söylemlerimiz aslında alçıya nasıl yön verdiğimiz ispatıdır. Her konuda olduğu gibi, bu konuda da çalışmaya devam edeceğiz. Yapı dünyası içinde sahip olduğumuz pastayı büyüteceğiz, geleceğe daha sağlam tutunacağız. Her alanda bünyesinde alçı ihtiva eden malzemeleri koşturmaya devam edeceğiz.

Bizim felsefemiz ülkemizin ve güzel insanların hep daha iyisine layık oldukları ve Dalsan'da hep daha fazlasını bulacakları yönünde. Sözün özü 2017 yılında da hız kesmiyoruz. 2017 yılının Dalsan çalışanlarına, bayilerine, ustalarına, uygulamacılarına ve siz değerli ALÇİM okuyucularına sağlık, mutluluk ve huzur getirmesi dileğiyle...

Sevdiklerinizle beraber çok güzel bir yıl geçirmenizi dilerim.



İÇİNDEKİLER

3 Başyazı

6 Bizden Haberler

10 Kapak Haber
*MAXICOAT ile maksimum fayda,
maksimum hız*

18 Proje Haber
Hacer Aydoğdu Konut Projesi

22 Bayi Haber
Özyanginci Yapı Malzemeleri

26 Proje Haber
Yıldırım Kule

30 Usta Söyleşi
Hakan Nergiz

33 Usta Söyleşi
Hakan Yıldırım

36 Dosya Araştırma
*Geleneksel mimaride yerel
malzeme*

40 Bayi Haber
Aycan Boya İnşaat

42 Usta Söyleşi
Fahrettin Kayuk

44 Proje Söyleşi
Sevinç Koleji

49 Satış Pazarlama
Fatih Ulutaş

50 Portre Mimar
Ersen Gürsel

54 Kent Estetiği
Yalova

58 Mimarlar Odası
Yalova Temsilciliği

60 Hayata Dair
Ahmet Şükrü Bahadır

64 Aktüel Söyleşi
Aleksi Petridi

69 Sağlık
Dijital sosyalleşmenin sınırını çizin!

70 Kampüs Söyleşi
Boğaziçi Üniversitesi Yapı Kulübü

74 Vaka Analizi

76 Alçım Kampüs
Öğrenci Projeleri

Yeni yıla yansıyanlar

Değerli okuyucular,

Yeni yılın ilk sayısında dopdolu bir iç-
rikle yeniden sizlerle birlikteyiz. Türkiye
açısından inışli çıkışlı ve zor bir yılı geride
bıraktığımız gibi, bizim açımızdan her
zamanki gibi yeniliklerimizin pazarda tanı-
tıldığı çok aktif bir yılı oldu.

Yeni yıl sayımızın kapak konusunu
Dalsan'ın sadece alçı sektörü için değil
yapı alanı için de maksimum fayda
sağlayan bir ürün olan kendiliğinden
yayılan zemin harcı **MAXICOAT**'a ayırdık.
Geliştirdiği her ürünle sektörün gidişatını
değiştiren ve sektöre yön veren Dalsan'ın
dış cephede gerçekleştirdiği **BoardeX**,
nasıl ki yapı sektörü için vazgeçilmez bir
noktaya geldiyse, şimdiden sektör aktör-
lerinin çok sevdiği bir ürün haline gelen
MAXICOAT'un da geleceğinin parlak ola-
cağını kestirmek hiç de zor değil.

Dergimizin projeler bölümünde
İzmir'den 'Sevinç Koleji', Ankara'dan
'Yıldırım Kule' ve Yalova'dan da 'Hacer
Aydoğdu Konutları' olmak üzere üç tane
projeye yer veriyoruz. Her bir projede
Dalsan'ın çözümlerinin tercih edilmiş
olması bizleri mutlu ediyor olsa da; Yalova
bayimiz Gülsena İnşaat'ın müteahhitliğini
yaptığı Hacer Aydoğdu Projesi'nde baştan
aşağı Dalsan ürünlerinin kullanılarak bir
konut projesi inşa edilmiş olmasının biz-
lerde yarattığı apayrı bir duygu var.

Bu sayımızın bayi haberlerinde
İstanbul bayimiz olan Özyangıncı Yapı
Malzemeleri sahibi Ali Yangıncı ile
Ümraniye'deki ofisinde buluştuk. 'Ticari
ahlakından memnun olduğumuz Dalsan
ile istikrarı yakaladık' diyen Ali Yangıncı ile
54 yıllık ticari hayatında üretici-bayi-tüke-
tici üçgeninde değişen dengeleri ele aldık.
Bir diğer bayi buluşmamızı Ankara'da
Aycan Yapı'dan Ahmet Cihangir ve ortak-
ları Bülent Yıldırım ve Adnan Tavacı ile ger-
çekleştirdik.

Dalsan'ın ürünlerini uygulayan ustala-
rımıza bu sayımızda da kulak verdik. Alçı
alanına yönelik hikayelerini dinledik ve alçı
uygulamaları sırasında neler yaşadıklarını,
Dalsan çözümlerinin hayatlarına ne gibi
kolaylıklar getirdiğini ve Alçıkart sistemine
yönelik beklentilerini konuştuk.

Alçım Dergisi'nin bu sayıdaki portre
mimar köşemizi, mimarlık yaşamında yerel
mimarinin izinden giderek bunu kent
ölçeğinde tasarıma dönüştürmüş, insan
yaşamına odaklı yaklaşımını yarım asırdır
kararlı bir şekilde sürdürmeyi başaran
'mimar gibi mimar' olarak nitelendirilen
'Mimar Sinan Büyük Ödülü' sahibi Ersen
Gürsel'e ayırdık. Hikayesinin ilham verece-
ğine eminiz.

Yine bir başka konuğumuz Türkiye'nin
en önemli pul koleksiyoncuları arasında
sayılan duayen bir isim, tarihi hikayelerin

ardındaki filatelinin peşine takılmış Ahmet
Şükrü Bahadır'ın evine konuk olduk. Bahadır
ile filateli ve nümizmatik koleksiyonculu-
ğuna uzanan 60 yıllık yolculuğuna birlikte
yelman açtık.

Keyifle okuyacağınızı inandığımız bir
başka konuğumuz da bir fotoğraf sanatçısı.
Fotoğrafın çekim değil, yapım sanatı oldu-
ğuna inanan ve arkasında hikayeler barın-
dıran insan yüzlerini kendine konu edinen
portrenin ustası Aleks Petridi ile fotoğraf ve
portre üzerine sohbet ettik.

Yeni yıl sayımız bu konularla da bitmiyor.
Kent estetiği bölümümüzü tarihi yapıları,
arkeolojik zenginlikleri, 105 kilometrelik
deniz kıyısı, kaplıcaları, ormanları, yayla-
ları, şelaleleri, gölleri ve doğal güzellikle-
riyle dolu olan Yalova'ya ayırıyoruz. Ayrıca
Mimarlar Odası'nın Yalova Temsilciliği'nin
üyeleri de kente dair yaklaşımlarını bizlerle
paylaşıyor.

Son olarak bu sayımızın kampüs bölü-
münü Boğaziçili öğrencilerin 30 yıl öne kur-
duğu ve gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk
projeleriyle adından söz ettirmeyi başaran
Boğaziçi Üniversitesi Yapı Kulübü'ne ayırı-
yoruz. Öğrencilerin vizyonu ile gelişen proje-
lerin ne kadir olduğuna hep birlikte şahit
olacağız.

Güzel, mutlu, üretken bir yıl olması dile-
ğiyle...

Künye

alçım

Dalsan Alçı Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Ücretsiz Yayınıdır.
YIL:8 SAYI:20 / Ocak-Şubat-Mart-Nisan 2017

İMTİYAZ
SAHİBİ

Dalsan Alçı San. ve Tic. A.Ş.
Adına Şerafettin Turan

EDİTÖR

İçten Sayın

YAYIN
DANIŞMANLARI

Gül İşlek İlisulu, Selin
Özgüldür

YAYIN
KOORDİNATÖRÜ

Yunus Argan

SORUMLU YAZI
İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kürşat Terzioğlu

HABER MERKEZİ

Mevlüt Dağdeviren,
Oya Kotan, Nihat Çelik,
Zeynep Çalış ve Mahir Turan

REDAKSİYON

Zeynep Gürçan

GÖRSEL
TASARIM

ve
EDİTÖRYAL
HAZIRLIK

Soliva Tanıtım Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
Nakiye Elgün Sok.
No: 67 Kat: 1 Daire: 5
Şişli-Osmanbey / İSTANBUL
T: 536 428 35 06

BASKI

OFSET FOTO MAT
Tasarım Matbaacılık Yayıncılık
İvedik Org. San. Sit. 24. Cad. 729.
Sok. No:17 06370 İvedik / ANKARA

YÖNETİM
YERİ

Kızılcaşar Mahallesi, 1184. Cadde,
No:22/1İncek 06830
Gölbaşı/Ankara
T: 312 303 49 00
F: 312 341 25 69
www.dalsan.com.tr

Dalsan'dan sektöre bir yenilik daha...

Dekoratif, doğal taş kaplama Fresco

Mimarlarla yönelik geliştirilen dekoratif doğal taş kaplama ürünü Fresco, iç-dış duvar yüzeyleri, tavan, kolon-kiriş kaplamaları, dolap, masa, her türlü araç içi kaplama malzemesi olarak geniş kullanım alanı sunarken, uygulandığı yüzeylere mimari açıdan estetik ve doğallık katıyor.

Fresco

Doğal Taş Kaplama



Dalsan, geliştirdiği yenilikçi ürünlerle alçı sektöründe öncü olmaya devam ediyor. Projelere yönelik geliştirilen dekoratif doğal taş kaplama ürünü **Fresco**, uygulandığı yüzeylere mimari açıdan estetik ve doğallık katıyor. Yüzeyi herhangi bir katkı malzemesi içermeyen ürün, tamamen doğada bulunan doğal taş doku ve desenine sahip. 0,1 - 2 mm arasındaki kalınlıkta katmanlardan oluşan ürün, uygun özelliklere sahip büyük kayalardan üretiliyor. 23 farklı doğal taş desenine sahip olan **Fresco**, 1220 x 610 mm boyutlarında ve geleneksel taş ve seramik kaplamalara göre daha hızlı uygulanarak işçiliği kolaylaştırıyor.

BoardeX ve **COREX** yüzeylerine hem iç mekanda hem de dış cephede

yapıştırılarak uygulanan **Fresco**, doğal taş veya seramik üretimine göre daha düşük karbon salımına sahip. Stoklandığı ortamda zarar görme riski düşük. Arka yüzeyde yer alan cam elyaf, **Fresco**'nun bütünlüğünü korur ve dayanımını artırarak esneklik sağlar. **Fresco**, iç-dış duvar yüzeyleri, tavan, kolon-kiriş kaplamaları, dolap, masa, her türlü araç içi kaplama malzemesi olabilme özelliği ile geniş kullanım alanı sunuyor.

Dalsan'ın diğer ürünlerinde olduğu gibi **Fresco** da binaya gelen yükü azaltır; taşın katman kalınlığına bağlı olarak metrekare ağırlığı 1,5-2 kg arasında değişiyor. Hafif, kolay taşınır, kolay kesilir, uygulaması kolay ve hızlı olan **Fresco'nun**, dark serisi, koyu tonlarda, light serisi ise

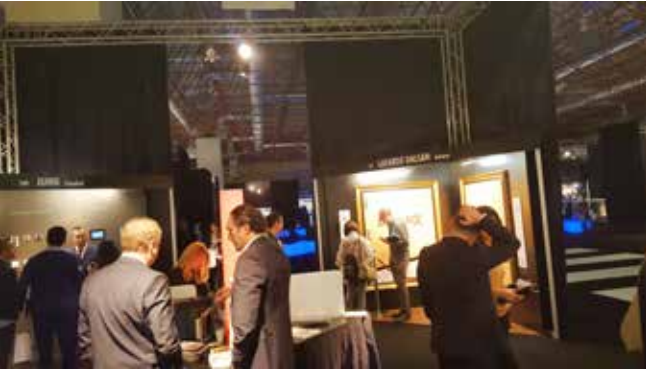
açık tonlarda dekoratif seçenekler sunuyor.

Üç farklı Fresco Serisi

Transparan, micro ve nano olmak üzere üç farklı tipte bulunan **Fresco** special serisi, ürünlere ait taş kaplama desenleri 23 farklı tip için de siparişe göre üretiliyor. Transparan modelleri, arka yüzeyinden ışık geçişine mücade ederken, doğal taşın estetiğini de görünür hale getiriyor. Micro modelleri 1 mm'den az kalınlığı sayesinde daha esnek tasarımlara olanak sağlar. Nano modelleri ise 0,3 mm kalınlıkta olup, 2 mm yarıçapa kadar bükülebileme özelliği sayesinde çok sayıda farklı uygulama alanına sahip.

BoardeX roof, Architect@Work Turkey'de mimarlarla buluştu

Dalsan, 1350 mimar, iç mimar ve mühendisin ziyaret ettiği Architect@Work Turkey Fuarı'nda; çatı alanına yönelik sunulan ilk alçı ürünü olan **BoardeX roof**'u ziyaretçilere sundu.



Dalsan, Türkiye'de mimarlara yönelik olarak ilk kez düzenlenen ve sadece yenilikçi ürünlerin sergilendiği Architect@Work Turkey Fuarı'nda geçtiğimiz yıl yapı pazarına sunduğu **BoardeX roof** ürününü tanıttı. İstanbul Fuar Merkezi'nde 04-05 Kasım 2016 tarihlerinde düzenlenen fuara katılan Dalsan, 1350 mimar, iç mimar ve mühendisin ziyaret ettiği fuar; çatı alanına yönelik sunulan ilk alçı esaslı ürün olan **BoardeX roof**'u fuara katılan ziyaretçilere sundu. Sadece mimarlar, iç mimarlar, tasarımcılar, inşaat mühendisleri, gayrimenkul geliştiricileri, iç tasarımcılar, şehir planlamacıları, kamu kuruluşları, üniversitelerin ilgili bölümlerinde ders veren eğit-

menler ve son sınıf öğrencilerinin ziyaret edebildiği Architect@Work'ta firmalar yeni ürünlerini tanıtmaya imkanı oldu.

Ürünün yenilikçi olup olmadığını belirleyen mimarlardan oluşan bir komite tarafınca seçilen firmalar bir ürün ile bu organizasyona katılabilirken, Dalsan da **'BoardeX roof'** ürünü ile fuarda yer aldı.

Türkiye'de mimarlara yönelik olarak ilk kez düzenlenen fuarın gerek konsepti gerekse de katılımcı profili açısından oldukça beğenilen ve fark yaratan bir etkinlik olduğunu belirten Dalsan Alçı Proje Hizmetleri ve Teknik Pazarlama Yöneticisi Ali Kanver, "Özellikle yapı sektörünün ana fuarları ile kıyasladığımızda

çok daha kolay bilgiye ulaşabildiğiniz, çok daha yalın ve yormayan bir mekân kurusunun olmasının önemli bir fark oluşturduğu düşüncesindeyim" dedi. Oldukça verimli bir fuar geçirdiklerini belirten Kanver, etkinlikte çok fazla sayıda teknik kişi ile görüşme gerçekleştirdiklerinin altını çizerken ziyaretçilerin **BoardeX** ve **BoardeX roof**'a çok büyük ilgi gösterdiğini söyledi.

İki gün süren Architect@Work Turkey Fuarı'nı yaklaşık 1350 kişi ziyaret ederken, bunların yüzde 55'ini mimar, yüzde 27'sini iç mimar, yüzde 8'ini mühendis ve yüzde 10'unu da diğer meslek grupları oluşturdu.

Dalsan'ın yeni ürünü **Fresco**, mimarlara bire bir tanıtıldı

Dalsan, Türkiye'nin önde gelen mimarlarına yeni ürünü **Fresco** ve kendiliğinden yayılan hazır karışım zemin harcı **MAXICOAT** ürünlerinin tanıtımını gerçekleştirdi.



İstanbul Serbest Mimarlar Derneği'nin (İSMD) düzenlediği "25'te 25 İkili İş Görüşmeleri" etkinliğinin altıncısı Yapı Endüstri Merkezi'nde gerçekleşti. İSMD üyesi 25 mimar ile yapı sektörünü temsil eden 25 firmanın temsilcisinin katılımıyla 26 Ekim'de düzenlenen etkinliğe katılım gösteren Dalsan, Türkiye'nin önde gelen mimarlık firmalarına yeni ürünü **Fresco** ve kendiliğinden yayılan hazır karışım zemin harcı **MAXICOAT** ürünlerinin tanıtımını gerçekleştirdi.

Öte yandan Dalsan, Türk Serbest Mimarlık Derneği (TSMD) Ankara şubesinin 29-30 Eylül 2016 tarihinde düzenlediği 12. TSMD Yapı Sektörü Buluşması'na da katılım göstererek mimarlara yeniliklerini sunma fırsatı yakaladı. TSMD Mimarlık Merkezi'nde düzenlenen etkinlik, mimarlık ofisleri, yatırımcı kurum ve kuruluşlar ile sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Dalsan, mimarlık ofisleri ile sektör temsilcileri arasında

ikili iş görüşmelerine sahne olan 12. TSMD Yapı Sektörü Buluşması'nda sektörün önde gelen mimarlarına yeni ürünü **Fresco**'yu tanıttı.

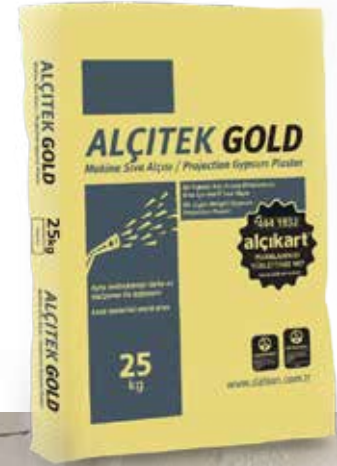
Samimi bir ortamda gerçekleşen ve Dalsan'ın yenilikçi anlayışını tanıtmaya fırsatı yakaladığı her iki etkinlikte de, organizasyona katılan Türkiye'nin saygıdeğer mimarları ile ürünlere ilişkin karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu.

ALÇİTEK GOLD ile

daha az ürün daha fazla metraj

Dalsan, ALÇİTEK'ten sonra aynı metrekareyi daha az ürün kullanarak kapatabilen yeni bir ürün olan '**ALÇİTEK GOLD**'u pazara sundu. Torbalanmış makine sıva alçısı olan **ALÇİTEK GOLD**, tuğla, beton, brüt beton, gazbeton, bimsblok vb. malzemeler üzerine doğrudan uygulanıyor. Tek katta, üzerine uygulandığı yüzeyi boyaya hazır duruma getiren ürün, saten perdah alçısı gerektirmiyor. Pencere ve kapı alın-

ları gibi detaylarda el karışımı ile sorunsuz olarak uygulanabilen **ALÇİTEK GOLD**, yüksek yüzey sertliğine ve parlak bir görünüme sahip. Nefes alan bir malzeme olduğundan nem oranını dengeleyerek sağlıklı bir ortam oluşturuyor. Diğer Dalsan ürünleri gibi A1 sınıfı yanmaz bir malzeme özelliği gösteriyor ve bünyesinde barındırdığı sudan dolayı yangın geciktirici özelliğe sahip.



MAXICOAT'la

maksimum fayda, maksimum hız

Zemine yönelik kendiliğinden yayılan şap olan **FLOORTEK**'in ardından pazarın ihtiyaçları ve beklentileri dikkate alınarak Dalsan'ın Ar-Ge ekibi tarafından geliştirilen ve kendiliğinden yayılan zemin harcı alanında yeni bir çığır açan **MAXICOAT**, yapı alanına yönelik sunduğu benzersiz çözümlerle maximum hız, maximum fayda sağlıyor.



maxicoat



Dalsan'ın insanı ve çevreyi koruyan yenilikleri sürüyor. Ürünleriyle inşaat sektöründe büyük bir atılım gerçekleştiren Dalsan, kuru duvar sistemlerini önce iç

mekandan dış cepheye, ardından çatıya taşıdı, son olarak zeminde de varlığını ispatladı. 85 yıldır ürettiği ürünler ile kullanıcıları, uygulamacıları buluşturan, müşteri

ve tedarikçi memnuniyetine önem veren Dalsan, önce dış cephe için geliştirdiği **BoardeX** ile sektörde çığır açtı, ardından bu ürünü geliştirerek çatıya taşıdı, sonra-

sında da iç cephe, dış cephenin yanı sıra zeminde kullanılacak dolgu malzemesi ile benzersiz çözümler sundu. Dalsan, 2015 yılında geliştirdiği ve pazara sunduğu kendiliğinden yayılan zemin harcı ile alçı sektörünü bir ilkle daha buluştururken, ürünün pazarda önemli bir ihtiyacı gidermesi noktasında da hem kendi kategorisinde hem de alternatiflerine yönelik sunduğu avantajlarla rakip tanımıyor.

Sektörü daima ilklerle buluşturan Dalsan, alçı alanında dış cephede **BoardeX** ile yakaladığı başarıyı, ilk kez zemine taşıyarak hem müteahhitler, hem uygulamacılar hem de yapı sektörü için önemli bir başarıya imza atıyor.

Dalsan'ın 2 yıl önce Ar-Ge ekibi tarafından zeminler için 2-10 mm kalınlıklar için geliştirdiği ve 2014 yılında yapılan bayi toplantısında görücüye çıkardığı zemin şapı **FLOORTEK**'ten sonra, pazarda oluşan ihtiyaçlardan yola çıkarak üretilen komple bir zemin harcı **MAXICOAT** kendiliğinden yayılan hazır karışım zemin harcıdır. Yüzeye 5-6 santimetre kalınlıkta uygulanan çimento esaslı şaplar yerine, zemin üzerinde çatlama yapmadan en az 2 cm kalınlıkta uygulanabilen **MAXICOAT**, çimento esaslı şaplı uygulamalara göre çok daha hızlı ve kolay uygulanıyor. Uygulandıktan 2 saat sonra üzerine basma imkanı veren ürün, uygulamadan sonra şantiye ortamında yapılacak bir takım işler varsa ortamı hafif yaya yüküne de açma fırsatı veriyor.

'Alçıyı yarıştıranın peşindeyiz'

Dalsan Alçı Genel Müdür Yardımcısı Timuçin Daloğlu, Dalsan'ın alçıyı zemine taşıyarak yine kendi alanında çığır açacak **MAXICOAT**'a ilişkin hikayeyi şöyle özetliyor: "Biz alçıyı iç cephelerde yarıştıranın peşindeyiz. Alçı, iç cephelerde direkt olarak son derece güvenilir, yangına karşı dirençli, hatta koruyucu, ekonomik ve hızlı çözüm üreten mükemmel bir malzeme. Alçının bu avantajlarından yola çıkarak, yeni jenerasyon kendiliğinden yayılan şap malzemesi **FLOORTEK**'i geliştirdik. Bu ürün genellikle inşaatlarda 2-10 milimetre uygulanabilen son derece ince, yüksek nitelikli kendinden yayılan bir şap. **FLOORTEK**'i uyguladıktan sonra bu ürün farklı bir ihtiyacı doğurdu. Bu ürünün altındaki ana katman olan ve bugün milyonlarca metre-kare inşaatlarda direkt kum çimento karışımı olarak uygulanan kalın şapın yerine alternatif olarak geçebilecek **MAXICOAT**'ın ar-ge çalışmalarını yaptık."



'MAXICOAT, kumla dahi rekabet edebilecek seviyede'

Kendiliğinden yayılan şaplar pazarında fiyat dengesinin yakalanması noktasında ciddi bir fizibilite yaptıklarını belirten Daloğlu, yüksek fiyat grubundaki kendiliğinden yayılan **FLOORTEK**'in yerine, piyasada düşük fiyatlardaki ürünlerle rekabet edebilecek **MAXICOAT**'ı pazara sunduklarına dikkat çekiyor: "Buradaki en önemli konu, fiyat dengesinin yakalanması. Biz **MAXICOAT** ile bu dengeyi yakaladık. Tabiri caizse piyasadaki kumla dahi rekabet edebilecek seviyedeyiz. Alçı fabrikası olarak elimizde hem **FLOORTEK**'ten gelen bir ar-ge birikimi oldu, hem de çok yüksek volümlü çalışma yapabildiğimiz için böyle sine tonajlı işlere ekonomik olarak yönelebiliyoruz. Bu bilgi birikimi ve avantajları bir araya getirerek son derece nitelikli ve ekonomik olan **MAXICOAT**'u yarattık."

MAXICOAT benzeri ürünlerin 25-30 yıldır ABD ve Avrupa'da iç cephelerde sorunsuz olarak kullanılan anhidrit (susuz) bazlı kalın dolgulardan farklı bir teknikte geliştirildiğini vurgulayan Daloğlu, bunun ürünü Türkiye pazarında rekabet edebilir bir seviyeye getirdiğinin altını çiziyor: "Susuz alçı elde etmek için yüksek ısılarda



Bir zemin MAXICOAT ile doldurulduğunda çimentolu harçlara göre yüzde 20 daha hafif bir yapı elde ediliyor. Bu da binlerce metrekarelik bir binada, binlerce tonluk yükü ifade ediyor.

pişirmek gerekir. Bu da maliyeti artıracığından Türkiye'de alternatif şap ürünlerle rekabet etmeyi imkansız hale getirir.

Anhidrit ürünler uygulandıkları zeminlerde 24-48 saatlik donma süresine ihtiyaç duyarken, bizim yeni jenerasyon kalın dolgu malzemesi ürünümüz **MAXICOAT** ile 2 saat içinde yaya trafiğine açılabilir. Tabi trafiğe açmamız demek, nihai mukavemetine 2 saat içinde erişebildiği anlamına gelmez. Nihai mukavemetine içindeki su tamamen buharlaşıp, kuruduktan sonra erişebiliyor."

MAXICOAT zeminde çatlama yapmıyor

MAXICOAT, son derece sert ve mukavemetli bir yapı malzemesi. Binanın oturmasından veya binanın hareketinden



Sofa Loca - Baş Yapı İnşaat



Sofa Loca - Baş Yapı İnşaat

kaynaklanan çatlamalar ile üründen kaynaklanabilecek çatlamaların farklı olduğunun üzerinde duran Timuçin Daloğlu, çimento bazlı veya anhidritle yapılan şapın sertleşmesinin çok uzun bir zaman aldığını, bu durumda zeminin suyu çekmeye devam ederek çatlamalar yaratıldığını ifade ediyor ve **MAXICOAT**'un en önemli avantajlarından birinin çatlamazlık olduğunun altını çiziyor: "**MAXICOAT**, çok kısa bir sürede mukavemetini alıyor ve uzun süreli donmayı engellediği için malzemede ayrışma yapmıyor. Biz malzemeyi çok hızlı bir şekilde sertleştirip hızlı bir şekilde mukavemetini aldığımız



"Dalsan olarak iç mekan, dış cephe, çatı veya zemin için ürettiğimiz bütün ürün gamımız; binaya daha az yük getiren ve oluşabilecek bir deprem anında binanın yükünü azaltmaya yönelik çözümler sunuyor"

Timuçin Daloğlu - Dalsan Alçı Genel Müdür Yardımcısı

zaman, malzeme daha alt kısma suyunu vermeden üst kısım yeteri miktarda sertliğe ulaşıyor. Böylece ürünün üst kısmıyla alt kısmı arasındaki mukavemet arasında bir fark oluşmuyor. Hızlı bir şekilde trafığe açılıyor, çok hızlı bir şekilde malzemeyi sertleştirdiği için zeminde su kaybindan dolayı hacim eksilmesi diğer ürünlere göre az oluyor. Bu da ürüne çatlamazlık özelliği getiriyor. **MAXICOAT**'un çatlamazlık özelliğinin bir başka avantajı da, haşerelerin yuva yapacağı alanları engellemesi. Bu yaşam alanlarına ekstra konfor sağlıyor."

Bina yükü MAXICOAT ile hafifliyor

MAXICOAT, binanın yükünü hafifletmesi açısından da avantajlar sunuyor. Bir zemin **MAXICOAT** ile doldurulduğunda çimentoya göre yüzde 20 daha hafif bir yapı elde ediliyor. Bu da binlerce metreka-relik bir binada, binlerce tonluk yükü ifade ediyor. Daloğlu, **MAXICOAT** ve benzeri ürünlerin yaygınlaşmasıyla gelecekte binaların statik hesaplarında kullanılan zemin şapının da dikkate alınacağını söylüyor: "Halk arasında çelik bina depreme daha dayanıklıdır inancı var. Çünkü deprem, çelik binaya ağırlığıyla doğru orantıda vurur. Yani çelik bina daha hafif ve daha esnek olduğu için çelik binaya yapacağı darbe daha az olacak. Bina ne kadar ağır olursa, darbe yükü daha fazla olacaktır. Buradaki temel nokta, mukavemeti bozmadan binalarda hafif malzemeler kullanmaktan geçiyor. Dalsan olarak iç cephe, dış cephe, çatı veya zemin için ürettiğimiz bütün ürün gamımız; binaya daha az yük getiren ve oluşabilecek bir deprem anında binanın yükünü azaltmaya yönelik çözümler sunuyor."

Zeminde iki kademeli MAXICOAT malzemesi

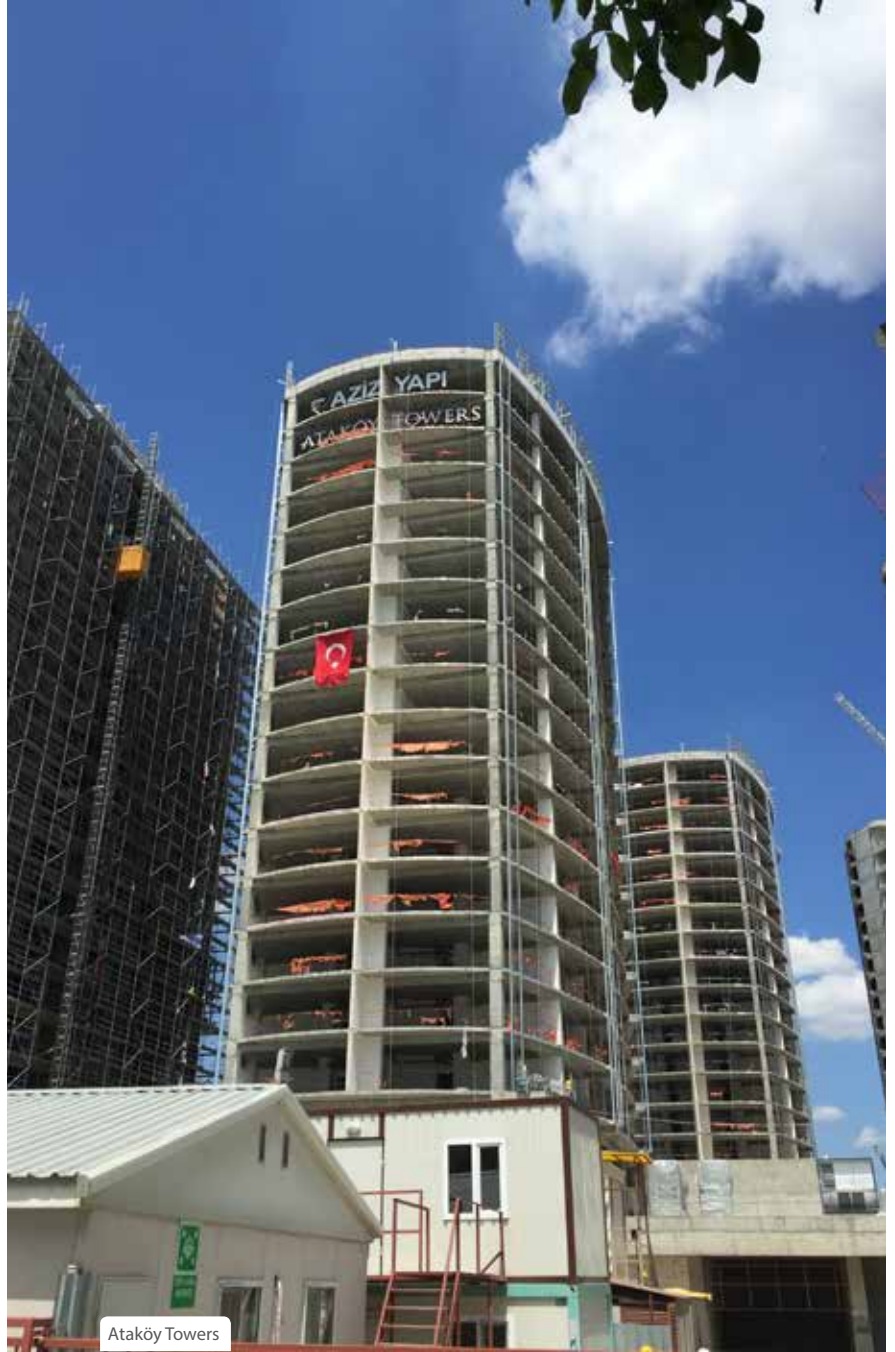
Binalardaki ısıtma-soğutma boruları, elektrik tesisatı, havalandırma çözümleri gibi 7-8 cm'lik zeminden geçen tesisatlar için de çözümler geliştirdiklerini belirten Daloğlu, "Bu alanı komple **MAXICOAT** ile doldurmak yerine, 'celluler' diye tarif edilen daha gevşek bir **MAXICOAT** malzemesi uygulayarak daha da hafif bir bina oluşturmak için çalışmalar yürüttük. Altta yoğunluğu azaltılmış **MAXICOAT** zemini, bunun üstüne de yaklaşık 2 cm uygulanan daha sert bir **MAXICOAT** ürünü sunuyoruz. Bu ürün herhangi bir nitelik kaybı olmadan her türlü yer döşemesinin altında kullanılarak insanların günlük konforuna uygun bir malzeme özelliği sunuyor" diye ifade ediyor.



Normal şap pompaları 12-13 metre yüksekliğe kadar şapı atıyor, sonraki yükseklikler için şapı transfer etmeleri zorlaşıyor. MAXICOAT için bu bir sınır değil. Çünkü MAXICOAT için ara transfer istasyonları kurularak, SMP ve sıva makineleri pompalarıyla her defasında 40-50 metre daha yükseltilebiliyor.

MAXICOAT'ta makineleşme

"MAXICOAT ile geniş bir dolgu alanını kullanarak büyük bir hacim doldurma işine gidiyoruz. MAXICOAT olmadığında, çimento bazlı şap harç pompalarla dolduruluyor. Biz MAXICOAT ile birlikte makineleşmeye doğru gitmek için çalışmalar yapıyoruz" diyen Daloğlu, yoğun bir emek yükünün makineleşmeyle birlikte daha çok azaltılacağını ve masterla yapılan işlemlerde ortaya çıkan insan hatalarının minimize edilerek daha düzgün yüzeyler elde edilmesini sağlayacaklarını söylüyor. MAXICOAT katlara pompalamanın makinelerle daha kolay yapılabilirdiğini kaydediyor: "Binaların her bir köşesinde hareket kabiliyeti bulamayan beton pompalaması işleminden daha kolay çözümler sunuyoruz. Birincisi katlarda MAXICOAT'un atılmasına yarayan sıva makineleri veya inşaatlarda büyük bir problemi çözen silo (SMP) çözümleri. Sıva makinelerinde fabrikasyon malın, inşaatlarda katlara taşınarak lokal olarak dökülerek, insan ellemesini azaltan bir durum yaratıyoruz. Ama yine de standart bir makine sıva alçısı gibi; makine başında torbaları kesip makineleri besleyen, hortumu tutan ve tapalama işlemini yapan bir ekip olması lazım. Bunu da çözecek SMP çözümlerimiz var. SMP ile birlikte alınan bir mal, kapalı bir silo içine alınıyor. Torba yırtılması, yere kumun saçılması, çevre düzeninin bozulması, yağmur, kar gibi dış faktörlere maruz kalması gibi sıkıntıları ortadan kaldırıyor. Yani ürün fabrikadan getirilip direkt olarak silonun içine giriyor. İnşaatlardaki çevre düzenine katkı sağlıyor. Katlara yapılan pompalama, SMP pompalarıyla su ile karıştırılıyor, daha çok hafifletilip, istenirse 40-50 metre yükseklikteki katlara kadar pompalama imkanı sunuyor. Normal şap pompaları 12-13



Ataköy Towers

metre yüksekliğe kadar şapı atıyor, sonraki yükseklikler için şapı transfer etmeleri çok zor. Onlar torbalanmış pahalı ürünlere geçmek durumunda kalıyorlar. Bizim için bu bir sınır değil. Çünkü MAXICOAT için ara transfer istasyonları kurarak, SMP ve sıva makineleriyle bunu her defasında 40-50 metre daha yükseltilebiliyoruz. Duomix ile dakikada 55-60 litre veya SMP pompalarıyla dakikada 90-100 litre civarında ürünleri katlara göndermek mümkün."

MAXICOAT zeminde yarışıyor

Dalsan'ın MAXICOAT ürünü ile Türkiye'nin her bölgesinde bulunan

inşaatlara yerinde ve istenilen nitelikte çözümler sunabildiğini ifade eden Timuçin Daloğlu, bunu ekonomik ve rekabetçi bir fiyatla çözdüklerini söylüyor ve "Bunu yapmak, böylesine muhteşem bir alçı malzemesi dışında başka bir malzemeye çözülebilmemiş değil. Biz alçıyı, MAXICOAT ile zeminde yarıştırmak istiyoruz. Bu ürünle bir kat daha fazla yangın dayanımı sağlıyoruz. Beton da, alçı da yanmaz malzemeler. Ancak olası bir yangın sırasında MAXICOAT içindeki kristalleşmiş suyu havaya verip, yangının diğer alanlara geçmesini geciktirerek süre kazandırıyor" şeklinde değerlendiriyor.



Beyhills - Sur İnşaat



Beyhills - Sur İnşaat



Beyhills - Sur İnşaat



“Ürün yeni, uygulamacı yeni. Dolayısıyla insanlara ürünü anlatmak çok kolay bir şey değil. Ama arkasında Dalsan’ın olduğunu bilmeleri onlara güven veriyor.”

*Kürşat Terzioğlu - Dalsan Alçı
Pazarlama ve İletişim Yöneticisi*

Hem ekonomik, hem çevreci, hem de güvenilir

MAXICOAT’un binanın yükünü hafiflettiği gibi, üretim, lojistik, uygulama zinciri içinde karbondioksit emisyonunu azalttığına da altını çizen Daloğlu, bunun çevreci bir yaklaşımla hareket eden Dalsan’ın temel felsefesine uygun olduğuna vurgu yapıyor ve “Ekonomik bir malzeme olmasının yanı sıra **MAXICOAT** ile hem yangın, hem deprem, hem çevre konusunda avantajlar sağlıyoruz. İş yükünü azaltıyoruz. Yatay ve düşey taşımayı ortadan kaldırıyoruz. İnsanların maharetine bağlı kalmadan standart bir yapı malzemesi ve standart bir uygulama imkanı sunabiliyoruz. Dalsan olarak bütün bu çözümleri sunan bir anlayışla hareket ederek, müşterilere son derece güvenilir bir yapı malzemesi ile güvenilir bir ortam sağlıyoruz” diyor.

Alçı esaslı zemin harcı

MAXICOAT’un piyasalardaki şaplar sınıfından farklı olarak, alçı esaslı kendinden yayılan bir zemin harcı olarak pazara sunulduğunu belirten Dalsan Alçı Pazarlama ve İletişim Yöneticisi Kürşat Terzioğlu ise, “Kendi ürünümüzü piyasadaki kuru şaplarla aynı sınıfa koymak istemediğimiz için **MAXICOAT**’u zemin harcı olarak isimlendirdik” diyor.

Şantiyelerde zeminde kullanılacak yerden ısıtmalar, elektrik ve su tesisatlarının üzerinin kapatılması için ortalama 5-7 santimetre aralığında kullanılan şapların yerine geliştirilen **MAXICOAT**’un kuru şap ve yaş betonun yarattığı çatlama, aşınma, kopma, yüzey pürüzleri gibi sıkıntıları giderebilecek çözümler sunduğunu belirtiyor.

Yaş şapın büyük beton pompalarıyla dairelere atımının çok kolay olmadığını, makinenin yüksek katlar için nitelikli çözümler sunmadığını belirten Terzioğlu, bu noktada piyasadaki ihtiyaçlardan yola çıkarak geliştirilen **MAXICOAT** sun-

duğu çözümlerle müteahhitleri memnun edecek bir ürün olarak tarif ediyor:

"Piyasada yaptığımız tespitlerde zeminle ilgili getirilebilecek çözümlere çok fazla ilgi gösterildiğini gördük. Bu tarz anhidrit içerikli ürünler Avrupa'da Amerika'da zaten yıllardır kullanılıyor. Çok ciddi boyutlarda kullanılıyor. Türkiye'de ilk kez biz 2015 yılında böyle bir ürünün geliştirilmesi için girişimde bulunduk."

MAXICOAT, piyasada karşılık buldu

MAXICOAT'u ilk olarak 400-500 metrelik küçük projelerde kullandıklarını ve tecrübe ettiklerini ifade eden Terzioğlu, makineler ve teçhizatların geliştirilmesiyle birlikte yüksek katlı yapılar için de çözümler geliştirmeye başladıklarını söylüyor. Ürünün piyasada sahiple-nilmeye başladığını gözlemlediklerini aktaran Terzioğlu, "Türkiye'de bu ürün üreten yok. Uygulayan bir ekip de yok. Biz, ürettiğimiz gibi, ekipleri de oluşturmaya başladık. Bunun için halen eğitimler verip makineyi kullanmayı öğretiyoruz" diyor. Terzioğlu, uygulama ekibinin olmamasının işin gelişimini yavaşlatan bir faktör olsa da, ürünün uygulamasının kolay olmasının ustalarca kolay öğrenilmesini sağladığını ve ürünün hem ustalarca, hem proje müdürlerince, hem de mimarlarca sahiplenildiğini anlatıyor: "Ustalar olsun,

proje müdürleri olsun, mimarlar olsun, ürününden çok memnun kaldılar. Olumlu referanslarımız var. İstanbul'da 30-33 katlı iş merkezinde zeminde 5 santimetre, Ankara'da ise 20 katlı konut projesinde yerden ısıtma üzerine 4 santimetre **MAXICOAT** uygulayacağımız işler aldık."

'Şantiyedeki iş akışını hızlandırıyor'

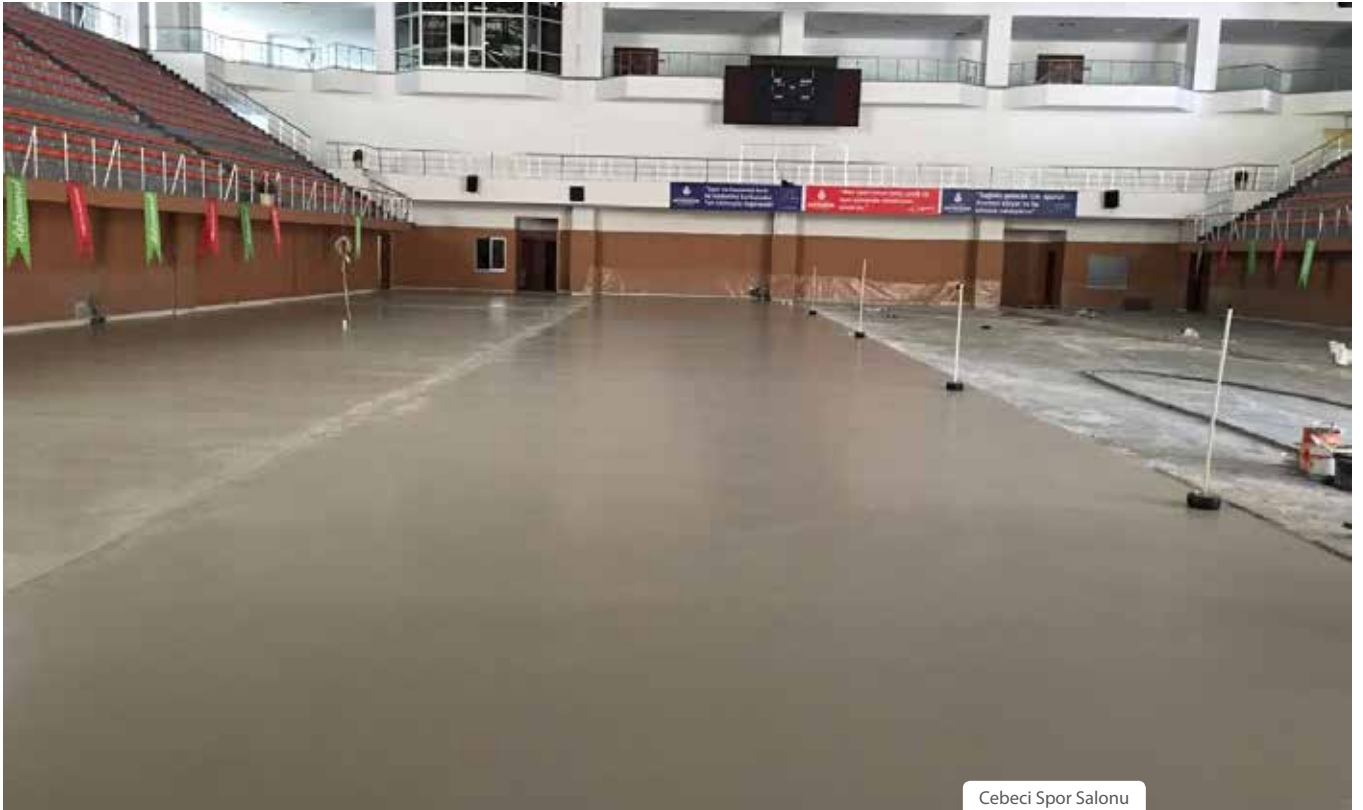
MAXICOAT'a yönelik en çok suya karşı olan dayanıklılığı konusunda sorular geldiğini kaydeden Terzioğlu, ürünün ıslak zeminlerde üzerine yalıtım malzemesi kullanılması halinde herhangi bir sızıntı yaratmayacağını belirtse de, **MAXICOAT'**un özellikle iç mekanda, direkt su görmeyen zeminlerde kullanılan bir ürün olduğunun altını çiziyor. **MAXICOAT'**un mukavemetinin ve yüzeyde çatlak yapmamasının çok büyük artı olduğunu ifade ediyor: "Uygulandıktan 2 saat sonra üzerine basılıyor olması inşaat işi ve iş akışını hızlandırıyor. İnşaatlarda tesisatçı, seramikçi, kapıcı gibi tüm ekipler birbirini bekleyerek ve organize ederek iş yapıyor. Bizim ürünümüz bu akışı rahatlatıyor ve hızlandırıyor. Yeni bir dairede aşağı yukarı 1 saatte işimiz bitiyor, 2 saatte ürün donuyor. Yani 3 saat sonra **MAXICOAT** uygulanan dairede şapla alakalı hiçbir işlem kalmıyor. Üzerine çikilip tavanla veya duvarla alakalı her

işlem rahatlıkla yapılabilir. Tabi burada altı çizilmesi gereken nokta, 2 saat sonra üzerine basılıyor olması, 2 saat sonra üzerine bir şey kaplanıyor manasına gelmez. Belli bir nem var içinde. O nemi atabilmesi için ortamın nemine bağlı olarak belli bir süre geçmesi gerekiyor. Yaptığımız laboratuvar testlerinde 20-23 derecede yüzde 65 bağıl nemde yaklaşık 8-10 günde nemi attığını gördük. Yazın Ankara gibi kuru bir yerde 7-8 günde nem atılırken, daha nemli olan İstanbul'da mart ayında bu nemin bir ay içinde atıldığını test ettik. Burada ortam sıcaklığı belirleyici. Onun dışında ürünün herhangi bir handikapı yok. Kullananlar da gayet memnunar."



"Önümüzdeki dönemde MAXICOAT pazarda daha hızlı bir şekilde yer edinecek. Özellikle yüksek katlı binalarda ve yerden ısıtmalı projelerde daha da fazla kullanım alanı bulacak."

Kürşat Terzioğlu - Dalsan Alçı Pazarlama ve İletişim Yöneticisi



Cebeci Spor Salonu



10'uncu kattan sonra silo kurduk. Bu bize hız sağladı. Çünkü diğer makineler dakikada 65 litre atarken, bu silolar daha yüksek katlara dakikada 90-100 litre pompalayabiliyor. Türkiye'de ilk kez bizim tarafımızdan kullanılan bu sistem, kapalı olduğu için hiç fire vermeden çalışıyor."

Silo sisteminin hem uygulamacılar hem de şantiyeler için avantajlar getirdiğini belirten Kürşat Terzioğlu, İmga Grubu'nun İstanbul Bağdat Caddesi'nde yaptığı 12 katlı projenin şantiye alanında kurulan silo sistemi ile bir hafta içinde yerden ısıtılmalı zemin üzerine 4-5 santimetre **MAXICOAT** uygulaması gerçekleş-tirdiklerini anlatıyor.

Yerden ısıtılmalı projelerde MAXICOAT tercihi

Ankara'da Baş Yapı İnşaat'ın yaptığı Sofa Loca projesinde yerden ısıtma zeminin üzerine **MAXICOAT**'u 3-4 santim uyguladıklarını ve proje müdürünün ürünü görür görmez çok beğendiğini anlatan Terzioğlu, önümüzdeki dönemde ürünün pazarda daha hızlı bir şekilde yer edineceğini, özellikle yüksek katlı binalarda ve yerden ısıtılmalı projelerde daha da fazla kullanım alanı bulacağını öngörüyor.

3 cm'lik MAXICOAT ile C16 mukavemeti

MAXICOAT'un kuru ve yaş şaplara göre ağırlığının aynı kalınlıklarda daha düşük olması, bunun da binaya getirdiği yük, binanın içine giren çıkan araç ve insan sayısı açısından da avantaj getirdiğini anlatıyor: "Türkiye'de kullanılan ortalama şap kalınlığı metrajları tesisatlardan dolayı 6-9 cm'nin aşığına inemiyor. Bizim ürünümüz 2,5 cm kalınlığında C16 sınıfına rahatlıkla ulaşıyor. Bu çok büyük bir artı. Yani yerden ısıtılmalı eps üzerine 3-4 cm uyguladığımızda C16 mukavemetini rahatlıkla yakalayabiliyoruz. Ar-Ge departmanımız bundan yola çıkarak, 'celluler' dediğimiz yeni bir yapı geliştirdi. Bu da 7 cm zemin harcı dökeğimiz bir zeminin altına önce 4 cm'lik yoğunluğu azaltılmış celluler atıyoruz, ardından 3 cm'lik **MAXICOAT**'ı uyguluyoruz. Bu da ağırlığı yarı yarıya düşürüyor ve binaya getirilen yükü ciddi oranda azaltıyor."

'Ürünün arkasında Dalsan olması güven veriyor'

MAXICOAT'ın tanıtımının teknik pazarlama ekibi tarafından yapıldığını belirten Terzioğlu, yeni bir ürün olmasına karşın, önemli bir ihtiyacı karşıla-



"Kendi ürünümüzü piyasadaki kuru şaplara aynı sınıfa koymak istemediğimiz için MAXICOAT'ı zemin harcı olarak isimlendirdik."

*Kürşat Terzioğlu - Dalsan Alçı
Pazarlama ve İletişim Yöneticisi*

MAXICOAT'un özellikle yerden ısıtılmalı projelerde büyük bir eksikliği giderdiğini belirten Kürşat Terzioğlu, "Kendinden yayılan bir ürün olduğu için, yerden ısıtılmalı boruları tamamen sararak hiçbir hava boşluğu bırakmıyor. Böylece ısı performansını artırarak ısı kaybını önüyor" diyor.

Silolu sistemle daha da yükseğe

İstanbul'da yapılan 35 katlı iş merkezi olan Ataköy Towers'ta yapılan **MAXICOAT** uygulamasının kendilerine ciddi bir deneyim kazandırdığını ifade eden Terzioğlu, yüksek katlardaki sorunu 22-27 tonluk silolu sistemle çözdüklerini anlatıyor: "Şantiyenin önüne kurduğumuz silolardan makinelerle tek seferde 100 metrelik hortumlarla 18-20 kat yüksekliğe kadar rahatlıkla uygulama yapabildiğimizi gördük. Bu hem işçilikten, hem torba kesme ve torbayı taşıma maliyetinin yanı sıra şantiyedeki trafiği azaltması yönüyle de ciddi derecede avantajlar sağladı.

MAXICOAT'ta torbalı satışlarımız ve sevkiyatımız sürse de 2016'nın ikinci yarısından itibaren silolu sistemle çalışma kararı aldık. Sofa Loca projesinin ikinci etabında



MAXICOAT, kuru şap ve yaş betonun yarattığı çatlama, aşınma, kopma, yüzey pürüzleri gibi sıkıntıları giderebilecek çözümler sunuyor.

ması nedeniyle pazardan büyük bir ilgi gördüğünün altını çiziyor. Yeni bir ürün olmasının, uygulama noktasında da bir takım eksiklikleri beraberinde getirdiğini belirten Terzioğlu, "Ürün yeni, uygulamacı yeni. Dolayısıyla insanlara ürünü anlatmak

çok kolay bir şey değil. Müteahhit ve proje müdürlerinde beklenti ilk etapta çok yüksek oluyor. Yeni bir ürünü kullanmak onlar için de çok önemli bir deneyim. Ama arkasında Dalsan'ın olduğunu bilmeleri onlara güven veriyor. Piyasanın da ihtiyacı olduğu için, insanlar hemen kullanmak ve denemek istiyor. Teslim ettiğimiz işlerde problem, neredeyse sıfıra yakın diyebilirim. Bitmiş ürünlere baktığınızda her tarafı aynı standartta ve aynı kalitede, sıfır hatayla teslim olması çok önemli. **MAXICOAT**'un uygulamada belli bir standart getirmesi projeler için en önemli beklentilerden birini oluşturuyor."



Optimum AVM



Som Civata A.Ş.

MAXICOAT'un sunduğu avantajlar neler?

- Çimento esaslı şaplar kadar kalın uygulanmadığı halde zemin üzerinde çatlama riskini en aza indiriyor.
- Çimento esaslı şaplar gibi çatlamaya karşı yüzeyi sulamaya gerek kalmıyor.
- Uygulandıktan 2 saat sonra üzerine basma imkanı vererek yaya trafiğine açılıyor.
- Yüksek katlı yapılarda daha kolay uygulama yapılmasına imkan sunarken yerden ısıtma yapıldığı takdirde uygulama kolaylığı sağlıyor.
- Hem uygulamacıya, hem müteahhite, hem son kullanıcıya, hem de doğaya kazandırıyor.
- C16 sınıfına sahip ürün, 16N/mm² basınç dayanımı ile çimento esaslı şaplara göre çok daha iyi basınç dayanımı sunuyor.
- Çimentoya göre 1'e 15 oranında çok daha düşük karbondioksit emisyonu ile üretildiği için binanın gerçek karbon salımının azalmasına ciddi bir katkı sağlıyor.
- **MAXICOAT**, kendi kendine yayılan bir malzeme olduğu için, son derece düzgün bir zemin yaratıyor.
- **MAXICOAT** ile birlikte zemin uygulamaları tek kat malzemeye indirgeniyor ve farklı ürünlerin inşaatı girmesine gerek bırakmıyor.
- Makine karışımı uygulamada kolaylık sağlıyor.
- Geleneksel çimento esaslı şap uygulamalarına göre çok daha hızlı ve kolay uygulanır.
- A1 yanmaz malzeme sınıfında yer alan **MAXICOAT**, bünyesinde kristal yapıda su bulunduran alçı bazlı olması nedeniyle ayrıca yangını geciktirme özelliği de sunuyor.
- **MAXICOAT**, aşınma direncini ölçen Taber Test sonuçlarına göre üstün aşınma direnci gösteriyor.
- Üstün mekanik dayanım özellikleri gösteren **MAXICOAT**, eğilmede kırılma mukavemeti ve basınç mukavemeti standartları sunuyor.

Yalova'da baştan aşağı kuru duvar...

Hacer Aydoğdu Projesi

Gülsena İnşaat'ın Yalova'da zeminden çatıya, iç duvardan dış cephe duvarlarına kadar tamamı Dalsan'ın kuru duvar malzemesinden gerçekleştirdiği 'Hacer Aydoğdu Konut Projesi', sadece Yalova'da değil, Türkiye genelinde de Dalsan'ın bütün sistemlerinin kullanıldığı ilk ve tek konut projesi.

Proje Künyesi

Proje Adı: Hacer Aydoğdu Konut Projesi

Yatırımcı: Gülsena İnşaat Ltd. Şti.

Mimari Proje: AKS Mimarlık / Hakan

Yılmaz-Ayşegül Yılmaz

Şantiye Şefi: Selim Gülsün

Statik Proje: Uyap İnşaat – Hüseyin Uygun

Proje Tipi: Konut

Arsa alanı: 612 m2

İnşaat alanı: 1360 m2

Uygulama: Gülsena İnşaat

Uygulama Ekibi

Başlangıç Tarihi: Eylül 2015

Bitiş Tarihi: Haziran 2016

Projede Kullanılan Dalsan

Ürünleri: COREX, BoardeX,

BoardeX roof, MAXICOAT ve

Dalsan'ın tüm sistem çözümleri



Dalsan Alçı'nın Yalova bayiliğini gerçekleştiren Gülsena İnşaat'ın Yalova'da hayata geçirdiği Hacer Aydoğdu Konut Projesi, baştan aşağı kuru duvar alçı ürünlerinin kullanıldığı bir proje olarak dikkat çekiyor. Gülsena İnşaat'ın kat karşılığı müteahhitlik yaptığı ve kendi firma çalışanı Ömer Aydoğdu'nun 612 metrekaarelik arsası üzerinde gerçekleştirdiği proje, alanında bir ilki oluşturuyor. 'Hacer Aydoğdu konut projesi, 80-200 metrekaare aralığında yapılan 9 daireden oluşuyor.

1997 yılında işletme bölümünü bitir-

dikten sonra Gülsena İnşaat'ı kuran Adem Gülsün ile Yalova'da ilk olduğunu belirttiği tamamı kuru duvar sistemi ile üretilen projenin hikayesini konuştuk. Adem Gülsün, Dalsan'ın bayiliğinin dışında yapı sektöründe faaliyet gösteren birkaç firmanın da bayiliğini yapıyor. Bayilik yaptığı firmaların ürünlerini bizzat test edip kullanmayı ve ürünlere inanmayı tercih ediyor. "Malzemeye inandıktan sonra hem uygulamasını hem satışını yapmaya başlıyoruz. Bu şekilde bayiliğini yaptığımız firmalarla daha da bütünleşebiliyoruz.



"Yeşil binalar, yeşil evler dediğimiz doğaya ve çevreye duyarlı bir proje gerçekleştiğini düşünüyoruz."



"Isı yalıtımı ve ses yalıtımı açısından çok iyi sonuç elde ettik. Bina içinde oturanlar çok memnun olduklarını söylüyorlar. İç mekânı yazın serin, kışın sıcak tutan iyi bir proje oldu."

Dalsan da, uzun yıllardır beraber çalıştığımız ve belli bir ahenk yakaladığımız bir firma."

Gülsena İnşaat'ın yapı malzemesi satışının dışında, uygulama ve müteahhitlik işleri de yaptığını belirten Gülsün, tamamlanmış Dalsan'ın kuru duvar sisteminin kullanıldığı bir proje tasarladıklarını, bunu da Dalsan ürünlerini bilen ve satışını yapan firma personelinin Ömer Aydoğdu'nun arsası üzerinde hayata geçirdikleri bilgisini veriyor.

Yalova'da bir ilk

Gülsena İnşaat'ın daha önce uygulama işlerini gerçekleştirdiği villa ve konut projeleri bulunuyor. Ancak, inşaatından uygulamasına, anahtar teslimine kadar üstlenildiği ilk proje. Tamamı kuru duvar sistemiyle yapılan konut projesinin Yalova'da bir ilk olduğunun altını çizen Gülsün, bu projede, başında Ali Mihalı ve 10 kişilik Gülsena uygulama ekibinin tecrübesiyle birlikte çok iyi bir çalışma ortaya çıktığını vurguluyor.



Adem Gülsün

Projenin çıkış noktasını ticari kaygılar üzerinden değil, Dalsan'ın kuru duvar sistemini uygulama alanı haline getirme noktası üzerinden konumlandıklarını belirtiyor Gülsün ve "Aslında proje, finansal açıdan daha uygun malzemelerle yapılabilirdi. Ancak biz konuya ticari boyutuyla bakmadık. Özellikle malzemelerle doğru bir proje gerçekleştirmeyi tercih ettik ve projeye böyle başladık" diyor.

Ana eksen yeşil bina

Dalsan'ın insan sağlığını dikkate alan, karbon ayak izini küçülten bir anlayışla geliştirdiği ürünlerin bu projenin ana eksenini oluşturduğuna dikkat çekiyor: "Burada önem verdiğimiz konulardan biri,

malzemenin karbon ayak izini azaltan yapısı. Bu konu benim çok önemseydiğim bir konuydu. Çevreye duyarlı bir proje olmasını arzu ettik. İkincisi, hız ve zaman. Üçüncüsü de bu ürünlerle düzgün yüzeylerin elde edilmesi. Uygulama ekibiniz doğru olursa, hiçbir yanlış, yamuğu olmadan düzgün imalat yapabiliyorsunuz."

Ürünle olan güven, riski azalttı

İnsanların alışkanlıklarını kırmamanın zor olduğuna işaret eden Gülsün, projenin alışılmışın dışında, yeni bir malzeme ve yeni bir sistemle inşa edilmesinin mali açıdan risk teşkil etse de, ürünleri tanıyor olmanın verdiği güvenle böyle bir projeye





“Klasik sistemle yapılsaydı, inşaat bir yılı bulurdu. Ama net söylemek gerekirse bizim sistemimizle yüzde 50 daha hızlandık.”

olarak gerçekleştirildiğini, fakat yeşil bina sertifikasına başvurmadıkları bilgisini paylaşıyor: “Projemizde resmi olarak yeşil binalarla ilgili bir sertifika almak için bir planlama yapmadık. Ama genel olarak baktığımızda yeşil bina başvurusunda bulunmasak bile kullandığımız ürünlerin yüzde 95’ine yakını Greenguard sertifikalı, A1 sınıfı yanmaz yeşil ve çevreci ürünlerden oluşuyor. Diğer ürünlerde de buna özellikle dikkat etmeye çalıştık, ama sertifikalandırma yoluna gitmedik” diyor.

‘Projenin avantajlarından biri hız ve zaman’

Gülsün, projelendirme sürecinin sıkıntılı geçmesine karşın, uygulama sürecinin hızlı olması sayesinde önemli avantajlar yakaladıklarını söylüyor: “2015’in başında temele başladık, projelendirme sürecimiz uzun sürdü. Klasik sistemlerden farklı olarak yeni bir sistem olduğu için, statik, mekanik, elektrik, vs gibi birçok konuda sistem değişiyor. Dalsan desteğiyle beraber belediyedeki yetkililere malzemeyi tanıttık ve malzemenin yönetmelikte olduğunu anlattık. Bu süreç biraz uzun sürdü. Belediyede ruhsat verilmesi konusunda zaman kaybı yaşadık. Ama sonrasında proje, alışılmışın dışında hızlı yürüdü. 4-5 aylık bir sürede tamamlamış olduk genel kısmını.”

‘Isı yalıtım değerleri şaşırttı’

Proje için sunduğumuz Dalsan ürünlerinin ısı yalıtım değerlerinin çok üzerinde bir sonuç çıkmasının yetkilileri şaşırttığını belirten Gülsün, “Normal yönetmeliğin öngördüğü değerlerin çok üzerinde bitirdik projeyi” diyor.

Maliyet farkı projeye değer kattı’

Tüm bu yaklaşımın bina yapım maliyetini de çok zorladığına vurgu yapıyor Adem Gülsün ve “Piyasadaki diğer inşaat maliyetleri ile kıyaslandığında, bizim projemizdeki maliyetler yüzde 30-40 daha fazla oldu. Ama aradaki fark, projeye hem ses, hem ısı, hem konfor anlamında çok büyük değer kattı” diyor.

Dalsan kuru duvar sistemiyle gerçekleştirilen konut projesinin normal klasik sistemlere göre çok hızlı gerçekleştiğini ve

giriştiklerini belirtiyor: “Projenin her şeyini biz yaptık. Her kademe bizim kontrolümüzde yapıldı. Kullanılan bütün malzemeleri özenle seçtik. Kullandığımız ürünlerin çoğu Dalsan grubundandı. Dış cephede kullandığımız **BoardeX** kuru duvar sistemi bir yenilik. Isı yalıtımı anlamında çok üstün bir yenilik. 15 cm kalınlığında, içerisinde 7-8 cm’lik iki tane taş yünü kullandık. Sistem içerisinde kullanılan taş yünü, **BoardeX** ile birleştiğinde, ısı yalıtımı anlamında çok büyük bir değer kattı. Bir diğer önemli nokta, ses yalıtımı sistemi. Dalsan’ın sistemiyle birleştirdiğimiz bir yalıtım malzemesi vardı. Onun da uygulamasını yaptık. Isı yalıtımı ve ses yalıtımı açısından çok iyi sonuç elde ettik. Bina içinde oturanlar çok memnun olduklarını söylüyorlar. İç mekânı yazın serin, kışın sıcak tutan iyi bir proje oldu.”

Yalova’nın deprem bölgesi içinde bulunduğunu hatırlatan Gülsün, “Statik açıdan binanın yükünü hafifleten bir proje oldu. Duvarlar hem üst tabliyeye, hem de alt tabana bağlı olduğu için depremde çatlama, patlama, yıkılma riski yaratmaz” diye ekliyor.

‘Dalsan için bütünsel bir proje’

Projenin dış cepesinde **BoardeX**, zemininde **MAXICOAT**, iç duvarlarında **COREX**, çatıda ise **BoardeX roof** kullandıkları bilgisini veren Adem Gülsün, şunları söylüyor: “Binanın taşıyıcı sisteminde betonarme, geri kalan iç ve dış duvarların tamamını, ürün ve sistemin teknik

detaylarına dikkat ederek kuru duvar sistemi çözümleriyle gerçekleştirdik. Dış cephede kullanılan A1 sınıfı yanmaz malzeme olan **BoardeX**, yangınla ilgili ciddi bir dayanıma sahip. İç duvarlarda **COREX** sistemlerini kullanarak ısı ve ses yalıtımı sağladık. Derzlerde derz dolgu alçısı kullandık. İç duvarlarda kullandığımız alçı levhanın finishini yanmaz bir malzeme olan cam tekstil malzemesiyle yaptık. Zeminde **MAXICOAT**’ı kullandık. Hem hızlı oldu, hem de düzgün bir zemin elde ettik, çatlama riski yok. Çatıda **BoardeX roof** kullandık, çünkü neme ve küfe karşı bir dayanımı var. **BoardeX roof** üzerine kiremit döşeyerek bitirdik. Projenin büyük bir kısmını Dalsan’ın malzemeleriyle gerçekleştirdik. Dalsan açısından bütünsel bir proje olduğunu söyleyebiliriz.”

‘Sadece Yalova’da değil, Türkiye’de ilk ve tek’

Daha önce Yalova’da gerçekleştirilen özel bir yurt projesinde de birçok Dalsan ürününü kullandıklarını hatırlatan Adem Gülsün, Hacer Aydoğdu Konut Projesi’nin zeminden çatıya, iç duvardan dış cephe duvarlarına kadar tamamıyla Dalsan ürünlerinden gerçekleştirilen ilk konut projesi olduğunun bilgisini veriyor ve bunun sadece Yalova’da değil, Türkiye genelinde de Dalsan’ın bütün sistemlerinin kullanıldığı ilk ve tek konut projesi olduğuna dikkat çekiyor.

Ürünlerin yüzde 95’i yeşil ve çevreci

Projenin yeşil bina konseptine uygun



bunun maliyet avantajı yarattığına vurgu yapıyor: "Zaman çok değerli. Bizim de bu projedeki en önemli avantajlarımızdan biri hız ve zamandı. Klasik sistemle yapılsaydı, inşaat bir yılı bulurdu. Ama net söylemek gerekirse bizim sistemimizle yüzde 50 daha hızlandık. Klasik sistemlerin üzerinde bir maliyet çıktı. Ama katmış olduğu değerlere ve geri dönüşe baktığımızda çok doğru bir iş yaptık. Isı ve ses yalıtımı, konfor, nefes alan iç mekan diye düşündüğünüzde aradaki katma değer çok fazla."

Her dairede yüzde 7-8'lik metrekaresi artışı

Klasik sistemlerde duvar kalınlıkları gerekli ısı ve ses yalıtımlarını sağlamak için daha kalın tutulurken, projede kullanılan **BoardeX** ve **COREX** sistemlerinde duvar kalınlıklarının her 100 metrekairelik dairelerde 6-7 metrekairelik bir kullanım alanı artışı yarattığını belirtiyor ve bunun her bir dairede yaklaşık yüzde 7-8'lik bir metrekaresi artışı sağladığı anlamı taşıdığını söylüyor Gülsün: "Toplam projeye oranlandığında ise 70-80 metrekairelik bir metrekaresi artışına işaret ediyor. Bu da neredeyse bir daireye tekabül ediyor."

'Ürünler inandık ve başarılı bir sonuç elde ettik'

Dalsan'ın ürünlerini yıllardır bilen ve tanıyan bir bayi olarak böyle bir projede Dalsan ürünlerinin tamamını kullanmaktan imtina etmediklerine vurgu yapan Gülsün, "Dalsan'ın çıkarmış olduğu yenilikçi ürünlere inanıyoruz. Dalsan'ın ürünlerine inandığımız için böyle bir adımı gönül rahatlığıyla attık. Biz genel olarak bayiliklerini aldığımız ürünleri önce deneriz, kendimiz yaparız, inanırız, sonra uygulamasını yaparız. Bu projede de inan-

dığımızı uyguladık ve sonuçta başarıyı elde ettik. Personelimiz dışında projeden daire alanlardan biri, İstanbul'da kurumsal bir firmada ar-ge departmanında çalışan bir mühendis. Dalsan'ın ürünlerini televizyon reklamlarından takip etmiş, sonra bizim kuru duvar sistemiyle bir proje yaptığımızı duyunca daireyi almaya karar vermiş. Bir diğer alıcı, bizimle iş yapan, malzememizi bilen, ona inanan ve ürünü kullanıp uygulayan çözüm ortaklarımızdan biri."

Kuru duvar sistemi ile üretilen bir binanın ömrüne ilişkin de değerlendirme yapan Adem Gülsün, "Mukavemeti artırmak için ekstra işler yaptık. İç bölme duvarlarımızı tek kat **COREX** ile kapatmadık, iki tarafta da çift alçı levha kullandık. Hem mukavemet açısından, hem de insan sağlığı açısından kuru duvar sistemlerinin çok doğru olduğunu düşünüyorum. Bazı konularda Dalsan teknik ekibinden destek aldık. Birlikte iyi bir proje çıkardığımıza inanıyorum."

'Bu performansı ben de beklemiyordum'



Ömer Aydoğdu
Gülsena İnşaat Çalışanı-Arsa
Sahibi-Bina Sakini

Kuru duvar sistemi ile temelden çatıya kadar yapılan ilk proje. Güzel bir proje çıktı ortaya. Bizim için de iyi oldu. Yazın alınan performans, normal yalıtımla yapılan bir binanın performansının çok üstünde. Arada kullanılan 15 santimlik taş yünü, içeride kullanılan çift alçı levhanın olması, ısının muhafaza-

sını sağlıyor. İçeride serinlik varsa dışarı çıkmıyor, dışarıdaki sıcaklığı da içeri almıyor. Kış ayında ise dışarıdaki soğuk içeri girmiyor. Evin içinde yazlık kıyafetle dolaşıyoruz. Odalar arasındaki ses yalıtımı da çok iyi. Kendi yaşam mahallimize profesyonel ses yalıtımı koymadık. Her duvar arasında çift levha olduğu için, alçı levhanın ses yalıtım değeri daha fazla. Hem ısı, hem de ses konusunda bu kadar büyük bir performans ben de beklemiyordum.

'Dalsan ile istikrarı yakaladık'

54 yıldır yapı malzemesi ticaretinde olan Özyangıncı Yapı Malzeme firmasının sahibi Ali Yangıncı, Dalsan Alçı ile 14 yıl önce başlayan ticari ilişkilerinin istikrarlı bir şekilde sürdüğünü ve cirolarının yüzde 10'luk paya ulaştığını belirtirken, "Dalsan'dan, ürünlerinden, hizmetinden, en önemlisi de ticari ahlakından memnunuz. Dalsan ile istikrarı yakaladık" diyor.



Ali Yangıncı

Dalsan'ın İstanbul bayilerinden Özyangıncı İnşaat, arkasında 54 yıllık sektör tecrübesi olan bir firma. Firma sahibi Ali Yangıncı, 1962 yılında Ordu'nun Ünye ilçesinde baba mesleği olan inşaat sektörüne adım atmış, ardından bu birikimini 1980'lerde İstanbul'a taşımış ilkokul mezunu tecrübeli bir işadamı. İstanbul'a geldiğinde Ümraniye bölgesinde nalburıye ürünlerinin yanı sıra çimento başta olmak üzere yapı alanına yönelik 30-40 kalem kaba inşaat ürünlerinin satışları

ile ticarete devam etmiş. 3 erkek ve bir kız çocuğuna sahip olan Ali Yangıncı, Ümraniye'de oğlu Halil Yangıncı, 2004 yılında taşındıkları Samandıra bölgesinde ise jeoloji mühendisliğinden mezun olan diğer oğulları Erkan ve Hakan Yangıncı'nın da aralarında olduğu 12 kişilik ekiple hizmet veriyor. Onlarca yapı malzemesi ürünlerinin bayiliğini yapan ve yüzlerce yapı malzemesi ürününün satışını gerçekleştiren Özyangıncı Yapı Malzemeleri'nin, ayrıca Kocaeli'de giriştiği 40 dairesel bir

inşaat projesi bulunuyor. Yine yakın bir zamanda Ümraniye'deki yerlerini kentsel dönüşüm çerçevesinde ticari alan olarak konumlandırmayı planladıklarının belirtiyor Ali Yangıncı.

Hem yurtiçinde hem yurtdışında

Ümraniye ve Samandıra'da bulunan merkezlerinden İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin her yerine ve bazı yurtdışı ülkelere inşaat malzemesi gönderdiklerini belirten Yangıncı, "Kadıköy, Üsküdar, Ümraniye, Ataşehir, Maltepe, Gülsuyu, Alemdağ, Sultanbeyli gibi



"Başka bir alıcı firması, daha karlı ve daha büyük yüzde ile bayilik teklif etse dahi bayilik düşünmeyiz. Neden? Çünkü Dalsan dürüst bir firma. Dalsan ile iyi gidiyoruz. İstikrarı bulduk. Kimsenin kimseden şikayeti yok."

İstanbul'un her yerine malzeme gönderiyoruz. Ayrıca Antalya, İzmir, Kuşadası, İzmit gibi şehir dışına da gönderim yapıyoruz. Yurtdışına da yapı malzemesi gönderiyoruz. Azerbeycan'a ihracat yapıyoruz. Son üç yıldır Gürcistan'a da malzeme gönderdik. Kuzey Irak'a gönderi yaptık. Henüz daha gerçekleşmedi ama Türkmenistan'dan da talep geldi. Geçmiş uzun senelere dayanan bir firma olduğumuz için, çok geniş bir müşteri çevremiz var. Çevre bizi iyi tanır" diyor.

Özyangıncı Yapı Malzemeleri, bugün aralarında Dalsan'ın da olduğu yaklaşık 17-18 tane yapı firmasının bayiliğini gerçekleştiriyor. Ali Yangıncı, Dalsan ile uzun yıllardır işbirliği içinde olduklarını söylüyor.

'Dalsan'ın ciromuz içindeki payı oldukça iyi'

Yüzlerce malzeme satışı içerisinde alıcı ürünlerinin Özyangıncı İnşaat'ın cirosu içindeki payının oldukça iyi olduğunu belirten Yangıncı, bu payın daha da yük-

seltebileceğine işaret ediyor.

Teknoloji geliştikçe alıcının değerinin daha da iyi anlaşıldığını vurgulayan Yangıncı, Dalsan'ın bu yolda ürettiği ve geliştirdiği iyi ürünlerle bu işin liderliğini yaptığını kaydediyor. Dalsan'ın geliştirdiği her ürünün piyasada kabul gördüğünün altını çizerek, ürünleri kullanmaya cesaret edemeyenler noktasında da bayilerin devreye girdiğini söylüyor ve ürünleri tanıtarak önemli bir rol üstlendiklerine işaret ediyor: "Yeni bir ürün çıktığında kimse kullanmaya cesaret etmez. 'Ürün satılır mı, satılmaz mı; stokta kalır mı, kalmaz mı' gibi herkeste bir tereddüt olur. Bizim çevremiz çok geniş olduğu için, bu tür ürünleri kullanmakta tereddüt etmeyiz. Biz fabrikaya, 'Bu ürünleri ilk bize gönder' deriz. Firmadan bir iki kamyon alırız. Kendi imkanlarımızla tanıtımını yapar ve 15 günde veya bir ayda satışını yapmaya gayret ederiz. Tabi bu işin içinde **BoardeX** gibi çok güzel bir malzeme varsa işimiz çok daha kolaydır. Piyasa, bu ürünü çok sevdi."

Son yıllarda iş hacminde siyasi konjonktürden kaynaklı olarak bir düşüş olduğuna işaret ediyor. Çok büyük potansiyel olsa da insanların ülkenin geleceğinden kaygı duymasından kaynaklı çok hızlı hareket etmediklerinin altını çiziyor: "Aslında çok büyük potansiyel var. Ama bu potansiyel kullanılmıyor. İnsanlar daire alacak. 'Alayım mı, almayayım mı' gibi bir tedirginlik içerisinde. Bu da piyasadaki işleri yavaşlatıyor. 54 yıllık iş hayatımız boyunca çok krizler gördük, 1980'ler,

1990'lar, 2000'ler... Ama 2016 gibi derin olan bir kriz hiç görmedik. Ciromuz birden düşerse bizi çok etkiler."

'2016'da temkinli satış politikası izledik'

Özyangıncı İnşaat'ın bu tür dönemlerde çok temkinli bir satış politikası ile hareket ettiğini söylüyor ve ön ödemeli satışlarla hareket ettiklerini anlatıyor: "Kötü bir dönemden geçiyoruz. Bu yıl için 'çok kazandık, çok büyüdük' diyemeyiz. Ama kendimizi korumak için bir takım tedbirler aldık. Tedbirli olmamız gerekiyor zaten. Satışları hızlandırmak değil; riskli yerlere satış yapmamak, doğru müşteri bulup onlara satış yapmak izlediğimiz stratejilerden biri oldu. 2016'yı böyle geçiriyoruz. Bu nedenle doğru kişilere doğru müşteriye satış yapmak çok önemli."

Yangıncı, bu tür kriz sürecinden etkilenenler de çok derin yara almadıklarını söylüyor ve kar-zararın birbirini dengelediğine vurgu yapıyor.

Dalsan ile istikrarı yakaladık

Dalsan'ı seçmelerinin arkasında ürün kalitesi ve hizmet kalitesinin yanı sıra dürüst bir ticari anlayışlarının olmasının da etkisi olduğunu belirtiyor: "Başka bir alıcı firması daha karlı ve daha büyük yüzde ile bayilik teklif etse dahi bayilik düşünmeyiz. Neden? Çünkü Dalsan dürüst bir firma. Dalsan ile iyi gidiyoruz. İstikrarı bulduk. Kimsenin kimseden şikayeti yok. Sıkıntımız olduğunda firmaya kolay ulaşabiliyoruz. Her bir isteğimizi karşılıyorlar, bize yardımcı oluyorlar. Biz de ticari ilişkilerimiz devam ettiği müddetçe farklı bir



firma düşünmüyoruz. Dalsan bizim için birinci sırada. Çok kaliteli, tutarlı ve her şeyden önce yenilikçi bir firma.”

‘BoardeX satışını yaptığımız ürünlerin başında geliyor’

Yangıncı, Dalsan’ın gerçekleştirdiği yeniliklerle pazarda öncü bir marka olduğu değerlendirmesi yapıyor ve gerek **BoardeX**, gerek kendiliğinden yayılan zemin harcı **MAXICOAT**, gerekse **BoardeX roof** ile sektörde çok ciddi ses getirdiğini vurguluyor: “**BoardeX**, bizim satışını yaptığımız ürünlerin başında geliyor. Pazarda yeni bir alan yaratan **BoardeX**, dış cep-hede kullanılan diğer alternatif ürünlerden de ciddi pay aldı. **MAXICOAT**, daha yeni bir ürün. Henüz satışlarda etkili ola-

madık. **BoardeX roof**’u ise son bir yıldır satışını yapmaya başladık. Bu ürünün de piyasada tutulacağına inanıyoruz ama biraz zamana ihtiyaç var. Tabi Dalsan, tanıtım işini çok iyi yapıyor ve piyasada da çok etkili oluyor. Yenilikçi bir marka olmasının da etkisiyle pazarda takip ediliyor. Biz de herkes gibi Dalsan’a güveniyoruz. Ve ne gibi yenilikler getirecek diye her yıl merakla bekliyoruz.”

‘Müşterilerimize göre COREX, en iyi alçı levha’

Dalsan’ın alçı levhada getirdiği ‘**COREX**’ yeniliğinin çok isabetli bir karar olduğunu kaydeden Yangıncı, bunun piyasada çok etkili olduğu izlenimini edindiklerini anlatıyor: “Artık müşteriler ürün,



“COREX, alçı işinden anlayan müşterilerimiz tarafından ‘en iyi alçı levha malzemesi’ olarak biliniyor. Bu durum, bizim elimizi de güçlendiriyor.”

bizden ‘**COREX** var mı’ diye talep ediyor. Müşteriler **COREX**’i çok beğeniyor. Ürünün kenar sertliklerinin, köşe sertliklerinin çok iyi olduğunu söylüyorlar. **COREX**, alçı işinden anlayan müşterilerimiz tarafından ‘en iyi alçı levha malzemesi’ olarak biliniyor. Bu durum, bizim elimizi de güçlendiriyor.”

‘Çevreci ürünler büyük projelerde karşılık buluyor’

Dalsan’ın çevre duyarlılığı usta bazında çok fazla dikkat çekmese de, büyük çaplı projelerde, çevre ile ilgili olan firmalarda karşılığını bulduğu üzerinde duruyor: “Tabi bu işin takip ediliyor olması, perakende de pek yansımıyor. Ama projelerde etkili oluyor tercih edilmesi açısından. Sonuç olarak insanların sağlığı da düşünülüyor. Artık insan sağlığına zarar vermeyen veya az zararı olan ürünlerin takip edilmeye başlandığını söyleyebiliriz.”

Müşterilerin 54 yıllık değişimine de şahit olan Ali Yangıncı, artık müşterilerin yenilik beklentisi içinde olduğunu, gelişmiş malzemeler ve daha kolay çözümler sunan ürünlere yöneldiğini anlatıyor. En önemli beklentinin ise kaliteyi ucuza alma beklentisi, ki bunun bir handicap olduğunun altını çiziyor.

‘Piyasada yenilik de karşılığını bulur, kalite de’

Kalitenin fiyatını piyasanın belirlediğine işaret eden Yangıncı, “Müşteri kalite-fiyat dengesine bakar aslında. Ürün çıkınca fiyatı doğru yerde ayarlamak lazım. Yani **COREX**’in pahalı olması piyasayı çok etkilemez. Piyasada yenilik de karşılığını bulur, kalite de. Kalitenin farkına ‘şu kadar veririm’ diyebilirler. Diğer ürünlere göre pahalı ama piyasada karşılığını bulur. Ancak **COREX**’in fiyatını üç katına çıkarırsak karşılık bulmaz. Fiyat-kalite dengesi piyasada belirleniyor. Piyasada yüzde 5, yüzde 10 kaliteye bakılıyor. Dalsan’ın yeni ürünleri olan **MAXICOAT** ve **BoardeX roof** ürün-





lerinin pazarda belli bir dengeye gelmesi için zamana ihtiyaç var. Tıpkı **Boardex**'te olduğu gibi. Burada biz bayilerin görevi ürünleri tanıtmak ve artılarını göstermek."

'Sipariş modülü işlerimizi kolaylaştırdı'

Ali Yangıncı, Dalsan'ın bayilerine yönelik başlattığı sipariş modülünün bir devrim niteliğinde olduğuna işaret ediyor: "Eskiden işleri faksla, telefonla yapardık. Bu durum işlerimizi çok uzatıyor ve hantallaştırıyordu. Dalsan işlerimizi daha da kolaylaştırdı. Biz isteğimizi belirtiyoruz.

Onlar yanıt veriyor. Her şey dijital ortamda oluyor. Malzemenin doğru zamanda doğru adrese gitmesi lazım. Çünkü inşaata malzeme gitmesi gerekiyor. Ustası var, yöv-miyesi var. Orada müteahhitin, kalfanın, taşeronun zarar görmemesi için malzemenin gününde gitmesi lazım. Gününde gitmiyorsa, ucuz fiyat da verilse firmayı zarara sokar. Biz buna çok önem veriyoruz. Dalsan'ın sistemi bu sıkıntıların önüne geçiyor. Ürünün ne zaman gideceğini görebiliyorsunuz. Sistem, aynı zamanda işe resmiyet de kazandırdı."

'Ustaların gönlünü kazanmak önemli'

Ustalara yönelik sunulan 'Alçıkart' uygulamasına da değinen Özyangıncı, bu uygulamanın ustaların yararına olması için daha da yaygınlaşması gerektiğini belirtiyor ve "Ustaların gönlünü kazanmak lazım. Belli zamanlarda onlara ürünlerinizi tanıtmak için veya 'merhaba!' demek için, onlarla buluşup sıcak bir ortam sağlamak ve onlarla aile olduğunuzu hissettirmeniz gerekiyor. Onların 'Ben de varım!' demelerini sağlamanız önemli. Çünkü tüm insanlar sevgi saygı bekler. Ustalarımız bunu hak ediyor" diyor.

'Dalsan'dan memnunuz'

"Bizde her şeyden önce ahlak gelir, onun olmadığı yerde her şey biter. Biz babamızdan böyle gördük ve çocuklarıma da bunu aşıladım. Müşteriye doğru söylemek lazım, dürüst olmak lazım. Dalsan'dan, ürünlerinden, hizmetinden, en önemlisi de ticari ahlakından memnunuz." diyen Ali Yangıncı, iş hayatında olduğu 54 yıl boyunca bu prensiplerle hareket etmiş. Dış görünümünün önemli olduğunu düşünüyor. Bunun için her gün erken kalkar, sakal tıraşını olur, takım elbisesini giyer, kravatını takar ve işe öyle gider. Bunun müşteriye karşı saygı ve sorumluluk olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Müşteriye değerli olduğunu hissettireceksiniz ki, onlar da size değer versin."



Baş döndürücü bir proje...

Yıldırım Kule

Fertaş İnşaat'ın Ankara Balgat'ta kendine has iç bükey bir mimari ile inşa ettiği Yıldırım Kule projesi, Dalsan'ın **BoardeX** çözümlerinin de katkısıyla yeşil bina konseptine daha da yaklaşan bir duruş sergiliyor. Yıldırım Kule Proje Müdürü Bekir Özgür, Dalsan'ın çözümlerini projenin konseptine uygun fonksiyonel ve çevreci yapı malzemeleri olarak nitelendiriyor.

Proje adı: Yıldırım Kule
Proje yeri: Ankara Balgat
Yatırımcı: Yıldırım İnşaat ve Altuntaş İnşaat
Yüklenici: Fertaş İnşaat
Mimari proje: Fazlıoğlu Mimarlık ve İki Derece Mimarlık
Proje müdürü: Bekir Özgür
Proje tipi: Ofis ve Cadde Mağazası
Arsa alanı: 8 bin m2
İnşaat alanı: 46 bin m2
Ticari alan: 21 bin m2
Ofis alanı: 13 bin metrekare
Cadde mağaza alanı: 8 bin m2
Başlangıç tarihi: Mayıs 2015
Bitiş tarihi: 2017
Projede kullanılan Dalsan ürünleri: BoardeX , COREX başta olmak üzere Dalsan'ın tüm ürünleri



Yıldırım İnşaat ve Altuntaş İnşaat'ın ortaklığında kurulan Fertaş İnşaat'ın yükleniciliğiyle 'Hayata değil, manzara-yı yüksekte bakabilenlere' sloganıyla Balgat'ta Ankara - Konya Yolu üzerinde inşaatı devam eden bir proje Yıldırım

Kule. İnşaatına 2015 yılının mayıs ayında başlanan proje, ofis ve cadde mağazası konsepti ile Fazlıoğlu Mimarlık ve İki Derece Mimarlık tarafından 8 bin metrekarelik arsa alanı üzerinde 21 bin metrekare ticari kullanım alanı, 13 bin metre-

kare ofis alanı, 8 bin metrekare cadde mağaza olmak üzere toplamda 46 bin metrekarelik inşaat alanı kurgusuyla tasarlanmış bir proje. Ankara'nın kuzey güney aksında ofis-mağaza şeması içermesi gereken yapının dört tarafının cep-



helerle çevrili olması önemli bir avantaj sunuyor. Proje, Konya yolu cephesi, doğu aksında Balgat Çankaya bakış açısı, batı aksında Konya yolu ve bu yola yaslanan ODTÜ yeşilliğini görüyor. Mimariyi oluştururken yatayda uzanan kütlelerin yatay hareketini vurgulamak, dikeyde tırmanan kütlelerin bütünlüğünü bozmaması üzerinden ele alınıyor.

Mevlana Bulvarı üzerinde hayata geçirilen projenin inşaat çalışmaları son hız devam ediyor. Yeşil bina konseptine uygun olarak tasarlanan Yıldırım Kule, yatay blok ve bir kuleden meydana gelen projenin 2017 yılı içerisinde tamamlanması bekleniyor.

Yeşil bina felsefesine uygun konsept

Özgün tasarımı ile farklılık yaratan ve binaya prestij kazandıran projenin dış cephesi, kullanıcıların güvenliğini ve yaşam konforunu artırarak, düşük işletme

maliyeti sağlayacak şekilde kurgulanıyor. Doğal kaynakların ve çevrenin korunmasına katkı sağlayacak şekilde, üçüncü nesil camlar, çevreci ve uzun ömürlü yapı malzemeleri ve doğru yalıtımlar ile yeşil bina felsefesine uygun bir konsept üzerinden ilerliyor. Avrupa standartlarına uygun, ses yalıtımı sağlayan, rüzgar yükü, hava ve su yalıtım testlerinden geçmiş sistemler ile inşa edilen binanın dış cephesinde, son yıllarda birçok projenin vazgeçilmezi haline gelen Dalsan'ın inovatif ürünü **BoardeX** de kullanılıyor.

Yıldırım Kule hakkında detaylı bilgi almak için Proje Müdürü Bekir Özgür ile proje şantiyesinde bir araya geldik. Önce Özgür'ün hikayesini dinliyoruz kendisinden. 1984 doğumlu olan genç proje müdürü, 2008 yılında Eskişehir Anadolu Üniversitesi Mühendislik Fakültesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş. Yurtdışı deneyimi de olan Özgür,



"Eğimli cepheler için BoardeX bizim tam aradığımız ürün özelliklerini sundu. BoardeX, alternatif ürünler düşünüldüğünde, bize 4-5 kat daha hızlı çalışma imkanı sundu."

Tacikistan ve Umman'da bazı inşaat projelerinde görev almış. 2 yıl yurtdışında kaldıktan sonra Türkiye'ye dönüş yapmış ve yurtiçinde birçok projede çalışmış. Ankara'ya gelişi ise bir arkadaşı sayesinde oluyor. Hacettepe Hastanesi'nin içinde bulunan otopark projesi üzerinde çalışma gerçekleştiriyor. Ardından Ankara'nın en yüksek projesi olan 41 katlı Nova Tower'da görev alıyor. Her ne



“İnşaatta en çok aradığımız şey kalitedir, hızdır. Dalsan’ın sunduğu ürünlerin kalitesi zaten ortada. Bununla ilgili konuşmaya bile gerek yok.”

kadar bu projenin bitişinde bulunamasa da, projede elde ettiği deneyim ve gösterdiği başarı sayesinde yolunun açıldığını anlatıyor. Önce Green Park ve Aycan Konutları projelerinde çalışmış. Ardından son iki yıldır Fertaş İnşaat’ın yükleniciliğini yaptığı Yıldırım Kule projesinde proje müdürü olarak göreve başlamış.

Yıldırım Kule’nin Yıldırım Grup ve Altıntaş İnşaat’ın ortak kuruluşu olan Fertaş İnşaat’ın dördüncü projesi olduğunu belirten Bekir Özgür, Fertaş İnşaat’ın 1980’li yıllardan bu yana yükselen bir grafiğe sahip olduğunu belirtiyor ve Türkiye’nin önde gelen sanayi kompleksleri, altyapı yatırımları ve konut sektöründe pek çok projeyi hayata geçirdiği bilgisini paylaşıyor.

6 metrelik iç bükey yapısıyla özel bir mimari

Yıldırım Kule projesinde görev almasının kendisine önemli bir deneyim kazandırdığını dile getiren Özgür, dışarıdan çok fazla görünmese de 6 metrelik iç bükey yapısıyla çok özel bir mimariye sahip olan Yıldırım Kule’yi, Ankara’da benzer bir örneği olmayan prestijli bir proje olarak tanımlıyor. Projenin iç bükey yapısının içeriden çok net ve çok güzel algılandığını belirten Özgür, son dönemlerde yapılan mimarlık projelerinin dış kabuğunda gerçekleştirilen özgün tasarımlarla birbirinden ayrıldığını ve bunun dışarıdan bakan açısından görselliği olan bir durum yarattığına işaret ediyor.

Projeye tasarım çalışmasının bitiminin ardından dahil olan Bekir Özgür, projenin Fazlıoğlu Mimarlık tarafından çizildiğini belirtiyor ve İki Derece Mimarlık ofisinin de dış cephe tasarımında bir çalışma yaptığı bilgisini paylaşıyor.

108 ofis ve 24 mağaza

Toplamda 36 katlı ve 4 bodrum ve asmakatların bulunduğu projede, 108 tane ofis ve 24 tane mağaza yer alıyor. Bekir Özgür, Yıldırım Kule projesinin 8 bin metrekarelik arsanın 5 bin metrekare-



Proje Müdürü Bekir Özgür



“Nasıl ki bakkaldan Pepsi alacağımız zaman ‘Cola’ diyorsak, dış cephe kuru duvar sistemleri konusunda da aklımıza ilk gelen BoardeX oluyor.”

relik alanı üzerinde inşa edildiğini kaydederken, “2,5 tane otopark var. Geri kalanı da mağaza ve ofislerden oluşuyor. Kat yüksekliklerimiz fazla. Asma katları da içeren ve 12-12,5 metre tavan yüksekliği olan katlarımız var.”

Özgür, Yıldırım Kule’nin yeşil bina konsepti üzerinden ele alınan bir proje olması nedeniyle içinde kullanılan yapı malzemelerinin de bunu desteklediğini anlatıyor. Dalsan ürünlerinin bu anlamda önemli bir çözüm getirdiğine vurgu yapan proje müdürü, gerek dış cephede kullanılan **BoardeX**, gerekse içerideki bölme duvarlarında kullanılan **COREX**’in yapının ihtiyaç duyduğu fonksiyonel özelliklere sahip ürünler olduğu kadar, doğaya saldırdığı karbon emisyonlarının yanı sıra, insan sağlığı açısından da avantajlar sunmasını projenin hedefine uygun çözümler olarak ortaya koyuyor.

‘İlk akla gelen BoardeX oluyor’

Alçı sektöründe faaliyet gösteren Dalsan’ın dış cephelere yönelik sunduğu inovatif ürünü **BoardeX**’in yapı alanında markalaşmış olduğunu belirten Özgür, “Bugün birçok sektörde marka ismini, genel ürün kategorisine vermiş jenerik isimler var. **BoardeX** de bunlardan biri. Nasıl ki bakkaldan Pepsi alacağımız zaman ‘Cola’ diyorsak, dış cephe konusunda da aklımıza ilk gelen **BoardeX** oluyor.”

Yıldırım Kule projesinde Dalsan’ı ve **BoardeX**’i tercih etmelerinde, firmanın ve ürünün sektörde isim yapmasının marka olmasının ve kaliteyi ifade etmesinin önemli bir payı olduğunun altını çiziyor. Projede **BoardeX**’in dışında başka bir ürün düşünemediklerini belirten Özgür, “Yan cephelerde başka ürün kullanabiliydik, ancak eğimli cepheler için **BoardeX** bizim tam aradığımız ürün özelliklerini sundu. **BoardeX**, alternatif ürünler düşünüldüğünde, bize 4-5 kat daha hızlı çalışma imkanı sundu.”

‘BoardeX, görevini dört dörtlük yaptı’

BoardeX’in dış cephede 4-5 ay boyunca her türlü hava koşulla-

rına maruz kaldığını belirten Bekir Özgür, “Yağmur, kar, rüzgar, don gibi bütün hava koşullarına maruz kaldı. Diyebilirim ki dört mevsimi gördü ve hiçbir sıkıntı yaşamadık. Görevini dört dörtlük yerine getirdi” diyor ve **BoardeX**’in projede sunduğu avantajları şöyle sıralıyor: “Çok sağlam bir ürün. En başta sunduğu avantajı, hız. İnşaatta en çok aradığımız şey kalitedir, hızdır. Dalsan’ın sunduğu ürünlerin kalitesi zaten ortada. Bununla ilgili konuşmaya bile gerek yok. İkincisi hız ki şantiyede en çok aradığımız şeydir.”

BoardeX’in projenin kolonlarına gelen kısmında uyguladıklarını belirten Özgür, sözlerine şöyle devam ediyor: “Bu ürünü uygulamasaydık, özellikle su açısından daha fazla zorluk çekebilirdik. **BoardeX**’in su geçirmezlik özelliği bizim açımızdan aranan bir durumdu. Birleşim noktası çok fazla olduğu için, **BoardeX**’in dışında başka bir malzeme kullanmış olsaydık, çok büyük sıkıntı yaşırdık, suyun önüne geçemezdik. Ama bu ürünle böyle bir sıkıntımız olmadı. Suyun içeriye geçişini engellemiş olduk.”

'Dalsan, ustalarca kabul gören bir marka'

Özşahin İnşaat'ta 20 yıla yakın bir süredir alçı ustası olarak görev yapan Hakan Nergiz, 7-8 yıl önce tanıştığı Dalsan ürünlerinden sonra başka alçı markalarıyla çalışmadığını belirtirken, Dalsan'ın tüm pazarda ustalar arasında kendini kabul ettirmiş bir marka olduğuna vurgu yapıyor.



Hakan Nergiz

Diyarbakır'dan İstanbul'a gurbete gelmiş ve genç yaşta deneyim kazanmış bir alçı ustası Hakan Nergiz. 1982 yılında Diyarbakır'ın Kulp ilçesinde doğmuş. Kendisiyle birlikte 5 erkek 4 kız çocuğunun olduğu 9 kişilik bir aile içinde büyümüş. İlkokulu Bismil'de okumuş, ama orta-okula geldiğinde ekonomik sıkıntılar onun eğitim hayatını sonlandırmasına neden olmuş. Okuldan ayrıldıktan sonra Diyarbakır'da inşaat işlerinde çalışmaya başlamış. Alçıyla ilk tanışıklığı da yine bu dönemde kartonpiyer işiyle olmuş.

Nergiz, İstanbul'a çalışmaya geldiğinde daha 15 yaşındaymış. O dönemde dayılarının çalıştığı Özşahin İnşaat'a kartonpiyeri olarak girmiş, ardından alçı levha ve son olarak da alçı sıva işlerinde çalışmalar yapmış. Ona mesleğin inceliklerini öğreten dayıları, bu işi bıraksalar da o alçı mesleğini sevmiş ve devam etmeye karar vermiş. Özşahin İnşaat ile birlikte İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin birçok yerinde gerçekleştirilen Sinpaş Liva, Sinpaş Altınova, Mesa, İzmit Tüpraş,



"Dalsan'ın çok fazla avantajı var. Mastar çekildiğinde düzgün geliyor, şişirmiyor, fazla metraj atıyor, makinemiz daha az arıza veriyor."

Ataşehir Baytur, Başakşehir Oyak İnşaat gibi birçok büyük çaplı şirketin gerçekleştirdikleri projelerde görev almış. Kartonpiyer işçisi olarak girdiği uygulama firmasında, 20 yıllık süre zarfında alçı mesleğinde gösterdiği performansa paralel olarak kalfalığa kadar yükselmiş. Sonraki süreçte firmanın başka şehirde gerçekleştirdiği projelerde kardeşlerinin de görev almasını sağlamış.

Nergiz, küçük yaşta evlenmiş ve erken yaşta baba olmuş. Eşi, iki kız ve iki erkek çocuğunu Diyarbakır'da bırakmış, kendisi de şu anda İstanbul'da Sinpaş Aydos projesinin alçı işlerini yapıyor. Ailesini gittiği yere götürmek istemiyor, çünkü dönemsel olarak Türkiye'nin farklı yerlerinde gerçekleştirilen projelerde yapılan alçı işlerinin kalfası olarak görev yapıyor.

19 yıldır çalıştığı Özşahin İnşaat'ın çalışanlarla abi-kardeş ilişkisi içerisinde hareket ettiğini vurgulayan Nergiz, firmanın maddi ve manevi olarak çok istikrarlı bir şirket olduğunu ve kendilerine her anlamda sahip çıkarak destek oldu-

ğunu anlatıyor. Alçı mesleğine yönelik ustalık belgesi alma konusunda da kendisine destek verildiğini belirtiyor ve hem meslekte edindiği bilgi birikimi, hem de mesleki gelişiminde Özşahin İnşaat'ın çok büyük emeğinin olduğunu altını çiziyor.

Alçı işinde kendini geliştirmenin çok önemli olduğunu söylüyor ve kendisinin alçı levha, kartonpiyer, alçı sıva gibi alçının her kademesinde görev alarak bunu gerçekleştirdiğini anlatıyor ve yapılacak işin gönyesinin, masterının, terazisinin iyi analiz edilmesi gerektiği üzerinde duruyor.

'Alçı, zaman içinde önemli bir yol kat etti'

Alçının zaman içinde çok önemli bir yol kat ettiğini düşünüyor Hakan Nergiz: "Önceden alçıyı elle karıştırırdık. Kıvamını tutturamazdık. Alçı levhayı mermerin üzerine döktüğümüz alçıyla, çok ilkel yöntemlerle, kendimiz yapmaya çalışırdık. Şu anda tüm malzemeler belli bir dengede hazır olarak geliyor. Dairede uyguladığımız alçı uygulamaları çok temiz ve çok düzgün çıkıyor."



"Bazen uyguladığımız alçının erken donmasını veya biraz daha geç donmasını isteyebiliyoruz. Dalsan teknik ekibi şantiyeye geliyor ve birkaç gün içinde sorunu çözüyor."

Alçı konusunda geliştirilen teknolojik ürünlerin inşaat sürelerini çok kısalttığını ifade eden Nergiz, "Eskiden elle karıştırırdık alçıyı. Şu anda makineye koyuyoruz. Daha az insan çalışıyor. Kara sıva ile kıyaslandığında önemli avantajları var. Duvarda nem oluşmuyor. Duvar nefes alıyor. Yalıtım işlevi görüyor. Bunlar büyük avantajlar. Eskiden banyoda kullanılmıyordu. Şimdi her türlü ıslak zeminde alçıyı kullanabili-





yoruz. Çalıştığım birçok otel projesinde alçı kullandık” diyor.

‘İşlerimizin yüzde 90’ı Dalsan’

Alçı ürünleri teknolojisinin geliştikçe,

uygulamada kolaylıklar getirmeye başladığına işaret eden Nergiz, “Önceden farklı alçı ürünleri vardı. Dalsan ürünlerini 7-8 yıldır kullanıyoruz. Dalsan’ın çok fazla

avantajı var. Master çekildiğinde düzgün geliyor, şişirmiyor, fazla metraj atıyor, makinemiz daha az arıza veriyor. Dalsan ürünleriyle tanıştıktan sonra diğer ürünleri artık kullanamıyoruz. Ve yeni işlerimizde de mutlaka Dalsan ürünleri olmasını istiyoruz ve bu ürünleri öneriyoruz. Şu anda yaptığımız işlerimizin yüzde 90’ını Dalsan ürünleri üzerinden yapıyoruz” diyor.

‘Sorunlarımıza anında çözüm bulabiliyoruz’

Dalsan’ının her bir ürünün çok iyi çözümler sunduğuna vurgu yapan Nergiz, bazen ustaların ürünlerin hemen donması veya geç donmasıyla ilgili bir takım sorunlarla karşılaşsalar da bunun Dalsan teknik ekibi tarafından hemen çözüme kavuşturulduğunu ifade ediyor. Dalsan’ın piyasada kendini usta kesimine kabul ettirmiş bir marka olduğunu belirten Hakan Nergiz, ürün kalitesinin dışında Dalsan’ın hizmet kalitesini de övüyor ve Dalsan ekibinin kendilerine çok büyük destek verdiği üzerinde duruyor: “Herhangi bir sıkıntımız olduğunda kendilerine çok rahat ulaşıyoruz ve sorunlarımıza anında çözüm bulabiliyoruz. Bazen uyguladığımız alçının erken donmasını veya biraz daha geç donmasını isteyebiliyoruz. Dalsan teknik ekibi şantiyeye geliyor ve birkaç gün içinde sorunu çözüyor.”

‘Kalifiye alçı ustasında sıkıntımız yok’

Alçı ürünleri konusunda kalifiye ustalarla çalışmalar yaptıklarını belirten Nergiz, Türkiye’nin alçı uygulama ustalığı konusunda çok iyi bir seviyeyi yakaladığını vurguluyor: “Türkiye’de alçı ustası konusunda bir sıkıntımız yok. Tabi burada maddi koşulların da etkisi var. Özşahin İnşaat, ödemelerin zamanında yapılması konusunda çok hassas. Yani para konusu sağlam oldu mu, her zaman usta bulunur.”

‘Alçıkart, ustalar için çok güzel bir sistem’

Dalsan’ın ‘Alçıkart’ sisteminden de söz eden Hakan Nergiz, bu sistemin ustaların bir takım ihtiyaçlarını gidermesi açısından çok faydalı olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Biriktirdiğimiz puanlarla ihtiyacımız olan ürünleri alabiliyoruz. Ben de biriktirdiğim puanlarla bir bilgisayar ve derin dondurucu aldım. Hem Dalsan’ın uygulamada kolaylık sağlayan ürünlerini kullanmak, hem de bu sayede puan biriktirerek istediğiniz ürünü almanız, tüm usta kesimi için çok güzel bir uygulama.”



'Dalsan benim gözümde bir numara'

Konya ve çevresinde 10 yıldır makine alçısı uygulamaları yapan Hakan Yıldırım, Dalsan'ın alçılarıyla tanışmaya kadar çok sıkıntılı ürünler kullandıklarını belirtirken, alternatiflere göre çok iyi sonuçlar veren Dalsan ürünlerini alanında bir numara olarak nitelendiriyor.



Hakan Yıldırım

Alçı ustası Hakan Yıldırım, 32 yaşında. Konya'nın Selçuklu ilçesinde dünyaya gelmiş. İnşaat sektörüne kara siva işleri yapan babası dolayısıyla aşinaymış. Babası, inşaatla geçirdiği kaza sonrası çalışamamış. O da liseden mezun olduğunda üniversiteye gidecek durumları olmadığı için, amcaları ve dört kardeşiyle birlikte inşaat işlerinde çalışmaya başlamış. Yıldırım'ın alçı ile tanışıklığı ise 10 yıl önceye dayanıyor. Almanya'da alçı işiyle uğraşmış ve Türkiye'ye dönüşünde Konya'da bu işi sürdüren bir ustadan görmüş ilk siva alçısı. Çok ilgisini çekmiş. Kardeşleriyle birlikte bu ustanın yanında 2 yıl boyunca staj yapıp mesleği öğrenmiş. Alçı işine çok kısa bir sürede alışmış ve mesleği çok sevmiş. Bu alanda birçok projede görev almış. Gerçekleştirdiği başarılı çalışmalar sonucunda bölgedeki şantiyelerin alçı uygulama işlerini yapmaya başlamış. Bugün Konya ve civar şehirlerde 16 kişilik alçı ustası ekibi ve 4



"Günde 1-1,5 kamyon alçı, yılda ise 200 bin-300 bin torba Dalsan alçı kullanıyoruz. Ve her yıl bu rakamı daha da artırmaya yönelik hedeflerimiz var"



tane alçı sıva makinesiyle hizmet verir bir noktaya gelmiş. Konya'da makine alçısını yıkamalı bir şekilde yapan bir ekibin olmadığına belirten Hakan usta, bunu mesleği öğrendiği ustaya borçlu olduğunu ifade ediyor ve bölgede alçı konusunda iyi ve temiz usta olarak nam saldıkları bilgisini paylaşıyor. Mesleğin pratiğinden geldiğini belirten Yıldırım, tüm ekip arkadaşlarına da ustasından aldığı bilgiyi aktardığını ve ekip olarak sektörde iyi işler çıkardıklarını söylüyor.

Dalsan'a kadar çok sıkıntı çektik

Alçı mesleğine adım attığından bu yana çok farklı markalı alçı ürünleri kullandığını belirten Yıldırım, Dalsan'ın alçılarıyla tanışmaya kadar çok sıkıntılı ürünler kullandıklarını fark ettiğini söylüyor. Son 4 yıldır Dalsan markalı alçı ürünlerini kullandığı bilgisini veren usta, Dalsan ürünlerinde hiçbir sorun yaşamadıklarını belirtiyor. Dalsan ürünlerinin diğer firmaların ürünleriyle kıyaslandığında çok iyi sonuç verdiğinin altını çiziyor. Ürünlerin sıkıntıları oluştuğunda ürünleri satın aldıkları Dalsan bayilerini bilgilendirdiklerini belirten Yıldırım, Dalsan bayileriyle olan ilişkilerinin çok iyi olduğunu anlatıyor ve "Bayilerimizle içli dışlıyız. Herhangi bir sıkıntımız olduğunda sorunlarımızla ilgileniyorlar" diyor.

'Dalsan'dan vazgeçeceğimizi sanmıyorum'

Dalsan markasını daha önceden bildiğini, ancak usta kesiminde alışkanlıkların yeni ürünler deneme konusunda biraz daha zor olduğunu söylüyor: "4 yıl önce Dalsan ürünlerini kullanmaya başlamamızla birlikte, diğer ürünlerden farkını görmüş olduk. Artık bu üründen kolay kolay vazgeçebileceğimizi sanmıyorum. Bütün projelerde Dalsan ürünlerini kullanıyoruz. Zaten müşterinin de alçı ürünleri konusunda çok fazla bilgisi yok. Müşteri bizden teklif alırken, biz de Dalsan'ı öneriyoruz."

'Dalsan benim gözümde bir numara'

"Günde 1-1,5 kamyon alçı, yılda ise 200 bin-300 bin torba Dalsan kullanıyoruz. Ve her yıl bu rakamı daha da artırmaya yönelik hedeflerimiz var" diyen Hakan Usta, Dalsan'ın en çok makine alçısı, saten ve el alçısı ürünlerini kullanıyor ve hepsinden de çok memnuniyet duyduğu bu ürünler içinde en çok makine alçısını kullanıyor. Diğer markaların makine alçısındaki en büyük sorunun çatlama olduğunu vurgulayan Hakan Usta, diğer firmaların ürünlerinin daha ucuz olmasına karşın Dalsan'dan vazgeçemediklerini söylüyor:



**Uzun süre zarfında
Dalsan benim gözümde
bir numara. Ürünleri hiç
bozulmuyor.**

"Diğer ürünlerde çatlama oranı yüzde 60-70 ise, Dalsan ürünlerinde ya hiç çatlama olmuyor veya olsa bile çok çok az miktarda.

'Makinemizle MAXICOAT'u uyguladık, sonuç harika'

Alçının kara sıvanın yerini aldığını söyleyen Yıldırım, alçının inşaatın her alanında kullanılmaya başlandığını belirtiyor: "Makinelerimizle duvar ve tavan alçıları yapıyoruz. Bir arkadaşım 30-35 katlı bir proje için bizden makinemizi birkaç saatliğine zemin alçısı denemek için rica etti. Dalsan'ın **MAXICOAT** ürününü, makinemizle zemine uyguladık, çok harika bir sonuç elde ettik. Ürün, hem çok kolay uygulandı, hem de pratik. Bu bize önümüzdeki dönemde makine ile zemin şapı uygulaması konusunda fikir verdi. **MAXICOAT**, az katlı binalar için pahalı olabilir; ama yüksek binaların zeminleri için bir numara. 2 saatte kuruyor ve yüzü kaymak gibi oluyor."



▼
"Artık birikim yapan bir sektör haline geldi alçı işi. 2 yıl işçilik yaptık, ama sonraki 3-4 yıl içinde kendimiz müteahhitlik yapacak kadar gücümüz oldu."

'Alçı işi, birikim yapan bir sektör haline geldi'

Alçının çok fazla avantajları olduğunu belirten Yıldırım, alçının bina maliyetleri içinde müteahhit için çok büyük karlar sağladığını düşünüyor: "Alçıdan önce, babamın kara sıva yaptığı dönemlerde binaya girdiğimizde, iç ve dış sıva derken 1 yılımız geçerci. Alçı, çok büyük kolaylıklar sağladı. 10 katlı binada 40 dairenin alçı uygulaması 4 makinemizle birlikte en fazla 20 gün sürüyor. Hem uygulaması kolay bir ürün, hem zamandan tasarruf sağlıyor, hem işçilik maliyetlerinde büyük avantaj getiriyor. Artık birikim yapan bir sektör haline geldi alçı işi. 2 yıl işçilik yaptık, ama sonraki 3-4 yıl içinde kendimiz müteahhitlik yapacak kadar bir gücümüz oldu. Bugün geriye dönüp baktığımızda, babamın kara sıvadan elde ettiği kazanç ile bizlerin alçıdan elde ettiği kazanç arasında yüzde 65-70 seviyesinde farklar var. Müteahhit açısından

baktığımızda metrede 3-4 lira kar getiriyor. Bu da 40 dairede sadece alçıdan 80-90 bin lira kar elde ettiği anlamına geliyor."

Konya'da alçının hava almadığı, nefes almadığı gibi yanlış bir algıyla yıllarca mücadele ettiklerini belirten Yıldırım, bugün gelinen nokta itibarıyla alçının ne denli sağlıklı bir ürün olduğunu gösterdiğini anlatıyor.

Bunca yıldır gerçekleştirdikleri birçok projede alçı ile ilgili olumsuz bir geri dönüş almadığını söylerken, herhangi bir sıkıntı oluştuğunda ise firmanın kendilerine destek verdiğini ifade ediyor. "Bu işe başladığımızdan bu yana alçıyı her alanda kullanıyoruz. Islak zeminlerde, banyolarda, balkonlarda kullanıyoruz. Ve bugüne kadar hiçbir şikayet almadık" diyen usta, alçının bugün binanın her alanında kullanılan bir ürün haline geldiğini belirtiyor. Dalsan'ın çatılar için geliştirdiği **BoardeX roof** ürününe benzer bir çalışmayı, kendilerinin daha önceden bir müşterilerinin talebi üzerine OSB üzerine yangından korunması için alçı uygulaması gerçekleştirdiklerine dikkat çekiyor. O günden bu yana uygulamada herhangi bir dökülme, çatlama gibi bir sıkıntı ile karşılaşmadıkları bilgisini veriyor.

'Konya'da kalifiye usta bulmak sıkıntı'

Yıldırım, makine alçısında kendile-

rini geliştirdiklerini ve alçıya yönelik uygulamaların yanı sıra alçı müteahhitliği işlerine de adım attıklarını anlatıyor. Makine alçısının dışında diğer alçı işlerine girmediklerini belirten usta, bölgede diğer alçı işlerini yapabilecek çok fazla kalifiye ekip olmadığına dikkat çekiyor. Alçı uygulaması yapacak usta bulma konusunda Türkiye'nin her yerinde olduğu gibi Konya'da da sıkıntılar olduğunu belirten Hakan Yıldırım, "Alçı ustası konusunda Konya'da sıkıntı var. Bu alanda çalışacak usta bulma konusunda zorluklar yaşıyoruz. Liseyi bitiren gençler, bu işi çok beğenmiyor. Çok tozlu ve ağır bir iş olarak görüyor. 35 kiloluk torbaları kaldırmak rahatsız ediyor. Günlük 600-800 torba kullandığımızı düşününce, gerçekten de bu işçiler için çok sağlıksız. Biz bu durumu aşmak için makinenin başına iki kişi koymaya başladık. Dalsan'ın bu konuda çözüm getirmesini bekliyoruz. 30 kiloluk torbalar, bu işi sürekli yapan ustalar açısından çok daha uygun."

Yıldırım, Dalsan'ın Alçıkart ile başlattığı puan sisteminden çok hoşnut olduklarını belirtiyor: "Dalsan'ın Alçıkart sisteminden çok memnunuz. Ekibimizdeki elemanların puanlarla cep telefonu, televizyon gibi farklı hediyeler almaları çok hoşlarına gidiyor."

Geleneksel Mimaride

Yerel Malzeme

Öğr. Gör. Dr. Melike Orhan

Atılım Üniversitesi, GSTMF, Mimarlık Bölümü, Ankara

mmelk.deniz@gmail.com



Joop van Stigt ve Jurriaan van Stigt Okulu, Batı Afrika Sahel, Mali'de Dogon bölgesi, Balaguina; Çevre koşullarına uygun bir yapı yerel kaynakların, yerel malzemelerin ve geleneksel yapım yöntemlerinin kullanımı ile oluşturulan ekonomik ve sürdürülebilir bir bina (Kaynak: <http://www.mimdap.org/?p=117595>)

Günümüzde birçok kentte, birbirine benzer ya da aynı olan mekanlar görmekteyiz. Kent mekanlarının bu kadar aynışmasının, dünyanın neresinde olduğunuzun önemi olmayacak derecede kimlik kargaşası yaşanmasının en önemli nedenlerinden biri kenti oluşturan mimarinin tek bir elden çıkmışçasına ortaya konmasıdır. Küçük ölçekteki aynılık, büyük ölçekte kente yansımaktadır. Her yapı kalıcı bir üründür ve kenti etkilemektedir. Bu sorunların en çok yaşandığı yerler yoğunlukla hızla büyüyen, gelişmeye başlayan kentlerdir. Onlar için, hızla ayak uydurmak, mimari ürünlerde de hızla yakalamak demektir. Bunu ancak tip projeler, fazla enerji harcayan inşaat malzemesi kullanımı ile sağlayabilmektedirler. Sonucunda hızlı ama kimliksiz-aynışan üretimler ortaya çıkmaktadır. Büyük kentlerde geleneksel malzemeler, yapım yöntemleri gibi yaklaşımlar göz önünde bulundurulmamaktadır. Bahsettiğimiz küresel hızlı yaşam maalesef buna

imkan vermemektedir. Bu negatif etkilere rağmen hala geleneksel mimarileri ile tanınan, yaşayan kentler hatta ülkeler bulunmaktadır.

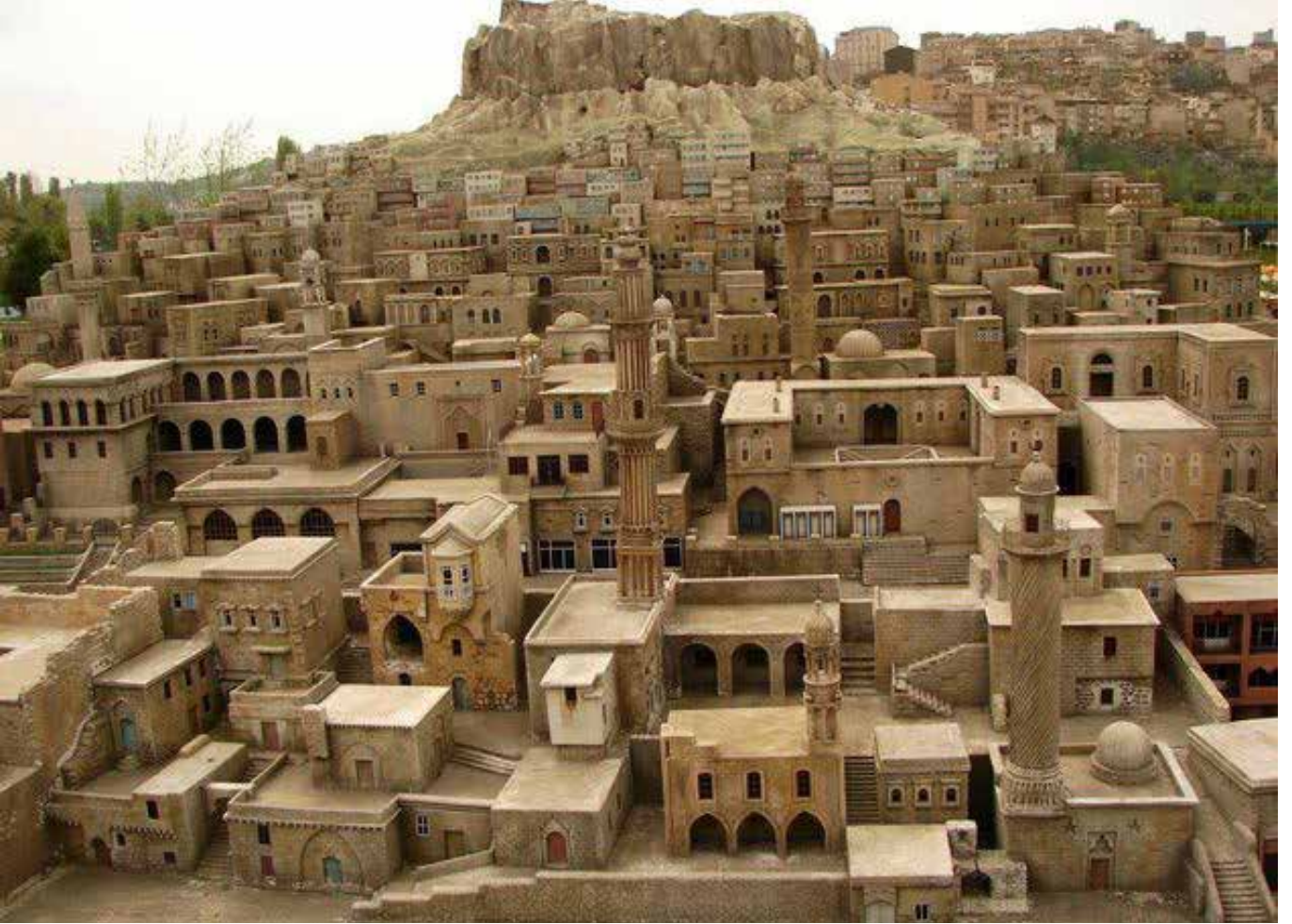
Günümüzde geleneksel mimari niteliği taşıyan yapılar, daha çok kırsalda veya küçük kentlerde, az nüfuslu yerleşimlerde bulunmaktadır. Bu yerleşimlerde yapısal mekan ihtiyacı olduğunda aynı geleneksel sistemle üretimine devam edilmektedir. Bu sebeple, birçok küçük kente bakıldığında, bu aynı tip mimari özgünlüğü görülmektedir. Bu yerel mimaridir ve oluşması için yerel malzemeler kullanılmaktadır. Yerel malzeme kullanımı beraberinde mevcut kimliğe uygunluğu getirmektedir. Yerel malzemenin inşaat teknikleri doğaya saygılı, sürdürülebilir bir yapılaşma sağlamaktadır.

Tasarımlarda, çevresel tüm etkenler göz önünde bulundurulmalıdır. Bunun içinde, o doğanın sunduğu malzemeler de olmalıdır. Bir yapının üretiminde malzeme en önemli görevi üstlenmektedir.

Yerel malzeme ile inşa edilen geleneksel yapılar yerel mimariyi ortaya koyarak kent için de önemli bir görev üstlenmektedir. Genel olarak bakıldığında bu geleneksel mimariye kimlik kazandıran özelliklerden en önemlilerinden biri yerel malzeme kullanımıdır.

Yerel malzeme ile ortaya çıkan geleneksel şehir dokusuna sahip kentlere baktığımızda, bunların ortak özelliklerinin, malzeme ile birlikte doğaya saygılı, topografyaya uyumlu, insan ölçeğinde oluşmuş yapılaşma olduğu görülmektedir. Her ülkeden her yöreden farklı örnekler, geleneksel mimarinin kent dokusuna olan olumlu etkisini ortaya koymaktadır.

Buna sayılamayacak kadar fazla örnek verebiliriz. Ülkemizden Safranbolu evleri, Karadeniz kentlerinin kendine özgü yapılaşmaları, Urla, Foça, Şanlıurfa, Gaziantep, Mardin gibi kentlerimizin geleneksel evleri, Avrupa, Uzakdoğu kentlerinin kendine özgü yapılaşmaları bu örneklerin arasında yer almaktadır.



Mardin Kalesi, yamaca yerleşmiş geleneksel Mardin evleri ve kent dokusu

Geleneksel Mardin Evleri

Mardin evleri, Mardin Kalesi'nin eteklerinden Mezopotamya ovasına doğru, tepenin güney yamacında, birbiri üzerine yükselen teraslar halinde yerleşmişlerdir. Tepenin eğimi üzerinde kuruldukları için en az iki katlıdır ve her yapı diğerine gölgelik oluşturmaktadır. Mardin'deki tüm yapıların ön avlusu, Mezopotamya Ovası'na açılmaktadır.

Bu evlerin en önemli özelliği yapılarındaki kesme taş işçiliğidir. Çeşitli motiflerle bezenmiş geleneksel Mardin evlerinde kullanılan temel yapım malzemesi, kolay işlenebilen yerel bir malzeme olan sarı kalker taşıdır. Bölgedeki çok sayıda ocaktan çıkarılan sarı kalker taşı, yapı üre-

timine egemen olmuştur.

Bu taşların en büyük özelliği kolay kesilebilmesi ve kolay işlenebilir olmasıdır. Bu özelliği sayesinde taş süsleme zanaatı bu yörede hakim olmuştur. Ocaktan çıkarıldıktan bir süre sonra sertleşen bu taş, yapıların yüzyıllar boyunca dayanmasını da sağlamaktadır.

Bu yörede yaşayan ustalar yerel malzeme olan taş işçiliğine sıkı sıkıya bağlı olduklarından, ahşap işçiliği yok denecek kadar azdır. Yapılarda taş malzeme ile yapılan sütunlar ve kemerler değişik motiflerle süslenmiştir. Kapı, pencere, asma kat gibi zorunlu kullanımların dışında ahşap işçiliğine yer verilmemiştir.



Çeşitli motiflerle bezenmiş geleneksel Mardin evlerinde kullanılan temel yapım malzemesi, kolay işlenebilen yerel bir malzeme olan sarı kalker taşıdır.



Yamaca yerleşmiş geleneksel Karadeniz evleri

Geleneksel Karadeniz Evleri

Karadeniz Bölgesi'nde evler, bölgenin topografyasından dolayı genellikle yamaçlarda, dağınik şekilde, çoğu zaman aile içi birkaç konutluk gruplar halinde bazen de birbirinden 1-2 km uzaklıkta konumlanırlar. Aynı zamanda yamaçların eğimine uyacak şekilde bodrum kat üzeri iki

kattan inşa edilirler. Yamaçlara yerleşmiş ve doğal yapı ile bütünleşmiş olan yerleşmeler, Karadeniz mimari dokusunu oluşturmaktadır.

Geleneksel konut mimarisinde, yerel malzeme olan ahşap ve taş tercih edilir. Ahşap bölgede kolay bulunan ve kolay

işlenebilen bir malzeme olduğundan dolayı öncelikli olarak kullanılır. Çam, ladin, kayın gibi ahşabın dayanıklı türlerinin kullanımı yaygındır. Ahşap kullanımından dolayı, ahşap süslemeciliği de gelişmiştir. Özellikle evlerin dış cepheğinde bu süslemelere rastlanmaktadır.



Geleneksel Karadeniz evi ahşap yapım yöntemlerinden biri



Geleneksel Japon evi Minka'da iç mekan tasarımı



Geleneksel Japon evi, Minka

Geleneksel Japon Evleri, Minka

Bu evlerin özelliklerinden bahsederken, bulundukları belirli bir kentten bahsedilmemiş genel olarak Japon evleri ele alınmıştır. Geleneksel Japon Evleri, Minka olarak anılmaktadır. Japonya'da, geleneksel mimari sadelik üzerine şekillenmiştir.

Konutlarda geleneksel mimariyi kullanılan malzeme belirlemiştir. Adada bulunan yerel malzemenin imkanları dahilinde mimari olarak tasarımlar yapılmış ve bu tasarımlar yüzyıllar içinde gelenekleşmiştir. Evler genelde adada yetişen hinoki ağacından elde edilen ahşaptan yapılmıştır. Çatılarda ise diğer bir tür olan kiaki ağacının sazları kullanılmıştır. İklimsel özellikler düşünülerek çatı eğimleri fazla yapılmıştır. İç mekanlarda ise bambu ve saz gibi yerel, organik malzemeler kullanılmıştır. Kağıt türevinden yapılmış sürgülü kapılar, tatami hasırı ile kaplı zeminler buna örnek olarak verilebilir. Tatami hasırı, Japon evlerinin yapımında önemli rol oynamaktadır. Tatami, yaklaşık 600 yılı aşkın süredir Japon evlerinde kullanılan, pirinç kamışlarından yapılmış yaklaşık 180 cm boyunda bir tür hasırdır. Evi oluşturan tüm mekanlar ve bunların ölçüleri, Tatami ölçüleri baz alınarak hesaplanmaktadır. Geleneksel Japon evinde kat yüksekliği, kullanıma amacına bağlı olarak, 2/3 Tatami, 1,5 tatami ve 2 tatami gibi ölçüler arasında değişmektedir.

Geleneksel Japon evlerinin mimari yapılanmasında malzemenin yanında önemli başka bir etken de bulunmaktadır. Bu Zen Felsefesidir. Bu felsefeye dayanan,

günümüze kadar varlığını sürdürmüş olan shoin-zukuri geleneği, Japon mimari tarihinde önemli bir yere sahiptir. Bu gelenek etkili şekilde mimari yapılanmada hissedilmektedir. Bu gelenek mekan tasarımı kullanılmak üzere birçok ölçüt barındırmaktadır. İç mekanda dış mekanın doğrudan hissedilebilmesi, zemine yakın, sade ve organik malzemelerden yapılmış mobilyaların kullanılması, hareketli paravan, sürgülü panellerle esnek mekanlar oluşturulması, mekan içinde dolaylı bir aydınlatma kullanılması bu ölçütlerden bazılarıdır. Yerel malzeme kullanımı bu geleneğin sürdürülmesine olanak sağlamaktadır.

Dünyanın her köşesinde, adım atılan her yerde rastlanabilen geleneksel mimari yapılar ve dolayısıyla kent dokuları, küreselleşme etkisiyle, hızlı ve görece daha konforlu yaşamlar için kaybedilmektedir. Oysa bu yerel yapılaşmalar, ait oldukları kentlerin tanınmalarını kolaylaştırmakta, kent sakinleri kadar ziyaretçiler için de daha yaşanabilir kent mekanları sunmakta, beraberinde kentin turizm, ekonomi gibi alanlarda değerini artırmaktadır. Geleneksel mimarinin kent kimliği ve tanınmasına olan olumlu etkileri sayesinde, günümüzde bize binlerce kilometre uzaklıkta birçok kent, tüm dünya tarafından tanınmaktadır.

Yukarıda bahsedilen örneklerden de anlaşıldığı üzere, özgünlük ve yerellik, yüzyıllardan beri hem toplumları, hem mimariyi hem de kentleri koruyan, sürdürülebilir olmasını sağlayan özelliklerdir. Mimari yapı ölçeğinde ele alındığında da yerel



Yerel malzeme kullanımı beraberinde mevcut kimliğe uygunluğu getirmektedir. Yerel malzemenin inşaat teknikleri doğaya saygılı, sürdürülebilir bir yapılaşma sağlamaktadır.

malzeme kullanımı ile geleneksel mimariyi, kent dokusunu korumanın mümkün olduğu görülmektedir. Tüm kentlerin yerelliğinin korunması, sahip oldukları yerel kaynakların kullanımı ile kalkınmalarının sağlanması, geleneksel mimari özelliklerin her daim korunması, küreselleşen dünyada kimliğini kaybetmek üzere olan tüm kentler adına istenilecek ilk temennilerdendir.



Sıra ev şeklinde yapılmış geleneksel Japon evleri

Lider olmak için

Dalsan ile çalışıyoruz

İki yıldır Dalsan'ın Ankara bayisi olan Aycan Boya İnşaat'ın ortakları Ahmet Cihangir, Bülent Yıldırım ve Adnan Tavacı; pazarda lider olmak için, Dalsan'ın yenilikçi, ar-ge ve inovasyona dayalı rekabetçi yaklaşımının kendilerine katkı sağlayacağını ifade ediyorlar.



Ahmet Cihangir, Bülent Yıldırım ve Adnan Tavacı'nın ortaklığında yapı alanında faaliyet gösteren Aycan Boya İnşaat, Dalsan'ın Ankara bayilerinden. Firma kurucularından Ahmet Cihangir, iş hayatına liseyi bitirdikten sonra baba mesleği olan oto boyası satıcılığı ile başlıyor, ardından inşaat boyacılığı işiyle tanışıyor. Yapı alanına girdikten sonra da alçı malzemelerinin satışını yapmaya başlıyor. Bülent Yıldırım ise 1977 doğumlu. Hacettepe Üniversitesi Arkeoloji mezunu. Evli ve iki çocuk babası. 1998 yılından bu yana yapı sektöründe çalışmalar yapıyor. Firmanın bir diğer ortağı Adnan Tavacı ise 1971 Nevşehir doğumlu. 2 çocuk babası. Oto boya alanında 35 yıllık bir deneyime sahip.

'Ticaretin bir kısmını teminatlandırmaya çalışacağız'

Firmanın mali yapısıyla ilgili çalışmalar içinde olan Ahmet Cihangir, üretici firma ile tüketiciler arasında bir köprü görevi

gördüklerini belirtirken, "Üretici firmalar haklı olarak kendi sistemlerini garanti altına almışlar, parasal olarak teminatlarını tamamlamışlar. Bizim ise öyle bir garantimiz yok. Klasik ticaret sisteminde devam etmek zorundayız, ki bu anlamda ciddi sıkıntılar çekiyoruz. İnşallah biz de yavaş yavaş üretici firmalar gibi ticaretin bir kısmını teminatlandırmaya çalışacağız. Ne kadar başarılı oluruz bilmiyorum ama bunu yapmak zorundayız" diyor.

Aycan Boya'nın ürün çeşitliliğinin fazla olmasının satış interlandı açısından kendilerine esneklik sağladığını belirtiyor ve "Ağırlıklı olarak kendi bölgemize daha çok satıyoruz. Ama her ürünü olmasa da bazı ürünleri Türkiye'nin her yerine satma ihtimalimiz var" diyor.

'Sürekli bir büyüme içindeyiz'

Aycan Boya'nın kuruluşundan bu yana sürekli bir büyüme içinde olduğunu belirten Cihangir, bunun pazarın büyüme-

sine paralel olarak konjonktürel bir durum olduğunun altını çizirken; Bülent Yıldırım ise, bu işe başladıklarından beri büyümeyi yakalayabilmek için çok emek ve zaman harcadıklarına vurgu yapıyor.

Doğru ürün-doğru müşteri-doğru kişi büyümenin sırrı

Aycan Boya, inşaat boyaları, oto boya grubu, yapı malzemeleri grubunun dışında yeni ürünleri de gündemine alarak bir büyüme gerçekleştirmiş. Firmanın büyümesinin arkasındaki sır, ilgisiz ürünlerden uzak durarak doğru ürün, doğru müşteri, doğru kişi formülüyle açıklanıyor.

Çok ciddi bir alçı ürünü satarken iki yıl önce Dalsan ile iş ortaklığına girdiklerini belirten Yıldırım, bu ortaklıkla birlikte alçı pazarında bir büyüme yaşadıklarını kaydediyor ve alçı satışlarındaki büyümeye ve Dalsan'ın ürün çeşitliliğinin artmasına paralel olarak alçı çeşitlerini de portföylere kattıklarını söylüyor: "Duvar blokları, tuğla, gazbeton, temel yalıtımı, dış cephe yalıtımı derken, hacimsel bir büyüme yaşadık. Artı Dalsan'ın bünyesindeki ürünlerin de katkısıyla bir büyüme yakaladık."

Alçı sektöründe lider

Cihangir, Dalsan'ın alçı sektörünün lider markalarından birisi olduğunu

▼
"Satış, bir mağazadan tişört aldınız, paket yaptınız ve parasını ödediniz değil; bağlantı kurduğunuz ve satış yaptığınız bir şantiyeye, kimi zaman 6 ay, kimi zaman 1 yıl hizmet vermek zorundasınız."



"Arz fazla, talep az. Özel sektörün yaptığı inşaatlarda bir durgunluk var. Türkiye'de bir yavaşlama var. Devlet ciddi yatırımlar yapıyor. 2017'de inşaat sektörü hız kazanacak."

belirtirken, Aycan Boya'nın tüm ürünleri arasındaki Dalsan ürünlerinin payının yüzde 15 seviyesinde olduğunu açıklıyor: "2 yıldır Dalsan bayiliğini yapıyoruz. Bu alanda lider olmak gibi bir hedefimiz vardı. Dolayısıyla Dalsan ile birlikte olmak durumundaydık. Dalsan'dan Emrah Bey, Bülent Bey ve firma sahipleriyle anlaşabilmemizin bu işbirliğinde çok büyük etkisi var. Ortaklığa başladığımızdan beri çok memnunuz ve herhangi bir sıkıntı yaşamış değiliz."

'BoardeX pazarı daha da büyüyecek'

Bülent Yıldırım ise alçının kara sıvanın yerini aldığını, ardından alçı sıvanın da yerini alçı levhanın aldığını söylüyor: "Alçı levhanın yaygınlaşması, konut alanlarına da yayılmaya başladı. Bu da sektördeki hacmi büyüttü, dolayısıyla alçı, alçı levha ve profil grubu yan ürünler; sektörü daha da büyötmeye başladı. Dalsan, dış cephe plakası olarak **BoardeX**'i çıkarttı. **BoardeX**'in çok ciddi bir pazarı var ve daha da büyüyecek. Şu anda olmazsa olmaz, harçla bir ürün oldu alçı plaka. İlk başta kara sıva kullanılırdı, üstüne saten, üzerine boya. Sonra kara sıva bitti. Elle alçı sıva yapıldı bir süre. Sonra çok fazla metraj yapılamadığı için makine sıva alçısı devreye girdi. İş kendi içinde de kendini geliştirmeye başladı."

Deprem bilinci arttı kuru duvar sistemi yaygınlaştı

Pazarda depreme karşı bilinçlenmenin artmasıyla birlikte hafif kuru duvar sistemlerinin konutlarda da ön plana çıkmasına neden olduğunu vurgulayan Yıldırım, alçı ürünlerinin binanın hafiflemesi, deprem anında yaşanan kırılma dökülmeleri minimiz etmesi, A1 sınıfı yangın dayanımı sağlaması ve yangın yönetmeliği gibi kanuni bir zorunluluk olmasının alçı panelin konutlarda da yaygınlaşmasını beraberinde getirdiğini söylüyor. Alçının tercih edilmesinde alternatif ürünlere göre daha estetik ve daha düzgün yüzeyler elde edilmesinin de etkisi olduğuna işaret ediyor.

2017'de sektör hız kazanacak

İnşaat sektöründe arz talep dengesinde bir bozukluk olduğu değerlendirilmesini yapan Ahmet Cihangir, "Arz fazla, talep az. Özel sektörün yaptığı inşaatlarda bir durgunluk var. Türkiye'de bir yavaşlama var. Satış olmuyor satış olmayınca da yatırım yavaşlıyor. Önümüzdeki dönemlerde devlet inşaat sektörüne hız verecek gibi görünüyor. Şehir hastaneleri var. Devlet ciddi yatırımlar yapıyor. 2017'de inşaat sektörü hız kazanacak diye düşünüyoruz" şeklinde konuşuyor.

Müşterilerin yüzde 70'inin alçı konusunda çok da bilinçli olmadığını belirten Cihangir, ustaların alışkanlıklarını değiştirmenin zor olduğunu anlatıyor ve bu alışkanlığın hem kendi satış ekipleriyle hem de firmaların yaptığı tanıtım çabalarıyla çok yavaş kırıldığını anlatıyor.

Aycan Boya'nın satış stratejisini satış, hizmet, sevkiyat ve tahsilat üzerine konumlandıklarını belirten Cihangir, "Satış bir bütündür. Hizmeti, sevkiyatı,

tahsilatı da içeren bir bütün. Bizim işimizde sadece satış olması yetmiyor, arkasından hizmeti de vermek durumundasınız. Satış, bir mağazadan tişört aldınız, paket yaptınız ve parasını ödediniz değil; bağlantı kurduğunuz ve satış yaptığınız bir şantiyeye, kimi zaman 6 ay, kimi zaman 1 yıl hizmet vermek zorundasınız. Şantiye, malzemenin zamanında gelmesini ister. Ürün ağır ve kaba malzeme olduğu için nakliyesi sıkıntılı. Dolayısıyla onu çok iyi organize etmeniz gerekir. Biz, bu işin bu tarafını çok iyi organize ettiğimizi düşünüyoruz. Bu bağlamda bazı avantajlarımız var tercih edilmede" diyor.

'Dalsan'ın yenilikçi olması bize katkı sağlıyor'

Dalsan personeliyle kurdukları ikili ilişkilerin kendilerini mutlu ettiğini belirten Cihangir, bu ilişkilerin herhangi bir sıkıntı esnasında sorunların anında çözüm bulmasında önemli bir avantaj yarattığını söylüyor. Dalsan'ın sürekli yenilikçi bir yaklaşım içerisinde olmasının, yeni ürünler geliştiriyor olmasının bayiler açısından da önemli bir avantaj getirdiğini kaydediyor: "Dalsan'ın Ar-Ge'si çok iyi. Dalsan'ın yeni ürünler çıkartması, rekabetçi bir anlayış içinde hareket etmesi, bize ciddi katkı sağlıyor."

"İnsanı yaşat ki devlet yaşasın diye bir söz var" diyen Yıldırım, bayinin sırtındaki yükün azaltılmasının ayakta kalmak için önemli olduğunu altını çiziyor ve ekliyor: "Bayinin sırtındaki yük çok fazla. Karlılık oranımız çok düşük. Risklerimiz çok büyük. Firmaların bizim pozisyonumuzu biraz daha güçlendirmeleri lazım. Yoksa bu işe emek veren, sermaye koyan insan sayısı ileriki günlerde azalır."



Aycan Boya İnşaat ekibi

Alçıkart değerli hissettiriyor

Dalsan'ın ustalar için sunduğu Alçıkart sisteminin Dalsan'ın ne kadar güçlü olduğunu ve ustalara ne denli önem verdiğinin bir göstergesi olduğunu belirten Fahrettin Kayuk, Alçıkart sisteminden özellikle ustaların yararlanması gerektiğine işaret ediyor.



sinin alçı uygulama işleri üzerinde çalıştığını belirten Kayuk, 35-40 kişilik alçı uygulama ekibiyle birlikte hem sıva alçı, hem **COREX**, hem de dış cephede **BoardeX** uygulaması gerçekleştirdiklerini söylüyor.

'Dalsan ile işler kolaylaştı'

Dalsan'ın bir dünya markası olduğunu vurgulayan Fahrettin Usta, "Dalsan'dan sonra işler çok kolaylaştı. Sürekli yenilikler çıkıyor ve ürünler zenginleşiyor. Örneğin **COREX** 2 kilo daha hafifledi. Daha kullanışlı. Profil çeşitleri daha güçlü. Hem biz yaptığımız işten memnun kalıyoruz, hem de müşterilerimiz memnun kalıyor. Projelerde kullanılan ürünlerde özellikle Dalsan'ı tercih ediyoruz. Çünkü insanlar temiz, kaliteli ve sağlam bir iş yaptığımıza inanıyorlar" diyor.

Son yaptıkları projelerde **MAXICOAT** zemin alçı ürününü de kullandıklarını vurgulayan Kayuk, ürünün çok güzel ve işçiliğinin de çok kolay olduğunu söylüyor. **MAXICOAT** için özel bir tanıtım ekibinin oluşturulması halinde **BoardeX** gibi piyasada benimseneceğini ve kısa sürede başarıyı yakalayacağına inandığını dile getiriyor.



"Ustalar için Alçıkart önemli. Kendilerini bu konuda değerli hissediyorlar."

30 yılı aşkındır inşaat sektöründe çalışan ve son 26 yılında ise alçı konusuna yönelen Fahrettin Kayuk, yıllar önce Van'dan çıkıp önce Ankara'ya ardından da İstanbul'a geliyor. 1970 doğumlu Kayuk, ilkokulu Van'da, ortaokul ve liseyi ise İstanbul'da bitiriyor. Erken yaşta evleniyor ve bugün en büyüğü 21, en küçüğü bu yıl doğmuş olan 3 erkek 2 kız çocuk babası.

Alçı mesleği hayatında 1990'dan beri var. İstanbul'un birçok yerinde hayata geçirilen Kutlutaş, Mesa, Nuro, Ege Yapı, Gül İnşaat, Babacan yapı gibi firmaların gerçekleştirdiği projelerde görev alan Kayuk, işin çıraklığından ustalığına kadar

her kademesinde çalışmış ve alçı konusunda deneyim kazanmış. Kayuk, iki yıl önce kurduğu 212 Yapı İnşaat firmasında inşaat projelerinin alçı uygulama işlerini yapmaya başlıyor. Kayuk'un alçı uygulama işlerinin yanı sıra, önümüzdeki dönem gerçekleştirmeyi düşündüğü hedefler arasında Dalsan bayiliği var. Kayuk, Dalsan'ın ürünlerini 1996 yılından bu yana kullanıyor. **COREX**, **BoardeX**, yapı alçısı gibi neredeyse bütün ürünlerini farklı farklı projelerde uygulamış.

Güncel olarak Babacan Yapı'nın Esenyurt'taki projelerinin dışında, Çolakoğlu Grup'un 'Moster Life' proje-

'Alçıkart ustalar için önemli'

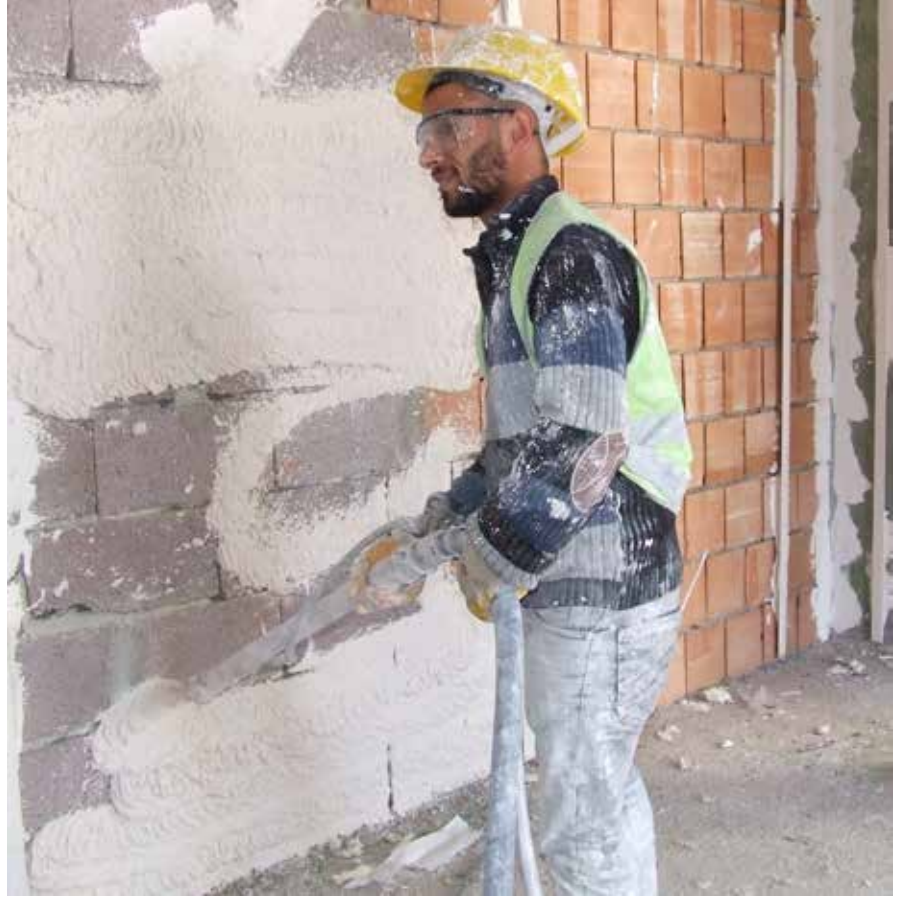
Alçıkart kullanıcısı olan Kayuk, Dalsan'ın ürünlerinin kalitesi kadar, ustalara yönelik sunduğu Alçıkart sisteminin de ustalar için çok önemli olduğunu belirtiyor. Alçıkart ile ilk kez Yapı Fuarı'nda Dalsan standında tanıştığını belirten Kayuk, sisteme dahil olduğunu ve hemen kendisine bir kart çıkarıldığını söylüyor.

Eskiden fabrikaların promosyon ürünleri vererek ustaların gönlünü alırken, Dalsan'ın getirdiği Alçıkart ile bunun çok daha iyi bir sistem haline dönüştüğünü söylüyor. Alçıkart sisteminin Dalsan'ın ne kadar güçlü olduğunu ve ustalara ne denli önem verdiğinin bir göstergesi olduğunu belirten Kayuk, bunun ustalar nezdinde Dalsan'a ve ürünlerine karşı bir sadakat yarattığını söylüyor ve "Ustalar için Alçıkart önemli. Kendilerini bu konuda değerli hissediyorlar. Ama esasına bakarsanız ustalar, ürünlerin kalitesi ve sunduğu kolaylıklara bakıyor. Bazen diğer markalardan ustalara ürünlerini kullanmaları konusunda teklifler geliyor. Ama Dalsan'la tanışmış, ürünlerini kullanmış ustalar diğer ürünleri kullanmıyor. Dalsan ürünlerinin çok avantajları var çünkü. Ustaları yormuyor, mastarı daha kolay. Daha fazla metraj yapılabilir" diyor.

'Alçıkart sisteminden en çok ustalar yararlanmalı'

Kayuk, "Alçıkart sisteminin getirilmiş olması, ustalar açısından çok güzel. Yalnız ben uzun yıllardır Dalsan ürünleri kullanmama rağmen henüz Alçıkart'tan yeterince faydalanabildiğimi söyleyemem" diyor ve ustalara yönelik olarak geliştirilen Alçıkart sisteminden en çok ustaların yararlanması gerektiğine işaret ediyor. Burada alımı yapılan Dalsan ürünlerinin puanlarının bayiler tarafından usta hesaplarına işlenmesinde bir kopukluk olduğuna işaret ediyor Kayuk: "Alçı satın aldığımızda, bayiler puanların aydan aya yükleneceğini söylüyor, açıkçası biz de kendi işimizle ilgilendiğimiz için Alçıkart'a yüklenecek puanların peşine de düşmüyoruz. Ama sonradan baktığımızda yüzbinlerce puanımızın yüklenmediğini görüyoruz. Bu konuda malzeme aldığınız bayiden alım yaptığınızda yüklenen puanlarınızın da takipçisi olmanız gerekiyor."

"Birçok usta arkadaşımızın televizyon, cep telefonu, beyaz eşya gibi ihtiyaçları olan birçok ürünü alarak Alçıkart sisteminden faydalandığını da biliyorum" diyen Kayuk, bugüne kadar hesabında



370 binin üzerinde puan biriktirdiğini söylüyor. Ancak puanların nasıl kullanılacağı konusunda kendisinin de, birlikte çalıştığı ustaların da yeterli bilgiye sahip olmadığını belirterek, puanların nasıl biriktirileceği ve nasıl kullanılacağına ilişkin ustalara yönelik bir bilgilendirme yapılmasının faydalı olacağını vurguluyor. Bunun için de ustalarla Dalsan arasındaki ilişkiyi daha da güçlendirecek bir iletişim kanalına ihtiyaçları olduğunu sözlerine ekliyor.



"Ustalar, ürünlerin kalitesi ve sunduğu kolaylıklara bakıyor. Bazen diğer markalardan ustalara ürünlerini kullanmaları konusunda teklifler geliyor. Ama Dalsan'la tanışmış, ürünlerini kullanmış ustalar diğer ürünleri kullanmıyor."



Çocuklar için Dalsan kalitesinde okul kompleksi...

Sevinç Koleji

İzmir'in Bornova ilçesinde hızlı bir inşaat sürecinin ardından bu yıl eğitim vermeye başlayan Sevinç Koleji'nde tek hedef kalite olunca, hiçbir malzemede öncelik maliyet hesabına verilmemiş. Öyle olunca da çok özellikli ve kalite çitasını epey yükseğe taşıyan bir okul kompleksi ortaya çıkmış.



Proje Künyesi

Proje Adı: Sevinç Koleji
Yatırımcı: Limbo Mühendislik
Mimar Proje: Kavea Mimarlık
Yapı Danışmanı ve Proje
Müdürü: Erhan Çalışkan
Proje Tipi: Okul
İnşaat alanı: 10 bin m2
Yapı ve Ürün Danışmanı: Çağdaş
Çağlar
Uygulama Firması: Decast
Başlangıç Tarihi: 2015 sonu
Bitiş Tarihi: Eylül 2016
Projede Kullanılan Dalsan
Ürünleri: COREX, Boardex,
MAXICOAT ve Dalsan'ın tüm
sistem çözümleri



Bu sayının proje haberi için Sevinç Koleji'nin kapısını çaldığımızda bu kadar özellikli bir proje bulacağımızı doğrusu ben de tahmin etmemiştim. Projeyi uzun uzun dinledikten sonra beni etkileyen ilk şey; Sevinç Koleji'nin sahibi Coşkun Bey'in çocuklara olan sevgisi ve eğitime verdiği değer oldu. Projeye daha başlamadan müteahhitlik firmasına ve uygulamacılara söylediği bir söz var: 'Ben sizden İzmir'in en özellikli, en kaliteli okulunu istiyorum. Söz konusu çocuklar ve eğitimse gerişi teferruatır'.

Bu sözlerin üzerine herkes ayrı bir özenle sarılmış işine ve okulun her deta-

yında o sözlerin etkisini görmek mümkün. Sevinç Koleji'nin yapı kompleksini elbette size ben anlatmayacağım. Proje habermiz için öncelikle projenin müteahhitlik firması Kavea Mimarlık'ın sahibi Erhan Çalışkan ile görüştük, ardından da projenin alçı ve alçı levha sistemleri uygulayıcısı olan Decast firmasının ortağı Tolga Kavas'ın yanında soluğu aldık.

Kavea Mimarlık Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Çalışkan'la başlayalım. Bugünlerde İzmir'in Torbalı ilçesindeki Pancar Organize Sanayi Bölgesi'nde, 25 bin metrekairelik bir fabrika inşaatının müteahhitliğini yüklenen ve nere-

deyse geceli gündüzlü çalışan Erhan Çalışkan'la görüşmek tabi çok kolay olmadı. Yoğun işleri arasında bize vakit ayıran Erhan Bey'e buradan bir kez daha teşekkür ederim. Kavea Mimarlık'ın Bornova'daki merkezinde görüştüğümüzde bile üzerindeki iş yükünü görmek mümkündü.

Ancak biz bir anlığına bütün o yoğunluğu bir kenara bırakıp Sevinç Koleji'ne odaklandık. Ancak projeye geçmeden önce isterseniz kısaca Erhan Çalışkan'ı yakından tanıyalım. Erhan Bey, 1992 yılı Eskişehir Anadolu Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü mezunu... Üniversiteyi bitirdikten sonra yak-



“2016-2017 Eğitim-Öğretim Yılı’na yetiştirmek için kalitenin yanında bir de hızlı olması en önemli koşuldur. Bu nedenle Dalsan’ın ürünlerinin hedeflerimizi yakalamada bize çok yardımcı olduğunu söylemem lazım.”

laşık 4 yıl, yani 1996’ya kadar kendi tabiri ile maaşlı işlerde çalışmış... Bu işlerin arasında İzmir metrosu inşaatı ve inşaatın devlerinden Akfen de var. Bu 4 yıllık tecrübenin, bir diğer tabirle meslekte pişmenin ardından Erhan Bey girişimciliğini göstererek kendi firmasını kurmuş. Kavea Mimarlık, kurulduğu 1996 yılından bugüne proje ve taahhüt ağırlıklı olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Kavea Mimarlık, faaliyetlerini proje, müşavirlik ve taahhüt ağırlıklı olarak sürdürüyor. Şu sıralarda ise yoğun bir şekilde fabrika inşaatlarına odaklanmış bulunuyor.

Bu kısa tanıtma faslının ardından hemen soruyorum, Erhan Bey Sevinç Koleji projesindeki konumunuz neydi, hangi işler sizin sorumluluğunuzda yürüdü?

Biz Kavea olarak bu okulun müteahhitliğini, projelendirmesini ve müşavirliğini yaptık. Mal sahibi adına bütün süreçleri yönettik. Ancak inşaatın bütün aşamalarını kendimiz yapmadık. Yüklenici firma olarak, işleri alt yüklenicilere dağıttık. Resmi müteahhit ve müşavir firma bizdik, yapı denetim ve ruhsatlandırma süreçlerini de biz yürüttük, ancak projenin inşasında çözüm ortaklarımızla birlikte çalıştık.

Sevinç Koleji’yle ilgili çok güzel şeyler duyduk, nedir bu okulu diğerlerinden farklı kılan, neden bu kadar çok ses getirdi?

Bizden öncelikle farklı bir okul istediler. Biraz standart okulun dışında daha modern ve günümüze daha uygun bir okul binası olsun denildi. İşe başlarken toplamda 10 bin metrekarelik bir inşaat alanı hedefledik. Projenin içerisinde yüzme havuzu ve spor salonu da vardı. Okul binasıyla birlikte onları da yaptık. Okulun sahibi Coşkun Bey, okulun özellikli olması için malzeme seçimlerinde de en üst kaliteyi tercih etmemizi istedi. Çocukların sağlığını önemseyen ve bütün

gün kapalı mekandaki havayı soluyacaklarını düşünen Coşkun Bey, bu konuda da oldukça hassas davrandı ve iç mekamlarda kullanacağı ürünlerde özellikle Greenguard Sertifikası olan yeşil ürünler kullanmayı tercih etti. Dolayısıyla okul kalite ve diğer detaylar bakımından özellikli ve standart üstü oldu. Yapı malzemeleri bildiğimiz standart yapı malzemeleri değil; ısıtma sistemleri, elektrik sistemleri, cephe kaplamasından bölme duvarlara kadar her alanda farklı malzeme tercihlerimiz oldu. Yangın sistemi, peyzajı, güvenliği, havuz sistemlerinde hep bir üst kademe malzeme ve ürünler tercih edildi.

Mesela havuzda tuzlu su yöntemi kullanılıyor, yani klorlama değil, deniz tuzu kullanılarak hijyen sağlanıyor. Spor salonunun o niteliklere sahip İzmir’deki tek spor salonu olduğunu söyleyebilirim. Salonun FİBA’dan onay almış bir yer kaplaması var. Doğal olarak pahalı bir kaplama... Bunun gibi içinde kullanılan birçok malzeme hep normal kullanılanın bir üst kalitesinden tercih edildi. Dolayısıyla diğer yapılardan yüzde 30-40 kadar yüksek bir maliyetle proje hayata geçirildi. Ancak kolejin sahibi Coşkun Bey’in isteği doğrultusunda okul kompleksimiz, aynı dönemde yapılan bütün okullardan daha özellikli oldu.

Proje ne zaman başladı ve inşaat süresi ne kadar oldu? Sanırım hızlı yürümesi gereken bir işti?

Projeye geçen yılın (2015) sonunda başladık. Yaklaşık 9,5 ay kadar sürdü ve 2016 yılının eylül ayında da projeyi tamamlayarak teslim ettik. Projenin çok hızlı yürümesi gerekiyordu. Çünkü 2016-2017 Eğitim-Öğretim Yılı’nda öğrenci kabul etmesi planlanıyordu. Buna yetiştirmek için kalitenin yanında bir de hızlı olması en önemli koşuldur. Bu nedenle Dalsan’ın ürünlerinin hedeflerimizi yakalamada bize çok yardımcı olduğunu söylemem lazım.

Bir okul projesi olduğu için bölme duvarların dayanımı çok önemliydi. Çünkü okul çağı çocuklarının ne kadar enerjik olduklarını biliyoruz. Dolayısıyla bölme duvarlarda Dalsan’ın darbeye dayanıklı ürünleri kullanıldı. Konferans salonunda ses izolasyonu önemliydi, burada da yine Dalsan’ın bu amaçla geliştirdiği yeni ürünleri vardı, onlar tercih edildi.

İsterseniz kullanılan alçı levha sistemlerini uygulama firması Decast’ın değerli yöneticilerine bırakalım, bu



Erhan Çalışkan

konuyu daha detaylı olarak okuyucularımıza aktarmak istiyoruz. Ancak biliyoruz ki işinizde her zaman hız önemli... Bu açıdan alçı levha sistemlerinin genel anlamda size ne tür avantajlar sağladığını öğrenmek istiyorum?

Her şeyden önce bize hız sağlıyor ve konvansiyonel sıvayı ortadan kaldırıyor. Bizim Sevinç Koleji projemizin de hem hızlı bitmesi hem de sağlıklı bir malzeme ile yapılması gerekiyordu. Fiyat olarak tuğla duvara ve konvansiyonel sıvaya göre biraz daha pahalı olsa da biz projedeki hedeflerimize ulaşmak için seve seve bu artı maliyete katlandık. Hatta normal şapın kuruma süresini beklemek bile bizim için önemli bir zaman kaybı olacağından şap yerine Dalsan’ın bu amaçla geliştirdiği MAXICOAT’ı kullandık.



Tolga Kavas



Bütün inşaat süresince Dalsan ürünleriyle ilgili belirgin bir sorun yaşadınız mı?

Ürünlerle ilgili hiçbir sorun yaşamadık. Ancak yaz aylarında inşaat sektörünün en hareketli olduğu dönemde biz de inşaatı bitirmeye çalıştığımız için malzemelerin termininde küçük sıkıntılar oldu. Onlar da hedeflerden sapmamızı gerektirecek kadar büyük değildi.

Nitelikli bir proje olduğunu söyletiniz, peki bu projeye özel yaptığınız başka uygulamalar oldu mu?

Aslında malzeme tercihleri dışında da projeyi özelliklik kılan çalışmalarımız oldu. Örneğin kaba inşaatında endüstriyel kalıp

kullanıldı. Bu projeye özel kalıp üretildi. 3 blok halinde devam eden inşaat için 3 ayrı kalıp sistemi hazırlandı. Bu da maliyete biraz etki yaptı. Spor salonu olan blok çelik yapıldı. Çelikte yine galvaniz çelik konstrüksiyon tercih edildi. Bu da maliyeti nedeniyle Türkiye’de çok tercih edilen bir şey değil. Projede maliyet hiçbir şekilde ön planda olmadı; direkt kalite, hız ve insan sağlığı ölçüt olarak alındı.

Sevinç Koleji dışında da projelerinizde kuru duvar sistemlerini çoğunlukla tercih ediyor musunuz? Kuru duvar sistemlerine bakışınız nedir?

Biz Kavea olarak aslında zaman zaman doğrudan uygulama işine de giriyoruz.



“Normal şapın kuruma süresini beklemek bile bizim için önemli bir zaman kaybı olacağından şap yerine Dalsan’ın bu amaçla geliştirdiği MAXICOAT’ı kullandık.”

Dolayısıyla kuru duvar sistemleri ile çok yoğun çalışıyoruz. Diğer projelerimizde de kuru duvar sistemlerini kullanıyoruz. Özellikle fabrika inşaatlarının idari yapılarında alçı levha sistemlerini tercih edi-





Anaokulu kısmı ve basket sahasında da yerden ısıtma yapıldı, bunların da üzeri hep MAXICOAT ile kapatıldı. Yerden ısıtma 7 santim, üstüne şap dökülse en az 5-6 santim şap dökülecek üste kaplaması falan derken kot sıkıntı yaşanacak. Oysa biz 3 santimle hallettik, hem de çatlama riski yok.

yoruz. **Boardex**'e de hiç yabancı değiliz. **Boardex**, alüminyum levha ve kompozit levhanın alternatifi oldu. Projelerimizde mal sahiplerine **Boardex**'i öneriyoruz. Bizim kullandığımız alüminyum ve kompozit sistemlere göre daha uygun. Çünkü bu alüminyum ve kompozit cephe helerde herhangi bir şey yapmak isterseniz, tuğla ve sıvanın dışında bir şey kullanmanız gerekiyor. Çünkü hareketli bir cephe yapmak istiyorsunuz, bunu betondan yapmak veya tuğladan yapmak zor. Konvansiyonel olarak çözmek zor. Bu durumlarda ne oluyor, alüminyum kompozit sistem kullanılıyordu ama **Boardex** buna bir alternatif oldu. Proje bazında ihtiyacımızı karşılıyor. Alüminyum ve kom-

pozite göre boya dezavantajı var, boya yapılması gerekiyor ancak diğer avantajlarından dolayı artık **Boardex** kullanılıyor.

Erhan Bey'e verdiği bilgiler için teşekkür ediyor ve söyleşimizin diğer iki konuşuna sözü bırakıyoruz. Tolga Bey, Decast Yapı olarak Sevinç Koleji projesine hangi aşamada dahil oldunuz ve neler yaptınız?

Sevinç Koleji 3 bloktan oluşuyor, bunların betonarmesi bittikten sonra bütün bölme duvarlarla ince işlerini biz üstlendik. Aslında bu projede Dalsan'ın birçok ürününü ilk kez kullandık diyebilirim. İlk defa Premium darbeye dayanıklı levhaları kullandık. Sevinç Koleji'nin danışmanı Çağdaş Bey bize ilk geldi-

ğinde "Kesinlikle alçı bölme duvar istemiyorum. Ben bugüne kadar nelere şahit oldum. Bu yaş grubu çocuklar çok hareketli oluyor, duvarlar perişan olur. Sonra yıkılmadık duvar kalmaz. O yüzden ben alçı levhaya güvenmiyorum" dedi. Çağdaş Bey bize büyük bir önyargı ile gelmişti, her şeyden önce onu ikna etmemiz gerekiyordu. Ben, "O zaman biz bir deneyelim, eğer biz bölme duvarı kırabilirsek, pek ala çocuklar da kırabilir" dedim. Hemen bir tane numune duvar yaptık. Cetek omega sistemli, dış tarafta **Boardex**, içeride alçı levha olan bir sistem yaptık. İşlem bittikten sonra 'hadi buyurun, duvarı kıralım' dedik. Başladık bütün gücümüzle duvarı tekmelemeye, ancak duvarı kırmayı bir





kenara bırakın, en ufak zarar veremedik. Ben onunla da yetinmedim, duvarın dayanıklılığını test etmek için yerden bir tane 10x10 kereste aldım ve onunla duvara vurmaya başladım. Bütün gücümü kullanmama rağmen duvar kırılmadı. Bütün bunları bizzat deneyimleyen Çağdaş Bey, o keskin 'olmaz' diyen yargısından döndü. "Kararı okulumuzun sahibi Coşkun Bey'e bırakalım" dedi.

Öyle olunca olay bize döndü. Çünkü okullar açılacak ve çok az bir süre vardı. Bütün işlerin çok seri bir şekilde yapılıp tamamlanması gerekiyordu. Bu zaman azlığına karşı tuğla duvar yapacak, sıva yapacak, bir sürü kaba inşaat falan bak-tılar olmuyor. Coşkun Bey de çok örnek bir okul binası yaptırmak istiyor. Çünkü kendisi doğaya, çocuklara, çevreye çok duyarlı bir insan... Bu konuda da hiçbir masraftan

kaçınmıyor. Duvarlarda alçı levha sistemleri kullanma onayını bize o verdi.

Bizimle epey teşviki mesai yaptı, bizi de sevdi, güven duydu. 'Siz o zaman iç duvarların tamamını alçı levha yapın ama dış duvarları tuğla yapalım' dedi. Çünkü kaba inşaatı, tuğla duvarlar dahil olarak anlaşılmışlardı. Komple bütün sınıf ve iç bölmeleri alçı levha yapalım ama darbeye dayanıklı 'premium levha' kullanalım diye anlaştık ve projeye başladık. İçeride de ıslak zeminlerde **BoardeX** kullandık, havuz olan yerde yine **BoardeX** kullandık, sığınakta ve mutfakta yine **BoardeX** kullandık.

Neden bu kadar çok alanda BoardeX tercih ettiniz, iç bölmelerde bu ürünün hangi özelliklerinden yararlandınız?

BoardeX küf yapmıyor, yangına daya-

nımı var, darbeye dayanımı var. Alçı levhadan daha dayanımlı... Asansör yangın zonlarında dahi **BoardeX** kullandık. Okul projesi olduğu için yangın riski olmasın diye çoğu yerde kullandık. Projenin diğer detaylarının çoğunda da yine premium levha ve **BoardeX** kullandık. Sevinç Koleji'nde beyaz standart levhayı sadece asma tavanlarda kullandık diyebilirim.

Yine yeşil levha yerine direkt **BoardeX** kullandık, hiç riske girmedik. Projenin içerisinde bir de konferans salonu vardı, burada da akustik levhayı tercih ettik. Salonun tüm asma tavanlarında akustik levha kullandık. Konferans salonunda ses çınlamasın diye sert malzeme kullanılmıyor. Ses yankı yapmasın diye sesi emecek objeler gerekiyor. Dalsan'ın akustik özellikli ürünü delikli bir alçı levha olduğu için sesi emiyor.

Bu projede Dalsan'ın hangi ürünlerinden ne miktarda kullandığınızı bizimle paylaşabilir misiniz?

Yaklaşık 12 bin metrekare Premium **COREX** kullandık. 6 aylık çok yeni bir ürün ve onu İzmir'de kullanmak ilk olarak bize nasip oldu. Biz Dalsan'ın çıkardığı yeni ürünleri hep ilk kullanan uygulama bayisi olduk. Daha öncede **MAXICOAT**, Probace, **BoardeX**'i ilk kullananlardanız.

MAXICOAT, şap yerine kullanılıyor ve üstüne çıkmamız için öyle 24 saat bekleme-nize gerek yok. 2 saat sonra üzerine basabi-lirsiniz. Bir de çok pürüzsüz bir yüzey bırakıyor.

MAXICOAT'u da bu projede 8 bin metrekarelik alanda kullandık. 500 tona yakın **MAXICOAT** kullanmış olduk. Bu konuda Dalsan'ın burada bayrağını üstlendik. **BoardeX**'te dış cephe olsa çok daha büyük rakamlar olacaktı ancak projenin kaba inşaat anlaşmasında dış duvarlar tuğla olarak kabul edilmiş ve fiyata dahil edilmişti. O yüzden dış cepheye **BoardeX** uygulayamadık. Ancak içeride birçok alanda **BoardeX** kullandık.

Bir de okul yerden ısıtılmalı oldu. Anaokulu kısmı ve basket sahasında da yerden ısıtma yapıldı, bunların da üzeri hep **MAXICOAT** ile kapatıldı. Yerden ısıtma 7 santim, üstüne şap dökülse en az 5-6 santim şap dökülecek üste kaplaması falan derken kot sıkıntı yaşanacak. Oysa biz 3 santimle hallettik, hem de çatlama riski yok.

Hem samimi söyleşiniz hem de Dalsan'ın yenilikçi yüzünü müşterilerinizle buluşturduğunuz için size çok teşekkür ederiz.



Geçmişten

geleceğe...



85 yıldır yapı alanında alçı çözümleri sunan Dalsan; **COREX**'ten **BoardeX**'e, **FLORTEK** ve **MAXICOAT**'tan **BoardeX roof**'a kadar içeride dışarıda, zeminde ve çatıda kullanılacak yenilikçi ürünlerle sektöre yön veriyor.

85 yıl önce alçı sektöründeki faaliyete başlayan **DALSAN**, o günden bugüne sektörün ihtiyaçlarına göre yenilikleri sunan bir firma olarak teknolojinin ve bilgi birikiminin sağladığı faydalar ile yapı sektörüne çözümler üreten yeniliklerini gün geçtikçe artırmaktadır.

İlk yıllarda mahallenin ekmek fırınında alçının pişirilmesi ile başlayan imalat, 1955 yılında Ankara'da kurulan tesiste alçının üretilmesi ile devam edip günümüze gelinceye kadar her yıl yapılan yenilikler ile bugün zeminden-çatıya, duvardan-duvara, bir yapının ihtiyacı olan çözümlere yönelik ürünler üretmektedir.

2000 yılında Türkiye'nin ilk 9 kg/m2 den hafif alçı levhasının üretimine başlayan **DALSAN**, daha sonraki yıllarda ürettiği dört kenarı pahlı alçı levhalar, dış cephe imalatlarında kullanılan her iki yüzü cam elyaf şilte kaplı **BoardeX** ile yapı sektörüne çözüm getirerek alçının dış ortam koşullarında da kullanılabildiğini gösterdi. Kuru Duvar Sistemleri Akademisi-KDSA ile yapı sektöründe ilk e-learning programını ODTÜ-SEM işbirliği ile gerçekleştirerek gerek mühendislik-mimarlık öğrencilerinin gerekse bu bölümlerden mezunların kuru duvar sistemleri hakkında bilgi almalarını sağladı.

Daha sonraki yıllarda ise alçı zemine taşındı ve 2 saat sonra üzerine basılabilen **FLOORTEK** markalı kendinden yayılan şap ile bu sektörde çalışan kişilere çözümler sundu. 2014 yılının sonunda ise alçı levhalarını **COREX** teknolojisi ile yeniden dizayn etti ve farklı üretim teknolojisi kullanarak Türkiye'nin 8 kg/m2 ağırlığındaki ilk alçı levhasını üretmeye başladı. Özellikle uygulayanlara çok büyük kolaylık sağlayan

COREX ile sektör yeni bir teknoloji ile tanışma fırsatı buldu.

2015 yılında ise tüm yapılarda döşeme betonu üzerine uygulanan geleneksel şap uygulamaları yerine kullanılacak **MAXICOAT** markası ile sektöre kazandırılan hazır karışım zemin harcı üretimine başlayan **DALSAN**, aynı zamanda bu ürünün SMP silo sistemi ile de uygulanmasını sağlayarak sektöre büyük bir yeniliği daha getiren ilk firma oldu.

Bunun yanında yine aynı yıl içinde piyasaya sunulan **BoardeX roof** ile yanmaz, küf oluşturmaz çatı çözümleri sunarak, gerek yangın yönetmeliğinde yer alan yanmaz çatılar için çözüm sağlarken, 12 ay çatı uygulamalarının yapılabilmesine de olanak sağladı.

Aslında yeniliklerimiz sadece yeni ürünler ile sınırlı değil. Aynı zamanda yapı sektörüne farkındalık yaratan ürünlerimizin, iç mekan hava kalitesine olan etkisini gösteren GREENGUARD Sertifikası ve sistemlerimizin yangın dayanımlarını ve üretimin sürekliliğini gösteren Safe4Fire, ürünlerimizin üretimi sırasında doğaya bıraktığı beher karbon miktarının beyanı olan Çevresel Ürün Beyanı gibi sertifikalar ile de geliştirdiğimiz ürünlerin insan sağlığı ve yangın dayanım özelliklerini de sertifikalandırdık.

Geçmişten bugüne sağladığımız bu yenilikler, tasarımcı ve uygulayıcılara fayda sağlarken aynı zamanda sektöre de yön veriyor. Gelecek yıllarda getireceğimiz farklı ürün ve sistemler ile yapılara çözüm sunmaya devam edeceğiz.

Bu vesile ile sağlıklı, huzurlu ve gönülünüzden geçtiği gibi bir yıl geçirmeniz dileğiyle mutlu yıllar.



Geçmişten bugüne sağladığımız bu yenilikler, tasarımcı ve uygulayıcılara fayda sağlarken aynı zamanda sektöre de yön veriyor.

Yer'e ait mimarlık izinde bir ömür...

Ersen Gürsel

Önce marangoz çırağı, ardından mimarlık ve en nihayetinde kent tasarımcısı. Mimarlığın mimarı olarak nitelendirilen Ersen Gürsel, insan yaşamına odaklı, doğal ve yerel unsurları korumak ve onun üzerinden tasarımlar yapma konusunda yarım asırdır gösterdiği kararlılığını, hem mimaride, hem de kentsel tasarım alanında sürdürmeye devam ediyor.



ması noktasında daha anlamlı olacağını düşündük. 1939 yılında Rumeli kökenli bir ailenin üç çocuğundan biri olarak İstanbul'da Fatih Karagümrük'te dünyaya gelen Gürsel, ilkokulu Çarşamba'da bitirmiş. Çocukluğunu tatil dönemlerinde marangoz olan babasının yanında çıraklık yaparak geçirmiş. Buradaki deneyim, 'ayrıntılar' ve 'disiplinin' önemli olduğunu söylediği mimarlık altyapısı için iyi bir öğreti alanı olmuş kendisi için. Gürsel, mimarlığın tasarım süreci ile zanaatkârın üretim sürecine aktardığı bütün duygu düşüncelerin birbiriyle benzerlik gösterdiğine vurgu yapıyor.

Gürsel, hayatının büyük bölümünü kiralık evlerde Aksaray, Fatih, Çarşamba, Beyazıt, Üsküdar, Kızıltoprak'ta geçirmiş. Şu anda ise kendi evinde Moda'da yaşıyor. İstanbul'un farklı semtlerinde oluşan anılar dizisini, yaşamında elde ettiği birikim açısından bir şans olarak görüyor. Çocukluğunun oyun alanları olan Cibali Kapı'dan Balat'a uzanan Haliç kıyıları, okul çevresi, İstanbul Yangınları, Gürsel'in kente dair hafızasında birer anı olarak kalmış.

Marangozluk altyapısı içinde mimarlığa geçiş

Gürsel, 1957 yılında Vefa Lisesi'ni bitirir. Mimarlık eğitimini 1962 Güzel Sanatlar Akademisi'nde yapar. Mimarlık eğitimi süresince, Akademi'de hocaları, Sedat Hakkı Eldem'den yapı, Arif H. Holtay'dan bina, Utarit İzgi'den de inceleme dersleri almış. M. Ali hoca'nın şehirlerin tarihsel oluşumu, gelişimi, sosyal yaşamla kurduğu bağlamı farklı bir perspektiften anlatması Gürsel'in o dönemde

Mimarlık, kentsel planlama ve koruma alanında gerçekleştirdiği üretimlerin yanı sıra, mimarlık ve kent tasarımı pratiğine altmış yıllık birikimini yeni nesile aktardığı eğitimci yönüyle de yansıtmaktan keyif almış bir meslek adamı... Mimarlık çevresinde işine aışık, sahici, coşkulu bir mimar olarak nitelendirilen Gürsel, kimi zaman marangoz, kimi zaman mimar, kimi zaman kent tasarımcısı, kimi zaman da öğrencileri

için rol model olan bir mimarlık öğreticisi.

Mesleki yaşamına yüzlerce proje sığdırmış ve yaptığı çalışmalarla birçok ödüle layık görülmüş Ersen Gürsel'in Kadıköy'deki ofisine konuk olduk. Röportajımızda portreden ziyade mimarlık fikirlerini ağırlıklı olarak ifade etse de, bizler mesleğe 56 yılını vermiş ustanın portresi içinde fikirlerine de yer vermenin gelecek nesillere aktarıl-



Sensatori Otel

çok ilgisini çekmiş. Derslere olan ilgisi disiplinli çalışmaları, hocalarla diyalog kurmasını sağlamış. Arkadaşlarına "Bu hocanın asistanı olunur" dediğini anımsıyor ve ekliyor: "Akademide beş yıllık eğitimin, son üç yılı proje atölyelerinde yapıldı. Atölye çalışmaları, mimarlık mesleki eğitiminin temel altyapı ve tasarım projeleri için çok önemli bir öğreti süreciydi."

Akademi çevresinde kültürel ve sanatsal beslenmeler

Akademideki mimarlık eğitim sürecini kültür, sanat ve sosyal beslenme alanı olarak gören Gürsel, ders saatleri dışında diğer bölüm atölyelerini dolaşır, sosyal faaliyetlerin de sıkı takipçisiymiş. Okumayı da akademide sevmeye başlamış.

Ersen Gürsel, 1962 yılında mezun olur. U. İzgü hocasının önerisi üzerine sınav vererek şehircilik kürsüsünde asistan olarak görev alır. Öğrencilik yıllarında kurduğu hayal gerçekleşir. Uzmanlık alanı olan mimarlık, artık yavaş yavaş şehircilik disiplinine kaymaya başlar.

İspanya hükümetinden aldığı burs ile 1967 yılında ilk kez yurtdışına çıkar. İspanya'ya Barcelona şehriden girer. Gaudin'in yapıları onu büyülemiş, Madrid'e giden treni kaçırmış. Madrid kent merkezinde hotele yerleşir. İlk aylarını İspanyol dilini öğrenmekle geçirir. Sokak dilini öğrenince yabancı olduğu Madrid'e ısınmaya başlar. Sokaklar, cadde meydanları ve müzeler. Üniversitede tanıştığı profe-

sörün mimarlık ofisinde çalışır. Kazandığı para ile hafta sonları İspanya'nın diğer şehirlerine gider. Akdeniz coğrafyasının kıyı yerleşmeleri, turistik tesisleri, farklı coğrafyada karakteristik yerleşmeler, yerel yapı kültürü ve çevresini tanımak için yaptığı gezileri bir yıl boyunca sürdürür. İspanya'da kitaplarda gördüğü Avrupa kentlerini kısa süreli bile olsa görme olanağı bulur. Gürsel, İspanya bursunu mimarlığa bakış açısının yenilenmesi adına önemli bir eşik olarak nitelendiriyor.

1967'de İspanya ile başlayan yurtdışı gezileri ileriki yıllarda Cezayir, Pasifik Adaları, ABD, Güney İspanya, Yunan Adaları, Sovyetler Birliği'nin değişik bölgelerinde devam eder.

Mesleki Dönüm Noktası, Akademiye Veda

1968 öğrenci olayları Akademi'de de etkisini gösterir. Kısa süreli kesintilere rağmen eğitim devam eder. Gürsel, 1969 yılında asistan arkadaşları Nihat Güner, Mehmet Çubuk ile birlikte uluslararası 'Side ve Çevresi Turistik Düzenleme Projesi Yarışması'nda birincilik ödülünü alır. Aynı yıl EPA Etüt Planlama Araştırma ofisini kurarlar. Side Projesi ilk işleridir. 1973 yılındaki 'Aktur Datça- Bodrum Tatil Siteleri Projesi' grubun ikinci çalışma alanıdır. Mimar Öcal Ertüzün, EPA'nın dördüncü üyesi olarak gruba katılır.

Gürsel, akademik görevi paralelinde pratik çalışmalarını da sürdürmekte karar-



Andız Otel



Tasarım hayatında insan yaşamına odaklı, çevre tasarımına önem veren, yapısal mimariyi çevreyle birlikte ele alan bir tasarım anlayışı ile hareket eden bir üslup benimsedi Gürsel.



Neyzen Caddesi

Teknolojik gelişimlerin baskın olduğu bir süreçte yaşıyoruz. Farklı olmak adına özgünlükleri tartışılan projeler, formları da tüketmeye başladı.

İdir. 12 Mart döneminin siyasal baskısı, üniversiteler üzerinde etkili olmaya başlar, akademik çalışmaların özgürlük alanlarına sınırlamalar yoğunlaşır. Gürsel için çok sevdiği kurum ve benimsediği akademik faaliyetleri önemini kaybetmeye başlar. Askerlik görevi sonrası ayrılma kararındadır.

Hocasının görüşünü alarak, geçici öğretim üyesi olmak ister. Mimarlık

Bölümü teklifini kabul etmez ve anahtarını kürsü arkadaşına teslim ederek, arkasına bakmadan, okuldan ayrıldığında 35 yaşındadır.

Teori ile pratiği birleştiren, deneysel alan üzerindeki çalışmaları mimarlığın yaşam enerjisine katkı verir. Geniş bir özgürlük alanı vereceğini düşünür, yanılmamıştır. Alışkanlık ve bağımlı olmaktan kurtarır.

EPA Mimarlık Grubu'nun hem oluşumunda, hem de sonrasında önemli katkıları bulunan N. Güner, M. Çubuk; 1978'de 'Aktur Projeleri' bitirildiğinde, Ö. Ertüzün ise 1980'de EPA Grubu'ndan ayrılırlar. Gürsel bir süre mimarlık ofisini tek başına yürütür. 1986'da Bodrum Manastır Oteli projesi ile birlikte gruba

mimar Haluk Erar katılır. Bu birliktelik süresince mesleki alanda önemli işlere imza atarlar.

Gürsel, hiçbir projeyi diğerlerinden farklı olarak öne çıkarmayı düşünmez: "Her biri meslek faaliyetinin sürekliliğini tamamlayan nitelikte olmaları, çevreyle bütünleşmeleri ve sosyal içerikli yapısal özellikleri nedeniyle önemsedğim ilginç anılarla yüklüdür."

Yurtdışı Gezileri ve Turizm yerleşimleri üzerine incelemeler

Gürsel'in Ege ve Akdeniz ilişkisi sonraki süreçte de devam etti. Bodrum ile olan bağı hiç kopmayan Gürsel, Bodrum'un merkez alanı kıyı mekanlarının kentsel tasarım çalışmalarını 2014'te sonuçlandırır. Bugüne kadar yerel yönetimlerle birlikte kentsel tasarım düzeyinde yaptığı çalışmaların sosyal içerikli olmasını temel ilke olarak benimsiyor.

Gürsel'e göre kent ve mimarlık

'Side Antik Kenti Sit Koruma

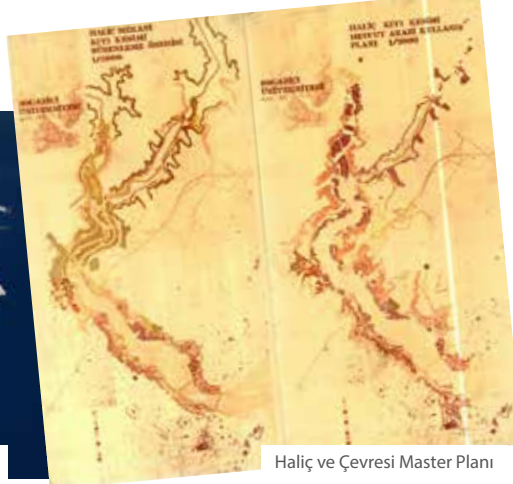
Planlamasının ardından 'Haliç ve Çevresi Koruma Planı' yöntem araştırması, 'İstanbul Kent Planlaması ve Yeşil Alan Düzenlemeleri', Gürsel'in meslektaşlarıyla ile paylaştığı önemli çalışmalar arasında yer alır. Gürsel; 1978-1980 yılları arasında Turizm Bankası'nın İstanbul'daki proje grubu ile 'Sultanahmet ve Çevresi Düzenleme Yayalaştırma Projesi'ni gerçekleştirir. Gürsel, "Çevrenin tasarımında mimar yer almalıdır" ilkesinden hareketle mimarın görevinin toplumun yaşam kalitesinin geliştirilmesine katkı sunması gerektiğine inanır.



Akademide İlk Yıllar



Yeşilyurt-Yeşilköy Sahil Düzenlemesi



Haliç ve Çevresi Master Planı



Aktur - Datça

Sosyal içerikten yoksun kentsel düzenlemeler

Gürsel'in, "Yer'e Ait" tasarım kavramı üzerine geliştirdiği tüm projelerin doğal çevre ve sosyal içerikli olduğu görülür. Günümüz dönüşüm projelerine ilişkin olarak Gürsel, "Dönüşüm projeleri, kent arazilerini, inşaat arsası olarak gören yatırımcılar tarafından gerçekleştirilmektedir. Ekonomik değer üretmek için yoğun yapılaşmaya açılan İstanbul'da kent arazileri tüketilmektedir. Üç tarafı denizle çevrili 'Su Kenti İstanbul' tarihi kimliğini kaybetmek üzeredir" tespitlerini yapıyor.

İnsan ve doğa dengesinde mimarlık

"İşadamları daima moda olanın yanında yer alır" diyen Gürsel, bu noktada genç mimarlara mimarlığı geçici bir heves olarak değil, uzun soluklu bir süreç ve evrensel bir meslek alanı olarak görmeleri gerektiği mesajını veriyor ve ekliyor: "Teknolojik gelişimlerin baskın olduğu bir süreçte yaşıyoruz. Farklı olmak adına özgünlükleri tartışılan projeler, formları da tüketmeye başladı."

Çabuk eskijen değil, gelecekte de var olan eserler

Gürsel, 50 yıllık mesleki yaşamında moda olanı değil kalıcı olanı seçer. Türkiye mimarlık ortamında, kimlikli bir kent anlayışı ile hareket eden Gürsel'i, Mimarlar Odası Genel Başkanı Eyüp Muhcu, 'büyük emek ve estetik anlayışına sahip bir isim' olarak nitelendirirken; Deniz İncedayı, 'Mimar Gibi Mimar' olarak tanımladığı Gürsel'in mimarlığını 'mimar değil, mimarlığı öne çıkaran bir mimarlık' şeklinde betimliyor.

'Mimar Sinan Büyük Ödülü'ne uzanan mimarlık duruşu

Tasarım hayatında insan yaşamına odaklı, çevre tasarımı öneme veren, yapısal mimariyi çevreyle birlikte ele alan bir tasarım anlayışı ile hareket eden bir üslup benimsedi Gürsel. 2014-2016 döne-

minde kendisine verilen 'Mimar Sinan Büyük Ödülü'nü, yarım asrı aşan mimarlık yaşamında aldığı en anlamlı ödül olarak görüyor. Ulusal Mimarlık Ödülleri Seçici Kurulu, Türkiye mimarlık ortamının son yarım yüzyılını şekillendiren üretimler gerçekleştiren Gürsel için "Meslek yaşamı boyunca mimarlığı bir kültürel üretim alanı olarak algılayışı, doğaya ve yapı çevreye olan saygılı duruşu, meslek örgütlenmesindeki özverili çabaları, eğitim alanına verdiği katkılar, gelecek nesillere örnek teşkil eden meslek etiği tutumu, tekil yapıdan kent ölçeğine uzanan ve geniş bir yelpazede çeşitlenen duyarlı çözümleri, bitmez tükenmez enerjisi, mütevazı kişiliği yanında kararlı ve tutarlı tavrı" şeklinde nitelemeye bulunuyor. Kuşkusuz Mimar Sinan Büyük Ödülü, bugüne kadar mimarlık ve kent tasarımı bağlamında Gürsel'in yaptığı tüm çalışmaların da hak edilmiş bir kabulü anlamı taşıyor.

Doğal ve yerel unsurların koruyucusu

Türkiye'de Batı Anadolu, Akdeniz ve Karadeniz'e yaptığı gezilerde karşılaştığı yerel yapı kültürü örnekleri, Gürsel mimarlığının da altyapısını oluşturuyor. Doğal ve yerel unsurları korumak ve onun üzerinden tasarımlar yapma konusunda doğru bildiklerini yarım asırdır katıldığı her platformda dile getiriyor. Doğal çevre, yerel kültürel özellikler onun tasarım biçimine yansıyan ve aynı zamanda hararetle savunduğu unsurlar. 40 yıllık dostu Afife Batur, "anıtları tarihi çevreyle birlikte düşünme temeline oturan bir koruma ve planlama modeli" yaklaşımıyla Türkiye mimarlığında bir ilki gerçekleştiren Gürsel'in mimarlığını, "zaman-zamandışı, tarih-mekân kavramları çevresinde dolaşan, tarihe ait ama zamanı kurgulayan, tasarım öğelerini ustalıklı ve alçakgönüllü biçimde kullanan, topoğrafya verilerini dahil eden ve gelenekselle yeni malzemeyi buluştururken şiirsel imgelere

dönüştüren, 'yer'e ait ve 'yerelleşen', tarihi yeni ile yeniden yorumlayan bir mimarlık" olarak tarif ediyor.

Ersen Gürsel, çalışma hayatı boyunca sivil toplum örgütleriyle ilişkileri aktif olarak uzun yıllar sürdürdü. T.M.M.O.B. Mimarlar Odası, Mimarlık Vakfı, Ulusal Ahşap Derneği ve İstanbul Serbest Mimarlar Derneği'nde (İSMD) hem kente hem de mimarlığa dair aktif çalışmalar yaparken, 2013-2015 yılları arasında İSMD'nin başkanlığı görevini yürüttü. Birçok seminerde, panelde, söyleşide, kongrede, konferansta, atölye çalışmasında, çalıştayda, sergide; hem mimarlık hem de kent üzerine söz söyleyen ve söz söyleyebilecek ender isimlerden biri oldu. Kimi zaman Kadıköy Süreyya Binası, AKM, Kadıköy Hükümet Konağı gibi mimarlık yapıları üzerine; kimi zaman İstanbul Metropolitan Planlaması, Boğaziçi ve çevresi, Side Antik Kenti, Sultanahmet, Taksim Meydanı, Gezi Parkı, Haliç ve çevresi, Galataport, Tophane Meydanı, yeşil alanlar, turizm gibi kentleşme üzerine; kimi zaman da seramik, ahşap gibi yapı malzemesi üzerine çok söz söyledi ve birçok makale yazdı. Üstelik sadece söylemde değil; mimarlık ve kente bakışını, ilk başladığı gün olduğu gibi bugün de -her şeye rağmen- yaptığı mimari çalışma ve kent tasarımlarına da yansıtmaya devam ediyor.

Kaynak

www.epamimarlık.com
www.arkitera.com
www.ismd.org.tr
www.mimarizm.com
tr.wikipedia.org
www.mimarlikdergisi.com

Geçmişten bugüne şifa merkezi...

Yalova

Tarihi yapıları, arkeolojik zenginlikleri, 105 kilometrelik deniz kıyısı, kaplıcaları, ormanları, yaylaları, şelaleleri, gölleri ve doğal güzellikleriyle Doğu Marmara'nın turizm kenti Yalova, hem bölgenin günübirlik turizmine yönelik, hem de son dönemlerde yoğunlaşan yabancı turistlerin de yatırım alanı olmasıyla dikkat çekiyor.



Antik dönemde,'Pylopythia' ve 'Xenodochion' denen bölge,10'uncu yüzyılda 'Halizones Toprakları','Yalakovası', XV ve XVI'ncı yüzyılda 'Yalakova' ve 'Yalakabad' adları kullanılır. Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'nde 'Kara Yalovaç', Katip Çelebi'de 'Yalakabad' ve 'Yalıova' olarak isimlendirilen Yalova, 1326 yılında Osmanlı İmparatorluğu'nun kontrolüne geçmiştir. 16. yüzyılda Evliya Çelebi'nin notlarında; 700 evi, yedi

camisi, üç hanı, bir hamamı, kırk-elli kadar dükkanı bulunan bir yerleşim yeri olarak tarif ediliyor. Yalova tarihi boyunca yaşadığı büyük depremlerle yıkıma uğramış bir kent. Osmanlı Dönemi'nde önce İzmit Vilayeti, sonra Bursa Sancağı, ardından 1901 yılında yeniden İzmit Sancağı'na bağlı kasaba iken, 1929 yılında Atatürk'ün isteği üzerine İstanbul'a bağlı ilçe olmuş, 1995'te ise il yapılmış.

Kentin gelişiminde Atatürk'ün izleri

Atatürk'ün 'kurtuluşa öncü' ve 'benim kentim' olarak nitelendirdiği Yalova'ya olan ilgisinin apayrı bir yeri var. Kentin gelişimi, Atatürk'ün Yalova'ya geldiği 1929'dan sonra hızlanmış.

İlk kez Kurtuluş Savaşı sonrasında 19 Ağustos 1929 tarihinde Yalova'ya gelen Atatürk, tarihi M.Ö. 2000'li yıllara giden ve büyük deprem sonucunda ortaya

çıktığı bilinen ve Antik Çağ'da 'Pythia Therma' olarak adlandırılan Termal kaplıcalarının dünyaca ünlü bir sağlık merkezi olması için çaba harcayarak ve kaplıcaların yeniden ihya edilmesini sağlamış.

Sonraki yıllarda kente sürekli gelen Atatürk ile birlikte İstanbul ile Yalova arası ulaşım sıklığı açısından iyileştirilmiş. Yalova – Bursa, Yalova – Termal yolları onarılmış, okulların sayısı 1929'da 6 iken, 1932'de 26'ya çıkmış. Polis ve itfaiye teşkilatı kurulmuş, tarım ve hayvancılığın modern tekniklerle birlikte gelişmesi için Millet Çiftliği ve Baltacı Çiftliği'nin satın alınması yapılmış, Baltacı Çiftliği ile Termal arasındaki 12 kilometrelik yol çınarlarla ağaçlandırılmış.

Atatürk'ün Yalova'da akılda kalan önemli eseri Millet Çiftliği'nin çok etkileyici bir hikayesi var. Atatürk'ün çiftliğin yapılış sırasında çınar ağacının kesil-memesi için iki katı bitmiş ahşap karkas köşkün yerinin birkaç metre değiştiril-mesini emretmesiyle o döneme göre olağanüstü bir mühendislik işi gerçekleşir ve köşk 4,8 metre kaydırılır. Köşk, o günden sonra Yalova halkı tarafından 'Yürüyen Köşk' olarak adlandırılır. Atatürk Bahçe Kùltürleri Araştırma Enstitüsü bahçesinde ve deniz kenarında bulunan ve Atatürk'ün ağaç sevgisinin timsali olan 'Yürüyen Köşk', Kùltür ve Tabiat Varlıkları arasında tescillenen yapılar arasında yerini alıyor.

Yine 1929 yılında 38 günde ahşaptan inşa edilen ve bugün dönemsel eşyaların da korunarak halka açık bir müze işlevi gören, mimar Sedat Hakkı Eldem eseri 'Termal Atatürk Köşkü'; Atatürk'ün kullandığı eşyalar ve Yalova'da çektiği resimlerden oluşturulan panolara yer verilen 'TİGEM Atatürk Köşkü', Atatürk'ün Yalova'da bıraktığı izleri temsil ediyor.

Tarihi değerler

Yalova'da görölmeye değer çok sayıda tarihi yapı bulunuyor. Roma dönemi eseri 'Kara Kilise', Bizans döneminden kalma Padişah Abdülmecit tarafından onarılan 'Valide Hamamı', Bizans İmparatoru Jüstinyen'in yaptırdığı ve II. Abdülhamit'in emriyle onarılan 'Kurşunlu Hamamı', yapımı Orhangazi'ye kadar giden 'Hacı Ali Paşa Camii', 16'ncı yüzyılda yaptırılan 'Hersekzade Ahmet Paşa Camii ve Külliyesi', İbrahim Müteferrika tarafından yaptırılan 'Kağıthane-i Yalakabad', son Osmanlı dönemi eser-



Marina



'Yalova benim kentimdir' diyen Atatürk



Karaca Arboretum



Termal Atatürk Köşkü

lerinden 'Rüstempaşa Camii', 400 yıllık tarihi Taşköprü, Cenevizliler tarafından yapıldığı ileri sürülen Çoban Kale, Elmalık Kalesi kalıntıları ile Roma, Bizans ve Osmanlı dönemlerine ait eserlerin sergilendiği 'Yalova Açık hava Müzesi' kentin önemli tarihi değerleri arasında sayılabilir.

Arkeolojik sit alanları

Yalova'da Çobankale Kale kalıntıları, Çobankale Kaya Anıtı, Termal Suşehri,

Hersek Köyü (Dil Burnu) Hellenopolis Antik Kenti, Çiftlikköy Siteler Mahallesi Başak Sokak, Tavşanlı Beldesi Dipgölcük mevkii, Şenköy Engere mevkii ve Altınova İlçesi Hersek Köyü olmak üzere 8 adet arkeolojik sit alanı bulunuyor.

'Termal Sinema Binası', 'Yavaran Köşkü' ve 'Hersekzade Ahmet Paşa Camii', 'Yürüyen Köşk' gibi kentin geçmiş tarihinde kendine yer bulan tarihi yapılar restore edilerek kente yeniden kazandırılmış. Yine TİGEM Atatürk Köşkü de birinci grup yapı olarak tescil edilerek koruma altına alınan tarihi yapılardan biri.

Doğanın sunduğu güzellikler

Kent sadece tarihi eserleriyle değil doğanın sunduğu güzelliklerle de öne çıkıyor. Doğa harikası olan Termal Kaplıcaları'nı Yalova'ya bağlayan Termal-Yalova Çınarlı Yolu (Çınarlı Hıyaban) bunların başında gelir. Atatürk döneminden kalma yol, yeşil tünel görüntüsü ile Yalova'nın en güzel yol güzergâhı olarak bilinir. Yol üzerinde bulunan çınarlar, Kùltür ve Tabiat Varlıkları Koruma Kurulu'nun 'Korunması Gereken Anıt Ağaçlar' listesinde tescillenmiş durumda.

Türkiye'nin ilk özel arboretumu olan 'Karaca Arboretum', içerisinde kaya bahçeleri, bitki bahçeleri, iris bahçeleri, gül bahçeleri, minyatür bitkiler, Türkiye doğumlu bonsai bitki koleksiyonları bulunuyor.

Kent ekonomisi

Türkiye'nin 847 kilometreka-relik yüzölçümüyle en küçük şehri konumunda olan Yalova; Altınova, Armutlu, Çınarcık, Çiftlikköy, Termal ilçe-



Kentin sahil ve halk plajından bir görünüm

leri ve 233 bin nüfusuyla sosyo-ekonomik açıdan Türkiye'de 13'üncü sırada. Göç ve yabancı ilgisinin artışıyla kentte inşaat sektöründe de bir hızlanma yaşıyor.

Yalova'da yatırımlar

Körfez Geçiş Köprüsü nedeniyle Kocaeli tarafına doğru genişleyen Yalova'nın kentsel gelişimi ve kalkınmasına katkı sağlamaya yönelik önümüzdeki yıllarda Yalova Kongre ve Fuar Merkezi, 'Balıkçı Barınağı ve Eğlence Merkezi', Yalova Ata Kule, kentin kültürel ve sanatsal altyapısını destekleyecek 'Modern Sanat Müzesi, 'Yalova Paralimpik Olimpiyat Köyü' gibi birçok proje yapılması planlanıyor. Yine kültür varlığı olarak tescillenmiş yapıların projelendirilmesi, kent kimliğinde iz bırakmış yapıların kente kazandırılması da planlanan

çalışmalar içinde bulunuyor. Yalova, turizm yatırımcılarının yanı sıra nitelikli insan kaynağı, pazarlara olan yakınlığı, yüksek yaşam standartları, elverişli iklim ve doğa koşullarıyla yatırımcılar için cazibesi yüksek bir kent. Stratejik konumu, sağlık, doğa, kıyı, spor ve kongre turizmi, yüksek yaşam standartları, iyi yetişmiş insan kaynağı, planlı şehircilik, doğal kümelenme (çiçekçilik ve tersaneler bölgesi), yeni pazar imkanları, elverişli toprak ve iklim koşulları, ulaşılabilirlik ve Körfez Geçiş Köprüsü ile yatırım yapılabilir bir kent görünümünde.

Turizm kente cazibe kazandırıyor

Yalova, turizm açısından çekim gücü yüksek bir bölge. Son yıllarda zengin Arap turistlerin ilgi odağı haline gelen kentte, Termal ve Armutlu Kaplıca Turizm Merkezleri, Termal Sudüşen Şelalesi, Erikli

ve Delmece Yaylası, Çınarcık Hasanbaba Piknik Alanı, Altınova Hersek Gölü mesire ve rekreasyon alanı gibi doğa, sağlık ve dağ turizmine açık birçok alan mevcut. Doğal ve coğrafi yapısından kaynaklanan potansiyeliyle birlikte düşünüldüğünde, günübirlik turizm açısından ülkenin en cazip merkezlerinden. Yazlık turizminin önem taşıdığı kentte özellikle Çiftlikköy ve Çınarcık kıyı şeridinde yazlık sitelerin yoğunluğu bulunuyor. İstanbul, Kocaeli, Bursa gibi nüfus yoğunluğu yüksek kentlerin merkezinde olan Yalova, bölgenin de yazlık turizmine dönük potansiyeli içinde önemli bir yere sahip. Termal, Çınarcık ve Armutlu ilçelerinde ekonomi büyük ölçüde turizme dayalı. Turizm çeşitliliği Yalova'yı birçok kente göre bir adım öne çıkarıyor. Her mevsim turizm aktivitelerinin yaşanabildiği kentte, günübirlik turizm, termal turizm, kıyı turizmi, spor amaçlı doğa turizmi, av turizmi, kamp turizmi ve sosyal turizm imkânları bulunuyor.

Şifa dağıtan kaplıcalar

Yalova, tarihten bu yana kaplıcaları ile ünlü. Termal ve Armutlu Kaplıcaları Türkiye'nin birinci derecede öncelikli kaplıcaları arasında bulunuyor. Farklı dönemlerde dinlenme ve tedavi yeri olarak kullanılmış. Termal, sadece şifalı suları ve doğal güzellikleriyle değil, hastane ve tapınaklarla da dinler tarihi açısından da ilgi çekiyor.

Yeşil-Mavi Yol hattı

Altınova ilçesi Hersek Köyü ile Armutlu'nun Selimiye, Hayriye ve Mecidiye köyleri 127 kilometrelik Yeşil-Mavi Yol, trekking, fotosafari, motokros parkuru, yaylalar, şelaleler, Termal kaplıcalarının yanı sıra kentin çeşitli tarihi, turistik ve doğal güzelliklerinin bütünlük içerisinde görebileceği bir hat. Erikli ve Delmece yaylaları, Kent Ormanı, Sudüşen Şelalesi, Dipsiz Göl, Çifte Şelaleler Yeşil-Mavi Yol hattında gezilebilecek onlarca güzel mekandan sadece birkaçı.

Tarihi Yalova ev mimarisi

Yalova evlerinin tipik örneklerine Armutlu'da rastlamak mümkün. Çoğu iki veya üç katlı olan yapılar, ahşap çatı saçaklı ve alaturka kiremitlerle örtülü. Bağdadi siva ile kaplanan üst katlarında çıkma yapıları evlerin dış cephesinde yer alan almaşık duvar örgüsü yapıya dekoratif zenginlik katıyor. Yapıda süsleme ögesine rastlanmaz. Çıkma ve cumbalar ahşap konsollo, elibelinde ve



Kurşunlu Hamamı



Gezelim

Açıkhava Müzesi, Yürüyen Köşk, Kent Ormanı, Termal Kaplıcaları, Termal Atatürk Köşkü, Delmece Yaylası, Karlık Yaylası, Armutlu Kaplıca, Karaca Arboretum Canlı Ağaç Müzesi, İbrahim Müteferrika Kağıt Müzesi, tarih ve doğa buluşması için birkaç seçenek.

direkle desteklenir. Katlarda dikdörtgen formlu pencereler bulunur.

Kaplıcalarıyla ünlü olan Termal'de bulunan mimar Sedat Hakkı Eldem'in yaptığı ve Türk yapı sanatında yeni bir akımın ilk örneği olarak kabul edilen Termal Otel, birinci derece arkeolojik doğal ve tarihi sit alanı olarak tescilli. Kitle tasarımı, saçak ve dışarı çıkma yapan balkonları, düşey hizalanmış yatay

Ne yiyelim?

Milföylü Yalova Kebabı, Boşnak Böreği, Termal Sarma, Termal Çorbası, Yalova Köftesi, Yaprak Pidesi, Pavli, Enginarlı Ekşi Soslu Yalova Pilavı, Ispanaklı Yalova Böreği, yöresel yemekler içinde yer alır. Yine tatlı olarak da Termal Tatlısı, Cennet Küngü Çatal Tatlısı, Yalova Sütlüsü yerel lezzetler olarak önerilebilir.



Çeşme ve Eski Hamam en önemli tarihi eserleri. Armutlu, 24 adet sivil mimari örneği bulunuyor.

Turizm kokan kent

Her yanı turizm kokan kent, sağlık turizmi ve termal turizm, kongre turizmi, geleneksel turizm ve gününbirlik turizm yatırımlarının yanı sıra; golf turizmi (Karlık Yaylası), yamaç paraşütü (İhlamur Tepe), spor turizmi, avcılık ve balıkçılık, yaşlı turizmi – geriatri, wellness ve spa turizmi, kültür turizmi, tarih turizmi, geleneksel el sanatları turizmi, inanç turizmi, gastronomi turizmi, fotoğrafçılık – foto safari, doğa turizmi, botanik turizmi, yayla turizmine yönelik birçok alanda gelecek vaat ediyor.

Kaynak:

www.yalova.gov.tr
www.yalova.bel.tr
www.yalovakulturturizm.gov.tr
www.yalovakentmuzesi.gov.tr
tr.wikipedia.org
www.yalova.edu.tr
www.tuik.gov.tr
www.yalovacevre.com
www.marka.org.tr

Görelim

Yalova Termal Kaplıcaları, Armutlu Hamamı, Fıstıklı Kaplıcaları, Sudüşen Şelalesi, Erikli Şelalesi, Çaldere Şelalesi, Dipsiz Göl, Hasanbaba Mesire Yeri, İstihkam Tepe Mesire Yeri, Beş Pınarlar Tepesi, Çınarlı Yol, Geyikdere-Çamlık Mesire Yeri, Höyüktepe Mesire Yeri, Armutlu Evleri, Çobankale Kalıntıları, Bizans Dönemi Kalıntıları, Taşköprü, Karakilise, Hersekzade Ahmet Paşa Hamamı, Kapılı Çınar Mesire Yeri'ni görmeyi tavsiye ediyoruz.



pencere sıraları ile geleneksel Osmanlı konut mimarisine ilişkin özellikler taşıyor.

Pansiyonculuk, yeme içme ve yöresel ürünlerin satışı ile doğada kamp ve atlı yürüyüş aktiviteleri yapılan Armutlu'da tarihi eserler ve kendine özgü mimariyle Armutlu evleri, güzelliklerini korumaya devam ediyor. Köy Hamamı, Hacı Ali Paşa Camii, Tarihi Köprü, Eski Kitabeli



Yapmadan Dönme!

Çınarcık, Esenköy ve Armutlu plajlarında yüzmek; Bozburun ve Ayıburnu'da dalış yapmak; Sudüşen Çağlayanı'nda alabalık avlamak; Çınarcık, Esenköy, Armutlu, Kapaklı ve Fıstıklı sahillerinde balığa çıkmak; Delmece, Erikli ve Karlık'da yayla keyfi yapmak; Termal, Armutlu ve Fıstıklı'da kaplıcalarla şifa bulmak; Delmece Yaylası parkurunda dağ ve doğa yürüyüşü yapmak; Samanlı Dağları'nda motokros yapmak; Üvezpınar ve Kurtköy bölgesinde kamp kurmak Yalova'da deneyimleyebileceğiniz aktiviteler.

Yalova'da mimari perspektif arayışı

İstanbul Büyükşehir Şubesi'ne bağlı bir temsilcilik olarak faaliyet gösteren Mimarlar Odası Yalova Temsilciliği, 2017 yılında Yalova tarihinin mimari perspektifini ortaya çıkarmayı hedefliyor.



İstanbul Büyükşehir Şubesi'ne bağlı bir temsilcilik olarak faaliyet gösteren Yalova Temsilciliği, 250 bine yakın nüfusu olan kent için kafa yoran, kente ilişkin alınacak kararlarda sürece aktif olarak dahil olmaya gayret eden, fikirlerini yerel yönetimle paylaşarak istişarede bulunan bir oda. 135 mimarın kayıtlı olduğu oda temsilciliği başkan, sekreter üye, sayman üye ve iki üyeden oluşan 5 kişilik yönetim kurulundan oluşuyor. Mimarlar Odası İstanbul Büyükşehir Şubesi Yalova Temsilciliği başkanlığını yürüten İsmail Hakkı Gültekin ile mimarlık gündemlerini ve kentin mimarisine ilişkin yaklaşımlarını konuştuk.

Yalova Mimarlar Odası hakkında bilgi verir misiniz? Ne zaman kuruldu?

Mimarlar Odası İstanbul Büyükşehir Şubesi Yalova Temsilciliği 1987 yılında kuruldu. Anayasanın 135. maddesine göre kamu kurumu niteliğinde bir meslek örgütü. Şu anda temsilciliğimize kayıtlı 137

mimar bulunmaktadır. Bunlardan 57 tanesi serbest çalışmaktadır.

Şu sıralar odanızın gündeminde neler var?

Şu anda odamızın gündeminde Yalova ili sınırlarında yapılma aşamasında olan 1/50.000'lik planlar vardır. Bakanlığın İl Özel İdareye verdiği yetki ile planlar ihaleye çıkarılmış ve yapım aşamasındadır. Akademik odalar bu plana katkıda bulunmaya çalışmaktadır. Mekansal Planlar Yapım Yönetmeliği'ne göre bu çalışmalarda akademik odalara danışılması gerektiği belirtil-diği halde biz bu çalışmaya katkı sağlamak için uğraş veriyoruz.

Önümüzdeki dönem için belirlediğiniz hedefler neler?

Önümüzdeki dönemde temsilciliğimizin bir mekan sahibi olması için uğraş veriyoruz. Mimarlar arasında iletişimin en üst düzeyde olmasını istiyoruz. Mimarlık öğrencilerinin yapacağımız etkinliklere

katılım sağlaması için çalışma yapmaktayız. 2017 yılında Yalova tarihinin mimari perspektifini ortaya çıkaracağız.

Yalova'da kentleşmenin belli bir odak noktası, oturduğu belli bir anlayış var mı?

Yalova kentinin doğusunun sanayi, batısının ise konut alanı olarak planlanması ilke edinilmişti. Fakat sanayi, tarım alanlarını tehdit ediyor. Yalova, Termal gibi bir turizm cennetine sahip olduğu halde turizm konusunda önemli bir adım atabilmiş değil.

Bölgenin coğrafi yapısının kent üzerinde, mimarisi üzerinde nasıl bir etkisi var?

Bölgenin yüzde 60'ı ormanlarla kaplı, şu anda Yalova ili nüfusu 233 bin kişi. Yeni planlama ile nüfus 700 bin kişi olarak düşünülüyor. Bu durumda iki çıkkımız var; birincisi binaları yükseltmek gökdelenler yapmak, ikinci çık ise ormanları yakarak yeni imar alanları açmak.

Yalova Mimarlar Odası'na göre Türkiye'de mimarlığın en temel sorunları, mimarlığın önündeki engeller neler?

Türkiye'de mimarların önündeki en büyük engel imar kanunu ve yönetmeliklerdir. Kanunları yetiştirmiş teknik elemanlar yapacağına siyasilerin arka çıktığı müteahhitlerin söylemleriyle yönetmelik oluyor. Yönetmeliklerde kesin hüküm yok. Öyle de olur, böyle de olur mantığı içerisinde. Bu sistem memurların insafına kalmış durumda. İşin içine politikacılar girdiği zaman memur-mimar karmaşası yaşanmaya başlıyor.

Kentin yapısal anlamda yaşadığı temel sıkıntılar neler?

Kentin yapısal anlamda yaşadığı en büyük sıkıntı 17 Ağustos 1999 depreminden sonra hafif hasarlı yapı stoğu. İmar planında kat adetinin 4 kat ile sınırlandırılması eski 5 ve 6 katlı binaların yenilenmesini engelliyor.

Son 10 yıldır Türkiye'de yapı alanında yaşanan büyük bir gelişme var. Yalova bu süreçten nasıl etkilendi? Kentte son 10 yıllık yapı stoğu üzerinde nasıl bir değişim/gelişim yaşandı?

Kentte yapı stoğu parsel bazında işlem görerek binaların yenilenmesi sağlanıyor. Ada bazında yapılaşma olabilsen Yalova'da büyük bir değişim yaşanacak.

Kentsel dönüşüm konusunda Yalova'da yürütülen çalışma var mı? Bu kenti ve kentliyi nasıl etkiliyor?

Kentsel dönüşüm konusunda Yalova'nın Roman mahallesinde uygulama için ilk adım atıldı. Yıllardır uygulamaya geçilmiyor. Romanlar'ın yaşam kültürlerini de kentsel dönüşüm adı altında yok etmeye çalışırsanız hiçbir konuda başarılı olamazsınız.

Yalova'nın genel manada ekonomisi konusunda neler söyleyebilirsiniz? Bunun mimariye olan yansımalarına ilişkin nasıl bir değerlendirmeniz var?

Yalova ekonomisinde üretim konusunda yıllardır hiçbir şey yapılmamış. Arsa zengini insanlar arsasını satarak inşaat sektörünün önünü açıyor. Bu yap-satçılar şehrin ekonomisine çok şey kazandırmıyor. Sektör bir sürü kalemin kazanmasına yol açıyor ama gelecekte arsalar bittiğinde ekonomimizin de bittiğinin farkına varacağız.

Mimarların yapı malzemeleriyle kurduğu iletişimi yeterli buluyor musunuz? Daha verimli bir süreç için



Yalova Mimarlar Odası Başkanı İsmail Hakkı Gültekin (sağda)



Yalova Mimarlar Odası yönetim toplantısı



Oda yönetimi toplantısından

neler yapılabilir?

Yapı malzemeleri ile ilgili fuarlar, büyük kentlerde açılıyor. Yapı malzemeleri üreticileri mimarlar arasında bir iletişim kopukluğu var. Araştırmacı mimar zaten istediği yapı malzemesine ulaşabiliyor. Önemli olan üretici firmanın mimarlarla iletişim ağı kurabilmesi.

Son olarak, alıcının yapı malzemeleri içindeki gelişim hikayesini nasıl buluyorsunuz? Bir yapı malzemesi olarak alıcıya yaklaşımınız nedir? Alıcıyı güçlü kılan veya zayıf kılan yönler neler sizce?

Bir mimar olarak alıcının yapı malzemeleri konusunda önemli bir yere sahip olduğunu düşünüyorum. Binanın hava almasını sağlayabilir. İşçiliği ve uygulaması

daha kolay fakat, alıcıyı zayıf kılan yönü darbelerle karşı dayanıksız olması. Küçük darbelerde bile iz bırakıyor.

Mimarlar Odası Yalova Temsilciliği

Yönetim Kurulu Başkanı:

İsmail H. Gültekin

Yönetim Kurulu Sekreter Üye:

Turgay Gücün

Yönetim Kurulu Sayman Üye:

Ayşenur Kurtuluş Peltek

Yönetim Kurulu Üye:

Metehan Bilgiç

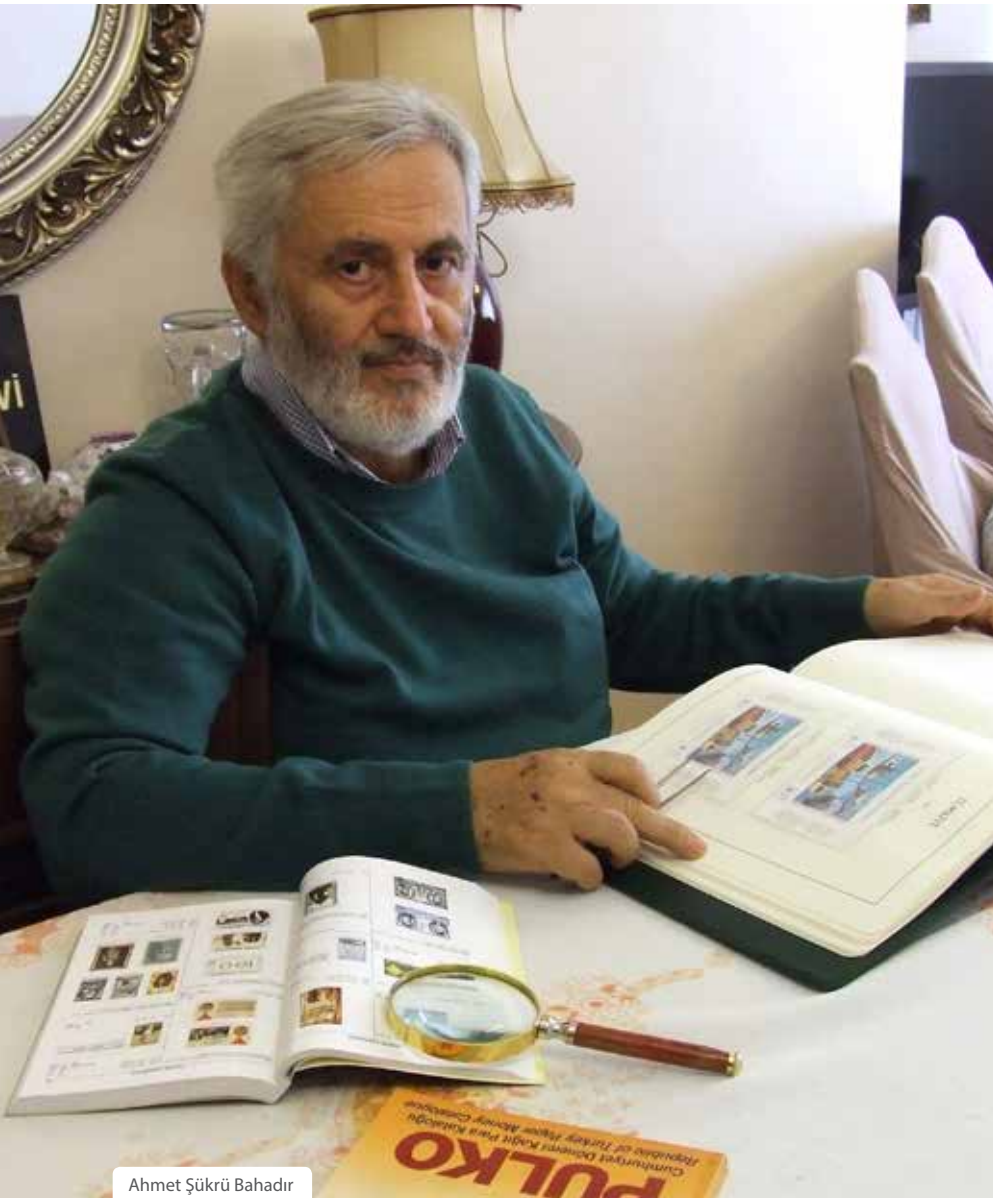
Yönetim Kurulu Üye:

Sevcan Dönmez Bayar

Tarihi hikayelerin ardında bir filatelist...

Ahmet Şükrü Bahadır

Türkiye’de pul, para ve obje koleksiyonculuğuna 60 yıldır gönül vermiş ve bu alana kendini vakfetmiş 5-10 kişiden biri Ahmet Şükrü Bahadır. Gemi kaptanlığını bırakıp, son 46 yıldır bu işin tamamen profesyonel tarafında yer almış ve pulların arkasındaki hikayelerin peşine düşmüş...



Ahmet Şükrü Bahadır

Türkiye’de pul koleksiyoneri denince akla gelecek birkaç isimden biri Ahmet Şükrü Bahadır. Türkiye’de pul, para ve obje koleksiyonculuğuna gönül vermiş ve bu alana kendini vakfetmiş 5-10 kişiden biri Ahmet Şükrü Bahadır. 60 yılını pul, madeni para ve obje koleksiyonculuğuna adanmış. Son 46 yıldır bu işin tamamen profesyonel tarafında yer almış ve koleksiyonculuktan para kazanmış. 1942 yılında İstanbul’un Süleymaniye bölgesinde dünyaya gelen Bahadır, ilkokulu aynı bölgede Mimar Sinan İlköğretim Okulu’nda, orta öğrenimini de İstanbul Erkek Lisesi’nde bitirmiş. Bahadır’ın filateli (pulculuk) ile olan tanışması ortaokul yıllarında olmuş. Ortaokul üçüncü sınıftayken İstanbul Erkek Lisesi yakınında olan Merkez Postane’ye gidip pul almış. 1960’tan sonra bu işi iyi bilenlerden, ticaret yapanlardan daha üst düzeyde öğrenmeye başlamış. 1962 yılında ise Yüksek Denizcilik Okulu’na girmiş ve 1966 yılında Güverte Bölümü’nden mezun olduktan sonra Deniz Yolları İşletmesi’nde güverte zabiti dördüncü kaptanı olarak göreve başlamış. Bahadır, mezun olduğu 1966 yılına kadar staj için çıktığı bütün Avrupa limanlarında filateli ile ilgili araştırmalar yapmış ve gittiği ülkelerdeki pazarları inceleyerek, bu işin çapını görme fırsatı yakalamış. Yolcu gemisi kaptanı olduğu yıllar içinde de Yunanistan, İtalya, İspanya, Fransa, Mısır, Lübnan gibi Akdeniz ülkelerindeki limanları gezmiş. Buradaki pul dükkanlarında incelemeler yapmış.



1921 Adana'nın Fransız İşgalinden Kurtuluşu



1922 Cenova Posta Pulları



1939 Atatürk'ün Ölümünün 1. Yılı



1924 Londra Posta Serisi

Filatelî pazarına doğru adım adım

Akdeniz limanlarında pulculuğa yönelik gezdiği büyük dükkanlar, büyük açık artırma salonları, kendisine filatelinin dünyada ne denli etkin ve büyük bir pazar olduğunu göstermiş. Doğrudan Batılı ve Amerikalı tüccarlarla çalışmaya başladıktan sonra da filatelinin uluslararası boyutunu yakından görmüş. Ardından 1963 yılında İstanbul'da gerçekleştirilen ve Türkiye'de yapılan ilk Uluslararası Pul Sergisi'nde görev almış. Türkiye'nin en ünlü koleksiyonculardan Tefik Kuyuş'un 'Uluslararası En büyük Ödülü' alarak Türkiye'nin filateli literatürü tarihine geçmesine tanıklık etmiş.

Bütün bu incelemeler sonucunda bu işi daha aktif bir şekilde yapmaya kanaat getirmiş Bahadır ve 1970 yılında 10 yıllık mecburi hizmetinin ardından kaptanlık görevini bırakarak, İstiklal Caddesi'nde tünele yakın bir bölgede dükkan açmış. Pul, nümis-matik, obje ve biraz da efemera koleksiyonları üzerinde çalışmış.

Tesadüflerle başlayan koleksiyonculuk...

Ahmet Şükrü Bahadır'ın pul koleksiyonu ile buluşması tesadüf eseri gelişmiş: "Eskiden Yüksek Kaldırım'da 27 tane pulcu dükkanı vardı. İlk bilgileri Yüksek Kaldırım'da ilkokul öğretmenliği yapan bir pulcudan aldım. Çünkü bir profesyonelden yardım almadan bunu ilerletemezsiniz. Sonra onun yardımıyla İstanbul Filateli Derneği'ne çok genç yaşta gitmiştim. Henüz 15 yaşındaydım. Daha sonra Tünel Meydanı'nda daha genç ve daha uluslararası çalışan bir pulcuya gidip gelmeye başlayınca ondan Avrupa pazarını öğrendim. Burada önemli olan, ister amatör olun ister profesyonel, pazarı iyi tanıyacaksınız. Ailede veya çevresinde çok iyi bilen olmadan hiç kimse pat diye koleksiyoncu olmuyor. Ama bazen gördüğüyle, duyduğuyla başlayabiliyor. Benimki de biraz öyle oldu."

Heyecan verici

Bahadır, koleksiyonculuğun kendisinde büyük bir heyecan uyandırdığını anlatıyor: "1956 yılının aralık ayında pos-



"Önemli olan, yapılacak koleksiyonun hem tarihsel gelişimini izlemek hem o konu ile ilgili ayrıntıları bulabilmek"

tanedeyim. Avusturya'da 'Truva' diye bir seri basılmıştı ki, Truva için basılan tek materyaldir. Sıraya girmişler, ben de girdim aldım. Bu kadar mükemmel bir baskı, insanı gerçekten heyecanlandırıyor. Truva atı mükemmel. Truva'da çıkan vazo harabelerin görüntüsü, kendi kendine bir kitap oluşturuyor. Her biri hikaye veriyor, tarihsel bilgi veriyor. O zaman onu takip ediyorsunuz."

Tarihsel hikayeler

"Filateliyi sadece basit pul toplamak meselesi olarak görmemek lazım" diyen Ahmet Şükrü Bahadır, pul koleksiyonunun tarihsel hikayeler barındırdığını söylüyor



1927 1. Emisyon Banknotlar



1927 1. Emisyon Banknotlar



1910-1911 Hilalahmer Cemiyeti



1944 2. Emisyon Banknotlar



1944 2. Emisyon Banknotlar



1955 5. Emisyon Banknotlar



1979 6. Emisyon Banknotlar



ve "Önemli olan, yapılacak koleksiyonun hem tarihsel gelişimini izlemek hem o konu ile ilgili ayrıntıları bulabilmek" diyor.

Türkiye'deki ilk sergilerin 1950'li yıllarda başladığını belirten Bahadır, ilk pul sergisini 1957 yılında şu anda Yunan Konsolosluğu olan eski Amerikan Kütüphanesi'nde yapılmış filateli sergisinde gezdiğini hatırlıyor.

Sultan Abdulaziz'den ilk Cumhuriyet paralarına

Filateli'nin veya nümismatiğin bir dokümantasyon görevi olduğunu ifade ediyor Bahadır ve "Pulun üstündeki tuğra nedeniyle ilk basılan Türk pullarına 'Tuğralı Pullar' deniliyor. Eğer filöateliyle ilgileniyorsanız, kendinizi Sultan Abdülaziz Dönemi'nde bulursunuz. Sonraki seri ise bir başka dönem, Abdulhamit Dönemi'ni anlatıyor. Sonra bakıyorsunuz Abdulhamit'in cülusu, tahta çıkışı... Bu, yabancı pullar için de böyle. Afrika içinde böyle. Bir başka dönemde dünya savaşını görüyoruz, Naziler'i görüyoruz. Üzerinde İsmet Paşa'nın resmi, arkasında tiftik keçilerin olduğu fakat tedavüle çıkmamış olan 50 TL'lik kağıt para da bir hikaye anlatıyor. Londra'nın Nazi bombardımanında matbaanın duvarı yıkılıyor. Yıkılan duvardan paketlenmiş Türk paraları gözüktüyor. Bunun üzerine paranın tedavüle çıkması iptal ediliyor ve paralar imha ediliyor. Dünyada iki tane olan bu para 100 bin dolara satılıyor. Yine Cumhuriyet döneminin ilk paralarının üzerinde Osmanlıca ve Fransızca yazıyor. Harf devriminden önce çıkarılmış bu paralar. Cumhuriyet kurulmuş, fakat Osmanlı kağıt paraları ve madeni paraları kullanılıyor. 1924'te Atatürk'e 'kağıt para basmamız lazım' diyorlar. Sonrasında üç yıl para topluyorlar ve 1927 yılında Londra'da zar zor paraları bastırıyorlar. Bu da Cumhuriyetin başlan-

gıcındaki ekonomiyle ilgili bilgi veriyor" diyor.

'Bilimsel sonuç çıkmazsa, koleksiyon ilerlemez'

Dünyada en çok madeni para koleksiyonunun yapıldığını söylüyor Bahadır, "Çünkü madeni para insanlık tarihinde hep var. Milattan önceden kalma madeni paralar var. Bu paraların üzerindeki resimlerden, rölyeflerden tarihsel bulgulara ulaşıyorsunuz. Bu çok çok değerli. Müzeler bugün bir tane madeni para için 100 binlerce dolar ödüyor. Yani bir koleksiyon bilimsel bir sonuç çıkarmazsa, o ilerlemez."

Damga mühründen dünyanın ilk pulu 'One Penny'ye...

Pul basımının 1840'larda İngiltere'de ilk olarak ortaya çıktığını anlatıyor Bahadır ve puldan önce, damga mühürlerinin kullanıldığı bilgisini veriyor: "1840 yılına kadar pul yok, sadece damga yapmışlar. 1840 yılında birkaç öğrencinin habereleşmek için yaptıkları şifleme ile ücretsiz mektuplar göndermesinin ardından İngiliz postanesi bunun farkına varıyor ve bunun önüne geçmek için 'one penny' adında ilk İngiliz pulunu bastırıyor. 'Bundan sonra mektup gönderilirken üstüne bedelini gösteren pulu yapıştıracaksınız, gönderenden de parasını alacaksınız' deniliyor. Biz de ise ilk pul 1863'te beşinci posta nazırı Agah Bey girişimi ile basılıyor."

Posta muhaberatı devam ediyor

Bahadır, bugün geldiğimiz nokta iti-



1863 Tarihli Sultan Abdülaziz Tuğralı Pullar



1987 Mimaride Modern Sanat



2005 Zeugma



1913 Karneler



Dünyada Basılan İlk Pul



1943 Cumhuriyetin 20. Yılı

bariyle iletişim araçları çok gelişmiş olsa da postacılık hizmetlerinin, dolayısıyla pul ihtiyacının devam ettiğine vurgu yapıyor: "İletişim dediğiniz vakit şunu ayıracaksınız İstanbul'da yaşayanla Anadolu'nun çok küçük birimlerinde yaşayanların teknolojik imkanları aynı değil. Bu, Mısır için de geçerli, ABD için de geçerli, İngiltere için de geçerli. Henüz bütün dünya bilişim haberleşme teknolojileri kullanacak durumda değil. Yüzdesi azaldı ama pul ihtiyacı devam ediyor. İkincisi tebligatlar var. Üçüncüsü paketler var, belgeler var. Bu nedenle pul normal seyrinde devam ediyor. Bugün İstanbul'dan Şili'ye bir paket göndermek istediğiniz vakit, üzerine pul yapışır veya etiket yapışır. Pul basılırken koleksiyonculuk düşüncesi ile basılmıyor. Çıkarılan bütün pullar, hangi ülke postanesi olursa olsun, önce mektuba yapıştırılır, sonra koleksiyon yapılır. Koleksiyon yapacak veya bunları alıp bekletecek bir merci yok. Kısacası diyeceğim, posta muhaberatı hala devam ediyor."

Objektivist koleksiyonculuğu

Objektivist koleksiyonculuğunun pul ve para kadar yaygın olmadığını, muhafazalarının da çok kolay olmadığını anlatıyor Bahadır, "Padişah nişanları, son 6 padişahın madalyonları, Cumhuriyet döneminin madalyonları. Onların korunması da çok zordur, kasalarda saklanır. Ki kasa mecburiyeti var. 1840'tan önceki döneme ait eserler, Tabiat Varlıklarının Korunması Yasasıyla kanun altına alınmış. 1840 Abdülmecit

dönemi itibariyle alınması satılması ve koleksiyonun yapılması serbesttir. Ancak mahkeme 'bir emtia tarih sınırlaması olmaksızın müzede korunması gereklidir' kararını çıkarmışsa, kişiye bedeli ödenerek ürün satın alınır ve müzede sergilenir."

'Koleksiyonculuk keyif meselesi'

Koleksiyonculuğun çok geniş bir açısı olduğunu söylüyor ve her alanda uzmanlaşmanın da mümkün olmadığını anlatıyor: "Ben Alman pullarını çok iyi bilirim, bir başkası Osmanlı'nın bir kısmını çok iyi bilir. Çok geniş bir açı. Keyif meselesi. Yani durup dururken Brezilya'nın birinci emisyonunu niye inceleyeyim? Ama onun dışında koleksiyonculuk, dokümanter olarak birbirine çok yakın. Sınırlar ötesi bir alan. Bugün yurtdışında Buenos Aires'e gidip, pullarla ilgilendiğinizi söylerseniz, ayrı bir ilgi görürsünüz. Mesela 1576 veya 1686 tarihlerinde dünyada bir veba salgını çıkmış. Bu tarihlerde Kıbrıs'tan Venedik'e bir mektup gönderilmiş. Mektup gemiyle Marsilya'ya gittikten sonra Marsilya'da salgın nedeniyle karantina başlıyor ve mektup Marsilya'da kalıyor. Venedik'e gönderilmiyor. Bu mektup bir şekilde 400-500 yıl sonra Arjantin'de bulunmuş. Satışa konmuş ve 850 dolara satılmış. Üstünde 'veba salgını nedeniyle' gibi bir ibare var. Şimdi bu, herkesin filatelik kariyeri içine girmez. Tıpla ilgili koleksiyon yapan biri için ise inanılmaz bir şey. Yine 1980'li yıllarda Belgrad'dan havalandıran bir Yugoslav uçağı Belgrad sema-



"Koleksiyonculuk, dokümanter olarak birbirine çok yakın. Sınırlar ötesi bir alan. Bugün yurtdışında Buenos Aires'e gidip, pullarla ilgilendiğinizi söylerseniz, ayrı bir ilgi görürsünüz."

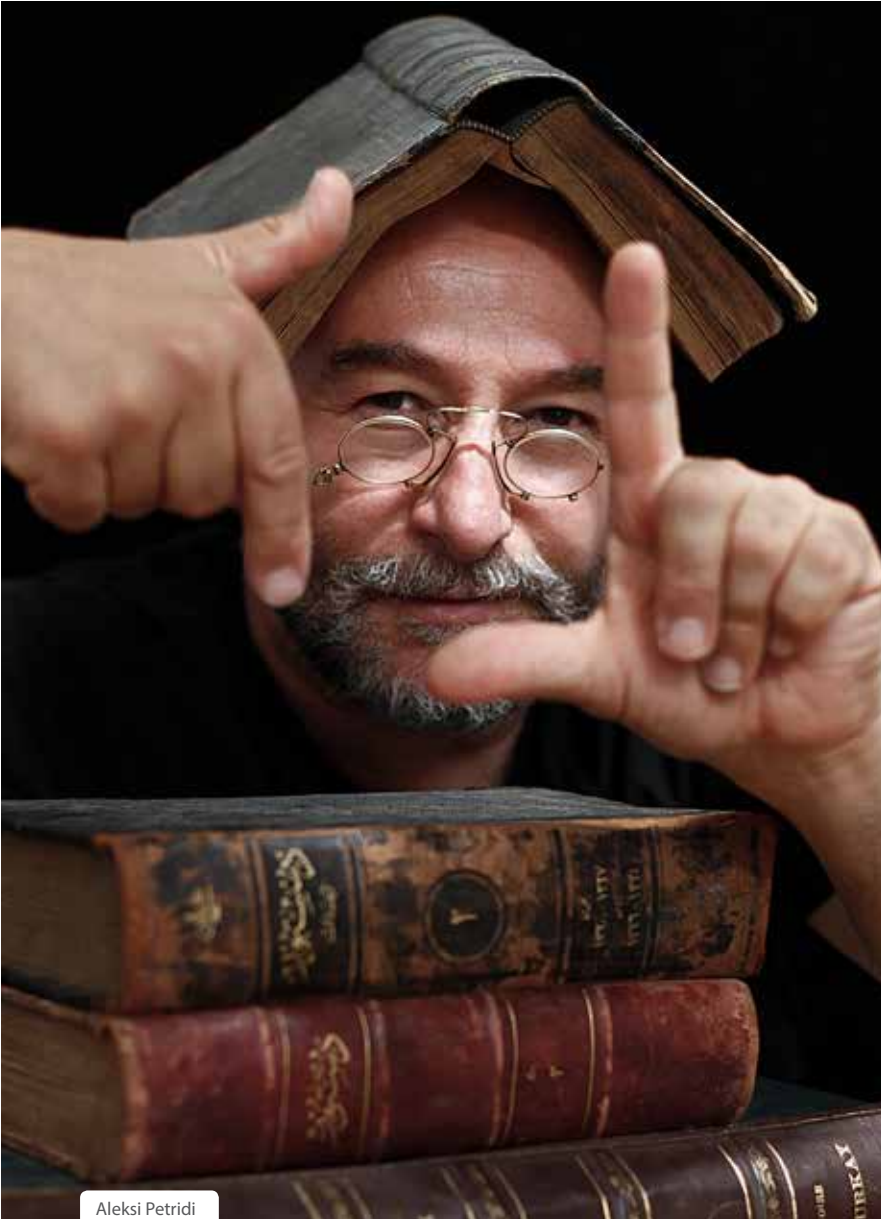
larında kulenin hatası nedeniyle British Airways uçağıyla çarpışıyor ve bütün yolcular ölüyor. British Airways'ın taşıdığı mektuplar ormanlık alana dökülmüş. Hepsisi oradan toplanmış ve İngiliz çuvallarına konularak İngiliz postasına geri gönderilmiş. İngiliz postası hepsinin üzerine 'uçak kazasından çıkan mektuplardır' diye bir kaşe vurmuş. Bu da havacılığa dair koleksiyon yapanlar için çok değerli. Türkiye'de 5-10 kişi bunları çok iyi bilir."

Ahmet Şükrü Bahadır, Beyoğlu'ndaki dükkanı 46 yıl işlettikten sonra Mayıs 2016'da işletme bölümünü bitirmiş oğlu Can Bahadır'a devretmiş. Ancak konunun akademik tarafıyla ilgili olarak çalışmalarına 74 yaşına rağmen hala evinden devam ediyor. 1980'den 2009'a kadar 29 kez basımını gerçekleştirdiği, Londra ve Japonya'da da dağıtım yapılan 1863'ten bugüne gelen 'Türk Pulları Kataloğu'nu ve 2003-2004 yılında baskısını yaptığı 'Cumhuriyet Dönemi Kağıt Paraları Kataloğu'nu daha da geliştirerek uluslararası bir boyuta taşımak ise onun hayali.

Portrenin bilgesi...

Aleksi Petridi

Fotoğrafın çekim değil, yapım sanatı olduğunu belirten portre fotoğrafçısı Aleksi Petridi, arkasında hikayeler olmayan fotoğrafların hiçbir kıymetinin olmadığına vurgu yapıyor ve "Hikayesi olan, duygusu olan her yüz, benim konumu oluşturabilir" diyor.



Aleksi Petridi

Fotoğrafa olan merakı, profesyonel yaşamında onu kimi zaman belgesel fotoğrafçısı, kimi zaman sinema filmlerinin kamera arkası fotoğrafçısı, kimi zaman da görüntü yönetmeni yaptı. En çok, arkasında hikayeler barındıran insan yüzlerini fotoğraflamaktan keyif aldı. Işığın dilini iyi anlayan, doğru anı kollayıp deklanşöre basmaktan keyif alan, işinin ehli, en mükemmelin arayışında olan bir fotoğrafçı... Aleksi Petridi'nin hikayesi 1953'te İstanbul'un Kurtuluş semtinde başlıyor. İlk fotoğraf karesini daha 7 yaşındayken babasının getirdiği amatör bir fotoğraf makinesiyle yapıyor. Ailesinin meslek sahibi olması için gönderdiği optik dükkanında 20 yıl boyunca teknisyen olarak çalışıyor. Bu süreç içinde hafta sonları amatör fotoğrafçılık için adımlar atıyor ve 1983'te İFSAK'a üye oluyor. Fotoğrafçılığını uluslararası kriterlere taşıması İFSAK ile birlikte oluyor. Fotoğrafa dair ilk karma sergisini 1985 yılında Taksim Fransız Kültür Merkezi'nde açıyor. Aynı yıl, 4.Uluslararası Fotoğraf Yarışması'nda Türkiye'yi temsil eden fotoğrafçılar arasında da kendine yer buluyor. Sonraki yıllarda hem yurtiçinde hem de yurtdışında çok sayıda fotoğraf sergisine katılım sağlıyor. Fotoğrafa olan tutkusu onu bu alanda daha fazla öğrenmeye ve daha fazla üretmeye zorluyor. Fotoğraftan sonra İFSAK'ta, Evrensel Kültür Merkezi'nde, Belgesel Sinemacılar Birliği'nde, TURSAK'ta sinema üzerine eğitim seminerlerine katılıyor. Ayrıca Dedolight'ın yaratıcısı Dedo Weigert'ın ışık konusunda verdiği eğitim seminerlerine katıldı.



Ara Güler



Türkan Şoray

© ALEKSI PETRIDI

BM Çağdaş Sanat Merkezi ve Goethe Enstitüsü'nde video-art enstalasyon çalışması yapıyor. Bazı sinema filmlerinin kamera arkası fotoğraflarını çekiyor, bazı filmlerde görüntü yönetmenliği yapıyor.

İnsana ve çevreye olan duyarlılığı, onu arama kurtarma faaliyetlerinde bulunan AKUT'ta da fotoğrafçı ve video kameramanlığı görevlerinde bulunmasına vesile oluyor.

Türkan Şoray'dan Nuri Bilge Ceylan'a, Bedri Baykam'dan Levent Kırca'ya kadar sinema, tiyatro, müzik, resim ve diğer sanat dallarındaki çok sayıda sanatçının portrelerini çekiyor. Portre, onun fotoğrafrafta yakaladığı en üst düzey haline geliyor ve portredeki deneyimleri genç fotoğrafçılara aktarıyor. İFSAK'ta jüri üyeliği yapan ve aralarında TRT'nin de olduğu birçok mecrada fotoğrafçılık yaklaşımlarını anlatan Aleksi Petridi ile biz de hikayesine ve portre fotoğrafçılığına dair sohbet ettik.

Hikayenizi sizden dinleyelim...

İstanbul'da 1953'te dünyaya geldim. Babam, sinemayı seven biriydi. 8 ve 16

milimetrelilik film oynatıcısı vardı. Hafta sonları Tünel'den aldığı filmleri getirir, evimizin balkonundan bahçemizin beyaza boyanmış duvarına yansıtıp, komşularımızla birlikte izlerdik.

Sinema filmleri sanırım fotoğrafa-fotoğrafçılığa dair ilk adımları oluşturuyor...

Kuşkusuz çocukluğumda izlediğim filmlerin beni bu anlamda beslediğini söyleyebilirim. Sinema ve fotoğraf iç içeydi bizim için. Deklanşöre ilk kez 7 yaşındayken babamın fotoğraf makinesiyle bastığımı hatırlıyorum. İlk çektiğim fotoğraf babamın kafeste beslediği kuşlar oldu. Tabi bunun çok bilinçli bir çekim olduğunu söyleyemem.

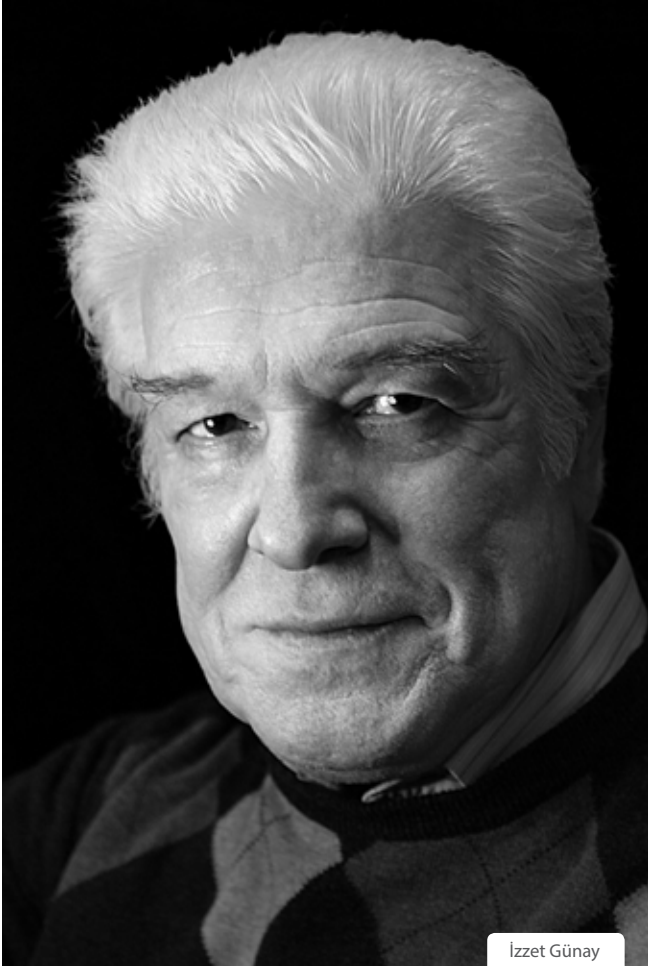
Bilinçli çekim nasıl başladı peki?

Babam, benim fotoğrafa meraklı olduğumu gördükten sonra bana bir fotoğraf makinesi aldı. Çektiğimiz fotoğrafları bastırırdık. Bu benim çok hoşuma giderdi. Sonra fotoğraf çekimlerim arttı. 'Zenit' fotoğraf makinesiyle fotoğraf çekimleri yapardım. Annem ve babam temiz bir meslek sahibi

olmamı istedikleri için beni Doğubank'ta bir optikçinin yanına çırak olarak verdiler. Bu meslek bana çok şey kattı. Özellikle sonraki yıllarda çok sevdiğim portre fotoğrafçılığının da temelini oluşturdu diyebilirim. Optik işinde çalıştığım süre boyunca, hafta sonlarında fotoğrafçılıkla ilgilenirdim. İFSAK'a üye olmuştum. Çektiğim fotoğraflarla sergilere, yarışmalara katılırdım. O dönemde aldığım çok birincilikler var.

O dönemde ilginizi çeken konular neydi fotoğrafçılık alanında?

Tabi ilk fotoğraf çekimi aile fotoğraflarıyla başladı. Arkasından doğa ve portre fotoğrafları geldi. Hafta sonu İstanbul'u sürekli dolaşır, Yıldız Parkı, Adalar, Karaköy, Sirkeci, Eminönü, Boğaz kıyısında eski İstanbul'u çekerdim. Doğayı çok sevdiğim için de genelde doğa fotoğrafları çekerdim. Ayrıca kendi çektiğim portrelerin dışında, değişik filtrelerle denemeler de yapardım. Sanata olan ilgim nedeniyle tiyatro, resim, sinema dünyasıyla da yakın olmaya başlamıştım. Bu da portre fotoğrafçılığımın



İzzet Günay



Nuri Bilge Ceylan



“Belge fotoğrafçılığının ustası Henri Cartier-Bresson, “Fotoğrafın arkasında, akıl, ruh ve kalp olmalı” der. Fotoğrafa bir şeyler yüklemeniz lazım. Bir mesaj vermiyorsa hiçbirşey değildir.”

ilk filizini oluşturdu.

Peki fotoğrafçılık çocukluğunuzda hayal kurduğunuz bir meslek miydi?

Hayalim futbolcu ve basketbolcu olmaktı. Fotoğraf ise bir hobiydi. Ama meşalesi devamlı yanan, gittiğim sergilerle sürekli beslediğim bir alan. Ara Güler’in atölyesinde, o dönem Güler’in asistanlığını yapan ve fotoğrafçılıkta başarılı olduğumu söyleyen Serkis Baharoğlu’nun yönlendirmesiyle İFSAK’a üye oldum. İFSAK’ın Şişhane’deki eski yerinde Mehmet Bayhan, İzzet Keribar, İsa Çelik, Cengiz Karlıova, Nevzat Çakır, İlyas Göçmen gibi isimlerden aldığım fotoğrafçılık eğitimlerinden sonra resmileşti. Her hocadan çiçeklerden bal toplar gibi bir şeyler aldım. Kompozisyon ustası Prof. Dr. Sabit Kalfagil’den fotoğrafa dair ufak bir bilgi almak için onunla dışarıda saatlerce yürürdük. Verdiği bilgi, bizim için o günün en büyük ödülüydü. Fotoğrafçılık çalışmaları, İFSAK’ta geçirdiğim dönemden sonra ulusları seviyeye taşındı. Çektiğim fotoğraflar ödüller aldı

Ödül aldığınız ilk fotoğraf hangisiydi?

Burgazada’da bir yangın olmuştu, haberci gibi çektiğim renkli fotoğraflardan üçü ödül aldı. Doğanın serüveni, ritmi ve atmosferinin benim ruh halim üzerinde yarattığı etkiyle yaptığım bir çekimdi. Ama İFSAK’ta iz bırakan fotoğrafım Burgazada’da çektiğim ‘İnsan ve At’ isimli fotoğraftı. Bu çalışma, yurtdışında da Türkiye’yi temsil etti. Bir başka ödüllü fotoğrafım, 101 yaşına kadar yaşayan ninemin portresiydi. Ki bu da iz bırakan ilk portre çalışmamdır.

Fotoğrafi nasıl tanımlarsınız? Bir sanat mıdır fotoğrafçılık?

‘Photo’ ışık, ‘graphia’ yazmak demektir Yunanca’da. Yani fotoğraf, ışıkla yazma sanatıdır. Diyebileceğim, fotoğraf sadece deklanşöre basmak değildir. Fotoğraf, çekim sanatı değil, yapım sanatıdır. Ara Güler’e göre ‘Fotoğraf, görgü tanığıdır’. Fotoğraf çekmek, anı dondurmak, ölümsüzleştirmektir. Biz fotoğrafçılar o anı belgeliyoruz. Bütün dünyaya yayıyoruz, ki bir fotoğraf bütün dünyayı değiştirebilir.



Yakup Yavru



Ezgi Aldemir

Çünkü bir fotoğraf bin kelimeye bedeldir. Fotoğraf yapmak ise, resim yapmak, şiir yazmak, heykel yapmak, senaryo yazmak gibi bir sanattır. Belge fotoğrafçılığının ustası Henri Cartier-Bresson, "Fotoğrafın arkasında, akıl, ruh ve kalp olmalı" der. Fotoğrafa bir şeyler yüklemeniz lazım. Bir mesaj vermiyorsa hiçbir şey değildir. Nuri Bilge'nin dediği gibi, fotoğrafın bir hikayesinin olması lazım.

Portre çekiminde üzerinde durduğunuz ana eksen nedir?

Öncelikle ana ekseninde insan var portrenin. İnsan doğanın en değerli varlığı. Portre, doğumundan ölümüne insanı var eden, geleceğe götürebilen bir teknik. Bu bir heykel olabilir, bir resim olabilir veya bir fotoğraf. Doğum ile başlıyor, ölüme kadar çeşitli şekillerde size eşlik ediyor. İnsanın kişiliğini yansıtır portre. Kimliğiniz, damganız, parmak izinizdir portre.

Portre, fotoğrafçılığın en zor konusudur. O anı, ışığı, zamanı, duyguyu doğru kullanmanız lazım. Portre, benim için heykel sanatı gibidir. Psikoloji,

estetik, anatomi, ışık, resim, yaratıcılık, tiyatro gibi birçok alanı içinde barındırır.

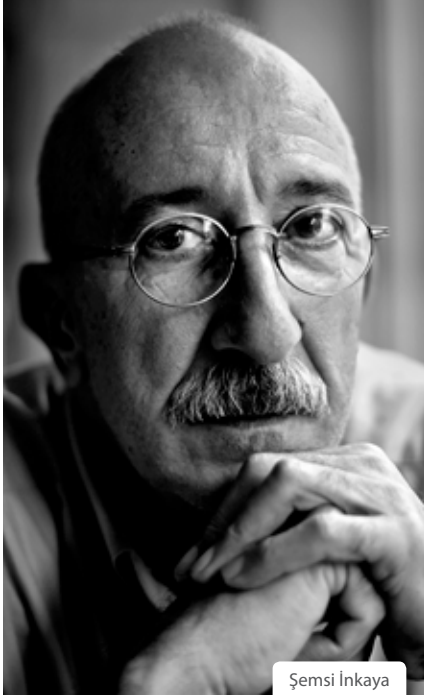
Portresini çektiğiniz insandan neyi almayı hedeflersiniz?

Benim için portre konusunun dini, dili, yaşı, sosyal statüsünün hiçbir kıymeti yoktur. Herkesin portresi olabilir. Bir sanatçı da olabilir, sokaktaki bir dilenci de... Hikayesi olan, duygusu olan her yüz, benim portre konumu oluşturabilir. İnsanın iç dünyasını dışarıya çıkarabildiğim bir alandır portre. Portre namustur. Önce izin alırım. İletişim kurarım, sohbet ederim, benimle samimi olmasını, gerçek duygularını bana yansıtmalarını beklerim. Rahatlayıp, iç dünyasını bana açıyorsa, doğru anı beklerim ve deklanşöre basarım.

Portre, bir karakterdir; duygu, düşünce, kültür, öykü, şiir, heykel, tarih ve belgeseldir. Hiçbir zaman rastgele çekilecek bir fotoğraf değildir. Kompozisyonuyla, verdiği duyguyla, estetik kaygısıyla, rengiyle bir ayıklama sanatıdır. Doğru zaman, doğru ışık, doğru anı beklemek lazım.



"Portre, benim için heykel sanatı gibidir. Psikoloji, estetik, anatomi, ışık, resim, yaratıcılık, tiyatro gibi birçok alanı içinde barındırır."



Şemsi İnkaya

Kimlerin portrelerini çektiniz bugüne kadar?

Yüzlerce portre çektim. İçinde ailem de var, dostlarım da var, sokakta köpekleriyle yaşayan İhsan Bey de var; Türkan Şoray, Şemsi İnkaya, Nuri Bilge Ceylan, Bedri Baykam, Levent Kırca, Çerkes Karadağ, Yavuz Özkan, İzzet Günay, Yıldız Kenter, Genco Erkal ve daha ismini sayamayacağım birçok tiyatro, sinema, müzik, resim sanatçısı da.

Çok beğendiğiniz ve özellikle portresini çekmek istediğiniz bir isim var mı?

Yaşar Kemal, benim için çok önemli bir değerdi. Onun portresini çekmek isterdim. Yine Tuncel Kurtiz, Müşfik Kenter ile tanıştık, ama portrelerini alma şansım olmadı.

Çektiğiniz binlerce fotoğraf var. Geriye dönüp baktığınızda size neler hissettiriyor?

Herşeyden önce üretmek bana mutluluk veriyor. Sadece fotoğraf çekmedim. Çektiğim insan sayısı kadar kişilikler, duygular, düşünceler tanıdım. Tabi bütün bu birikimi, Lotus Sanat Merkezi, İFSAK, Fotoğraf Atölyesi, Foto Film Sanat Merkezi, Marmara Sanat Akademisi gibi kurumlarda verdiğim temel fotoğrafçılık, portre, model çekimi derslerinde binlerce öğrenciye aktardım. Bu paylaşım, bana en az fotoğraf çekimi kadar keyif veriyor.



Serra Yılmaz

Türkiye’de veya dünyada etkilendiğiniz bir fotoğraf sanatçısı var mı?

Çektiğim siyah beyaz fotoğrafların arkasında çocukken izlediğim Charlie Chapline’ler, Lorel Hardi’ler, Abbott Costello’lar var. Estetik, kompozisyon, yağlı resim konusunda aldığım eğitimler var. Tıpkı Picasso, Dali gibi fotoğrafçılık alanında bana ilham kaynağı olan dünyaca ünlü fotoğrafçılar var. Nadar, portre fotoğrafçılığının babasıdır ve benim feyiz aldığı bir isimdir. Mardin’de doğmuş Ermeni kökenli Yusuf Karş, çok önemli bir portre üstadıdır. Yakın dostum, arkadaşım Çerkes Karadağ, benim için Ara Güler’den sonra gelen en değerli fotoğraf sanatçısıdır. Fotoğrafın felsefesini yapan bir filozoftur. Yine Sabit Kalfagil, Ersin Alok, Gültekin Çizgen, İsa Çelik, İzzet Keribar, İbrahim Zaman, Nevzat Çakır, İlyas Göçmen, Mehmet Ünal ve affına sığınarak sayamadığım birçok değerli fotoğrafçılarımız var. Bunlar dünya fotoğrafçılık mirasının önemli kişileridir benim nazarımda.

Akıllı telefonlarla birlikte artık herkesin fotoğraf çekmeye başladığı bir dönem yaşıyoruz... Ne dersiniz? Fotoğrafçılık yeni bir boyuta mı geçiyor?

Fotoğraf, belge niteliğiyle çok önemli ve çok dikkatli kullanılması gereken bir alan. Ancak bugün gelinen noktaya

Aleksi Petrudi ile Kısa Kısa

Hobileriniz: Fotoğraf

Hayattaki en önemli kıstaslarınız: Disiplin

Hayatınızda kaçırdığınız en büyük fırsat: ‘Bir Zamanlar Anadolu’ filminde oynama teklifini kabul etmemek

İyi ki yaptım dediğiniz: Optik teknikerliğini bırakıp fotoğrafa yoğunlaşmak

En büyük başarınız: İnsanları çektiğim portrelerde ölümsüzleştirmek

En sevdiğiniz huyunuz: İyi bir gözlemci olmak

En sevmediğiniz huyunuz: Aşırı hassasiyet, aşırı mükemmeliyetçilik

En büyük üzüntünüz: Doğanın katledilmesi

En sevdiğiniz müzik: Ritmi insan doğasına uygun slow müzik

En sevdiğiniz yemek: Ayırt etmem

Hayatınızda aldığınız en anlamlı hediye: AKUT fotoğraf ve kamera-manlığı görev verilmesi,

En sevdiğiniz söz / özdeyiş:

Bildiğim bir şey varsa o da hiçbir şey bilmediğimdir

Yaşamdan çıkardığınız en önemli ders: Hayat bir nefestir, küçük sevinçlerle mutluluğu yakalayabilmek lazım

riyle çok kötü bir pozisyondayız. Savaş fotoğrafçısı Robert Capa’nın 1936’da İspanyol iç savaşında savaşan bir militan olan Federico Borrell García’nın vurulduğu anı çektiği fotoğraf, tarihe geçmiş önemli bir karedir. Bir fotoğraf çok şey değiştirebilir. Dünya savaşına neden olabileceği gibi barışı da getirebilir. Bugün uzaydan çekilen fotoğraflarla insanlık için yeni keşifler yapılıyor. Ama bir taraftan da her gün hiçbir hikaye anlatmayan milyonlarca kare çekiliyor. Hangisi değerli? İnsanlık için belge niteliği taşıyacak yeni keşifler mi, yoksa akşam ne yediğimizi sosyal medyada paylaştıklarımız mı? Geleceğe taşınacak olan kare hangisi?

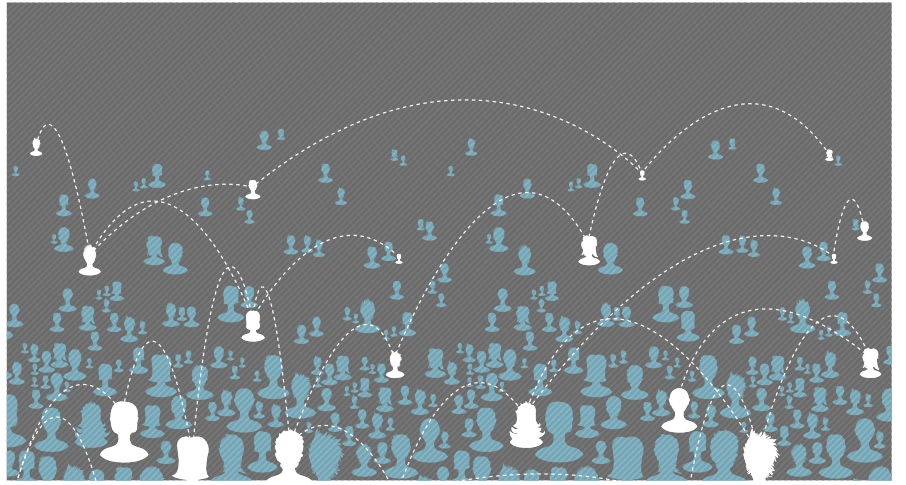
Dijital sosyalleşmenin sınırını çizin!

Sanal dünya bağımlılığı, beraberinde kötü alışkanlıklar yarattığı gibi; yeme içme bozukluğu, uyku bozukluğu, mutsuzluk, depresyon, sosyal hayattan kopuş, obezite gibi fiziksel, ruhsal, biyolojik bozukluklara da davetiye çıkarıyor.

Yıl 1994... İnsanlık kişisel iletişim aracı olarak cep telefonu ile yeni tanışıyor. Koca koca telefonları alıp ceplerimize koyduğumuz ve bize ait iletişim araçlarını gittiğimiz her yere götürmeye başladığımız yıllar. Ardından internet... Daha ne olduğunu anlamadan, dünyanın öbür ucunda tanımadığımız yabancılarla büyük bir heyecanla chat yapmaya başlıyoruz. Sonra cep telefonu ve internetin entegrasyonu ile oluşan akıllı telefonlar, yeni bağımlılığımız oluyor. Bugün geldiğimiz noktada, havada uçan yüzlerce mail, gözlerimizi almadığımız sanal ekranlar, hayatımızın artık vazgeçilmezi. Tabi iletişim alanındaki tüm bu gelişmeler, insan yaşamında da önemli değişimleri beraberinde getiriyor. Her şeyden önce insan ilişkilerinin, bilginin paylaşımının şekli değişti. Coğrafi, fiziksel ve ekonomik engelleri ortadan kaldırarak, istediğimiz an, istediğimiz bilgiye ulaşabiliyoruz, bilgiye kendi fikirlerimizi katarak geri bildirimde bulunmamıza imkan verdi, ki bunun pozitif durumlar yarattığı yadsınmaz. Ama beraberinde bizleri gerçek yaşamdan soyutlamaya ve bizleri asosyal hale getirmeye başladığını da görmek lazım.

Sanal ortamda geçirdiğimiz vakit ve bunu nasıl ve ne şekilde değerlendirdiğimiz aslında konunun ana eksenini oluşturuyor. Ünlü Fransız düşünür ve sosyolog Jean Baudrillard'ın bunu çok iyi özetlediği bir sözü var: "Sanal; gerçek dünyayı, salt gerçekliğe uygun bir şekilde kusursuz olarak yeniden üretmekte ve böylelikle gerçekliğe son vermektedir."

Sosyologlar, sosyoloji uzmanları ve psikologlar, kent yaşamının da etkisiyle insanın yakın çevresindeki ilişkilerden giderek uzaklaştığını ortaya koyarken,



sosyal medyanın bunu daha da derinleştirdiği ve yüz yüze ilişkileri daha da azalttığı görüşünde. Yüz yüze iletişimden yoksun bireylerin git gide daha yalnız ve daha içe dönük bir psikolojiye büründüklerine işaret ediliyor. Yine ABD'de yaşanan boşanmaların dahi üçte birinin, internet bağımlılığından kaynaklandığı ortaya konuyor.

Sosyal medya alanlarında yaratılan sanal dünyanın, gerçek hayatta bir karşılığının olmaması, sanal dünyanın geniş olanaklarıyla yaratılan bağımlılık, özellikle gençler için bir tehdit olarak karşımıza çıkıyor. Öğrenciler üzerinde yapılan araştırmalar, sosyal medyanın gerçek hayattaki konsantrasyonu ve motivasyonu düşürürken, akademik anlamda başarısızlığa yol açtığı ve sosyal ilişkilere zarar verdiğini ortaya koyuyor. Sanal dünya bağımlılığı, beraberinde kötü alışkanlıklar yarattığı gibi; yeme içme bozukluğu, uyku bozukluğu, mutsuzluk, depresyon, sosyal hayattan kopuş, obezite gibi fiziksel, ruhsal, biyolojik bozukluklara da davetiye çıkarıyor.

Dijital sosyalleşmenin insanın ufku için sonsuz bir deneyim sunduğu muhakkak. Ama asıl gerçekliğin soluduğumuz hava, yediğimiz yemek, içtiğimiz su, dokunduğumuz yaşamlar olduğunu da unutmamak gerekiyor. Uzmanlar, internet bağımlılığın oluşmaması için burada kurulacak dengeye dikkat çekiyorlar. Bunun ailemizle, arkadaşlarımızla, iş çevremizle daha sağlıklı bir ilişkinin yanı sıra, daha kaliteli bir yaşam için de önemli olacağını ifade ediyorlar.

Psikiyatristler, dengeli, verimli, faydalı ve kararında kullanıldığı sürece sosyal medyanın olumsuz etkilerinin minimize edilebileceğini savunuyor. Püf noktalardan biri gerçeğe sırt çevirmede değil, sanalı gerçeğe yaklaştırmaktan geçiyor. Yüz yüze iletişimin insanın psiko-sosyal olarak gelişimine katkı sunmasının yanı sıra duyguları, düşüncelere besleyen, öğreten bir tarafı da var. Sinema, tiyatro, konser salonlarında yaşanan paylaşımlar, insana ruhsal olarak daha iyi hissettiriyor. Son söz olarak diyeceğimiz; her şeyin fazlası zarar. Dijital sosyalleşmenin de sınırını çizin!...

Şantiyelerin

'kravatlı' mühendisleri

Boğaziçi Üniversitesi'ndeki en köklü öğrenci kulüplerinden biri olan Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Yapı Kulübü, gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleri ile adından söz ettiriyor. BÜYAP, daha verimli ve daha etkin çalışmalar yapmak için yapı alanı ile kurduğu dirsek temasını daha da artırma çabası içinde.

Boğaziçi Üniversitesi Mühendislik Fakültesi İnşaat Mühendisliği Bölümü öğrencilerinin 30 yıl önce kurduğu Boğaziçi Üniversitesi Yapı Kulübü (BÜYAP), çok önemli projelere imza atıyor. Kulüp, Türkiye genelinde hayata geçirdiği okul projeleri, düzenlediği uluslararası yarışmalar, alanında deneyimli olan isimlerini bir araya getirdiği kariyer buluşmalarıyla adından söz ettiriyor. BÜYAP'la ilgili olarak, kulüpte aktif olarak çalışmalarda bulunan üyelerden Gökçe İrem Akgün ve Cenk Alp Sezgin ile üniversitenin Bebek'te bulunan kampüsünde buluştuk. Hem inşaat mühendisliği eğitimi, hem kulüp faaliyetleri ve amaçları, hem de yapı malzemeleri algılarına yönelik yaptığımız söyleşi, açık havada kampüs içindeki Boğaz'a nazır banklarda nefis bir manzara eşliğinde gerçekleştirdik. Önce inşaat mühendisliği bölümü ikinci sınıf öğrencileri olan Gökçe ve Cenk'i yakından tanıyoruz. Ailesiyle İstanbul'da yaşayan Gökçe, inşaat mühendisliğini bilinçli seçmiş. Boğaziçi Üniversitesi'nde 'mimarlık bölümü' olmadığı için, bu bölüm onun için en ideal seçeneklerden biri olmuş. Bölüme gelir gelmez de BÜYAP'ta aktif olarak çalışmaya



"Boğaziçi Üniversitesi'nde diğer birçok bölümde olduğu gibi, inşaat mühendisliği bölümünde de bilim insanı yetiştirmek gibi bir anlayış var."

başlamış. Kulübün yıllık olarak çıkardığı 'CivilNews' dergisi ve aylık olarak yayınlanan 'Civilnews Bülten' adlı yayınların koordinatörlüğü görevini üstlenmiş hemen.

BÜYAP'ın yıl içerisinde gerçekleştirdiği çok sayıda faaliyet var. 'Civil Career', 2007'den bu yana düzenli olarak gerçekleştirilen 'Design&Construct' isimli Uluslararası Çelik Köprü Yarışması, 2010 yılında başlanan 'İlkokulumuz Projesi', BÜYAP Teknik Gezileri, bu yıl BÜYAP tarafından organize edilen 'Uluslararası İnşaat Mühendisliği Öğrencileri Akademik Kongresi', AER Yarışması, ProCe Yarışması, Women in Build Environment ve Boğaziçi Köprü Zirvesi gibi birçok etkinliği bir yayın içinde derleyip toplama görevi Gökçe'ye kalmış.

Cenk Alp Sezgin ise İstanbul'a üniversite eğitimi için Kırklareli'den gelmiş, Boğaziçi Üniversitesi'nin yurdunda kalıyor. BÜYAP'a bu yıl aktif olarak katılmış ve o da hem kulübün dergi koordinatörlüğünde görev yapıyor, hem de kulübün teknik gezi organizasyon sorumlularından.

BÜYAP, üniversitenin en köklü kulübü

Boğaziçi Üniversitesi'nin öğrenci kulüplerine çok önem verdiğini ve 10 kişiden oluşan gruplara kulüp kurma imkanı tanıdığını söylüyor Gökçe. Bu bağlamda 40'tan fazla kulübün bulunduğu üniversitede, en köklü kulübün üniversitenin Robert Koleji olduğu dönemlerden kalma inşaat yapı kulübü olduğuna dikkat çekiyor: "1986 yılında kurulan BÜYAP, şimdiki kulüpler arasında ilk beşte. Aktif üye sayımız 40'ın üzerinde. Bütçemiz 200 bin - 250 bin TL arasında değişiyor. En büyük bütçeyi yaratan kulübüz. Bütçemiz, kulübün geliştirdiği projeler ve gerçekleştirdiği etkinlikler için harcanıyor. Sadece 'İlkokulumuz Projesi' için yarattığımız bütçe 500 bin TL civarında."

'İlkokulum' ile büyük bütçeli projeler

BÜYAP, sosyal sorumluluk kapsamında başlattığı 'İlkokulumuz' projesiyle yeterli koşulları sağlamayan bölgelerde okul inşaatı yapılmasına önayak oluyor. Yapılan saha araştırmalarının ardından seçilen bölgelerde yapılacak okul inşaatını valilikler, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü ve İl Milli Eğitim Müdürlükleri ile birlikte gerçekleştirdiklerini belirten Gökçe, BÜYAP'ın inşaat yapımı için finansman sağlama ve koor-

dinasyon görevinde bulunduğunun altını çiziyor. 'İlkokulum' projesiyle yapı sektöründe faaliyet gösteren firmaların verdiği sponsorluk desteğiyle büyük bütçeli yapı projelerini hayata geçirdiklerini söylüyor: "Kulüp olarak 2010 yılında Düzce'nin Akçakoca ilçesinin Balatlı köyünde ve 2011'de Ağrı'nın Tezeren köyünde okul projeleri gerçekleştirdik. Bu yıl ise üçüncü okul projemizi Adıyaman'ın Kahta ilçesinin Yazıbeydili köyünde gerçekleştirdik. Bir yıl süren 1 katlı ve 4 derslikli okul inşaatının açılışını 17 Ekim'de yaptık."

Adıyaman'daki okul projesine TAV Yapı, Ytong, Eczacıbaşı, Hekimoğlu Holding, ATK İnşaat, Doğuş İnşaat, TEB Bankası, Borusan Lojistik, Robert Mezunlar Derneği, Fer Yapı, Eray Plastik gibi firmaların sponsorluk desteği veren firmaların isimlerini okul içinde bulunan levhaya yazdıklarını belirten Cenk, bunların dışında küçük de olsa katkı sunan çok sayıda firma ve kişi olduğunun da altını çiziyor ve okulu 25 sponsorun sunduğu malzeme yardımlarıyla birlikte 500 bin liralık bir yatırım değeriyle hayata geçirdiklerini söylüyor.

Uluslararası yarışmalar

Gökçe, BÜYAP'ın 10 yıldır devam eden ve her yıl mayıs ayı sonunda bir hafta süreyle düzenlenen 'Uluslararası Çelik Köprü Yarışması'nın Avrupa başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinden gelen öğrencilerin projelerine ev sahipliği yaptığını belirtiyor. Takımlar halinde yarışmaya katılan ve ön elemeyi geçen öğrencilerin 5 metre uzunluğunda, 2 metre genişliğinde tasarladıkları köprülerini Boğaziçi Üniversitesi kampüsü içinde inşa ederek köprü minyatürlerini sergilediklerini söylüyor ve festival tadında geçen yarışmanın sonucunda birinci, ikinci ve üçüncü seçilen projenin yanı sıra estetik köprü tasarımına para ödülü verdiklerini kaydediyor. Gökçe, köprü projelerinin her zaman yapılması



"Boğaziçili inşaat mühendisleri sektörde genellikle 'şantiyede çalışmayan mühendisler' olarak anılıyorlar. Genel kanı da bölüm mezunlarının yüzde 60'ının inşaat sektöründe, geri kalanların ise farklı sektörlerde çalıştığı yönünde."

nedeniyle inşaat projeleri arasında en ilgi çeken alanlardan biri olduğunu söylüyor.

BÜYAP ekibi olarak bu yıl 10'uncu kez düzenledikleri 'Boğaziçi Köprü Zirvesi'ne ise 'köprünün ustası' olarak anılan ve Üçüncü Köprü'nün yapımında görev alan ünlü Fransız mimar Dr. Michel Virlogeux'u konuk ettiklerini belirten Gökçe, Üçüncü Köprü ile ilgili teknik detaylar veren Virlogeux'un, gerçekleştirdiği köprülerle ilgili deneyimlerini aktardığını anlatıyor.

Kariyer günlerinde deneyimler aktarılıyor

Kulübün her yıl kasım ayında iki gün süren 'Civil Career' adlı kariyer günü etkinliği gerçekleştirdiğini söylüyor Gökçe ve Doğan Hasol, Doğan Tekeli, Ozan Balaban, Selami Gürel, Mahir Demir gibi mimarlık ve inşaat ağırlıklı olmak üzere farklı alanlardan önemli pozisyonda olan isimleri konuk ederek, Türkiye'nin her yerinden etkinliğe katılan öğrencilerin bu insanların deneyimlerinden faydalandığını aktarıyor.

Atıl alanlara 'ProCe' yaklaşımlar

BÜYAP'ın bu yıl ilk kez 'ProCe' isimli gayrimenkul değerlendirme yarışması da düzenlediklerini belirten Gökçe, "Yarışmaya grup olarak katılan mimarlık ve inşaat mühendisliği öğrencileri için bir fikir yarışması. Atıl bir binanın nasıl değerlendirileceğine ilişkin fikirlerini ortaya koyuyorlar. Kazanan öğrencilere para ödülünün



BÜYAP üyeleri, İlkokulumuz projesi çerçevesinde Adıyaman'da açılan okulun dersliğinde öğrencilerle.



Herhangi bir kısıtlayıcı regülasyon olmadan Dalsan gibi firmaların çevreyi dikkate alan çalışmalar yapması ve inovatif ürünler geliştirmesi, inşaat mühendisi adayı olarak beni mutlu ediyor ve gelecek için umudumu artırıyor."

özetliyor ve ekliyor: "Üniversite, bizi bu bölümü bitirdiğimizde inşaat mühendisi olmaya zorlamıyor. Geniş bir perspektiften yaklaşıyor."

Yapı mühendisliği ve yapı malzemesi ilişkisi bir zorunluluk

İnşaat mühendisliği eğitiminde, yapı mühendisliği ve malzeme ilişkisinin bir zorunluluk olduğunu ortaya koyan Gökçe, malzeme bilimi, toprak bilimi, çelik gibi yapı alanındaki farklı derslerle ciddi bir öğrenme sürecinden geçtiklerini söylüyor ve özellikle yapı kulübü vasıtasıyla iletişim kurdukları yapı malzemesi firmalarına yapılan teknik geziler aracılığıyla da malzeme konusunda bir bilgilendirme süreci içine girdiklerini ifade ediyor. Gökçe, bu tür faaliyetlerin içinde olmanın kendilerini sektöre daha da yakınlaştırdığını belirtirken; Cenk de, yapı malzemesi alanındaki pratiğin, kulüp faaliyetleriyle bir üst seviyeye taşındığını aktarıyor: "BÜYAP ile birlikte düzenli olarak teknik geziler yapıyoruz. Yapı malzemeleri firmalarına yönelik yaptığımız gezilerin dışında; Bakü'ye ve Moskova'ya giderek orada bulunan şantiyeleri inceledik. Türkiye'de gerçekleştirilen Avrasya Tüneli, Osmangazi Köprüsü, Vodafone Arena, Üçüncü Köprü, Mahmutbey Metro'su gibi projelerin şantiyelerinde inceleme gezileri yaptık."

'Alçı, yapı için olmazsa olmaz'

Gökçe ve Cenk'ten alçıyla ilgili fikirlerini de alıyoruz. Henüz mühendislikte yeni oldukları için alçı teknolojisiyle ilgili derinlemesine bir inceleme yapmadıklarını ifade etseler de;

Gökçe, inşaat sektöründe öne çıkan alçıyı da yapı malzemesi olarak olmazsa olmaz bir ürün olarak görüyor ve "Alçı, bana göre her şeyiyle özelliklerini bilmemiz, araştırmamız ve tasarımını yapmamız, planını çıkarmamız gereken bir ürün. İnşaatın yapım sürelerinde hızın maliyet üzerindeki etkisini dikkate aldığımızda, alçının bu manada çok büyük bir katkı sunduğunu biliyoruz" diyor.

yanı sıra staj imkanı sağlanıyor" diyor ve yarışmanın öğrencilerden çok büyük ilgi gördüğüne işaret ediyor.

Cenk, BÜYAP'ın üniversite bünyesindeki hocalardan da bazı destekler alsalar da, ağırlıklı olarak bu tür projelerin kulüplerin gösterdiği çalışmalar sonucunda ortaya çıktığını anlatıyor ve bu tür bir çalışma sürecinin kendi backroundları için çok önemli bir deneyim olacağını da farkında olduklarını söylüyor.

Sponsorluk arayışı

Proje üretimindeki en büyük sıkıntıyı sponsor bulma konusunda yaşadıklarını dile getiriyor Gökçe: "Projemizi anlattığımızda cevap kesinlikle 'Çok güzel proje, değerlendirmeye alıyoruz' şeklinde oluyor. Ki yüzde 40 oranında da olumlu bir dönüş alıyoruz. Ancak biz geri dönüş oranını artırmak için, daha fazla iletişime geçiyoruz ve daha fazla görüşmeye gidiyoruz."

Şantiyede çalışmayan mühendisler

Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nün önceki yıllarda 30 olan kontenjanının son 3-4 yıldır 60'a çıkarıldığını söylüyor ve bu oranın yüzde 20'sini kız öğrencilerin oluşturduğunu vurguluyor: "Boğaziçili inşaat mühendisleri sektörde genellikle 'şantiyede çalışmayan mühendisler' olarak anılıyorlar. Genel kanı da bölüm mezunlarının yüzde 60'ının inşaat sektöründe, geri kalanların ise farklı sektörlerde çalıştığı yönünde."

"Aslında baktığınızda Boğaziçi Üniversitesi, eğitimde farklı bir alt yapı veriyor. Siz kendinizi geliştirdikçe farklı yerlere kayabiliyorsunuz. Ki, bu üniversite mezunuysanız ve imkanları da kullanırsanız size açılmayacak kapı yok" diyor Cenk, üniversite bünyesinde çok fazla sosyal faaliyet olması, farklı disiplinlerden

öğrencilerle de iletişim kurmalarına imkan sağladığını söylüyor: "İnşaat mühendisi olarak mezun olacağız ama okulda mevcut imkanları kullanarak niteliklerinizi artırabilirsiniz. Bu perspektifinizi geliştirdiği gibi, gelecekte sizin için farklı alternatifler de yaratabilir."

Gökçe, inşaat mühendisliği bölümü derslerinin dışında aldıkları eğitimin de kendilerine çok şey kattığını düşünüyor ve özellikle hocaların alanlarına çok hakim olduklarını söylüyor. Gerek Toprak Bilimi, gerekse seçmeli olarak aldığı 'Global Climate Change' dersinin açılarını ve vizyonlarını çok farklı bir noktaya taşıdığını anlatıyor: "Artık iklim değişikliği konusuna o kadar farklı bakmaya başladım ki. Karbondioksit emisyonunu artırmamak için arkadaşlarıma sürekli 'kağıt ve pet şişe kullanmayalım, bunun yerine cam kullanalım' demeye başladım."

Teorik bilgi pratikle destekleniyor

İnşaat mühendisliği eğitiminde teorinin yanı sıra pratiğin de önemli bir yer tuttuğunu ifade eden Gökçe, "Daha mezun olamadan bizi branşlarla ilgili bilgi sahibi olmamızı sağlıyorlar. Çünkü inşaat mühendisliğinin alt dalları çok geniş. İnşaat mühendisliğinin sadece bina olmadığını, kıyı mühendisliği, altyapı, köprüler, metrolar gibi farklı alt dalları olduğunu fark etmemizi sağlıyorlar" derken "Boğaziçi Üniversitesi'nde diğer birçok bölümde olduğu gibi, inşaat mühendisliği bölümünde de bilim insanı yetiştirmek gibi bir anlayış var" diye vurguluyor.

Cenk de üniversitedeki inşaat mühendisliği eğitim yaklaşımını, "Sadece kendi alanında değil, başka alanlara da hakim olan, başka dallarda da uzmanlık yapabilecek insanlar yetiştirmek" şeklinde



BÜYAP üyeleri, 'İlkokulumuz' projesiyle Türkiye'nin farklı bölgelerinde okul inşaatı yapılmasına destek oluyor.

'Yeşil bina regülasyonları daha sert olmalı'

Gökçe ve Cenk, son dönemlerde yapı malzemesi üreticilerinin çevreye duyarlı, karbon emisyonunu azaltan ürünler geliştirmiş olmasını da küresel ısınmanın ve iklim değişikliğinin olduğu bir dünyada inşaat sektörünün üzerine düşen bir sorumluluk olarak görüyorlar.

"Çevreye yönelik bilincin arttığını görüyoruz. Çünkü yeşil binalara daha fazla rastlamaya başladık. BÜYAP olarak gittiğimiz fabrika gezilerinde bunu görmeye başladık. Hem ürünler, hem de fabrikaların yeşil bina kategorisinde ele alınıyor olmasından da memnuniyet duyuyoruz" diyor Gökçe, yeşil malzeme ve yeşil bina konusunda yapılan regülasyonların ise daha sert olması gerektiğini düşünüyor. Cenk ise yeterli teşvik olmamasının, çoğu firmanın meseleye fiyat-performans dengesi üzerinden bakmasına sebep olduğu yorumunda bulunuyor ve bu tür ürünlerin cazibe kazanması ve daha fazla geliştirilmesi için teşvikler yapılması gerektiğine vurgu yapıyor.

İnşaat mühendisliği eğitiminde sürdürülebilirlik

İnşaat mühendisliği eğitiminin de sür-

dürülebilirlik meselesi üzerinden ele alındığını söylüyor Gökçe, "Hocalarımız ders anlatırken verdikleri örneklerde meseleyi çevre ve sürdürülebilirlik üzerinden aldıklarını görüyoruz. Hocalarımız derslerde 'şöyle bir malzeme var, karbon emisyonunu şu kadar düşürüyor; ancak maliyeti şu kadar' gibi örnekler veriyorlar.

Dalsan'ın çevre duyarlılığı umut verici

Dalsan'ın veya başka bir firmanın geliştirdiği çevreye duyarlı inovatif ürünlerin, yapı sektörünün de geleceğini belirleyeceğine işaret ediyor Gökçe: "Dalsan'ın bu ürünü yapması, rakiplerini de hareket geçiriyor. Ve gittikçe daha verimli bir hale geliyor yapı malzemesi alanı. Bu, hem fiyat açısından, hem de inovasyon açısından değer katıyor. Ben sektörün buna doğru yönleneceğini düşünüyorum. Türkiye'de bir düzenleme gelmesi, bunun uygulanması genelde çok zaman alıyor. Herhangi bir kısıtlayıcı regülasyon olmadan Dalsan gibi firmaların çevreyi dikkate alan çalışmalar yapması ve inovatif ürünler geliştirmesi, inşaat mühendisi adayları olarak beni mutlu ediyor ve gelecek için umudumu artırıyor."

"Çevreyi düşünen birilerinin olması,



"Alçı, bana göre her şeyiyle özelliklerini bilmemiz, araştırmamız ve tasarımı yapmamız, planını çıkarmamız gereken bir ürün.

bizi düşünen birilerinin olması, beni de çok mutlu eder" diyen Cenk, "Bir firmanın ar-ge'ye bütçe ayırması, zaman ve emek harcaması çok değerli. Firmaların çevreye duyarlı olmaları ve bu tür ürünler geliştirmesi, benim direkt tercih sebebidir. Bu tür faaliyetleri de desteklemek isterim" diyor.

Dalsan'dan hemen dönüş almak mutlu etti

BÜYAP'ın sektör ile daha sıkı bir iletişim geliştirmek üzere faaliyetlerini yoğunlaştırdığını belirten Gökçe, Dalsan ile kurulan iletişim sonrasında hemen geri dönüş olmasından ve kendilerine Alçım Dergisi'nin 'Kampüs' bölümünde yer verilmesinden duyduğu memnuniyeti dile getiriyor. BÜYAP olarak Dalsan ile farklı projelerde de işbirliği yapmak istediklerini anlatıyor Gökçe, "Sürekli iletişim halinde olmak, etkinliklerimizle ilgili bilgi vermek isteriz. Ayrıca, hem sosyal sorumluluk projelerimizde, hem gayrimenkul değerlendirmede, projelerimizde bize sponsorluk veya mentorluk desteği vermesini isteriz. Çünkü sektörün içinde olan ve işine değer veren deneyimlerinden faydalanmak önemli. Yine Dalsan'ın gerçekleştireceği etkinliklere bizler de katılmak, alçı teknolojisi gibi yapı malzemelerinde geline son durumu yakından görmek, bu konuda bilgi almak isteriz; mesleki olarak bizlere de çok şey katar."

Proje ve yarışmaların eğitimdeki yeri üzerine de değerlendirme yapan Gökçe, öğrencilere yönelik yapılan yarışmaları, teorik bilginin pratiğe dönüşebileceği en iyi alanlardan biri olarak görüyor ve yarışmaların organizasyonlarının dahi pratiğe dair çok önemli deneyimler sağladığını aktarıyor.

Cenk, bu tür bir etkinlik organizasyonunda BÜYAP'a üye olan tüm ekibe bir şeyler kattığını söylüyor ve "Kulüpte hemen hemen herkes bir görev alıyor. Ve uygulamalı olarak bu sürece dahil olmanın teoriden çok farklı olduğunu görüyoruz. Hocalarımız da bizleri bu tür etkinliklere katılımımız konusunda teşvik ediyor" diyerek sözlerini bitiriyor.

Yer: Yaşamkent / ANKARA
Yüklenici: Alkon GYO San. Tic. A.Ş.
Mimari Proje: Esra Moza Mimarlık Ofisi
Cephe Uygulama: Karakılıç Mimarlık
Uygulama Tarihi: 2016



Boardex ile Düzgün Yüzeyli Cepheler

Ankara'nın yeni cazibe merkezi Yaşamkent'te hayata geçirilen proje 12 katlı 3 bloktan oluşmaktadır. Toplam inşaat alanı 21.625 m² olan sitede 78 konut bulunmaktadır.

Projenin en karakteristik özelliği, mimari tasarımındaki yapıya hareketini kazandıran yüzeyleridir. Çatıdan başlayan kütsel hareket, cephe giydirmeye dönüşüyor, daha sonra asma tavana dönüşen yüzey, tekrar cephe giydirmesi ile devam edip, yine çatı yüzeyi ile son buluyor. İlk çözüm olarak, konvansiyonel çözümler düşünülmüştü. Ancak bu çözümler, hem statik olarak binaya çok yük bindirmekte hem de imalat süresini uzatmaktaydı. Sonuçta istenen yüzey kalitesi de tatminkar olmayacaktı. Betonarmede bu kadar cephe hareketinin zor olacağı ve ortaya çıkacak yüzeyin düzgün olmaması riski göz önünde bulundurularak mimari tasarımın değiştirilmesi gibi bir durum söz konusu oldu. Ama cephenin tasarımını değiştirerek düz, standart bir yapı haline getirmekte istenmeyen bir durumdu.

Çözüm için yapılan araştırmalar sonucunda, **Boardex** tek çözüm oldu. Dalsan Alçı tarafından geliştirilen **Ceketleme** sistemi seçilerek cephedeki hareketlerin rahatlıkla yapılması ve kalıptaki işçilik hatalarından kaynaklanan şakul bozukluklarının ortadan kalkması sağlanmıştır. Hafifliği (12,5mm kalınlık için 11 kg/m²) ile ise statik kaygıları ortadan kaldırmıştır. Montaj kolaylığı ile düşünülen süreden daha kısa sürede tamamlanmış ve istenen yüzey kalitesi ile proje, ruhunu korumuştur.

Öncelikle cephedeki şakul hatalarını kaybetmek için uygun ölçülerdeki L braketler (L50, L75, L100, L125, L150) betonarmeye ve mevcut duvara uygun dübel-vida seçilerek sabitlendi. Daha sonra L braketlere 0,9 mm kalınlığında, 275 gr/m² galvaniz kaplı CT cephe profilleri sabitlendi. 3 m uzunluğundaki CT profillerinin vidalaması yapılırken, profilin çalışmasına (uzama-kısalma) müsaade etmek ve böylece **Boardex** yüzeyindeki olası derz çatlamalarını önlemek için, her profil arasında 5 mm boşluk bırakıldı. Profillerin arasına düşük yoğunluklu mineral yünler yerleştirildikten sonra **Boardex**, CT profillerine vidalandı. **Boardex** yüzeyine polimer modifiyeli elyaf takviyeli çimento esaslı Probase Render sıva uygulandı. Daha sonra



beyaz çimento esaslı, polimer katkılı, 2 mm'den küçük mineral tane dokulu son kat dekoratif düzeltme sıvası uygulanarak yüzey, boyaya hazır hale getirildi.

Bu proje, tasarımcı ve mimarlara, konut projelerinde standart cephe tasarımlarının dışına çıkılabileceğini ve ayrıca düzgün yüzeylerin **Boardex Ceketleme** sistemi ile hayata geçirilebileceğini göstermiştir.

“Boardex sayesinde, bu özgün cephe tasarımına hızlı, kaliteli ve ekonomik bir çözüm getirdik.”

Karakılıç Mimarlık - S. Selim KARAKILIÇ - Y. Mimar

“Boardex”i ilk defa bu projemizde tanıdık ve kullandık. Hafif olması ve hızlı uygulanabilir oluşuyla diğer projelerimizde şimdiden yerini aldı. ”

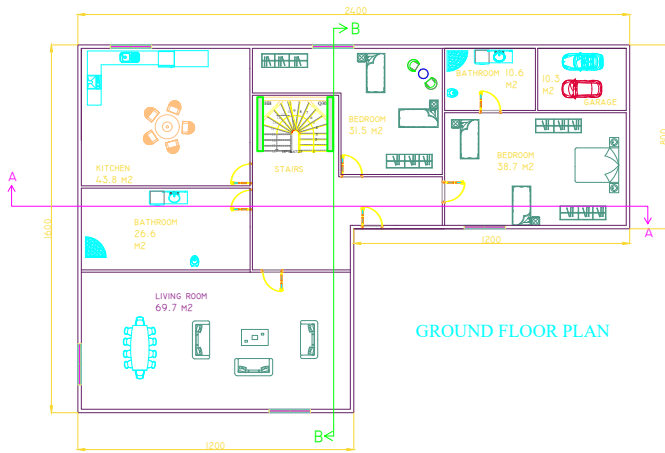
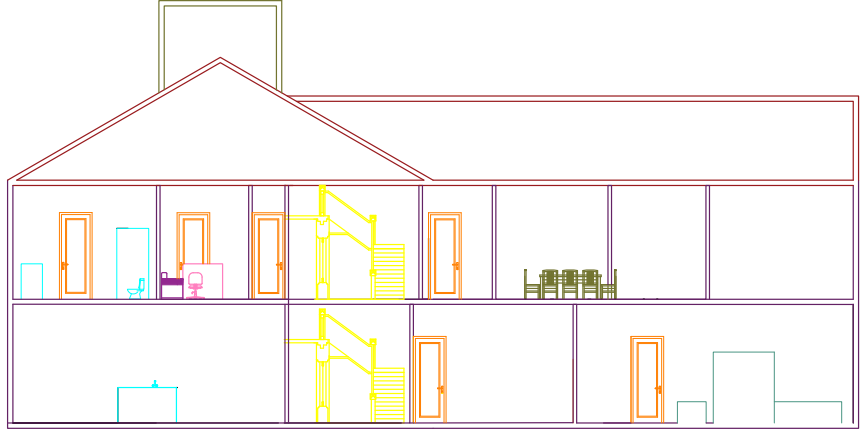
Mahmut Çağrı BAŞER - Alkon GYO San. Tic. A.Ş. - Şantiye Şefi

Ders: Engineering Graphics

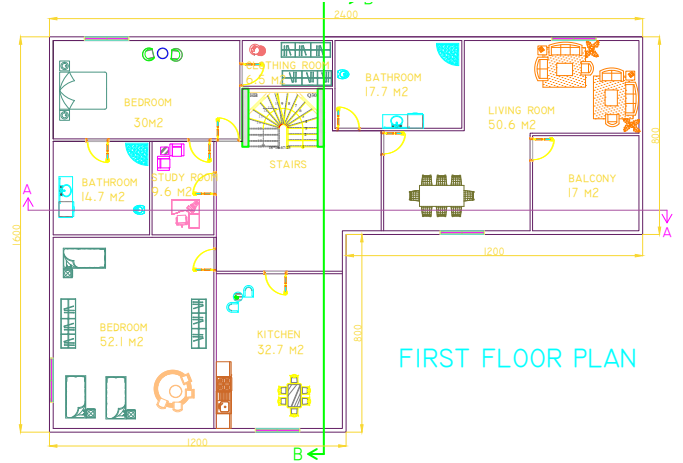
Öğrenci: Hazal Yaprak Arı

Danışman Hoca: Y. Mimar İrem Erez

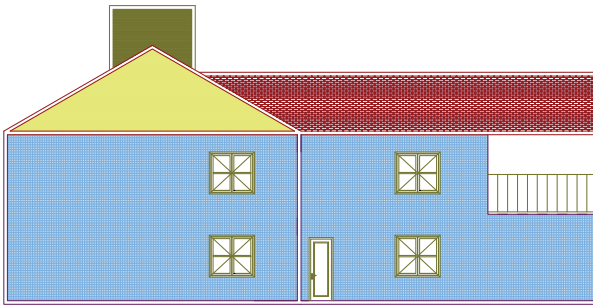
440 metrekarelik iki katlı bir villa olarak yapılan tasarım çalışması, 2 oturma odası, 4 oturma odası, 4 banyo, 1 çalışma odası, 1 giyinme odası, bir balkondan oluşuyor. Tasarımdaki hedef, eldeki araziyi en verimli şekilde kullanarak evin içinde ölü alanlar bırakmadan, kolonların ve destek elemanlarının yerleştirilmesi üzerine kurulu.



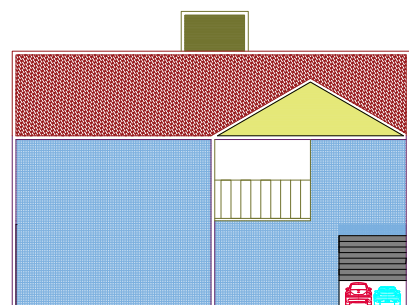
Yapının ilk katının kat planı



Yapının ikinci katının kat planı



FRONT VIEW



Binanın yandan ve önden görünümü

Ders: Engineering Graphics

Öğrenci: Gökçe İrem Akgün

Danışman Hoca: Y. Mimar İrem Erez

İki katlı bir villa olarak yapılan tasarım çalışması, 440 metrekarelik alanda 2 oturma odası, 4 oturma odası, 4 banyo, 1 çalışma odası, 1 giyinme odası, bir balkondan oluşuyor. Eldeki arazinin en verimli şekilde kullanılmasını içeren tasarım çalışması, evin içinde ölü alanlar bırakmadan, kolonların ve destek elemanlarının yerleştirilmesi hedefi üzerine kurulu.



Yapının ilk katının kat planı



Yapının ikinci katının kat planı



A-A' kesitin görünümü



Yapının önden görünümü



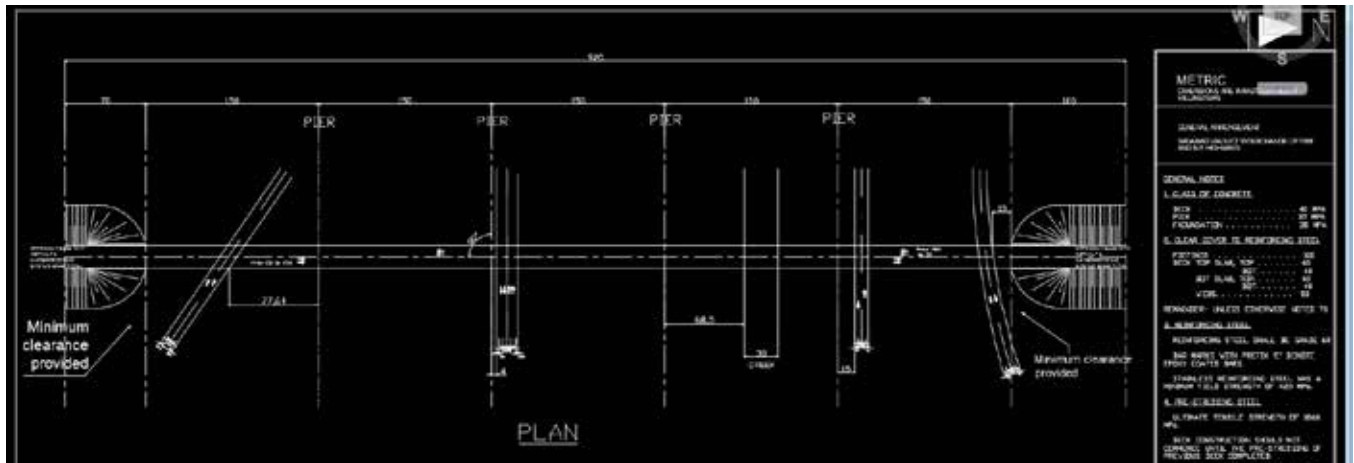
Yapının yandan görünümü

Ders: Yapı Analizi

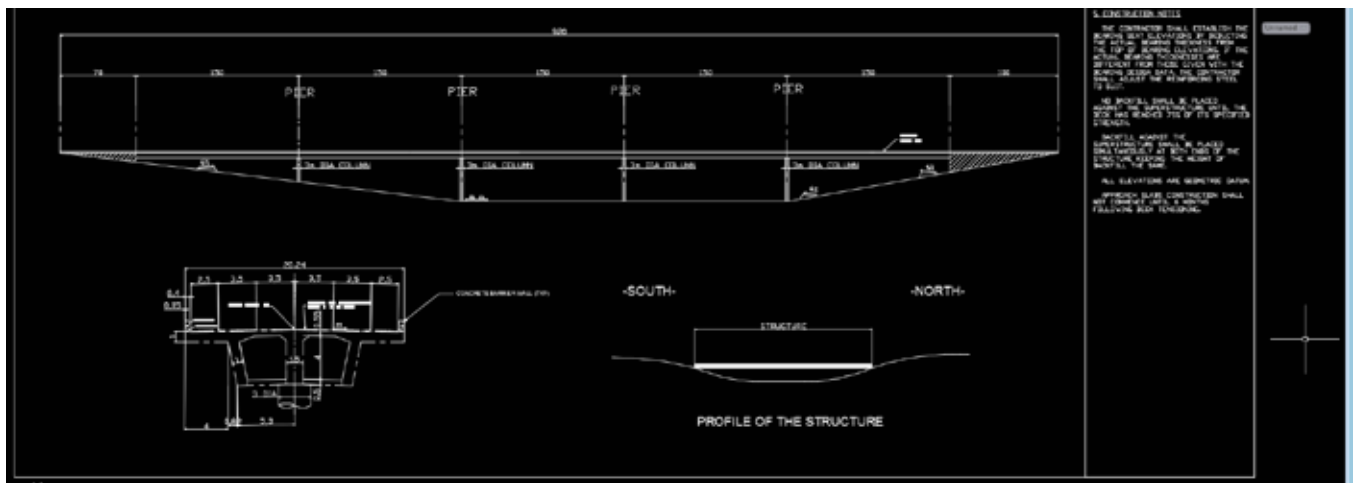
Öğrenci: Emre Ünal

Danışman Hoca: Doç.Dr. Serdar Soyöz

Viyadük tarzında yapılan köprü tasarım çalışmasında, gereken köprü açıklığında üzerinden geçecek otomobil, tır, kamyon gibi araçları taşıyacak, bölgenin rüzgar akışına karşı dayanıklı bir köprü kurgusu oluşturuluyor.



Köprü üstten görünümü



Tabliye kesit görünümü

Ders: Engineering Graphics

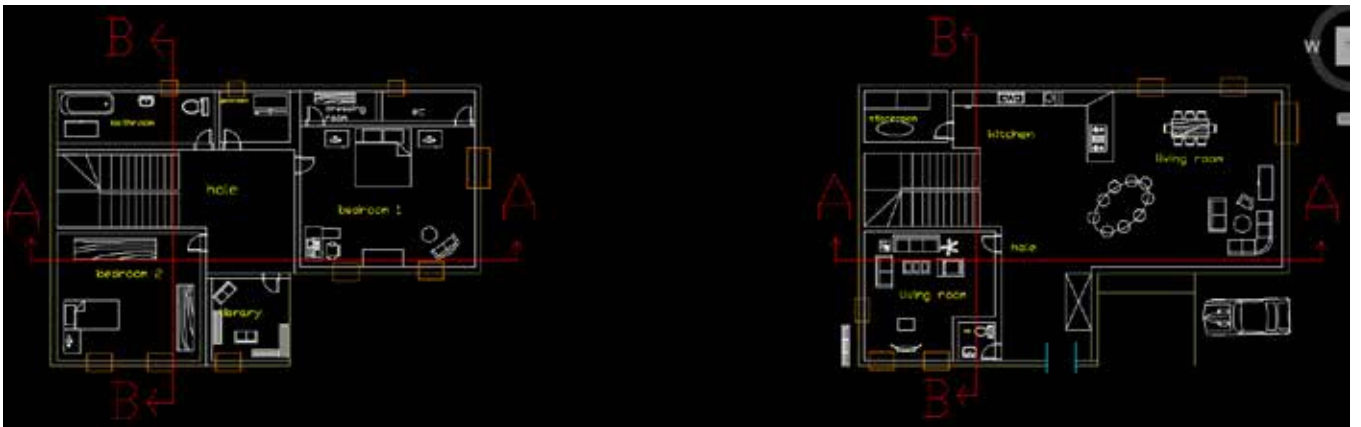
Öğrenci: Mert Can Kaya

Danışman Hoca: Y. Mimar İrem Erez

Proje çalışması, 400 metkerake alanda konumlu iki katlı bir villa tasarımı olarak ele alındı. Villanın alt katında geniş bir hol, 2 oturma odası, 1 açık mutfak, 1 tuvalet, 1 kiler, garaj alanı; üst katında ise geniş bir hol, 2 yatak odası, 1 oyun odası, 1 tuvalet, 1 banyo, 1 giyinme odası, 1 çalışma odası bulunuyor. Çalışma, Mevcut arazinin en verimli şekilde kullanılmasını amaçlayan proje çalışması, evin içinde ölü alanlar bırakmadan, kolonların ve destek elemanlarının yerleştirilmesini hedef alıyor.



Yapının önden, yandan ve üstten görünümü



Yapının alt kat ve üst kat planları

Bayi Listesi

TUGBA İNŞAAT SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ
BOY PANEL YAPI SİS.İTH.İHR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ERTUGRUL SAÇ İNŞ.TAAH.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YİGİTER BOYA KİM. DEK.TİC. LTD. ŞTİ.
YGZ İZOL.YAPI ELEM.İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TOSUNLAR TİCARET -HALİL TOSUN
TEVERLER YAPI MALZ.A.Ş.
ÖTKEN TİCARET - İBRAHİM ÖTKEN
ERKALAN DEMİR İNŞ.ve MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
EYÜP DAGDAŞ İNŞ.TUR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ARMA HIRDAVAT MÜT.İNŞ.DEK.İZOL.LTD.ŞTİ.
VEFA DEMİR CİMENTO ve NAK.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZFAY YAPI İNŞAAT TİC.LTD.ŞTİ.
AYDEN YAPI END. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
MURAT TİRİTOĞLU İNŞ.MALZ.SAN.TİC.A.Ş.
FİKRET YILDIRIM ve ÖRT. - REİS İNŞAAT
BÜYÜKKAPI İNŞ. MALZ. TAAH. TİC. LTD. ŞTİ.
YILDIZ ŞAHİN İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
CANPA YAPI ve İZOL.MALZ.TİC.A.Ş.
FİLİZ İNŞ.HAFR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
LÜTFİ GÜLER - GÜLER YAPI MARKET ve DEK.
ANTIKYAPI İNŞ.LTD.ŞTİ.
MYM YAPI MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
ACARTÜRK YAPI MALZ.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
BİLKİM BOYA İNŞ.SAN.veTİC.LTD.ŞTİ.
YILDIRIMER İNŞ.MALZ.TİC.VE SAN.A.Ş.
OSKO YAPI END.SAN.ve TİC.A.Ş.
UGURLU GRUP DEMİR ÇELİK YAPI MALZ.İNŞ. A.Ş.
UMDE İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
TAŞYAPI MARKET İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YUZBAŞIOĞLU BOYA İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
MUSTAFA YALÇIN - MUYA DEKOR.İNŞ.TİC.
ACARTAY VOLKAN ACATAY İNŞ.MALZ.LTD.ŞTİ.
YAPIMALL İNŞ.YAPI MALZ.SAN.DİŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
FAHRETTİN ARAS İNŞ.DEK.TİC.LTD.ŞTİ.
SITKI ŞAHİN İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GLOBAL INT.PAZ.İNŞ.SAN ve TİC. A.Ş.
AYCAN BOYA PAZ.İNŞ.TAAH.TUR.TİC.LTD.ŞTİ.
MAHMUT SAMİ ARICA
METAR BOYA İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
UÇAR İNŞ.TİC.TUR.LTD.ŞTİ.
AYDINAY YAPI ELEM.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÇAMLIÇA İNŞ.ORM.ÜR.TİC.PAZ.LTD.ŞTİ.
KODAL İNŞ.MALZ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
AYKUT TİC. İNŞ. MALZ. TAAH. LTD. ŞTİ.
SARILAR YAPI MALZ.KİM.TAAH.TİC.LTD.ŞTİ.
YILDIZ İNŞ. MALZ.NAK.TUR.TİC.LTD.ŞTİ.
GÖRGÜLÜ TİCARET ve İNŞ. LTD. ŞTİ.
ER-SA SADIKOĞLU YAPI MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
İSMAİL VOLKAN MİM.MÜH.İNŞ.PAZ.TİC.LTD.ŞTİ.
ÜRÜN İNŞ. TAAH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YAVUZ DEMİR İNŞ.MALZ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
BOLYURT YAPI MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
DEKO İNŞ.TUR.ELEK.TİC.LTD.ŞTİ.
NALBANTOĞLU DEMİR ve ÇİVİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
İŞİK ORMAN YAPI SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.
BALIKESİR UĞUR YAPI MAR. TİC.LTD.ŞTİ.
BORÇİM İNŞ. TUR. GIDA SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
UYTUNLAR MOTORLU ARAÇ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SEFER DOST-DOST ALÇI DEKORASYON
EROĞLU ENERJİ TAR.TUR.NAK.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
YİLTİC YILDIRIM YAPI MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
BURSA TEKNİK YAPI MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
MUSTAFA ÜNAL İNŞ.MALZ.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
KUBILAY ALPASLAN AS ALPASLAN İNŞ.MALZ.
TETRA MİMARLIK HAFR.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
KALELİ İNŞ.ÇATI KAPSAN.TİC.LTD.ŞTİ.
MARATON ÇATI CEPHE YAL.ve İNŞ.TİC.A.Ş.
İZOMET İZOLASYON İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
HALİT BAYRAMOĞLU YAPI MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
EMİNOĞLU DEK. YAPI İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
HAŞ İZOLASYON YAL.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ŞAHİN TOPÇU İNŞ.ve YAPI MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZÜCAN ULUSLARARASI TİC.VE SAN.LTD. ŞTİ.
EFE ALÇI DEKORASYON
İLHAN İNŞ.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
NAMLI İNŞ.MALZ.LTD.ŞTİ.
ÖZNET BOYA YAPI MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ACAR ÇATI CEPHE KAPLI İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
İMTAŞ İÇ ve DİŞ TİCARET A.Ş.
AS ALÇI DEKORASYON LTD.ŞTİ
ZENN YAPI İNŞ.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
EDİP AKTEPE - AKPETEK TİCARET
ÖZTÜRK BOYA TİC.LTD.ŞTİ
SERDAR DEMİR - DEMİR İNŞ.
AYSAL İNŞ.ve İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ZÜMRÜT YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ED YAPI YALITIM İNŞ.PAZ.ÜR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
AKAL TİCARET-HASAN AKAL
ÖRNEK HİR. VE İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
FATİH ERCAN ÇİVRİLLİ - ERBABOĞLU YAPI MALZ.
4 MEVSİM MAD.İNŞ.TUR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
AKIN İNŞ. TAAH. LTD. ŞTİ.
NEHIR MAD.İNŞ.TEM.HİZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SEDAT AKYAZICI-SERHAT İNŞ.VE YAPI MALZEMELERİ
ÇETİNDAG METAL İNŞ.TİC.SAN.A.Ş.
SEVİL ZENCİRCİ
MEDEKA İNŞ.DEK.LTD.ŞTİ.
YARAMANLAR İNŞ.NAK.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
REYHANOĞLU YAPI İNŞ.DEK.TAAH.TİC.LTD.ŞTİ.
EKTA ALÇI SAN.İTH.İHR.TİC.LTD.ŞTİ.
SERKAN GÜÇ-TÜLİN GÜÇ ADI ÖRT./İZOPAR İZOL.
EMRAH DEMİR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
KARDALSAN LTD.ŞTİ
AHMET YILMAZ - ARİFOĞLU İNŞ. ve YAPI MALZ.
CANPA İNŞ.YAL.TİC.ve SAN. A.Ş.
PAŞA ALÇI İNŞ. GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YILKAR YAPI ÜRÜN.SAN. UĞUR KARADUMAN
KALE TİCARET ve İNŞ. LTD. ŞTİ.
ULUBAŞ YALITIM METAL SAN.İMAL.TİC.LTD.ŞTİ.
GÖLGEYAP YAPI GRUP SAN.TİC.A.Ş.
ÖZŞAHİN İNŞ.TUR.ve DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TURALPAN YAPI TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TOKAL İNŞ. YAPI MALZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
GİMSA İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YEŞİLYURT ORM.ÜRN.YP.MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
DEKOPAN YAPI MALZ.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SAYDA İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
DURHAM YAPI İNŞ.DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
PANO YAPI SİS.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SAYAR YAPI MALZ.İNŞ.GD.OTO.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

ADANA (322) 227 06 02
ADANA (322) 346 15 91
ADANA 444 4 720
ADANA (322) 233 80 90
ADANA (322) 304 00 88
ADAPAZARI (264) 281 37 03
ADAPAZARI (264) 281 18 20
AFYONKARAHİSAR (272) 212 36 75
AFYONKARAHİSAR (272) 512 77 01
AKSARAY (382) 215 04 54
AKSARAY (382) 213 84 84
AMASYA (358) 218 99 38
AMASYA (358) 218 80 88
ANKARA (312) 473 84 44
ANKARA (312) 349 23 43
ANKARA (312) 342 52 78
ANKARA (312) 354 10 20
ANKARA (312) 441 20 00
ANKARA (312) 284 06 00
ANKARA (312) 386 15 38
ANKARA (312) 384 59 59
ANKARA (312) 219 55 15
ANKARA (312) 386 29 00
ANKARA (312) 354 94 97
ANKARA (312) 267 56 76
ANKARA (312) 349 09 82
ANKARA (312) 385 16 50
ANKARA (312) 353 59 25
ANKARA (312) 270 23 12
ANKARA (312) 482 96 02
ANKARA (312) 385 21 00
ANKARA (312) 342 51 05
ANKARA (312) 351 22 55
ANKARA (312) 354 80 76
ANKARA (312) 231 42 12
ANKARA (312) 385 43 85
ANKARA (312) 287 72 70
ANKARA (312) 385 28 22
ANTAKYA (326) 221 23 21
ANTALYA (242) 221 55 66
ANTALYA (242) 221 65 50
ANTALYA (242) 326 75 57
ANTALYA (242) 345 01 48
ANTALYA (242) 528 41 34
ANTALYA (242) 778 16 00
ANTALYA (242) 346 29 76
ANTALYA (242) 722 60 76
ANTALYA (242) 565 33 33
ANTALYA (242) 325 11 51
ANTALYA (242) 229 93 00
AYDIN (256) 212 19 44
AYDIN (256) 622 09 05
AYDIN (256) 212 73 23
AYDIN (256) 811 10 77
AYDIN (256) 316 19 84
BALIKESİR (266) 762 00 01
BALIKESİR (266) 244 78 13
BALIKESİR (266) 614 60 61
BALIKESİR (266) 373 30 33
BALIKESİR (266) 412 86 26
BARTIN (378) 227 76 00
BOLU (374) 215 73 95
BURSA (224) 368 91 00
BURSA (224) 676 19 39
BURSA (224) 494 10 98
BURSA (224) 482 41 11
BURSA (224) 226 55 75
BURSA (224) 256 87 63
BURSA (224) 251 55 20
BURSA (224) 215 64 20
BURSA (224) 715 20 37
BURSA (224) 614 07 28
ÇANAKKALE (286) 213 15 11
ÇORUM (364) 213 44 58
DENİZLİ (554) 361 96 89
DENİZLİ (258) 268 89 99
DENİZLİ (258) 213 63 04
DENİZLİ (258) 371 02 01
DENİZLİ (258) 241 32 85
DENİZLİ (258) 372 20 27
DIYARBAKIR (412) 233 38 27
DIYARBAKIR (412) 252 00 81
DIYARBAKIR (412) 238 26 18
DÜZCE (380) 551 28 08
DÜZCE (380) 524 19 86
DÜZCE (380) 523 21 93
EDİRNE (284) 225 36 66
ELAZIĞ (424) 248 32 94
ERZURUM (442) 213 36 84
ESKİŞEHİR (222) 220 55 00
ESKİŞEHİR (222) 233 99 99
ESKİŞEHİR (222) 234 42 72
ESKİŞEHİR (222) 250 15 15
ESKİŞEHİR (472) 616 39 44
GAZİANTEP (342) 322 13 77
GAZİANTEP (342) 241 10 20
GAZİANTEP (342) 321 07 49
GAZİANTEP (342) 323 02 75
GİRESUN (454) 216 16 54
HATAY (326) 618 19 72
HATAY (326) 283 22 10
İSPARTA (246) 232 86 26
İSPARTA (246) 227 87 00
İSTANBUL (212) 521 44 02
İSTANBUL (212) 665 98 29
İSTANBUL (216) 459 89 79
İSTANBUL (216) 420 74 89
İSTANBUL (216) 661 21 31
İSTANBUL (212) 322 35 30
İSTANBUL (212) 510 78 02
İSTANBUL (212) 416 36 36
İSTANBUL (216) 456 45 51
İSTANBUL (212) 652 24 28
İSTANBUL (212) 668 77 19
İSTANBUL (216) 576 06 70
İSTANBUL (216) 364 69 53
İSTANBUL (216) 365 30 99
İSTANBUL (212) 223 88 12
İSTANBUL (212) 503 50 88
İSTANBUL (212) 606 07 41
İSTANBUL (212) 625 25 52

ÜÇ YILDIZ İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GMA YAPI GRUBU A.Ş.
AYT YATIRIM İNŞAAT A.Ş.
HALİM ERGEN - KAMİLOĞLU ALÇI DEKORASYON
SEDEF İNŞ.YAPI DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
AKSA YAPI SİS.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
STM RUMELİ YAPI İNŞ. ve DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
ÖZYANGINCI YAPI MALZ.İNŞ.TES.SAN.TİC.A.Ş.
OKRO YAPI SİS.İNŞ.TAAH.TİC.LTD.ŞTİ.
NUHOĞLU İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
MEİT YAPI A.Ş.
HİMERPA HAVALANDIRMA İZOL.MALZ.PAZ.A.Ş.
FEDE YAPI SAN.ve TİC.A.Ş.
EPAŞ END.MAM.PAZ. ve TİC. A.Ş.
UMUT ALÇI İNŞ. ve DEK.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖMER ERDEMİR-ERDEMİR ALÇI DEK.
AKYILDIZLAR KERESTECİLİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YEKSAN İNŞ.SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
TUĞRA YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SOGANCIOĞLU İNŞ.DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YAPİMET İNŞ.MALZ.PAZ.TİC.LTD.ŞTİ.
KARAKAYA ALÇI.YAPI İNŞ.MLZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
BİRLİK ALÇIPAN DEK.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SEMBOL TUR.İNŞ.GD.TEKS.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ASTAS ALÇI DEKORASYON LTD.ŞTİ.
ERSÖZ YAPI SİS.DEK.ve İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
NUR YAPI ve DEK.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÜMIT İNŞ.YAT.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
ORAYSAN İNŞ.LOJ.SAN.VE TİC.A.Ş.
MİZAN İNŞ.DEKORASYON SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ŞAHİN YAPI ve END.ÜRN.L.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
KAMURAN ÇARKANAT - ÇARKANAT YAPI DEK.
PLATİN ALÇI PROFİL İNŞ.SAN.TİC.A.Ş.
SOMART YAPI PROJE MİM.MÜH.SAN.TİC.A.Ş.
AYHAN UYAN - UYAN ALÇI DEKORASYON
ASKARAL İNŞ.ALÇI DEK.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
ARTUNA METAL MAM.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
DOĞUŞ İZOL. BOYA VE YAPI MALZ.LTD.ŞTİ.
ASKA MİM.YAPI MLZ.İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
DEKİM PAZ.YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZTAÇ PAZ.DEK.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
AKDEK İNŞ.SAN.TİC. LTD.ŞTİ.
KADIOĞLU DEMİR SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.
GEÇVAN DEK.İNŞ.SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.
TAŞDELEN DEKORASYON İNŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
ASKAYA MÜH. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
ABDULKADİR BOZDAĞ İNŞ. MALZ. SATIŞ
MEHMET KARAKAŞ - KARAKAŞ İNŞAAT
ALİ ŞAŞAL-YİĞİT ŞAŞAL/ŞAŞAL YAPI MARKET AO
DENİZ ŞENLİ - ŞENLİ İNŞ.YAPI DEK.
YAPİSET YALITIM YAPI MALZ.İNŞ.SAN.TİC.A.Ş.
KARAÖĞLU İNŞ.MALZ.TUR.TİC.A.Ş.
DECAST İNŞ.MİM.MÜH.SAN.TİC.A.Ş.
GÜÇLÜ BOYA SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
TEKGÜÇLER İNŞ.MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
ESEN TİC.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZÖĞÜLLARİ YAPI İNŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
HUZUROĞLU YAPI MAL.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
FAVORİ YAPI TİC.LTD.ŞTİ.
GAFFAROĞLU İZOL.YAPI İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
İŞİK DEK.İNŞ.ve İNŞ.MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
YURTSEVEN İNŞ. TAAH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
UÇARLAR YAPI MALZ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
DUMANLAR YAPI END.MALZ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
SEDEFOĞLU YAPI MALZ. İNŞ.MAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YAPI TEKNİK İNŞ.MAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SİMGEM DEK.TUR.İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
KARALAR YALİZOL İNŞ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
SINAN VERAL - İKİZLER İNŞAAT
KONYIL YAPI İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
BAYKAL İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ŞABAN YEMİŞ İNŞ.TAR.ÜRN.LTD.ŞTİ.
HALİL İBRAHİM SAYAR LTD.ŞTİ.
İLKBAHAR YALITIM İNŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
ARTIPAN İNŞAAT NAK.TAR.SAN.LTD.ŞTİ.
BAYKALLAR ÇİMENTO DEMİR SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
BÜSA İNŞ.NAK.MAD.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ZEBEK İNŞ. DEKORASYON GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
AKMER NAK.MAD.İNŞ.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
ARBEEY DEKORENER.İNŞ.YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SARAYLIOĞLU YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ZEKAI KAYA-KAYA İNŞ.MALZ.KÖMÜR ve NAK.TİC.
ÖZ DOĞANAY İNŞ.MAD.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
OTÇUOĞLU İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
YAPINET İNŞ.LTD.ŞTİ.
TOPKAYALAR İNŞ.LTD.ŞTİ.
BAHATTİN AKKAŞ İNŞ.MALZ.TİC.
ÇAĞDAŞ FIRÇA ve TEM.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TAHİR YAZAR-YAZAR TİCARET
İZYAPI İZOLASYON VE YAPI MALZ.İNŞ.LTD.ŞTİ.
İSMEY YURTERİ İNŞ. PROJE TİC. SAN. LTD. ŞTİ.
BYKS BODRUM YAPI KİM. İNŞ.LTD.ŞTİ.
BAŞARAN İNŞ.TEK.HAF.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GONCA DURMAN-DOĞUŞ YAPI MARKET
YAŞAR KESLER-MAKSİM İZOLASYON YAPI MALZ.
KOYUNCUOĞLU AHAŞAP SANAYİ TİC.A.Ş.
EŞREF AYDIN TİCARETHANESİ
UÇAR YAPI MALZ.İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ALHAN İNŞ.DAY.TÜK.MALL.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
KONUT İNŞ.LTD.ŞTİ.
MUTLU İNŞAAT TİC. LTD. ŞTİ.
BİBEROĞLU İNŞ.NALB.İTH.İHR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TAHA YALITIM İZOL.YAPI MALZ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
SARILAR BOYA VE İNŞ.LTD.ŞTİ.
OKAN KARA - HANEDAN YAPI
AKKAŞLAR LTD.ŞTİ.
MAŞ ALÇI DEK. ve YAPI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
ÖKDEMİR İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SUKRÜ YILDIZ - TEK YAPI DEKORASYON
ÖZDEMİRLER YAPI MARKET TİC.LTD.ŞTİ.
GÜVEN DEKORASYON-EYÜP BAYGÜVEN
KIRIMLIOĞLU YAPI MALZ.İNŞ.NAK.TİC.LTD.ŞTİ.
HAKTAN YAPI END.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
KALE DİZAYN YAPI MALZ. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
TEMEL KAPTANER - KAPTANER TİCARET
GÜLSENA ELEKTRİK İNŞ.LTD.ŞTİ.
BALCI İNŞAAT PAZ.VE ÖRG.LTD.ŞTİ.
EKŞİOĞLU İNŞ.NAK.MAD.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ECE YAPI MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
CELAL KAPLAN - ÖZEN DEKORASYON
İLGİN YAPI MALZ. İNŞ.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
BALCILAR İNŞ.ORM.ÜR.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.

İSTANBUL (216) 473 45 88
İSTANBUL (212) 854 00 67
İSTANBUL (216) 521 53 20
İSTANBUL (212) 562 55 13
İSTANBUL (212) 488 37 98
İSTANBUL (216) 461 97 97
İSTANBUL (212) 418 13 52
İSTANBUL (216) 335 11 60
İSTANBUL (212) 599 77 87
İSTANBUL (216) 576 76 02
İSTANBUL (216) 360 88 15
İSTANBUL (212) 274 10 42
İSTANBUL (216) 561 05 65
İSTANBUL (216) 589 28 74
İSTANBUL (216) 550 85 05
İSTANBUL (212) 654 18 36
İSTANBUL (216) 332 07 85
İSTANBUL (212) 854 26 71
İSTANBUL (212) 475 50 63
İSTANBUL (212) 424 28 28
İSTANBUL (212) 546 45 55
İSTANBUL (212) 220 34 35
İSTANBUL (212) 620 00 25
İSTANBUL (216) 344 26 50
İSTANBUL (216) 312 20 37
İSTANBUL (216) 496 67 44
İSTANBUL (216) 612 00 00
İSTANBUL (216) 387 00 02
İSTANBUL (212) 664 60 00
İSTANBUL (216) 612 10 73
İSTANBUL (216) 394 45 55
İSTANBUL (212) 268 49 18
İSTANBUL (216) 471 99 96
İSTANBUL (216) 969 20 32
İSTANBUL (216) 309 00 92
İSTANBUL (216) 526 53 48
İZMİR (232) 716 60 11
İZMİR (232) 459 48 88
İZMİR (232) 367 38 39
İZMİR (232) 458 94 41
İZMİR (232) 469 99 78
İZMİR (232) 382 94 55
İZMİR (232) 486 24 86
İZMİR (232) 449 00 30
İZMİR (232) 272 14 44
İZMİR (232) 433 10 10
İZMİR (232) 363 63 60
İZMİR (232) 271 44 40
İZMİR (232) 479 04 95
İZMİR (232) 382 01 58
İZMİR (232) 345 77 77
İZMİR (232) 458 07 07
İZMİR (232) 441 20 40
İZMİR (232) 253 02 49
İZMİR (232) 457 62 36
KARABÜK (370) 424 21 10
KARAMAN (338) 213 65 47
KASTAMONU (366) 215 11 33
KAYSERİ (352) 330 55 21
KAYSERİ (352) 330 40 00
KAYSERİ (352) 245 18 93
KIRIKKALE (318) 224 63 06
KIRKLARELİ (288) 214 15 51
KOCAELİ (262) 658 27 27
KOCAELİ (262) 643 04 15
KOCAELİ (262) 658 08 80
KOCAELİ (262) 644 40 29
KOCAELİ (262) 658 21 54
KOCAELİ (262) 322 14 54
KONYA (332) 237 19 09
KONYA (332) 248 77 31
KONYA (332) 249 79 78
KONYA (332) 251 56 00
KONYA (332) 236 21 71
KONYA (332) 235 09 43
KONYA (332) 346 00 19
KONYA (332) 345 17 37
KONYA (332) 235 40 46
KONYA (332) 245 25 24
KONYA (332) 342 52 66
KONYA (332) 355 17 08
KÜTAHYA (274) 513 12 61
KÜTAHYA (274) 277 00 77
MANİSA (236) 231 52 73
MANİSA (236) 233 73 44
MANİSA (236) 714 24 40
MANİSA (236) 313 47 28
MANİSA (236) 412 07 77
MANİSA (236) 612 17 48
MERSİN (324) 321 73 70
MERSİN (324) 322 44 08
MUĞLA 444 1 449
MUĞLA (252) 214 20 20
MUĞLA (252) 413 05 21
MUĞLA (252) 282 79 69
MUĞLA (252) 363 74 29
MUĞLA (252) 614 43 02
NEVŞEHİR (384) 213 64 30
NİĞDE (388) 213 10 90
ORDU (452) 233 43 73
ORDU (452) 323 13 27
RİZE (464) 715 72 07
SAMSUN (362) 447 12 23
SAMSUN (362) 447 30 91
SAMSUN (362) 202 00 29
SİVAS (346) 225 21 52
TEKİRDAĞ (282) 653 9040
TEKİRDAĞ (282) 315 11 63
TEKİRDAĞ (282) 650 29 88
TEKİRDAĞ (282) 262 89 57
TRABZON (462) 326 92 26
TRABZON (462) 325 13 16
TRABZON (462) 230 57 77
UŞAK (276) 227 45 24
VAN (432) 216 91 28
YALOVA (226) 811 24 83
ZONGULDAK (372) 319 24 00
ZONGULDAK (372) 251 54 82
ZONGULDAK (372) 615 45 90
ZONGULDAK (372) 556 06 51
ZONGULDAK (372) 615 87 97
ZONGULDAK (372) 322 38 00



İstek Formu

Adı Soyadı:

Telefon: GSM:

Adres:

Pota Kodu:

Web Sitesi: e-posta:

Alçım Dergisi İstek Servisi
Kızılcaşar Mahallesi, 1184. Cadde, No:22/1
İncek,06830,Gölbaşı/Ankara TÜRKİYE
Tel: 0 312 303 49 00 Faks: 0 312 341 25 69
e-posta: dalsan@dalsan.com.tr



Alçım Dergisi Okuyucu Servisi
Kızılcaşar Mahallesi, 1184. Cadde, No:22/1
İncek,06830,Gölbaşı/Ankara TÜRKİYE
Tel: 0 312 303 49 00 Faks: 0 312 341 25 69
e-posta: dalsan@dalsan.com.tr



maxicoat

KURALLARI DEĞİŞTİREN, EZBER BOZAN ZEMİN HARCİ

Maxicoat, döşeme betonu üzerine kullanılan, kolay yayılma özelliği olan, hazır karışım zemin harcıdır.

Maxicoat patent başvurusu yapılmış bir üründür.



Düşük Karbon Salımı

www.dalsan.com.tr



FLOORTEK

Kendinden yayılan şap

FLOORTEK zemin tesviye şapı sayesinde ZAMANDAN KAZANIN

FLOORTEK kendinden yayılma özelliğine sahip zemin tesviye şapının özel formülasyonu sayesinde, uygulama tamamlandıktan 2 saat sonra üzerine basılabilir. FLOORTEK'in üstün yayılma kabiliyeti uygulamalarda kolaylık sağlarken, uygulama sonunda, pürüzsüz, basma dayanımı yüksek yüzeyler elde edilir.

AVANTAJLARI

- TS EN 13813 standardına uygun
- C25 basınç mukavemetine sahip
- F7 eğilmede kırılma mukavemetine sahip
- Uygulama bittikten 2 saat sonra üzerine basılabilir
- Uygulandığı yüzeylere mükemmel yapışma sağlar
- Özel formülasyonu sayesinde kolaylıkla yayılır

