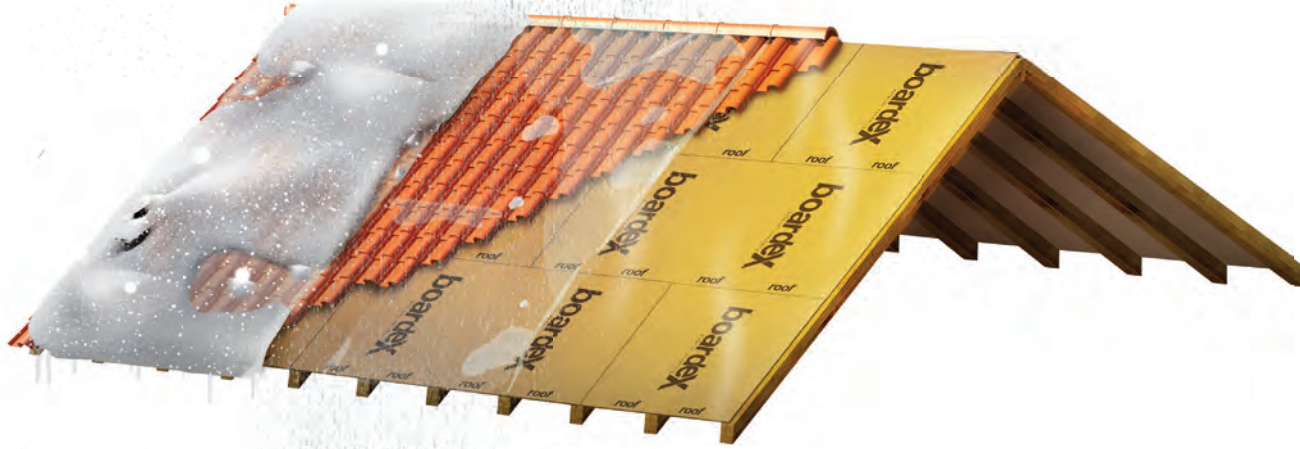


YANMAZ, KÜF OLUŞTURMAZ ÇATI LEVHASI



Boardex roof patent başvurusu yapılmış bir üründür.



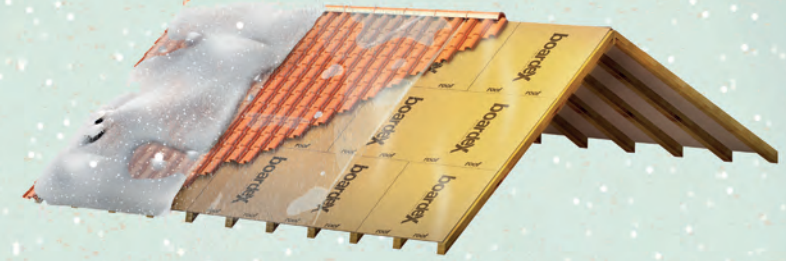
Düşük Karbon Salımı



Dalsan Alçı Ücretsiz Yayıdır.

YIL:6 SAYI:18 / OCAK - ŞUBAT - MART - NİSAN 2016

“2016’YA
YENİLİKLERLE
GİRİYORUZ”



maxicoat

boardeXroof
exterior sheathing

ALÇIM ARTIK CEBİNİZDE!

android

ios



Sizlerden aldığımız güçle...



2015 yılını geride bıraktığımız şu günlerde, yeni yılın ilk zamanlarında okuyucuyla yeniden buluşmak ve 2015'in küçük bir değerlendirmesini yapmak ; Türkiye'nin inşaat sektöründe çok okunan ve çok taktir edilen Alçım Dergisi'nin bu sayısında kendimi ifade etmek benim için çok değerli. Öncelikle bunun için teşekkür ediyorum.

Geçen Aralık ayında yaptığımız bütün bayilerimizin ve uygulamacılarımızın katılımıyla Antalya'da gerçekleşen bayi toplantısında bir araya geldik. Bu toplantıda bayilerimize ve uygulayıcılarımıza o zaman ürün gamımıza yeni eklemiş olduğumuz **COREX**'i ve ve kendinden yayılan zemin şapı **FLOORTEK**'i tanıttık.

O zamandan bu zamana 10 ay geçti ve bugün satışlara baktığımızda her iki ürünün de ne kadar başarılı olduğunu görebiliyoruz. Sonrasında ise Uluslararası İstanbul Yapı Fuarı'nda kendinden yayılan hazır karışım zemin şapı **MAXICOAT** ve yeni ürün **BoardeX roof**'u görücüye çıkardık.

Bu ürünlerle kendi geleneksel pazarımızın dışında Türkiye'de zaten çok büyük bir pazar olan çatı ve zemin alanında da büyük bir pay almayı hedefliyoruz.

BoardeX roof ve **MAXICOAT**, bu pazara tam olarak cevap vermektedir

Alçım Dergisi'nin bu sayısında bu iki ürün ile ilgili daha detaylı bilgiler bulma fırsatınız olacak. Uygulama kolaylıkları avantajlarından sadece bir tanesi ve en basitidir. Yapiya kazandırdığı hız, işçilik kolaylığı, zamansal ve mevsimsel problem-

lerin en aza indirilmiş olması ve **BoardeX roof**'un küf, bakteri oluşturmaması gibi hem müteahhitleri hem de son kullanıcıyı yakından ilgilendiren avantajları kuvvetli yönleri...

2015 yılında sektörden bizleri takip edenleri genelde Uluslararası İstanbul Yapı Fuarı'nda ; lokalde ise Ankara Yapı fuarında gördük. Yakında, kasım ayı içinde gerçekleşecek, İzmir Yapı Fuarı'nda da sizleri standımızda de görmekten mutluluk duyarız.

Çevre ile ilgili yönetmelikler her yıl geliştiriliyor ve daha çok yenilikle karşımıza çıkıyor. Hedefimiz, pazarın ihtiyacına göre gerek termik izolasyon, gerek akustik, gerek yangın, gerekse karbon salımı performanslarla ilgili yönetmeliklerin ötesine geçerek uygulama yapmaktır.

Fabrikalarımız ve ürünlerimiz için geçerli olan felsefemiz çevre bilinci ile hareket ederek karbon salımını en düşük seviyede tutmaktır.

İç mekanda inşaa, tamirat ve tadilat işlerinde kullanılan ürünlerimiz « Greenguard » sertifikasına sahiptir. GREENGUARD sertifikası iç mekanlarda kullanılan ürünlerdeki kimyasal maddelerin, iç mekan hava kalitesi açısından, GREENGUARD Çevre Enstitüsü tarafından belirlenen sınır değerler içinde olduğunun beyanıdır. Türkiye'de, alçı sektöründe, Greenguard sertifikası olan tek marka Lafarge Dalsan'dır.

Şartlar ne olursa olsun, Lafarge Dalsan yeniliklere devam etmektedir. Sizlere yeniliklerle destek olmaya çalışmaktayız.

Üretimin ve çalışmanın önemli olduğunu biliyoruz ve sektör için hız kaybetmeden çalışmaya devam ediyoruz. Bu anlamda yeni projelerimizle yakında yine sizlerle buluşacağız.

2015 ve 2016 senesi zorluklar içinde geçebilir, ancak biz ürünlerimizin hem kalite hem satış rakamını geliştirmek için her zamanki gibi sizlere güveniyoruz.

2016 da bizim için beraberce yol aldığımız ve hem zor şartlara beraberce göğüs gerdiğimiz hem de mutlulukları bir arada yaşadığımız bir yıl olsun.

Herkese bol kazançlı işler dilerim.

*Nicolas de Magnienville
Genel Müdür Yardımcısı*



İÇİNDEKİLER

- | | | | | | |
|----|---------------------------------|----|--|----|--|
| 3 | Başyazı | 33 | Usta Söyleşi
Cavit Özen | 54 | Mimarlar Odası
Muğla |
| 6 | Bizden haberler | 36 | Dosya Araştırma
Kent ve Festivaller | 56 | Proje Haber
Becanlar Kız Öğr. Yurdu |
| 10 | Kapak Haber
Dalsan Alçı | 39 | Sağlık
Cold Fusion Drinks | 61 | Aktüel Söyleşi
Songül Şirin Çelik |
| 18 | Proje Haber
Ersa Otel | 40 | Bayi Söyleşi
Decast Yapı | 64 | Kampüs Söyleşi
Başkent Üni. Mimarlık Fak. |
| 22 | Bayi Haber
Ersöz Yapı | 44 | Portre Mimar
Turgut Cansever | 68 | Vaka Analizi |
| 25 | Bayi Haber
Çetindağ Metal | 48 | Usta Haber
Bektaş Ovacık | 70 | Hayata Dair
Balıkçılık |
| 28 | Proje Haber
Çeşme Ilıca Otel | 50 | Kent Estetiği
Datça | 74 | Alçım Kampüs
Öğrenci Projeler |

Yenilikler yeni yılda da devam ediyor...

Bir önceki sayıya editor yazısı yazarken ilkbahardı ve havalar yine bir sıcak bir soğuk seyrediyordu. Günler uzuyordu, şimdi ise günler kısalıyor ve kışın soğukluğu yavaş yavaş hayatlarımıza yansıyor. Bedenlerimiz de daha yavaş akmaya başlayan hayatın hızına uyum sağlıyor ve belki biraz yavaşlıyor. Bir de tabi sevinçleriyle üzüntüleriyle 2015'i geride bırakıyor ve yepyeni bir yıla, 2016'ya merhaba diyoruz.

Dalsan Alçı'nın yenilikleriyle, oluşturmaya çalıştığı çevre bilinciyle, çalışmalarıyla ve teknolojik gelişimleriyle zaman yine akıp geçti... Sürekli gelişim sağlayan Dalsan Alçı'ya ait yayın organı ALÇİM da bu gelişimden olumlu yönde etkilendi. ALÇİM'i bundan sonra IOS ve Android akıllı cihazlarınızdan da takip edebilirsiniz. Ben ve çalışma arkadaşlarım Dalsan Alçı'nın özellikle son yapmış olduğu "yormayalım ağaçları" sloganı çatısı altında yarattığı çevre bilinci ile ALÇİM Dergisi'nin de yavaş yavaş basılı mecradan elektronik mecraya dönüşmesini umuyor ve yapmış olduğumuz bu yenilikle gurur duyuyoruz. Doğaya ve insana saygı duyan bir kuruluşun parçası olmak bizler için mutluluk ve motivasyon kaynağı...

ALÇİM'in bu sayıdaki kapak konusu

Uluslararası İstanbul Yapı Fuarı'nda sektörle buluşan iki yeni ürün: kendinden yayılan hazır karışım zemin şapı MAXICOAT ve çatıda kullanılan BoardeX roof. Bu iki yeni ürünle ilgili detaylı bilgileri "kapak haber" yazısından takip edebilirsiniz.

ALÇİM bu sayısı yine projelerle dopdolu. İstanbul'da hem otel hem de kongre merkezi olarak tasarlanan Ersel Otel projesinin proje müdürü İsmail Kansız; Çeşme'de yer alan Çeşme Ilıca Otel'in Genel Müdür'ü Yakup Demir ve Yalova'da yer alan Becanlar Kız Öğrenci Yurdu'nun tasarımı yapan Kaya Dalkılıç ve uygulamasını gerçekleştiren Adem Gülsün ile inşaat süreci ve projeler hakkındaki sohbetimizi bu sayımızda okuyabilirsiniz.

Her zamanki gibi, Dalsan Alçı'nın yüzü olmaya devam eden başarılı bayilerimizin söyleşileri de ALÇİM'in 18. sayısında sizlerle. İstanbul Ersöz Yapı'nın Şube Yöneticisi Hasan Yıldırım; Gaziantep Çetindağ Metal ortaklarından Gökhan Çetindağ ve İzmir Decast Yapı'dan Tolga Kavas bu sayımıza konuk olan bayilerimiz. Bayilerimizin haberlerini keyifle okuyacağınıza inanıyorum.

El emeğini, göz nurunu, alın terini

Dalsan Alçı ürünleriyle harmanlayan ustalarımızın hayat hikayeleri ve Alçıkart ile ilgili görüşlerini ALÇİM'in bu sayısında da bulabilirsiniz.

ALÇİM'in portre mimar bölümünde adını özgün ve çağdaş bir "bilge mimar" olarak Türkiye mimarlık tarihine yazan, 3 kez aldığı "Ağa Han Ödülü" ve "Mimar Sinan Büyük Ödülü"nü alan usta mimar Turgut Cansever yer alıyor.

Sağlık problemlerinin sağlıklı yaşamı şart haline getirdiği şu günlerde zor ve meşakkatli bir iş olan düzenli ve sağlıklı beslenmeye pratik ve doğru çözümler getiren cold press tekniği ile Deniz Ünver'in önerilerini, "hayata dair" bölümünde sizlerle paylaşıyoruz.

Mimarlar Odası Muğla Temsilciliği bu sayımıza konuk olurken, kent estetiği haberinde ise doğal güzellikleriyle dikkat çeken kent Datça yer alıyor. ALÇİM Kampüs için Ankara'ya konuk oluyor ve bu sayımızda Başkent Üniversitesi, Mimarlık Bölüm Başkanı Doç.Dr.Nuray Bayraktar ile üniversite, mimari eğitim ve branşlaşma üzerine yaptığımız söyleşi yer alıyor.

Yeni yılın hepimize sağlık, mutluluk, huzur ve son olarak da bol kazanç getirmesini diliyorum.

Künye

alçım

Dalsan Alçı A.Ş. Ücretsiz Yayınıdır.
YIL:6 SAYI:18 / Ocak - Şubat - Mart - Nisan 2016

**LAFARGE
DALSAN**
alçı ve alçı levha
sistemleri

**İMTİYAZ
SAHİBİ**

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

EDİTÖR

İçten Sayın

**YAYIN
DANIŞMANLARI**

Gül İşlek İlisulu, Selin
Özgüldür

**YAYIN
KOORDİNATÖRÜ**

Gülcan Turan

**SORUMLU YAZI
İŞLERİ MÜDÜRÜ**

Kürşat Terzioğlu

HABER MERKEZİ

Yunus Argan, Mevlüt
Dağdeviren, Zeynep Çalış,
Mahir Turan ve Oya Kotan

REDAKSİYON

Zeynep Gürçan

**GÖRSEL
TASARIM**

Odd02 reklam ve iletişim
Kennedy cad. 92/3
G.O.P. Ankara
Tel: 312 436 36 02

**ve
EDİTÖRYAL
HAZIRLIK**

BASKI

Arkadaş Basım
Kazım Karabekir Caddesi
Sütçüoğlu İş Hanı
No: 37/4 Ulus - ANKARA
T: 312 341 63 10
F: 312 324 03 91

**YÖNETİM
YERİ**

Dalsan Alçı San. ve Tic. A.Ş.
1. Cadde Sıncap Sokak No:12
Büyüksanayi 06060 Ankara
T: 312 303 49 49
F: 312 341 25 69
www.dalsan.com.tr

ALÇİM artık cebinizde!

ALÇİM artık IOS ve Android uygulamalarla akıllı telefonlarınızda...

Yormayalım ağaçları diyerek kuru duvar sistemlerinde karbon ayak izini ölçtüren Dalsan Alçı, aynı farkındalık ve bilinci yaptığı her türlü işe, verdiği her türlü hizmete yayıyor.

Dalsan Alçı, inşaat sektöründe kullanılan diğer sistemlere göre çok daha az karbon salımı yaptığını, yapmış olduğu çalışmalar, paylaştığı raporlar ve sertifikalarla göstermiş oldu ve bu yüzden de “yormayalım ağaçları” dedi. Başlatmış oldukları kampanyayı anlatan, Dalsan Alçı Pazarlama Hizmetleri Yöneticisi Kürşat Terzioğlu, gelmiş oldukları noktayı anlattı: “Karbon ayak izi hesaplarken, Dalsan Alçı ailesi olarak aşçımızdan, mühendisi-mize kadar hepimizde konuyla ilgili farkındalık ve bilinç oluştu. Baktık ki şirketin başka bazı kaynaklarını kullanırken de daha dikkatli, daha çevreci olabiliriz. Örneğin İstanbul Yapı Fuarı’na hiç basılı bir şey götürmedik. Oraya gelen ziyaretçilerimize de teknik doküman vermedik, bu paylaşımı tamamen mail üzerinden gerçekleştirdik. Bunu böyle yapınca ziyaretçilerimizden de daha olumlu tepkiler aldık. “Yormayalım ağaçları” da destekledik böylece. Çünkü biz farkında olarak yormayalım ağaçları dedik, laf olsun diye değil. Sonra ALÇİM Dergisi aklımıza geldi. ALÇİM Dergisi’nde de hem kullanıcı kitlesini daha da geliştirebilmek için hem “yormayalım ağaçları” bilincini devam ettirmek için mobil anlamda kullanılan cihazların tabletlerin ve akıllı telefonların daha çok kullanılmasından yola çıkarak bunu mobil uygulama olarak kurgulayalım dedik. Kullanıcılar diledikleri yerde, istedikleri anda okuyabilsinler, yanlarında taşıma zorunlulukları olmasın, çünkü zaten ceplerinde olsun”.



Karbon salımını azaltmak ya da ağaçları yormamak ile ilgili hızlıca harekete geçtiklerini vurgulayan Kürşat Terzioğlu, ALÇİM Dergisi’nin basım ve dağıtım aşamasındaki karbon salımını önlemek amaçlı baskı adetlerini çok düşürdüklerini ancak tamamen kaldırılmadığını vurguladı. Mutlaka baskılı halini isteyen, koleksiyon olarak tutmak isteyen, arşiv yapmak isteyenlere çıkacağını ve talep ettikleri durumda onlara eskisi gibi dergi gönderileceğini paylaştı. “Ama en azından mobil uygulama sayesinde baskı sayısını biraz azaltabileceğiz. Böylece ALÇİM Dergisi olarak biz de ağaçlara katkıda bulunmuş olacağız. Ana çıkış noktamız bu”.

Uygulama nasıl indirilebilir?

ALÇİM Dergi uygulamasına sahip olmak için kullanıcıların, IOS ya da android işletim sistemine sahip akıllı cihazlarından ALÇİM diye aratıldığında otomatik olarak ekranlarında gözükecek olan uygulamayı indirmeleri yeterli oluyor.

Bir diğer yol da ALÇİM’in bu sayısında, hemen yukarıda yer alan kare kodu cihazlara okutmakla oluyor. Uygulamayı indirdikten sonra kullanıcı, ALÇİM’in ilk sayısından itibaren bütün dergilere ulaşabiliyor ve inceleyebiliyor. Böylece ALÇİM, okuruna belli orada bir kütüphane gibi, arşiv gibi bir hizmet de sağlamış oluyor. Okuyucu istediği zaman istediği yerde, istediği sayıya

ios



android



ulaşılabilmek imkanı da buluyor.

ALÇİM Dergisi, uygulamada bölümlere ayrılmış şekilde yer alıyor. Böylece okuyucu derginin bütününe indirmeden sadece ilgisini çeken bölümü indirme imkanı buluyor. Okuyucular Bayi haber, Proje haber, Usta haber, Dalsan Alçı'dan haberler, Aktüel ve Kampüs gibi bölümlerden istedikleri içeriklere erişebiliyor. Böylece dergiyi tek seferde okuyabildikleri gibi bölüm bölüm de ilgilerini çeken kısmı okuyabiliyorlar.

ALÇİM yeni sayısını çıkardığında ise kullanıcıya bildirim gidiyor ve böylece okuyucu derginin son sayısından anında haberdar olabiliyor. Kullanıcının dergiyi cihazına bir kere indirdiğini ve sonrasında

okumak için internet bağlantısına ihtiyacı olmadığını vurgulayan Kürşat Terzioğlu, ALÇİM Dergisi'nin, bundan sonra hep okuyucunun elinin altında olacağını ve mobil kullanımlar sayesinde projenin amacına ulaşmış olacağını ve ağaçların yorulmamış olacağını belirtiyor ve sözlerine şunları ekliyor: "ALÇİM okuyucusu belli farkındalıkta, çokça bilgi ve deneyime sahip bir profili temsil etmektedir. Dolayısıyla biz ALÇİM okuyucusunun bu konuda da duyarlı davranıp, yapmak istediğimiz sosyal sorumluluğa böylece katkıda bulunacaklarını düşünüyoruz. Bu uygulamayı cihazlarına indirerek ağaçları doğaya, dünyamıza, yaşantımıza kazandırdıklarını bilecekler".



2015 İzmir-Ankara

Yapı Fuarı'nda da varız!

2015 İzmir-Ankara Yapı Fuarı'nda da vardık!

Dalsan Alçı, Türkiye'nin en büyük ve kapsamlı yerel fuarları olan İzmir ve Ankara Yapı Fuarları'nda da yeni ürünlerini tanıtmaya devam etti. İlk olarak **1-4 Ekim** arası **Ankara Yapı Fuarı'na**, hemen ardından **5-8 Kasım** tarihinde ise **İzmir Yapı Fuarı'nda** yeni ürünleri, **BoardeX roof'u**, **FLOORTEK'i** ve **MAXICOAT'i**

İstanbul Uluslararası Yapı Fuarı'ndan sonra ikinci kez görücüye çıkardılar. Dalsan Alçı'nın karbon salımı düşük ürünleri bu fuarlarda "yormayalım ağaçları" temasıyla sektöre, Ankara ve İzmir kullanıcılarına takdim edildi. Yeni ürünlere ait tüm uygulama detaylarının, performans bilgilerinin, özelliklerinin yapı sektörü ile paylaşıldığı bu profesyoneller buluşmasında Dalsan Alçı'ya bir de ödül geldi. 2015 Ankara Yapı

Fuarı'nda Dalsan Alçı standı en iyi standlar arasına girdi ve stand tasarımıyla üçüncülük ödülü aldı.

Ürün ve hizmetlerine ilişkin yeniliklerini ulusal ve uluslararası fuarlarda sektörle buluşturan Dalsan Alçı, ziyaretçilerine göstermiş olduğu ilgiden dolayı teşekkür eder.



Lafarge Dalsan Genel Müdür Yardımcısı Mr.Nicolas de Magnienville Ankara'da Şövalyelik Liyaket Nişanı aldı.

Lafarge Dalsan Genel Müdür Yardımcısı Mr.Nicolas de Magnienville, 7 Temmuz 2015 günü düzenlenen resepsiyonla Şövalyelik Liyaket Nişanı'na layık görüldü. Fransa'ya verdiği hizmet ve gerçekleştirdiği sosyal yardımlardan ötürü takdir edilen Mr. Nicolas de Magnienville, resepsiyonun sonunda bu nişanı almanın haklı gururunu yaşadığını belirtti. Fransa'nın Türkiye Büyükelçisi Sayın Laurent Bili tarafından takdim edilen Şövalyelik Liyaket Nişanı'nı Fransa rezidansında düzenlenen resmi bir törenle alan Nicolas de Magnienville'nin yanında bu gurura ortak olan ailesinin yanı sıra Lafarge Dalsan yöneticileri de vardı.

2009 yılından beri Türkiye'de yaşayan Nicolas de Magnienville, 1978 yılında Institut Français de Gestion'dan mezun olmuş ve 1981'de inşaat firması Group Lafarge'da çalışmaya başlamıştır. 34 yıl boyunca



Lafarge'a hizmet veren Mr.Nicolas de Magnienville bir daha hiç ayrılmamıştır. Önce Champagne Ardenne Bölgesi, sonra güney batı bölgesi, sonrasında da 1996'da Kuzey'de bölge müdürü olarak ve en son olarak da Lafarge Dalsan Genel Müdür Yardımcısı olarak Türkiye'ye gelmiştir.

Mesleki hayatının yanı sıra kendisini yerel demokrasi hizmetine adanmış olan Mr.Nicolas de Magnienville, Türkiye'ye geldiğinde Yabancı Ülkelerdeki Fransızlar Birliği'nin aktif bir üyesi olmuş, 2011 yılında ise Dış Ticaret Danışmanı olarak çalışmıştır. Aynı zamanda yabancı ülkelerdeki Fransızlar Birliği'nin başkan yardımcısıdır. Burs komisyonu ve yardım derneklerinde alçak gönüllülikle görev alan Nicolas de Magnienville, Fransa Türkiye Büyükelçisi Sayın Laurent Bili tarafından da şu sözlerle takdir edilmiştir : « Mr.Nicolas de Magnienville, fikirleri her zaman öğretici ve aydın olan biri olarak çalışmalarını sürdürmüştür.



34 yıl boyunca Lafarge'a hizmet veren Mr.Nicolas de Magnienville bir daha hiç ayrılmamıştır.

2015'i Sektöre iki yeni ürün daha kazandırarak kapattık



Bülent Kaniyılmaz
Satış Müdürü

84 yıldır ürettiği ürünler ile kullanıcıları, uygulamacıları buluşturan, müşterileri ve tedarikçi memnuniyetine önem veren Dalsan Alçı ve bizleri çalışanları 2015'i de verimli geçirdik. Sektörü daima ilkler ile buluşturmayı başarıyoruz, sahip olduğumuz AR-GE, bilgi birikimi ve üretimini yaptığı ürünleri ile sektörün her kesimine (uygulamacı, müteahhit ve mimarlar) etkili ve çözüme yönelik yeni ürünler ve sistemler sunmaktayız. 2016 yılına da hızlı bir şekilde merhaba diyeceğiz, sektörü yeniliklerle tanıştırmak için çalışmaya devam edeceğiz.

Dalsan Alçı, özellikle son 6 yıl içinde sektörü yeni ürün, hizmet ve sistem ile buluşturmuştur. Bugüne kadar **COREX tavan**, **BoardeX**, **COREX**, **FLOORTEK** gibi alçı sektöründe, sektöre ilkleri yaşatan ürünleri çevreye saygılı bir şekilde ürettik ve üretmeye de devam edeceğiz. Alçım Dergisi'nin bu sayısında ise sektöre ihtiyaç duyduğu hızı sağlayan hazır karışım zemin şapı **MAXICOAT** ve çatı uygulamalarında ezber bozan **BoardeX roof**'u uzun uzun tanıma fırsatı bulacaksınız. **COREX** ve **FLOORTEK**'i Alçım Dergisi'nin bu sayısında sizlerle buluşturacağız. Ben bu yeni ürünlerden ve sektöre kazandıracaklarından bahsetmeye çalışacağım.

Dalsan Alçı **BoardeX**'i geliştirerek çatıya taşıdı ve **BoardeX roof**'u; **FLOORTEK**'i geliştirerek de zemin için önemli bir çözüm sunan **MAXICOAT**'i sektöre kazandırarak, sadece iç mekan, dış cephe duvarlarında değil; çatıda ve zeminde de alçı bazlı ürünlerle benzersiz çözümler sunabildiğini gösterdi.

BoardeX roof'u ilk Uluslararası İstanbul Yapı Fuarı'nda görücüye

çıkardık. **BoardeX roof** yeni bir ürün, yepyeni bir iş dalı. Çatı uygulamalarında OSB yerine kullanılması yönünde öngöründe bulunduğumuz **BoardeX roof** hava durumu ne olursa olsun, yılın her ayı çatı uygulamaları yapmaya imkan veriyor. Ayrıca dönebilme, esneyebilme kabiliyetinden kaynaklı her türlü çatı tipinde kullanılabiliyor olması da önemli özelliklerinden. Son yıllarda Türkiye'de çatıda ısı yalıtımı çok gündeme geldi. Bununla beraber de çatıda yeni bir kavram ortaya çıktı: **YANMAZLIK**. Son yıllarda yangın yönetmeliği hassasiyeti Türkiye'de de artıyor. **BoardeX roof** bu alandaki boşluğu A1 sınıfı yanmaz bir malzeme olması özelliğiyle dolduruyor. **BoardeX roof**'un A1 sınıfı yanmaz bir malzeme olması kullanılacağı yerler olarak akla ilk endüstriyel yapıları, hastaneleri, otelleri, AVM'leri yani insan yoğunluğunun fazla olduğu yerleri getiriyor. Ayrıca **BoardeX roof** insan yoğunluğunun fazla olduğu sosyal alanlarda sigorta yaptırmaya zorunluluğu nedeniyle dolaylı olarak sigorta prim yükünü de azaltmaya katkı sağlıyor. Bu açılardan bakıldığında **BoardeX roof**, uygulamacıya ve müteahhite zamandan, işçilikten kazandırıyor ve uygulamayı istediği tarihte yapma özgürlüğü veriyor; son kullanıcıya ise yanmazlığın ve küf, bakteri oluşturmamasının sağladığı güven ve konfor duygusunu veriyor.

Toplamaya çalışırsak **BoardeX roof**, A1 sınıfı yanmaz, küf oluşturmaz, maket bıçağı ile kesilebilen, boyutsal kararlılığı güçlü bir ürün. Açıkçası avantajları bu kadar fazla olan bu ürünüme çok güveniyoruz.

Güvendiğimiz ve Uluslararası İstanbul Yapı Fuarı'nda görücüye çıkardığımız bir diğer ürünümüz de yukarıda sözünü ettiğim **MAXICOAT**. İlk olarak geçen yılın Kasım ayında alçı bazlı kendinden yayılan

tesfiye şapı **FLOORTEK**'i piyasaya sunduk. Buradan hareketle Ar-ge birimimiz komple bir alçı zemin çözümü de sağlayabileceğimizi düşündüler ve üzerinde çalışmaya başladılar. **MAXICOAT** böylece doğdu. Sektöre hazır karışım zemin şapı olarak giriş yaptık. **MAXICOAT**'in uygulamacılara ve müteahhitlere sunduğu avantajlar da yine şaşırtıcı. Mesela çimento esaslı şaplar kadar kalın uygulanmadığı halde zemin üzerinde çatlama riskini en aza indiriyor. Dolayısıyla çimento esaslı şaplar gibi çatlamaya karşı yüzeyi sulamaya gerek kalmıyor. Yine **FLOORTEK**'teki gibi **MAXICOAT**'te uygulandıktan 2 saat sonra üzerine basma imkanı veriyor, yaya trafiğine açılıyor. **MAXICOAT**, yüksek katlı yapılarda daha kolay uygulama yapılmasına imkan sunarken yerden ısıtma yapıldığı taktirde uygulama kolaylığı sağlıyor.

Ve en önemlisi de **MAXICOAT**, alçı esaslı bir ürün olmasından dolayı, yangına karşı A1 sınıfı yanmaz bir yapı malzemesi. Böylece müteahhit son kullanıcıyı da korumuş oluyor.

Bu iki ürünü pazara sunarken bir kaç açıdan bakıp "kazan kazan" felsefesiyle hareket ettik. Bu sebeple **BoardeX roof** ve **MAXICOAT** hem uygulamacıya, hem müteahhite, hem son kullanıcıya, hem de doğaya kazandırıyor. Bir kaç yıldır "...kazandırıyor" mottomuz oldu. Gerçekten kazandırıyoruz.

Kendimize duyduğumuz bu özgüven ve sizlerin bize duyduğu güven ile çalışma azmi ile sektöre daha fazla yeniliği kazandırmak için yeni yılda da çalışmalarımıza devam edeceğiz. 2016 yılının sizler için de sağlık, mutluluk, huzur ve bir de bol kazanç getirmesini diliyorum.

Yine Yenilikler

Dalsan Alçı'dan

boardexroof **maxicoat**
exterior sheathing

Alçı ürünleriyle inşaat sektöründe büyük bir atılım gerçekleştirdi. Kuru duvar sistemlerini önce iç mekandan dış cepheye, ardından çatıya taşıdı ve zeminde de varlığını ispatladı. Dalsan Alçı'nın insanı ve çevreyi koruyan alçı mucizesi sürüyor.

Alçı pazarında sürekli çitayı yükseltme anlayışıyla hareket eden Dalsan Alçı, yıllardır iç mekanda kullandığı alçıyı inşaatın her kademesine sokmaya kararlı. Kuru duvar sistemleriyle alternatif yapı malzemeleri karşısında öne geçen Dalsan Alçı, 2011'de dış cepheye taşıdığı alçıyı, çatı ve zeminde kullanılmak üzere yaptığı Ar-ge çalışmalarında olumlu sonuçlar alırken, yapı pazarında devrim yaratacak gelişmelere imza attı. Zeminde kullanılmak üzere geliştirdiği **FLOORTEK** ve **MAXICOAT** ürünleri çimento esaslı şaplardan daha üstün özellikler gösterirken; yine çatı için ürettiği **BoardeX roof** da pazarda sıklıkla kullanılan OSB türü malzemelerden çok daha üstün avantajlar sunuyor.

Hız, zaman ve uygulama kolaylığının önemli olduğu inşaat sektörü için büyük avantajlar getiren ürünlerin üstün özelliklerinin dışında; alçının A1 sınıfı yanmaz bir malzeme olmasıyla, iç mekan hava kalitesini sağlamasıyla, doğaya saldırdığı karbondioksit miktarının düşük olmasıyla insan sağlığı ve çevre adına en önemli kazanımlar.

Dalsan Alçı'nın ilk imalata başladığı dönemlerde iç cephe malzemesi üreticisi olarak yola çıktığını belirten Dalsan Alçı Genel Müdür Yardımcısı Timuçin Daloğlu, Dalsan Alçı'nın zaman içinde iç mekandan dış cepheye ve yakın zamanda da zeminden çatıya çözümler sunmaya başlayarak inşaat alanına ilişkin alçı mucisi-



zesini yeni ürün segmentleriyle genişlettiğini söylüyor. "İç cephe malzemesi üreticisiyken, zamanla kartonpiyerden katkılı alçılara, alçı levhadan **COREX**'e ve 2011'de de **BoardeX** ile dış cepheye açıldık. Aslında biz, güvendiğimiz alçı bazlı malzemeleri inşaatın her safhasında kullanmak istediğimiz için Ar-ge çalışmalarımızı da o yönde geliştirdik. Ve sonuç olarak bu sene içinde çatı için **BoardeX roof**'u, zemin için de **FLOORTEK** ve **MAXICOAT** ürünleri-

mizi pazara sunduk" diyen Daloğlu, Dalsan Alçı'nın artık zeminden çatıya, duvardan dış cepheye kadar inşaatın her alanı için alçı bazlı çözümler sunduğunun altını çiziyor.

BoardeX, 'BoardeX roof' ile çatıya çıktı

İlk kez mayıs ayında İstanbul'da gerçekleştirilen Yapı Fuarı'nda tanıtılan **BoardeX roof**, Dalsan Alçı'nın 2011'de pazara dış cephede kullanılabilecek imkanı



“BoardeX roof bir ihtiyaç olarak ortaya çıktı. Bugüne kadar çatıda ahşap türevli OSB gibi ürünler kullanılıyordu. Boardex roof kendi başına mukavemeti, darbe dayanımı, Boardex’e göre artırılmış bir malzeme...”

sunan **BoardeX** üzerine yaptığı Ar-ge çalışmaları sonucunda çatıda OSB’nin yerine kullanılmak üzere geliştirdiği bir ürün. Çekirdeği **BoardeX**’ten farklı olmak üzere değiştirilen ve yüzeyi ise özel bir fileyle kaplanan **BoardeX roof**, hava durumu ne olursa olsun, 12 ay boyunca çatı uygulamalarını yapmaya imkan veriyor. Her çatı tipi için geçerli, özellikle tonoz çatı uygulamasında çok büyük kolaylıklar sunan **BoardeX roof**, 1,5 m yarıçapa kadar dönebilme, bükülebilmek özelliğine sahip. OSB’ye göre çok daha az karbon salımı yapan **BoardeX roof**’un üzerine istenilen çatı kaplama malzemesi yapılarak çatı kaplanabiliyor.

Ürünün öne çıkan en önemli özelliklerinden biri, yangın yönetmeliğine uygun olarak A1 sınıfı yanmaz bir malzeme olması. **BoardeX roof**’un yanmaz bir malzeme olması, endüstriyel yapılarda ve insan yoğunluğunun fazla olduğu sosyal alanlarda sigorta yaptırmaya zorunluluğu nedeniyle dolaylı olarak sigorta pirim yükünü de azaltmaya katkı sunuyor. Türkiye’de yanmaz çatı çözümleri sunan tek ürün olan **BoardeX roof**, en az yangın kadar önemli olan bir başka sorun olan küfe karşı da üstün bir performans sunuyor. **BoardeX roof**, her iki yüzü de inorganik bir malzeme olan cam elyaf



BoardeX roof çatı uygulaması

şilte kaplı olduğundan, küfün oluşmasını engelliyor.

BoardeX’in gücü ‘BoardeX roof’a taşıyor

2012’den bu yana son derece iyi gelişen bir proje olarak nitelendirdiği **BoardeX**’in Türkiye genelinde her yıl milyonlarca metrekaarelik dış cephe kaplama malzemesi olarak pazarda ayrıcalıklı bir yer bulduğuna dikkat çeken Dalsan Alçı Genel Müdür Yardımcısı Timuçin Daloğlu, **BoardeX**’in bu gücünü ‘**BoardeX roof**’ ile çatıya da aktarmak istediklerine vurgu yapıyor: “**BoardeX roof** bir ihtiyaç olarak ortaya çıktı. Bugüne kadar çatıda ahşap türevli OSB gibi ürünler kullanılıyordu.

BoardeX roof kendi başına mukavemeti, darbe dayanımı, **BoardeX**’e göre artırılmış bir malzeme. Genellikle kırılma yüklerinde yüzde 50’ye yakın, darbe dayanımında ise yüzde 40’a yakın bir artış gözlemliyoruz. Bunlar bize nasıl avantajlar sağlıyor. Standart **BoardeX**’in kırılma yükünü yüzde 50 artırırken, ikinci bir emniyet sistemi elde ettik. **BoardeX roof**’un arkasında kaplamanın içine patenti bize ait olmak üzere bir file entegre ettik. Bu file sistemin mekanik mukavemeti artırırken, istenmeyen bir kırılma olması halinde üzerindeki insan yükünü taşıyabilecek bir mukavemet sağlıyor. Burada ise tek yapılması gereken kırılan ürünü yenisiyle değiş-



BoardeX roof çatı uygulaması



Dalsan Alçı’nın Boardex’i geliştirerek çatıya taşıdığı Boardex roof ve FLOORTEK’i geliştirerek zemin için önemli bir çözüm getirdiği MAXICOAT, çatıda ve zeminde eşi benzeri olmayan çözümler sunuyor.



BoardeX roof; projeciler için yanmazlık, uygulamacılar için kolay kesilebilirliği, son kullanıcılar için de küf oluşturmazlığı ve yanmazlığı nedeniyle tercih sebebi.”

tirmek. Bir kere güvenlik kriterimizi en maksimum seviyeye çıkarmış oluyoruz.”

'A1 sınıfı malzeme dışındaki ürünler yasaklanmalı'

BoardeX roof'un kırılma dayanımı, OSB ile eşit. Peki bu durumda **BoardeX roof**'un nasıl avantajı var? Daloğlu, **BoardeX roof**'un en önemli farkının yangına karşı dayanıklı bir malzeme olması olarak gösteriyor: “Bazı OSB türleri, yangına karşı dayanımları bir takım kimyasallarla artırılmış olsa bile, hiçbir zaman A1 sınıfı bir malzeme kadar yangın dayanımı yüksek bir ürün olması mümkün değil. Yangın yönetmeliklerinde kesinlikle A1 sınıfı bir malzeme dışındaki malzemelerin yasaklanması lazım. **BoardeX roof**, **BoardeX** gibi A1 sınıfı yangın dayanımına sahip bir malzeme. Bu konuda her türlü sertifikalandırılmış belgelerimiz var.”

İnorganik malzemelerle hazırlanmış bir yapı malzemesi olan **BoardeX roof**'un organik bir malzeme olan OSB'ye karşı, küf, mantar, bakteri oluşumuna imkan vermiyor ve dışarıdan gelen sporlara karşı sistemi koruyor. Küf, mantar ve bakteri konusunun çatılar için önem arzettiğine işaret eden Daloğlu, **BoardeX roof**'un bu özelliğiyle de sertifikalandırılmış bir mal-

zeme olduğunun altını çiziyor: “Çatılar insanların uğramadığı yerler. Çürüme başladığı zaman, uzun dönemde çatıların zarar görmesine neden oluyor. Altyapı çürüdüğü için de bütün çatının komple değiştirilmesi gerekebiliyor. **BoardeX roof** ile yapılmış çatı sisteminin ömrü, organik malzemelere göre çok daha yüksek.”

12 ay çatı uygulama imkanı

12 ay boyunca her türlü iklim koşulunda uygulanabilen bir dış cephe malzemesi olan **BoardeX** ile kıyaslandığında OSB ve ahşap türü malzemeler, sadece yaz aylarında uygulama imkanı veriyor. Timuçin Daloğlu, “Bu da inşaattaki zaman dilimini kısaltıyor. Halbuki **BoardeX roof** ile 12 ay boyunca karda, yağmurda uygulama yapmak mümkün. Fiziki özelliğinden hiçbir şey kaybetmiyor. Bugüne kadar **BoardeX**, dış cephe koşullarında milyonlarca metrekairelik alanda kullanılarak kendini ispat etmiş bir malzeme. Ürünün 12 ay boyunca dışarıda kalabileceğine yönelik bir beyanı var. Yani ‘artık mart nisan ayında çatı yapamam’ diyemezsiniz. **BoardeX roof** ile çatıyı kapatırken, nihai kaplama da istenilen zaman diliminde yapılabilir. Yani **BoardeX roof** ile birlikte, OSB ile beton kiremitin aynı anda yapılması zorunluluğu

ortadan kalkmış oluyor” diyor. ,

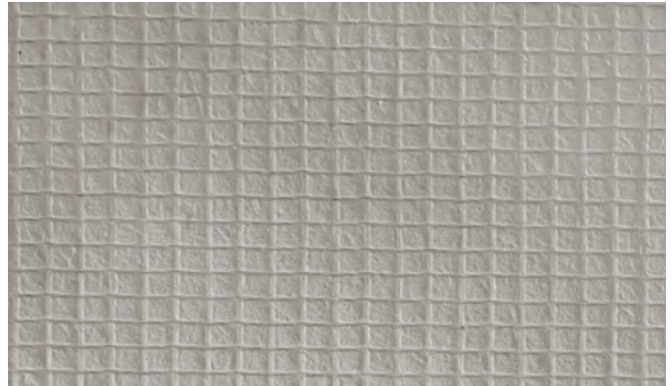
Nem tutmuyor

BoardeX roof, çok iyi bir Su Buharı Geçirgenlik Direnç Faktörü (m) değerine sahip olduğu için, hava ve buhar geçişine izin verdiği için, malzeme sistemi koruyor. Sistemde biriken rutubet malzemedeki tutmuyor. Burada da **BoardeX roof**, en az OSB kadar iyi bir malzeme. Daloğlu, **BoardeX roof**'un çatıdan gelen rutubeti, çatıdaki menfezlerle, havalandırma delikleriyle dışarı transfer edebildiğini söylüyor.

BoardeX roof'un bir diğer avantajlı noktası uygulamacılara getirdiği kolaylık. Daloğlu, ürünü insan yükünü taşıyabildiği için son derece güvenilir bir çatı malzemesi olarak nitelendiriyor.

BoardeX roof inşaata hız katar

BoardeX roof, **FLOORTEK** ve **MAXICOAT** ürünlerine uzanan çalışmalara ilişkin bilgi veren Dalsan Alçı Teknik Hizmetler Yöneticisi Fatih Ulutaş, Dalsan Alçı'nın alçı pazarındaki arayışının 1932 yılından bu yana yapılan Ar-ge çalışmalarını ile devam ettiğini söylüyor. Alçının önce duvardaki kara sıvanın yerini aldığını, daha sonra alçı levha olarak duvarda ve tavanda kullanıldığını, ardından da **BoardeX** ile dış cephede, daha sonra da **FLOORTEK** ile



zeminde ve nihayetinde de yapılan ürün geliştirmeleriyle **BoardeX roof** ile çatıda kullanım alanı bulduğuna işaret etti.

BoardeX roof'u ilk olarak Mayıs 2015'teki Yapı Fuarı'nda tanıtıldıklarını belirten Ulutaş, fuar ziyaretçilerinin ürünü, üzerine çıkarak test ettiğini söylüyor.

Çatı alanında kullanılan yapı malzeme-lerinin önem taşıdığını ve olabilecek yangınla diğer binaları da tehdit edebilecek boyuta ulaşabileceğine işaret eden Ulutaş, "**BoardeX roof** ile yanmaz çatı çözümlerinde bir avantaj sağlandı. 2011'den bu yana **BoardeX**'in gösterdiği performansı, bütün inşaat sektörü gördü. **BoardeX roof**'un çatıya çıkmasıyla da dış hava koşullarına dayanıklı bir çatı kaplama malzemesi ortaya çıktı ve üretilmeye başlandı" diyor.

Yaz kış çatı uygulamaları

Çatı uygulaması yapacak kişilerin havayı kontrol ederek uygulama yapabilirken, **BoardeX roof** ile birlikte yaz kış demeden, istenilen iklim koşullarında çatı uygulaması yapmanın mümkün hale geldiğine dikkat çekiyor: "Çatı uygulamacılarına kazandırdığımız en büyük avantaj, 12 ay boyunca, her türlü hava koşullarında çatı uygulamasına başlayabilmeleri. Bunun dışında **BoardeX roof**'un kesiminin kolay olması da uygulama kolaylığı sağlıyor. Kısa süreli yenileme işlerinde veya hızlı inşaat yapımında inşaata hız katan bir ürün **BoardeX roof**; projeciler için yanmazlık, uygulamacılar için kolay kesilebilirliği, son kullanıcılar için de küf oluşturmazlığı ve yanmazlığı nedeniyle tercih sebebi."

Yanmaz çatılar için tek alternatif **BoardeX roof**

Türkiye'de yangın yönetmeliğinde revizyon olduğunu belirten Ulutaş, yanmaz çatıların önemi bir kez daha ortaya çıktığını söylüyor ve "Patent başvurusu yapılmış olan **BoardeX roof**'un dışında yanmaz çatılara yönelik sunulan başka bir sistem yok. Çatı sektörüne yar-



BoardeX roof çatı uygulaması

dımcı olacak bir çözüm sunuyoruz ve bu ürünle büyük bir çığır açtığımızı düşünüyoruz. **BoardeX**'in kazanmış olduğu güveni çatıya da taşımış oluyoruz" diyor.

Üzerinde rahatlıkla yürünebiliyor

Ulutaş, **BoardeX roof**'un teknik özellikleri konusunda şu bilgileri veriyor: "**BoardeX**'te her iki yüzde turuncu renkli cam elyaf şilte mevcutken, **BoardeX roof**'un ise arka yüzündeki beyaz renkli özel şiltesi, üzerine basıldığında herhangi bir kırılma olmaması için, özel bir teknolojiyle üretilerek, içerisinde file takviyeleri yapılmış güçlendirilmiş bir şilte. Çok yüksek kırılma mukavemetine sahip olan **BoardeX roof**, uygulamacıların üzerinde rahatlıkla yürüyebileceği bir sistem. Dış cephenin yanı sıra **BoardeX**, alın kaplamalarında; **BoardeX roof** ise çatı kaplama malzemesinin altında kullanılarak sistemi tamamlamış oluyoruz. **BoardeX roof** 12,5 mm ve 15 mm olarak iki seçenek mevcut. Kalınlık seçimi, kullanılacak yerdeki kar yüküne, istenilen metrekaresindeki yüke bağlı olarak değişiyor. Ürünle ilgili ayrıntılı teknik dokümanlara, dalsan.com.tr adresinden ulaşmak mümkün."

BoardeX roof'un üzerine her türlü kiremit, shingle gibi kaplama malzemeleri uygulanabilir. Hatta Türkiye'de yeni yeni kullanılan poliüretan tarzı likid uygulamalar da **BoardeX roof** üzerine uygulanarak bitirilebilir.

'BoardeX roof, herkes için avantajlı'

Dalsan Alçı Teknik Pazarlama Yöneticisi Ali Kanver, **BoardeX roof**'un hem projeler için, hem uygulamacılar için, hem son kullanıcı açısından önemli avantajları da beraberinde getirdiğine dikkat çekiyor.

Teknik ekip olarak mimarlarla çok sıkı bir ilişki içerisinde olduklarını belirten Kanver, çatıcı uygulama firmalarına da gitmeye başladıklarını söylüyor. **BoardeX roof**'un OSB gibi alternatif ürünlere göre kesiminin kolay olmasının uygulamacılara yönelik bir avantaj sağladığını belirtiyor ve "Hafif olduğu için taşınması daha kolay. Uygulamacı açısından bakıldığında, hızlı, hafif ve kolay bir malzeme. Müteahhit açısından, projesinin çatısında yanmayan bir malzeme kullanmış oluyor. Türkiye'deki yangın yönetmeliği tam olarak uygulanıyor olsa, birçok bitişik nizam yapıların çatısında OSB kullanılamaz. Yangın yönetmeliğinin uygulanacağını düşünerek **BoardeX roof**'un öne çıkacağını düşünüyoruz. Yine mimarlar açısından küf önemli bir konu. **BoardeX roof** hiçbir zaman küflenmiyor, yanmıyor. **BoardeX roof**, yağmur yağsa bile bundan etkilenmiyor. OSB'nin ağır olması uygulama sıkıntısı



BoardeX roof çatı uygulaması

yaratırken, **BoardeX roof**, rahat kesilmesi, hafif olması, mukavemeti yüksek olması nedeniyle çok avantajlı bir ürün."

'BoardeX roof benzersiz bir ürün'

Kanver, **BoardeX roof**'un OSB'ye alternatif veya muadil olarak ortaya çıkmadığını, her yönüyle farklı, çok daha yüksek performanslı ve kulvarı farklı bir ürün olduğunun altını çiziyor. 'Kaç para'nın önde olduğu bir pazarda, **BoardeX roof**'un pahalı bir ürün olarak nitelendirilebileceğini belirten Kanver, aslında bunun böyle olmadığını söylüyor: "Bir bina yapıyorsunuz 500 metrekaresiz çatınız var. Metrekaresine verilecek fazladan 5 lira, toplamda 2 bin 500 lira eder. Ama çatıdaki bütün sorunlarınızı çözmüş olacaksınız. Yanmazlık, sudan etkilenmeme, küf oluşmaması, kolay ve rahat uygulanması gibi birçok avantajı var."

'Niş projeler için yüksek performans'

BoardeX roof'un 'Kaç para?'nın önemli olduğu pazarda, daha çok niş projelerde uygulama alanı bulabileceğine dikkat çeken Kanver, "Yüksek performans gösteren **BoardeX roof**, özellikle otel, hastane, avm, endüstriyel yapılar gibi projelerde öne çıkacak bir ürün" diyor. Ve sözlerine **BoardeX roof**'un patent başvurusunun yapılmış olduğunu ekliyor.

Zeminde komple çözüm...

FLOORTEK ve MAXICOAT

Geçtiğimiz yılın kasım ayında kendinden yayılan alçı bazlı tesfiye şapı olan **FLOORTEK** sektöre kazandırıldı. **FLOORTEK** hız ve zamanın önemli olduğu inşaat sektörü için büyük avantajlar getiriyor. **FLOORTEK**, kendinden yayılan şaptaki yüzde 50 +-5 yayılım çapı standardını sağlıyor ve alternatif ürünlere göre son derece düzgün ve sert bir yüzey oluşturduğunu test ile ispat ediyor.

Dalsan Alçı'nın yine zeminde kullanılmak üzere ilk kez 2015 İstanbul Yapı Fuarı'nda görücüye çıkardığı **MAXICOAT** ise, yüzeye 5-6 santimetre uygulanan çimento 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.

FLOORTEK, hem eğilme-kırılma mukavemetini içeren F7 standardı, hem de basınç mukavemetini içeren C25 standardı kriterlerini sağlayabilen bir ürün. F7 standardına göre, her santimetrekare için 70 kg'lık bir kesme kuvveti uygulandığı zaman malzemenin kırılacağı; C25 standardı ise ürünün santimetrekareye 250 kg'lık basınç altında kırılacağını gösteriyor. **MAXICOAT** ise C16 sınıfına sahip ürün, 16 N/mm² basınç dayanımı ile çimento esaslı şaplara göre çok daha iyi basınç dayanımı sunuyor.

FLOORTEK ve **MAXICOAT** erken mukavemetten dolayı, uygulama yapılan alanı, uygulandıktan 2 saat sonra yaya trafiğine açma imkanı sağlıyor. Böylece kurutmadan sonra parke, marley, pvc gibi her türlü ürünün döşenerek aynı gün içinde yer döşemesinin bitirilmesi mümkün olabiliyor.

Alçı esaslı bir ürün olmasından dolayı, yangına karşı A1 sınıfı yanmaz bir yapı malzemesi özelliği gösteren ürünün, çimento esaslı geleneksel şaplara göre en önemli özelliklerinden biri de, Dalsan Alçı'nın diğer ürünlerinde olduğu gibi daha az karbon salımı yapması.

Buzdağının ardındaki pazar

"Piyasa geçmiş yıllarda anhidrit bazlı

alçı ihtiva eden çeşitli yapı malzemeleri vardı. Ancak Türkiye'de yaygın değildi. Bunlar ağırlıklı olarak Amerika'da ve Avrupa'da kullanılan ürünlerdi" diyen Dalsan Alçı Genel Müdür Yardımcısı Timuçin Daloğlu, Dalsan Alçı'nın uzun süren Ar-ge çalışmaları neticesinde standard inşaat alçı malzemesinden son derece nitelikli, çok kaliteli ve çok üstün özellikli bir zemin şapı elde ettiklerini söylüyor: "Dalsan Alçı olarak zemine girmemiz gerekiyordu. Bu alana dönük çalışmalara başladık. Ve nihayet, 10 mm'nin altında uygulanabilen çok yüksek özellikli **FLOORTEK** zemin şapını ürettik. Bu malzeme düşük kalınlıklarda, zemini son kat uygulayacak malzemeye hazır hale getirebiliyor. Yine zeminde bir beton yapı üzerine **FLOORTEK** geldiği gibi, bir renovasyon üstüne herhangi bir zemin üstüne de rahatlıkla uygulanabiliyor. Pazarı girdikten sonra, aslında bu ince uygulamaların buzdağının görünen yüzü olduğunu gördük. Halbuki buzdağının altı, konvansiyonel çimento bazlı şapların yerini alabilecek son derece üstün nitelikli, ama ekonomik çözüm bekliyordu. Ar-ge çalışmalarımızı bu doğrultuda ilerlettik ve 10 cm'e kadar uygulanabilen son derece yüksek nitelikli yüksek basınç mukavemetlerine sahip hazır fabrikasyon şapı olarak **MAXICOAT** markasını ortaya çıkardık."

MAXICOAT, yüzde 20 daha hafif

Çimento bazlı hazır şaplarla alçı bazlı **MAXICOAT** şapı arasındaki farka ilişkin bilgi veren Timuçin Daloğlu, **MAXICOAT**'in yoğunluk olarak yüzde 20 daha hafif olduğuna vurgu yapıyor: "Genellikle binanın



MAXICOAT ise C16 sınıfına sahip ürün, 16 N/mm² basınç dayanımı ile çimento esaslı şaplara göre çok daha iyi basınç dayanımı sunuyor.





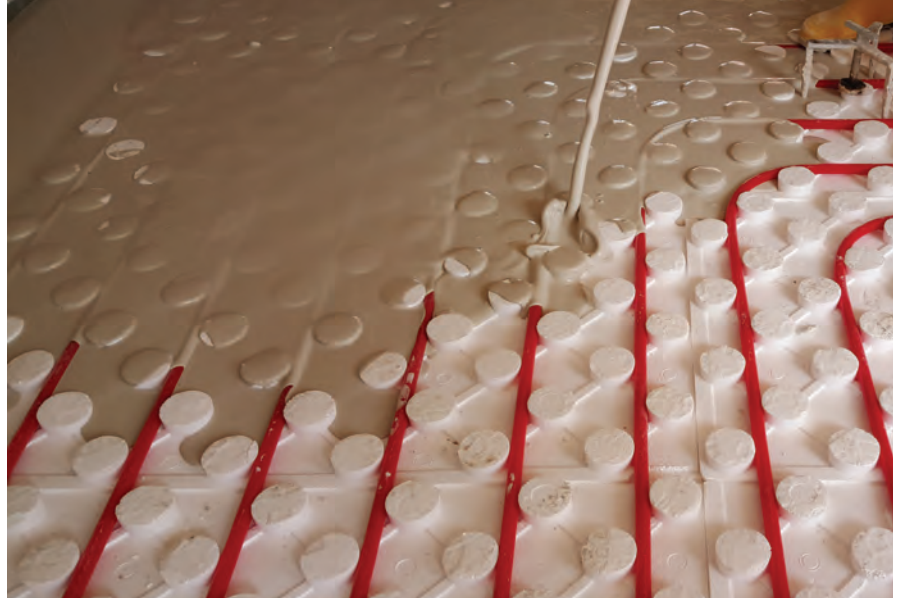
Alçı bazlı MAXICOAT, çimentoya göre 1'e 15 oranında çok daha düşük karbondioksit emisyonu ile üretildiği için binanın gerçek karbon salınımının azalmasına ciddi bir katkı sağlıyor.

zemini 5-6 cm şapla dolduruluyor. Bunun üzerine nihai kaplama malzemesi geliyor ve bina kullanıma hazır hale geliyor. Bina zeminini aynı dayanımda ve 5-7 cm daha hafif bir malzeme ile doldurduğunuzda binanın statik yükü de çok ciddi azalır. Nitekim Dalsan Alçı'nın kuru duvar sistemlerinde olduğu gibi binalarda zemin şapı olarak **MAXICOAT**, daha başından projeye girebilirse çok ciddi avantaj yakalanır. Ki, tuğla duvarlara karşı önerdiğimiz kuru duvar sistemlerimizde bunu ispat etmiştik. Burada amaç, aynı nitelikteki bir malzemeyi daha hafif bir malzeme ile değiştirmek."

Alçı bazlı **MAXICOAT**, çimentoya göre 1'e 15 oranında çok daha düşük karbondioksit emisyonu ile üretildiği için binanın gerçek karbon salınımının azalmasına ciddi bir katkı sağlıyor. Dalsan Alçı'nın binada doğru yapı malzemesi kullanılması konusunda bir çaba içinde olduğunu belirten Daloğlu, "Biz artık yüzey mukavemeti, basınç mukavemeti, C16 veya C20'yi konuşmuyoruz. Biz, daha az nakliye yaptırabilen ve karbondioksit emisyonları azaltılmış, çevreci, doğru malzemenin seçilmesi gerektiğini söylüyoruz. Karbondioksit emisyonu dışında, tüm ürünlerimizin insan sağlığına uygun olduğunu ABD menşeli bir sertifikasyon sistemi olan 'Greenguard' ile belgeliyoruz. Biz iç mekan hava kalitesini korumaya son derece önem veriyoruz. İç cephede kullanılan **COREX**, **MAXICOAT**, **FLOORTEK** gibi bütün Dalsan Alçı ürünleriyle mukavemet değeri ilan edilmiş, iç mekan hava kalitesi analizleri yapılmış, life cycle assessment süreci bitirilmiş bir yapı malzemesi sunuyoruz. Bizim için işin temel yapı taşı bu" diyor.

Alçı sektörüne öncülük ediyor

Dalsan Alçı'nın alçı sektöründe insanı, çevreyi dikkate alan bir dil kullandığını ve bu yaklaşımla inşaat sektörüne öncülük ettiğinin altını çiziyor. Daloğlu, bir mobilyanın, bir boyanın veya bir duvar kağıdının kullanımında insanlara doğru ürünlerin



Yerden ısıtma üzeri **MAXICOAT** uygulaması

seçimi konusunda bir farkındalık yaratılmasına öncülük edecek bir anlayışla hareket ettiklerini söylüyor: "İşi 'Kaç para?' anlayışından çıkarıp nitelik konuşmamız lazım."

Kum çimento karışımı ile hazırlanan şapın şantiyede ve elle yapıldığını belirten Daloğlu, fabrikasyon bir ürün olmadığında sistemi kontrol etmenin ve standardı yakalamanın zor olduğunu söylüyor ve **MAXICOAT**'in fabrikasyon ürünü olmasıyla her türlü testi yapılmış, belgelendirilmiş bir malzemeye geçiyorsunuz. Sonra bu malzeme, katı bir kıvam halinde katlara pompayla transfer ediliyor. Ürün usta tarafından mastarlanarak hizaya getiriliyor. Bu şu demektir bir insan elinin hassasiyetiyle hareket ediyorsunuz" diyor.

Zemin şapında fabrikasyon

Bugün standart şap makinalarıyla 10-12 kat yüksekliğindeki binalara şap atı-

labiliyor. Daha üstü için mutlaka yerinde bir karışım yapılması lazım. Burada da çimento bazlı şaplar ya bu yüksekliğe kadar çıkamıyor ya da çıktığında maliyeti artıyor. Timuçin Daloğlu, alçı bazlı **MAXICOAT**'in fabrikasyon bir ürün olduğu için, insanın karışımına ihtiyaç duymadığı bilgisini veriyor: "Her türlü karışım, nihai yerinde şap olarak atılıp karıştırılır. **MAXICOAT**, piyasadaki alçı sıva yapan makinalarla dahi karıştırılabilir. Ancak mevcut makinaların üretim kapasitesi düşük olduğu için, daha fazla **MAXICOAT**'in karışmasını sağlayacak, çift karışımlı, dakikada 60-65 litre dolum yapabilecek **MAXICOAT** Şap Makinelerini de piyasaya sunmuş olacağız. Dakikada 60-65 litre **MAXICOAT** hacmi, saatte yaklaşık 4 metre küplük alan yapar. Bu da 5 cm'lik bir alan için 80-90 metrekare anlamına



Mevcut döşeme üzeri **MAXICOAT** uygulaması

geliyor. Makine karışımı uygulamada kolaylık sağlıyor. **MAXICOAT**, kendi kendine yayılan bir malzeme olduğu için, son derece düzgün bir zemin yaratıyor.”

Daloğlu, **MAXICOAT**’i fiyat olarak konvansiyonel şapla mücadele edebilecek, nitelik ve nicelik olarak içi doldurulmuş, kendiliğinden yayılan, yüksek mukavemetli, uygulaması son derece kolay, hazır bir şap malzemesi olarak nitelendiriyor.

MAXICOAT’in genleşme ve büzülme özelliğinin kontrol altına alındığını belirten Daloğlu, **MAXICOAT**’le birlikte zemin uygulamalarını tek kat malzemeye indirgedikleri bilgisini veriyor: “Farklı ürünlerin inşaatı girmesini önleyorum. Zamandan kazandırıyoruz. İşçilikten kazandırıyoruz. Fabrikasyon bir ürün sunuyoruz. Alçı piyasası için yepyeni bir pazar açıyoruz. Biz sektörde lokomotif olarak hareket ediyoruz. Nitelikli ürün, doğru ürün, doğru fiyatla satılır. Dalsan Alçı bunu **BoardeX** ile ispatladı.”

Alçı bazlı yeni jenerasyon şap malzemesiyle birlikte Dalsan Alçı’nın zeminden tavana, tavandan çatıya, duvardan duvara binanın her türlü isteklerine cevap verebilir hale geldiğine dikkat çeken Timuçin Daloğlu, Dalsan Alçı’nın **BoardeX** ile, **BoardeX roof** ile, **FLOORTEK** ile ve **MAXICOAT** ile inşaat sektörüne değer kazandırmaya devam ettiğini sözlerine ekliyor.

‘MAXICOAT, zeminde alışkanlıkları değiştiriyor’

Dalsan Alçı Teknik Hizmetler Yöneticisi Fatih Ulutaş ise, Dalsan Alçı’nın zeminde kullanılmak üzere geliştirdiği zemin şapı **MAXICOAT**’i tüm alışkanlıkları değiştiren bir malzeme olarak nitelendiriyor: “Tüm yapılarda betonarme tamamlandıktan sonra, elektrik, su gibi zeminden geçirilen tesisatların kapatılması için kum, çimento, su karışımı bir şap dökülüyor. Aslında şap, tüm binaların ayak basılan yerlerinde mevcut. Şap kalınlığı konvansiyonel sistemlerde 5-8 cm arasında değişiyor. Çünkü çimento esaslı şaplar 6-7 cm kalınlıkta dökülmeli ki herhangi bir çatlama olmasın yüzeyde. Zeminde kullanılmak üzere geliştirilen **MAXICOAT** ise bu durumu tamamen değiştiriyor. **MAXICOAT** 2 cm’ye kadar uygulanabilir bir şap. **MAXICOAT**’i diğer malzemelerden ayıran en önemli özellik akışkan olması. Duvara uygulanan alçı makineleriyle uygulamak mümkün. Su gibi yayılıyor ve kendi kotunu buluyor. Tapalama



MAXICOAT uygulaması

işlemini yaptıktan sonra çok düzgün bir yüzey elde ediliyor. **MAXICOAT** yüzeyi üzerine, parke, seramik, pvc gibi her türlü uygulama yapılabilir.”

Ulutaş, **MAXICOAT**’in yine Dalsan Alçı’nın geliştirdiği bir başka ürün olan **FLOORTEK** ile olan farkını şöyle özetliyor: “**FLOORTEK** 10 mm kalınlığa kadar uygulanabilirken, **MAXICOAT** ise 2 cm’den itibaren uygulanabilir. Aslında dolgu yapıyor bu ürünle. **FLOORTEK** sadece bozuk olan yüzeye, üzerine yapılacak parke, seramik, pvc gibi uygulamalar öncesinde düzeltmeyi sağlayan bir ürün. **MAXICOAT** ise, dolguyu sağlıyor. En büyük özelliği konvansiyonel şaplara göre yüzeyinde çatlamalar yapmaması.”

‘Ustalar eğilmeden yorulmadan çalışıyor’

MAXICOAT’in sağladığı düzgün yüzey

kalitesinin üzerine yapılacak her türlü imalatı kolaylaştırma imkanı vererek yüzeyin daha düzgün çıkmasını sağladığına dikkat çekiyor: “**MAXICOAT**, kendinden yayılan bir şap olduğu için terazisini almak basit hale geliyor. Uygulamacılar açısından bakıldığında, bildiğimiz uygulamalar çok zahmet gerektiriyor. **MAXICOAT**’te ise uygulamacılar zemine hiç eğilmiyor. **MAXICOAT**, zemine makineden gelen harçla doldurularak yüzeyden tapalanıyor. Bu, uygulamacılar açısından çok büyük kolaylık sağlarken, aynı zamanda ustaların sağlığı açısından çok önemli bir avantaj. Ustalar, eğilmeden, daha fazla metrekarelerde yorulmadan çalışma imkanı buluyor.”

Sıradan şaplardan farklı olarak **MAXICOAT**’i kendinden yayılan hazır bir şap olarak nitelendiren Ulutaş, “**MAXICOAT**’in bir özelliği, A1 sınıfı



MAXICOAT yüzeyinin tapalanması



yanmaz bir malzeme. Diğer alternatif ürünlere göre, alçı esaslı olduğu için yangını söndürdüren bir özelliğe sahip. Diğer şaplara göre kıyaslandığında 6-7 cm değil, 3-4 cm kalınlığında uygulanabiliyor ve çatlama yapmıyor. Böylelikle bina içindeki kat yüksekliğini artıran bir avantaj sağlar” diyor.

MAXICOAT’in makineye bağlı olmak kaydıyla 3-5 kişilik ekiple uygulanabildiğini belirten Ulutaş, **MAXICOAT** uygulamasına ilişkin şu bilgileri veriyor: “Uygulama başlamadan önce yüzey hazırlığı yapılmalı. Zeminin temizlenip nemlendirilmesi gerekiyor. Şantiyede verilen kotlara göre, ortalarında **MAXICOAT** seviye ayakları kullanılarak tüm yüzeyin aynı kotta olması için ön hazırlık aşaması gerekiyor. Bundan sonra **MAXICOAT** yüzeye doldurularak tapalanıp istenilen kotta yüzey sağlanıyor. Konvansiyonel şaplarda kum ayrı geliyor çimento ayrı geliyor şantiyeye. Ama **MAXICOAT**’te tek bir ürün olarak pakette geldiği için daha temiz bir şantiye imkanı sağlıyor. En önemli nokta da **MAXICOAT**, konvansiyonel şaplara göre daha düşük karbon salınımı sağlıyor.”

Ayrıca **MAXICOAT**’de patent başvurusu yapılmış bir ürün.

MAXICOAT inşaat sektöründe devrim yaratacak

Dalsan Alçı Teknik Pazarlama Yöneticisi Ali Kanver, Dalsan Alçı’nın inşaat alanında devrim yaratacak bir diğer ürün olan **MAXICOAT**’in ise gerçek mukavemeti getiren bir malzeme olarak tanımlıyor ve “C16 denilen çimento esaslı şaplar, 300 dozda uygulanabiliyor ve çatlamasın diye şapı sulamak gerekiyor. **MAXICOAT**



Zeminin **MAXICOAT** doldurulması

ise uygulandıktan 2 saat sonra yaya trafiğine açılabilir, bu da şantiyeye hız kazandırıyor ve sahada başka imalatlara imkan veriyor. Diğer ürünlerde şantiye çok fazla kirlenirken; **MAXICOAT**, şık paketlerde şantiyeyi geliyor ve uygulamasında herhangi bir kir olmadığı için tertemiz bir görüntü sunuyor” diyor.

Çimento esaslı normal şaplara göre **MAXICOAT**’in fiyatının biraz yüksek olsa da ürün beraberinde getirdiği birçok üstünlüğün, bu durumu amorti ettiğini söylüyor ve ekliyor: “**MAXICOAT**, uygulamacıya hız katması, kendinden yayılan bir ürün olması nedeniyle mimarın istediği kotlarda, istediği ölçülerde bunu uygulaması çok önemli. Uygulaması çok kolay, eğilip kalkmıyorsun. Tapalama aleti ile rahat uygulama imkanı var.”

Yeni nesil çatı levhası BoardeX roof

- BoardeX roof**, arka yüzeyi özel file ile güçlendirilmiş çatı levhasıdır.
- Kil veya beton kiremit ve shingle gibi çatı malzemelerinin altında OSB veya tahta yerine kullanılır.
- BoardeX roof**’ta küf oluşmaz.
- Yüksek ısı yalıtımına sahip çatı çözümleri sunar.
- A1 sınıfı yanmaz **BoardeX roof** yanmaz çatı detaylarının kesin çözümüdür.
- Çatı uygulamalarında kullanılan **BoardeX roof** OSB’ye göre çok daha az karbon salımı yapar.

Zeminde en iyi alternatif hazır şap

- MAXICOAT**, döşeme betonu üzerine kullanılan kolay yayılma özelliği olan hazır karışım zemin şapıdır.
- Geleneksel çimento esaslı şap uygulamalarına göre çok daha hızlı ve kolay uygulanır.
- Makina ile uygulanır.
- Uygulama tamamlandıktan 2 saat sonra üzerinde yürünebilir.
- İklim koşullarına göre tam kuruma sağlandıktan sonra üzerine son kat uygulama yapılır.
- Geleneksel çimento esaslı şaplara göre çok daha az karbon salımı yapar.
- Yüzeye yapılacak uygulama kalınlığı en az 20 mm dir.
- Uygulama sonrası çimento esaslı şaplar gibi sulama gerektirmez.
- A1 yanmaz malzeme sınıfında yer alan **MAXICOAT**, bünyesinde kristal yapıda su bulunduran alçı bazlı olması nedeniyle ayrıca yangını geciktirme özelliği de sunuyor.
- Son derece düzgün ve sert yüzey oluşmasına imkan veren **MAXICOAT**, bağımsız laboratuvarlarda yapılan aşınma direncini ölçen Taber Test sonuçlarına göre üstün aşınma direnci gösteriyor.
- Üstün mekanik dayanım özellikleri gösteren **MAXICOAT**, eğilmede kırılma mukavemeti ve basınç mukavemeti standartlarında da başarılı sonuçlar veriyor.

Ersa Otel ve Kongre Merkezi,

Dalsan Alçı ile hız kazandı

Ersa'nın 2013'te 250 milyon dolarlık yatırımla inşasına başladığı ve Türkiye'nin en büyük kongre oteli olmaya aday Ersa Otel ve Kongre Merkezi'nin Proje Koordinatörü İsmail Kansız, projede kullanılan Dalsan Alçı'nın **COREX** ve **BoardeX** ürünlerinin sunduğu avantajlarla, projeye hız ve zaman kazandırdığının altını çiziyor.



Ersa Otel ve Kongre Merkezi

Saraylı Holding ve Eren Holding'in iştiraki olan ve şehir otelciliği alanında faaliyet gösteren Ersa İnşaat Proje Turizm San. ve Tic. A.Ş., Türkiye'de rezidans, alışveriş ve yaşam merkezleri, nitelikli kamu binaları, sanayi tesisleri gibi farklı konseptlerde gerçekleştirdiği birçok proje konusunda faaliyet gösteriyor.

Ersa İnşaat'ın İstanbul Güneşli'de Basın Ekspres yolu üzerinde 250 milyon dolarlık yatırım bedeli ile inşa ettiği Türkiye'nin en büyük kongre oteli olmaya aday projesi Ersa Otel ve Kongre Merkezi Projesi, 400 odalı 5 yıldızlı otel, yine 400 odalı 4 yıldızlı Otel, 486 rezidans daire ve 5 bin kişilik kongre merkezi fonksiyonla-

rını içeren karma bir proje. Ersa Otel ve Kongre Merkezi projesi, havaalanına, fuar alanına, metroya, AVM'lere yakın olması ile lokasyon olarak çok önemli bir konuma sahip.

Ersa Otel ve Kongre Merkezi'nde yer alan ve 'Prime İstanbul' kapsamında yer alacak oteller, Accor Grubu'nun Pullman Hotel ve Mercury Hotel markalarıyla işletecek. Proje, Performans ve Kongre Merkezi, 3000 m²'lik SPA alanı ve otel konforunun sunulacağı rezidans daireleri ile uluslararası ticaret, kültür, turizm ve finans dünyasının önemli adreslerinden biri olmayı hedefliyor.

Projede kullanılan Dalsan Alçı ürünleri, 2013'te inşasına başlanan projenin hız kazanmasında önemli paya sahip.

Proje ile ilgili detayları öğrenmek için Ersa Otel ve Kongre Merkezi Proje Direktörü İsmail Kansız ve projenin alçı, boya işlerini uygulayan müteahhit firma olan Dalpan İnşaat'ın yöneticisi Muharrem Dalgın ile bir araya geldik. Aldığı eğitimle birlikte inşaat sektöründe neredeyse 37 yıllık deneyime sahip olan İsmail Kansız, 1962 yılında İstanbul'da doğmuş. Kabataş Erkek Lisesi'nden mezun olduktan sonra İTÜ'de İnşaat Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitimi görmüş. Yine aynı üniversitede betonarme üzerine master ve ardından İstanbul Üniversitesi'nde de MBA eğitimi almış.

Karayolları Binası'ndan sonra dönemin en yüksek katlı binalarından biri olan Asta'nın 13 katlı Ayazağa Polis Lojmanları



projesinde 'şantiye şefi' olarak mesleğe başlayan Kansız, Türkiye'de daha sonra Garanti Koza, İSKİ Kolektörleri, Şişli Elit Tower, Mesa Nurol Bahçeşehir gibi projelerde çalışmış. 11 yıl boyunca Libya, Suudi Arabistan, Irak gibi ülkelerde birçok büyük inşaat projesinde görev almış. 4 yıl boyunca Cevahir Holding'te Proje Koordinatörü olarak görev yapmasının ardından, Ersu Otel ve Kongre Merkezi daha temel aşamasındayken projeye Ağustos 2013'te 'proje koordinatörü' olarak dahil olmuş. Genelde projenin en sancılı kısmının temel aşaması olduğunu belirten Kansız, "Temelden sonra projeye dahil oldum. Bu anlamda çok zor olmadı. 7-8 aylık sürede kaba inşaatı bitirdik. 13-14 aydır da projede ince işleri gerçekleştiriyoruz. 2-3 ay içerisinde projeyi komple bitirmeyi planlıyoruz" diyor.

'Türkiye, inşaat alanında çığır açtı'

Kule vinç, beton pompası ve mikserin olmadığı dönemlerde yüksek katlı bina yapmanın bugünkü koşullarda çok çok zor olduğunu anlatıyor: "Betonları çok ilkel yöntemlerle döküyorduk. Bugün, beton pompasıyla 35-40 katlık binalara beton dökülüyor."

Alçı levha yoktu henüz. Dökme alçı ile tavana kontrplak, üstüne elyaf koyup, maşrapa ile su döküp üretim yapıyorduk. Elle yapılan inşaat sizi çok geriye götürür. Her şeyden önce inşaat sürecinde zamanla yarışyorsunuz. Ve o günden bugüne bakıldığında Türkiye, inşaat sektöründe çığır açtı. Şu anda yurtdışında Türk müteahhitleri tercih ediliyor. Çünkü teknolojiyi çok iyi takip ediyoruz. Bu da inşaatı daha verimli, daha fizibil ve maliyetleri daha düşük hale getiriyor."



"Alçı levha, aslında ABD'de uygulanan bir sistemdi, Türkiye'ye çok geç geldi. Eğer 1970-1975 yıllarında gelmiş olsaydı, depremde daha az can kaybı olurdu."

"Eskiden Zeytinburnu'ndan deniz kumuna çimento karıştırılır, öyle usulsüz inşaatlar yapıldı" diyen Kansız, burada dikkat edilmesi gereken esas noktanın hangi teknik ile yapıldığından çok doğru şekilde yapılıp yapılmadığı olduğunu altını çiziyor: "Biz ilkel tekniklerle yapılan inşaatı da doğru bir şekilde yapıyorduk. Beton, demiri doğru koyup, işi doğru yaparsanız; bu sadece sizi zaman açısından geriye götürür; onun dışında ortaya çıkan sonuç gayet memnuniyet"

verici olabilir. Nitekim İstanbul'da 1999'da deprem olduğunda bizim yaptığımız çok katlı binaların hiçbirinde en ufak bir çatlama olmadı."

'İnşaat yapım süreci alçı ile hızlandı'

Teknolojinin gelişmesinin süreci çok hızlı hale getirdiğini belirten Kansız, bilhassa alçının bu süreç içinde çok önemli bir yeri olduğunu altını çiziyor. Kansız, "1980'li yıllarda kara sıva üstüne bezirle yapılan bir macun kullanır, üstü zımparalanır, cam yüzey gibi olur ve üstüne boya vurulurdu. Kaba alçı ve üstüne yapılan saten, inşaatı çağ atlattı. Yani paketi aç, suyla karıştır ve duvara uygula. Sonra makine alçısı çıktı. Bu da işi 3-4 saate indirdi. Eskiden 5 günde bir oda biterken, şimdi 1 günde bir oda bitiyor. Daha düz yüzeyler elde etmek için bu sefer alçı levhalar ortaya çıktı. Alçı levhaların bize en büyük faydası, çok seri giden işlerde, özellikle bölme duvarlarda, işin daha kolay yapılmasını sağladı. Daha düz yüzeyler elde edilmesini ve bina yükünün hafiflemesini beraberinde getirdi. Alçı levhayla bina yapıldığında binalar daha da hafifliyor. Beton yükü, sıva yükü, tuğla yükü



Boardex giydirme uygulaması



Muharrem Dalgın ve İsmail Kansız

azalıyor. Onun yerine metal konstrüksiyon kullanılıyor. Bu da maliyetleri azaltıyor. Kısacası alçı, hem hızlı, hem ekonomik, hem hafif ve hem de maliyeti daha düşük bir ürün" diyor.

'Alçı levha bir devrim'

"Alçı levha, inşaatta bir devrim" diyen İsmail Kansız, "Alçı levha, aslında ABD'de uygulanan bir sistemdi, Türkiye'ye çok geç geldi. Eğer 1970-1975 yıllarında gelmiş olsaydı, depremde daha az can kaybı olurdu. Çünkü 1999'da yaşanan depremde yaşamını yitirenlerin neredeyse yüzde 40'ı odalarındaki duvarların altında kaldılar. Eğer siz betonarmeyi iyi yapmamışsanız, tuğla ile sıva ile yükü artırmışsanız; depremde binanın dayanma şansı yok. Eğer duvarlar alçı levhayla yapılmış olsaydı, ölümlü vakalar daha az olabilirdi" diyor.

'İnsanlar alçı levhayı doğru anlamıyor'

Kansız, bugün birçok gökdelende alçı levha kullanımının yaygınlaşmasını olumlu buluyor ve Ersi Oteli ve Kongre Merkezi projesinde de oda bölmelerinin hepsinde alçı levha kullandıklarını altını çiziyor. Alçı levha kullanımının halen insanlar tarafından doğru anlaşılmadığı dile getiriyor ve "Alçı levha sadece 1.25 cm'lik bir plaka olarak gören insanlar, alçı levha ile yapılacak duvarların mukavemetinin, yetersiz olacağını düşünüyor. Halbuki, alçı levhayı bir sistem olarak görmek lazım. İçinde ses ve ısı yalıtımlarını da içerecek doğru alçı bölme sistemine karar verdiğinizde; mukavemeti tuğladan daha sağlam, daha düzgün, daha temiz, daha sağlıklı,



daha emniyetli, daha ekonomik, daha hızlı, daha kolay bir çözüm elde edersiniz. İnsanlara bunu anlatmak lazım" diyor.

'Boardex, Ersi Projesi'ne zaman kazandırdı'

Alçı levhaların artık dış cephede de kullanılması ile inşaat sektörü için yeni bir devrim gerçekleştiğini söylüyor. Boardex'e ilk olarak Akbatı şantiyesinde rastladığını belirten Kansız, alçının dış cephelerde kullanılmasına inanmadığını anlatıyor. Ersi Oteli projesinde de çok fazla Boardex kullandıkları bilgisini veriyor: "Ersi Oteli projesinde zamanla yarıştığımız için, bazı yerlerin kapatılmadan, bazı mekanların yapılmış olması gerekiyordu. Yani biz restoran kısmındaki kolon ve böl-

meleri yaparken, camlar ve doğramalar yapılmadığı için içeriye yağmur ve kar giryordu. Biz de bölmeleri Boardex ile yapmaya karar verdik. Islak mekanlarda, kışın rezidansın balkon tavanlarında Boardex kullandık. Boardex'i dış cephede, cam aralarında, çelik konstrüksiyonların olduğu riskli bölgelerde, hamamlarda, SPA bölmelerinin dış kaplamasında, yamuk alanlarda kullandık. Temiz, düzgün ve jilet gibi bir yüzey elde ettik. Tavan içinde bulunan havuzlar var. Bu alçıdan başka bir malzeme ile yapılamaz.

Koordinasyon ve zaman kazandırma noktasında COREX ve Boardex inanılmaz bir avantaj sağladı. Boardex, kendisinden sonra yapılacak imalatların önünü açan bir ürün. Yoksa buralarda COREX de kullanabilirdik, ama COREX'i kullanabilmek için cepheyi kapatmak gerekiyordu. Ama böyle bir zamanımız yoktu. İçerideki imalatın devam etmesi için Boardex'i iç mekanlarda da kullandık. Burada



"İçinde ses ve ısı yalıtımlarını da içerecek doğru alçı levha sistemine karar verdiğinizde; mukavemeti tuğladan daha sağlam, daha düzgün, daha temiz, daha sağlıklı, daha emniyetli, daha ekonomik, daha hızlı, daha kolay bir çözüm elde edersiniz."

BoardeX, COREX'e göre daha maliyetli bir ürün olsa da, ürünün maliyetinden çok zamandan kazanacağımız maliyeti düşündük."

'Malının arkasında duran firma ile sıkıntı olmaz'

Dalsan Alçı ekibinin ürünlerini kendilerine çok iyi tanıttığını belirten Kansız, şantiye sürecinde ürüne ve hizmete yönelik herhangi bir sıkıntı yaşamadıklarını belirtiyor: "Alo dedik malzememiz geldi. Ürününün arkasında olan firmadan hiçbir zaman sıkıntı yaşamazsınız. Ki siz malınızın arkasında durmazsanız, kimse de sizin arkanızda durmaz. Dalsan Alçı, ürettiği malın arkasında."

'Yangına karşı alçı levha kullandık'

Kansız, Ersan Otel Projesi'nde alçının yangın geciktirme özelliğinden de faydalandıklarını söylüyor ve "Yangını belli yerlerde zonlamak gerekiyor. Yangın zonları oluşturulurken, yangına dayanıklı alçı levhalar kullandık. Bilhassa, elektrik odalarında, asansör kenarlarında, yangın zonlarında, shaftlarda yangına dayanıklı alçı levhalar kullandık" diyor.

'Dalpan'ın Ersan projesinde önemli bir rolü var'

İsmail Kansız, Ersan Projesi'nde alçı, boya, duvar konusunda uygulama çözümleri sunan ve daha önce farklı projelerde de birlikte çalışma fırsatı buldukları Dalpan'ın tecrübelerinden faydalandıklarını ve nitelikli bir projenin ortaya çıkmasında Dalpan'ın çok önemli bir katkısı olduğunu altını çiziyor: "Bu işlerde en önemli şey, sizin ne istediğinizin uygulama firması tarafından anlaşılması. Ki, Dalpan, benim karakterimi bilen ve bizim ne istediğimiz çok iyi bilen bir firma."



Ersan Otel ve Kongre Merkezi şantiye ekibi

Dalpan'ın çözüm odaklı yaklaşımı

Röportaja eşlik eden Dalpan yetkilisi Muharrem Dalgın, 1999 yılında Sıtkı Dalgın tarafından incele inşaat işleri yapmak üzere kurulan Dalpan İnşaat'a 2006 yılında katılmış. Babası Sıtkı Dalgın'dan aldığı iş ahlakı ve tecrübeyi devam ettirme misyonu içinde hareket ettiğine işaret eden Dalgın, Dalpan olarak üstlendikleri her projeyi, aralarında mimar, mühendis de yer aldığı uzman kadrolarıyla çok büyük özenle ve en doğru uygulama prensibiyle hayata geçirme gayreti içinde olduklarının altını çiziyor. Dalgın, bu anlayışın sektörde lokomotif firmalarla çalışma fırsatı getirdiğinin altını çiziyor ve "Bizim için çözülemeyecek hiçbir problem yok. Bize gelen her türlü sorun için canla başla çözüm üretme anlayışına sahibiz. Dalpan'ı farklı kılan ve bize kazandıran da bu anlayış" diyor.

Dalpan İnşaat'ın 100 kişilik çekirdek kadrosu ve alt taşeron ortaklarıyla birlikte toplamda 235 kişilik bir ekiple Ersan Projesi'nde uygulama işleri yaptıkları bilgisini veren Muharrem Dalgın, tüm çalışanların mesleki yeterlilikleri olduğunu ve deneyimli olduklarının altını çiziyor. "Firmamızın kalitesi, işimize gösterdiğimiz özenin kalitesiyle başlar" diyor Dalgın, üstün iş ahlakı ve dürüst çalışma ilkelerine uyarak malzeme ve uygulamada kaliteli ve güvenilir hizmet sunan bir kurum olma yolunda ilerlemeyi hedeflediklerini sözlerine ekliyor.

Proje Künyesi

Proje Adı: Ersan Otel ve Kongre Merkezi

Proje Türü: Otel, Rezidans, Kongre Merkezi Karması

Proje Yeri: Güneşli

Proje Alanı: 235 bin m² kapalı alan

İşveren: Saraylı Holding ve Eren Holding

Yatırımcı Firma: Ersan İnşaat

Mimari Proje: 3 G Mimarlık - Semih Goral

Proje Direktörü: İsmail Kansız

Alçı Uygulama: Dalpan İnşaat

Projede Kullanılan Lafarge Dalsan

Ürünleri: COREX, BoardeX dahil Dalsan Alçı'nın tüm ürünleri.

İşin Başlangıç Tarihi: Aralık 2012

İşin Bitiş Tarihi: Ekim 2015

'Dalsan Alçı karlılığı yüksek bir marka'

Sultanbeyli'den Silivri'ye, Adapazarı'ndan Samsun'a kadar geniş bir müşteri alanına hizmet veren Dalsan Alçı'nın Sultanbeyli bayisi Ersöz Yapı'nın şube yöneticisi Hasan Yıldırım, Dalsan Alçı'nın markalarıyla, ürün ve hizmetleriyle alçı sektöründe karlılığı yüksek bir marka olduğuna vurgu yapıyor.

Dalsan Alçı İstanbul bayilerinden Ersöz Yapı'nın 700 metrekare kapalı alan olmak üzere toplam bin 800 metrekarelik Sultanbeyli şubesinde 6 yıldır yöneticilik yapan Hasan Yıldırım'ın hikayesi 1974 yılında Ordu'nun Mesudiye ilçesinde başlıyor. Ancak daha 2 yaşındayken ailesi İstanbul'a geliyor. İstanbul'da Ticaret Lisesi'nde eğitim gören Yıldırım, üniversiteye devam etmemiş, direkt iş hayatına atılmak durumunda kalmış. Yıldırım'ın yapı sektörü ile tanışıklığı, Ersöz Yapı'dan da daha eskiye dayanıyor. Acar Kent'te Marmara İnşaat'ta çalışmalar yapmış. Ancak kardeşinin tavsiyesiyle Ersöz Yapı'ya transfer olmuş. Daha önce Ersöz Yapı'da çalışan kardeşi vasıtasıyla girdiği firmada; bugün 8 kişilik ekibiyle birlikte çok başarılı işlere imza atıyor. Sultanbeyli'den Silivri'ye, Adapazarı'na kadar müşterileri olduğunu belirten Yıldırım, gelen talepleri karşılamak için Samsun'a dahi mal sevkiyatı yaptıklarını da anlatıyor.

Hasan Yıldırım, 2006 yılında faaliyetlerine başlayan Ersöz Yapı'nın Nur Yapı bünyesinde çalışmalar yürüttüğü bilgisini paylaşıyor ve firmanın Sultanbeyli bölgesinde önemli işlere imza atarak, bölgenin gelişiminde ciddi bir katma değer yarattığını ifade ediyor. Ersöz Yapı'nın bölgede çok önemli bir rol üstlendiğinin altını çizirken, bundaki en önemli payın mesai saatinde gizli olduğunu söylüyor. Ersöz Yapı'da mesainin sabah 6.30 ile akşam 19 arasında olduğu, bazen talebe göre mal sevkiyatının gece 1'e kadar sürdüğü bilgisini veren Yıldırım, bunun önemli bir fark yarattığını söylüyor ve sabahın erken saatlerinde dahi müşterilerin kapıda bekledi-



Hasan Yıldırım



**"Nasıl ki bir kuyumcuya
gittiğinizde altının fiyatı belli.
BoardeX' de 'altın' gibi, alçı
piyasasında standart bir fiyatı
oluşmuş durumda"**

ğini anlatıyor: "İşe başlama saati benim en önemli prensibim. Bu aynı zamanda hem bizim için, hem müşterimiz için büyük bir avantaj. Bütün arkadaşlarımız da bu konuda büyük bir özveri gösteriyor. Ersöz Yapı olarak ekip ve takım çalışmasını tam manasıyla gerçekleştiriyoruz. Ersöz Yapı sahibi Hakan Ersöz'ün bizim arkamızda olması, bize her türlü güveni veriyor olması; bütün bu hizmet kalitesinin geliştirilmesinde, başarının gelmesinde önemli bir rol oynuyor. Yine finans gücü önemli. Ki bu hem fiyat noktasında, hem de verilen hizmet kalitesi konusunda gelen müşteriye güven veriyor. Piyasada karşılıklı bir güven oluşturuyor."

Geçen yıla göre bir hareketlilik

Toptan ve perakende müşterilere mal satışı gerçekleştirdiklerini belirten Yıldırım, bazen 10 kamyon mal sevkiyatı dahi yaptıklarını söylüyor. İnşaat sektöründe çok önemli bir hareketlilik olduğunu belirten Yıldırım, "Seçimden sonra bir durgunluk olduğu söylentisi var. Ancak, bizde tam tersi bir durum söz konusu. İşlerimizde çok ciddi bir artış var. Bizim müşterilerimizin şantiye işleri devam ediyor. Geçen yıl Sultanbeyli'de imar yoktu, çivi çakılmıyordu. Bu yıl Sultanbeyli'de imar noktasında bir hareketlilik var. Geçen yıl yaptığımız ciroyu ikiye katladık. Alçı ve alçı levha konusunda da geçen yıla göre daha hareketli bir dönem geçiriyoruz. Sadece depomuza günde iki tır alçı, bazen de üç kamyon alçı levha geliyor" diye konuşuyor.

'Yeni müşteri yeni bir risk'

Bütün ekibimiz satış, tahsilat ve sevkiyat konusunda destek verdiğini belirten Yıldırım, yeni müşteri konusunda temkinli davrandıklarını belirtiyor ve satış konusunda riskleri minimize ettiklerine dikkat çekiyor: "Mevcut piyasada yeni müşteri yeni bir risk. Çok satış çok kazanma anlamı taşıyor. Çünkü mal satışını yaptığınız firmadan aldığınız çek, karşılıksız çıkıyor. Biz de elimizdeki müşterilere daha iyi hizmet vermek istiyoruz. Ürün yelpazesini geliştirerek, müşterilerimizin her türlü ihtiyacını karşılayarak, daha iyi hizmet kalitesi vererek ciromuzu artırmaya çalışıyoruz. Ki yaptığımız cirolar, bu adımlarımızın ne kadar doğru olduğunu gösteriyor."

Hasan Yıldırım, ürün yelpazesinin genişliği kadar, verilen hizmetin de Ersöz'ün tercih edilmesinde önemli bir payı olduğunu anlatıyor: "Sözümüzün arkasında olduğumuz için, Ersöz Yapı her zaman müşteri gözünde tercih sebe-



bidir. Bölgede, bizim segmentimizde başka bir firma yok. Tuğla, demir ve kum hariç bütün inşaat malzemelerinin toptan ve perakende satışını yapıyoruz. Dalsan Alçı'nın alçı, saten alçı, makine alçısı ve alçı levha malzemelerini, yine Dalsan Alçı'nın profilden, diğer bütün aksesuarlarına kadar birçok ürününü satıyoruz" diyor.

Ciromuzun büyük bölümü Dalsan Alçı ürünlerinden

Yıldırım, 2012 yılının mayıs ayından bu yana Dalsan Alçı bayiliğini yapan Ersöz Yapı'nın satışını yaptığı toplam yapı malzemelerinin büyük bölümünün cirosunu Dalsan Alçı ürünlerinin oluşturduğuna dikkat çekiyor: "Aslında Dalsan Alçı ile tanışıklık eskilere kadar dayanıyor. Ancak Dalsan Alçı ile çalışmalar Ersöz ile Mayıs 2012'de başlıyor."

Dalsan Alçı'nın alçı sektöründeki en önemli özelliğinin makine alçısı konusunda önemli bir stok avantajı içinde olduğunu söylüyor: "Dalsan Alçı'dan müşteri bazında çok fazla destek alıyoruz. Bize müşterilerimizden gelen en ufak bir sorunda dahi, anında ilgi gösteriyorlar ve müşterilerimizle karşılıklı bir çözüm bulu-



"Alçı ve alçı levha konusunda da geçen yıla göre daha hareketli bir dönem geçiriyoruz. Sadece depomuza günde iki tır yapı alçısı, bazen de üç kamyon alçı levha geliyor."

nuyor. Kesinlikle aksamayan bir hizmet söz konusu. Bu konuda verilen destek, çok önemli. Dalsan Alçı ekibi, haftanın iki günü bizleri ziyaret eder. Bir sıkıntımı olup olmadığını sorar."

'Dalsan Alçı satış ekibi yanımızda'

Dalsan Alçı'nın sunduğu ürünlerin müşterileri tarafından çok büyük ilgi gördüğünü belirten Yıldırım, özellikle **BoardeX**'in piyasada çok tutulduğunu belirtiyor: "Ersöz Yapı sahibi Hakan Ersöz'ün bizlerin arkamızda durması kadar, Dalsan Alçı'nın satış ekibinin de bizim yanımızda olduğunu özellikle belirtmek istiyorum. Yani bizler bir müşterimizle iletişim kurduğumuz esnada, Dalsan Alçı ekibinin de müşterilerimizin yanında olması, onlarla ilgilenmesi, bizim



“Alçıkart sistemi, çok güzel bir sistem. Bizim müşterilerimizin neredeyse yüzde 50’si Dalsan Alçı’nın ürünlerini Alçıkart sebebiyle tercih ediyor.”

eksik kaldığımız noktaları tamamlaması; yani bizim müşterilerimizle ilgilenmesi, onlara jest yapması bizlerin satışına olumlu yansıyor.”

‘Alçıkart’ın satışlara inanılmaz etkisi var’

Dalsan Alçı’nın Alçıkart uygulamasının satış noktasında müthiş bir avantaj yarattığını belirten Yıldırım, “Alçıkart sistemi, çok güzel bir sistem. Bizim müşterilerimizin neredeyse yüzde 50’si Dalsan Alçı’nın ürünlerini Alçıkart sebebiyle tercih ediyor. Biz de Ersöz Yapı olarak bu sistemi çok iyi işletiyoruz. Birçok bayi puanları kendileri için işletirken, bizler bunu müşterilerimizin hizmetine sunuyoruz. Şunu söyleyebilirim ki, benim müşterim olup da ‘Iphone 6’ veya ‘note4’ almayan yok. Müşterilerimiz aldıkları üründen hemen sonra puanlarının yüklenmesini istiyor. Alçıkart’ın satışlarda inanılmaz bir etkisi var.”

Ersöz Yapı’nın alt bayilerinden biri olan Kuşoğlu İnşaat’ın yetkilisi Saim Kuş da, röportaj sırasında Yıldırım’ın Alçıkart’a ilişkin görüşlerine destek veriyor ve Dalsan Alçı’nın Alçıkart uygulamasının müşterileri motive ettiğini söylüyor.

‘BoardeX, önümüzü açtı’

BoardeX’in alçı pazarında çok önemli bir ürün olduğun belirten Yıldırım, **BoardeX**’in Ersöz Yapı’nın önünü açan bir yenilik olduğunu söylüyor ve şunları kaydediyor: “Karadenizli bir müşterimiz, Giresun Çamoluk’ta bulunan evinin dış cephe duvarlarının tamamını **BoardeX**’ten yaptı. Sanırım bu, **BoardeX**’in sınırlarının ne kadar geniş olduğunu anlatıyor. Bizim depomuzda bulunan ürünlerin hepsi açıkta bulunuyor. Her türlü hava şartlarından etkilenmiyor. Hiçbir olumsuz etiri gelmedi, tam tersi olumlu dönüşler aldık”

İnşaat sektörünün geçtiğimiz 10 yılda çok önemli ilerleme kaydettiğini söylüyor. İnşaatın gelişmesine paralel olarak fiyatların da artış içinde olduğunu belirtiyor: “Kentsel dönüşüm, üçüncü havaalanı, üçüncü köprü, finans merkezi projesi, beraberinde birçok küçük projeyi de

tetikliyor. Eğer ciddi bir yol kazası olmazsa, inşaat sektörü Türkiye’de parlayan yıldız olmaya devam edecek. Şu anda yapılan projeler bunu gösteriyor. Karadeniz’de Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde Türkiye’nin her yerinde, çok ciddi projeler gerçekleştiriyor.”

‘BoardeX, piyasada altın gibi’

Alçı malzemesinin yapı sektöründe çok önemli bir ürün olduğunu belirten Yıldırım, “Cirolarımızın önemli bir bölümünde alçının büyük etkisi var. Dalsan Alçı’nın markası ve ürün kalitesinin bunda etkisi var. Müşterilerimize verdiğimiz Dalsan Alçı ürünlerinde geri gelen ürünler olmadı. **BoardeX**, bizim için karlılığı yüksek bir ürün. **BoardeX**, sadece bizim açımızdan değil, bütün piyasa açısından Dalsan Alçı’nın en çok para kazandıran ürünü. **BoardeX**, müşteriler tarafından beğenildiği için, piyasada belli bir standarda sahip. Nasıl ki bir kuyumcuya gittiğinizde altının fiyatı belli. **BoardeX** de ‘altın’ gibi, alçı piyasasında standart bir fiyatı oluşmuş durumda” diyor.



Hasan Yıldırım ve Ersöz Yapı çalışanları

Dalsan Alçı'nın yenilikleri sayesinde tercih sebebi olduk

Sektörün önde gelen markalarından biri olan Dalsan Alçı'nın Güneydoğu'daki önemli bayilerinden birisi olan Çetindağ Metal'in ortaklarından Gökhan Çetindağ, satış yaptıkları ürünlerin lider üreticileri ile çalışmayı prensip haline getirdiklerini ifade ederek, Dalsan Alçı sayesinde alçı grubunda lider üretici ile çalıştıklarını söyledi. Çetindağ, "Firma olarak marka bağlılığımız fanatik denebilecek şekilde. Dalsan Alçı ürünlerini vidasından alçı sıvasına kadar ikamesiz olarak depomuzda bulunduruyoruz" sözleri ile Dalsan Alçı'nın sattıkları ürün grubu içindeki önemini dile getiriyor.



İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) İnşaat Mühendisliği bölümü mezunu olan 33 yaşındaki Gökhan Çetindağ, abisi Gökşen Çetindağ ve Babası Ömer Çetindağ ile birlikte bir aile şirketleri olan Çetindağ Metal'i yaklaşık 3 yıl önce kurdular. Gaziantep ve Hatay Dört Yol'da bulunan toplam 16 bin metrekaresi kapalı olmak üzere, 50 bin metrekare büyüklüğündeki depolarda faaliyet yürüten Çetindağ Metal, Gaziantep ağırlıklı olmak üzere Doğu ve Güney illerinde faaliyet gösteriyor. 2 buçuk yıldan bu yana Dalsan Alçı ile çalıştıklarını söy-

leyen Gökhan Çetindağ, bu süre içerisinde Dalsan Alçı'nın sipariş modülünün kendilerine müthiş bir zaman tasarrufu sağladığını ifade ederek, Dalsan Alçı ile çalışmanın kendilerine çok şey kattığını söylüyor. 3 yıllık bir firma olmalarına karşın önemli bir gelişim gösterdiklerini de sözlerine ekleyen evli ve iki çocuk babası Gökhan Çetindağ, bunu büyük bir başarı olarak gördüklerini belirtiyor.

"Ürün Portföyümüzün yüzde 5'ine yakını alçı oluşturuyor"

Doğu ve Güney illerine faaliyet gös-



"Dalsan Alçı'nın rakiplere göre üstünlüğü özellikle Boardex ve COREX ürünlerinde ön plana çıkıyor"

terdiklerini söyleyen Gökhan Çetindağ, ağırlıklı olarak demir çelik ürünleri sattıklarını belirterek, "İzolasyon ve yapı ürünleri satışı portföyümüzde bulunmaktadır. Sattığımız ürünlerin bir çoğunda bölgede tonaj ve ciro olarak üst sıralarda bulunmaktayız. Çok geniş bir ürün yelpazesine sahip olduğumuzdan dolayı satmış olduğumuz ürünlerin hiçbir tanesi ciromuzun %5inden fazlasını oluşturmamaktadır. Alçı satışıımızda benzer şekilde ciromuzun %5inin altındadır" dedi.

"Dalsan Alçı'nın ürün kalitesini ve portföyünü çok iyi biliyorduk"

"Daha önceki işletmemizde edindiğimiz iş tecrübesi, piyasa ve müşteri bilgisi, ürün kalite ve detayları yeni firmamızın yol almasında bize çok yardımcı oldu" diyen Çetindağ, 3 yıl önce kurulan bir şirket olmalarına rağmen bu süre zarfında temelden bir şirketin bu kadar hızlı ilerlemesinin sektörde nadir bir örnek olduğunu vurguladı.

Bu kadar kısa bir sürede kat ettikleri mesafede Dalsan Alçı'nın önemli bir rolü bulunduğuna dikkat çeken Çetindağ, şunları söyledi:

"Yaklaşık 2,5 yıldır Dalsan Alçı bayisiyiz, yani kurulduğumuzdan bugüne Dalsan Alçı ürünleri satıyoruz diyebilirim. Bayilik aşamasında Bülent Bey ve Kürşat Beylerin çok faydasını gördük. Daha önceki firmamızda rakip ürünü satıyor olmamıza karşın Dalsan Alçı'nın ürün kalitesini ve portföyünü çok iyi biliyorduk. Şu an rakip markalar yerine, Dalsan Alçı'yı tercih ederek çok isabetli bir seçim yapmış olduğumuzu düşünüyorum."

"Dalsan Alçı öncü olmuş bir kuruluş"

"Dalsan Alçı sektörde yenilikleri ve kalitesi ile sürekli öncü olmuş bir kuruluş. Sattığımız ürünlerde hep kalite faktörünü ön planda tutmaya çalışıyoruz. En ucuzu yakalamak yerine müşteriden bize şikayet dönüşü olmayacak ürünler bizim için her zaman ön plandadır. Özellikle **BoardeX** ve **COREX** ürünler piyasada çok rağbet görmekte ve rakiplere oranla pahalı dahi olsa tercih edilmektedir" dedi

"BoardeX ve COREX ürünler piyasada çok rağbet görmekte"

Çetindağ, Dalsan Alçı kalitesinin diğer üreticilerden çok fazla önde olduğunu altını çizerek, "Her ne kadar 45 yıllık bir firmadan gelmiş olsa da alçı sektörü ile tanışmamız 10 yıl olmadı henüz. Ancak geldiğimiz şu noktada Dalsan Alçı'nın diğer üreticilerden kalitesi ile çok ileride



olduğu aşikardır. "Dalsan Alçı'nın rakiplere göre üstünlüğü özellikle **BoardeX** ve **COREX** ürünlerinde ön plana çıkıyor" şeklinde konuştu.

"Dalsan Alçı müşterilerinin kazançlarını arttırdı"

Müşteri beklentisinin her zaman kaliteden yana olduğunu söyleyen Çetindağ, müşterilerinin bölgesel üreticilerin ürünlerinde yaşadığı kalite sıkıntılarının dolayı Dalsan Alçı ürünlerine daha çok ilgi göstermeye başladıklarını ifade ederek, "Müşterilerimiz bölgesel üreticilerin ürünlerinde yaşadığı kalite sıkıntılarının dolayı Dalsan Alçı ürünlerine daha çok ilgi göstermeye başladılar. "Dalsan Alçı'nın piyasaya yeni sunmuş olduğu **FLOORTEK** ve **MAXICOAT** zemin şapı ürünleri ile birlikte, yapılarda daha çok kullanılmaya başlanması müşterilerimizin işlerini çeşitlendirerek kazançlarını arttırmalarını sağladı" dedi.



"Dalsan Alçı'nın piyasaya yeni sunmuş olduğu FLOORTEK ve MAXICOAT zemin şapı ürünleri ile birlikte, yapılarda daha çok kullanılmaya başlanması müşterilerimizin işlerini çeşitlendirerek kazançlarını arttırmalarını sağladı"

"İnşaat sektörü bölgesel şartlardan etkilendi"

Son yıllarda yaşanan kriz riskinin ve bölgesel faktörlerin özellikle Güneydoğu bölgesinde inşaat sektörünü etkilediğini söyleyen Çetindağ, şöyle konuştu: "İnşaat sektörü 2015'deki kriz ile büyük bir şekilde yara aldı. Özellikle kamu projelerindeki bir çok müteahhit piyasaya sıkıntı yaşattılar. Bu durum bizim gibi inşaat sektörüne ürün tedarikinde bulunan bir çok firmayı



Gökhan Çetindağ ve Çetindağ Metal çalışanları

da etkiledi. Özellikle bölgemizde yaşanan olumsuz dış koşullar dolayısıyla Gaziantep ve çevresi çok etkilenmiş durumda. 2016 yılı için bu durumun düzelmesi öncelikle ülkemiz açısından, daha sonra sektörümüz açısından hepimizin temennisidir.”

“Ürünlerin doğru kullanımı için teknik destek veriyoruz”

Alçı bazlı ürünler özellikle yeni ve nitelikli projelerde çok yoğun bir biçimde kullanıldığını vurgulayan Çetindağ, bunun sebeplerini şöyle açıkladı: “Bunda yangın dayanımı, akustik performansı, kullanım kolaylığı, uygulama hızı ve imalat kalitesi rol oynamaktadır. Firma olarak mümkün olduğunda müşterilerimizi bu ürünlerin doğru yerde kullanılması konusunda yardımcı oluyoruz. Ürün konusunda kararsız olduğunu düşündüğümüz kişilerden kulanım detayı ile ilgili bilgi talep edip kendilerini yönlendiriyoruz. Zaman zaman bizim takıldığımız yerlerde fabrika ile görüşüp Dalsan Alçı'dan arkadaşlar ile teknik destek vermeye çalışıyoruz.”

“Boardex ile müşterilerin ön yargıları kayboluyor”

Suya dayanıklılığı itibari ile müşterilerinin alçıya karşı önyargısı bulunduğunu kaydeden Çetindağ, Dalsan Alçı'nın Boardex ile bu ön yargıyı nasıl kırdığını şöyle anlatıyor: “Dalsan Alçı ürünleri içerisinde özellikle Boardex'in Alçı bölgemizde fazla bilinmemek ile birlikte önceki yıllarda yapılan kalitesiz uygulamalar nedeniyle hep ön yargı ile bakılmış bir ürün. Ancak günümüzde çimento esaslı ürünlere ve ağır yapı malzemelerine göre çok fazla tercih edilmekte. Bu gelişimde alçı kalitesinin ve kullanım alanlarının çeşitlendirilmiş olması da rol oynamaktadır. Özellikle Boardex ürünlerin su dayanımı konusunda müşterilerimizin ön yargısı giderek arta kullanım yerleri ile birlikte yavaş yavaş kayboluyor.”

“Alçı satışı sürekli artıyor”

Alçı satışlarını sürekli bir biçimde attıklarını ifade eden Çetindağ, alçı satışları hakkında şu bilgileri veriyor: “Alçı satışımızın alçı levha satışımıza göre az olmasının nedeni hem bölgemizdeki yerel üreticilerin piyasaya sunduğu ucuz ürünler, hem de nakliye farkından kaynaklanmaktadır. Özellikle ilkbahar aylarında aylık satışımız artmaktadır. Yeni bir firma olduğumuz için bu tonajımızı her geçen gün arttırmaktayız.”

Çetindağ, ayrıca geniş ürün portföyü sayesinde müşterilerine temel safhasından



Gökhan Çetindağ ve Çetindağ Metal çalışanları



Gökhan Çetindağ

iş bitene kadar yardımcı olabildiklerini aktararak, “Uygulama sürecini takip ederek tedarik edebileceğimiz ürünler hakkında kendilerini yönlendiriyoruz. Bu çeşitliliğimiz ve esnekliğimiz bize çok avantaj sağlıyor” dedi.

“Dalsan Alçı'nın sipariş modülü müthiş zaman kazandırıyor”

“Günümüzde en değerli şey zaman” Genç iş adamı Çetindağ, “Dalsan Alçı'nın sipariş modülü öncelikli olarak bize müthiş bir zaman tasarrufu sağlıyor. Bunun yanında cari hesap takibi, yükleme süreci hakkında bilgi edinme ve doğru ürünü seçme konusunda da bir çok faydası bulunmakta. Modülde bulunan online ödeme sistemi de müşterilerimizden tahsilat konusunda çok yardımcı oluyor” sözleri ile Dalsan Alçı ile çalışmanın avantajlarından ne şekilde yararlandıklarını belirtti.

“Alçıkart” ile müşterilerimiz daha mutlu”

Alanında bir ilk olan “Alçıkart” müşteri memnuniyetine tanık olduğunu söyleyen Çetindağ, ayrıca “Alçıkart” uygulaması özellikle ustaların marka bağlılığını arttırdığının altını çizerek “Alçıkart”ın yarattığı memnuniyeti şu sözlerle anlattı: “Müşterilerimizin bir çoğu bu sayede çok

güzel hediyeler aldılar ve her alışverişte puanlarını bizden talep etmeye başladılar. Müşterilerimizi bu hediyeler sayesinde memnun etmek bizi mutlu ediyor.”

“Quality or quantity”

Dalsan Alçı sayesinde kalite sağlayan bir üretici ile çalıştıklarını söyleyen Gökhan Çetindağ, ne için Dalsan Alçı ile çalıştıkları sorusuna “Quality or quantity” diyor ve şunları söylüyor:

“Diğer ürünlerde de olduğu gibi satışı yapmış olduğumuz ürünlerin lider üreticileri ile çalışmak ana prensiplerimizden. Dalsan Alçı sayesinde alçı ürün grubunda bunu yakalamış bulunmaktayız. Firma olarak marka bağlılığımız fanatik denebilecek şekilde. Dalsan Alçı ürünlerini vidasından tozuna kadar ikamesiz olarak depomuzda bulunduruyoruz ve yanlarına asla farklı bir marka koymuyoruz. Bir İngiliz sözü var, ‘Quality or quantity’ yani kalite veya miktar. Biz hep kaliteden yana düşünen bir firmayız. Zaman geçtikçe bunun avantajını da görüyoruz.”

Dalsan Alçı ile çalışmaktan son derece memnun olduklarını ifade eden Çetindağ, Dalsan Alçı'dan beklentilerini şöyle anlatıyor: “Dalsan Alçı'nın nakliye dezavantajı bu bölgede bizi çok zorlamakta. İleriki dönemde yakın bölgede bir üretim tesisi hayata geçirilmesi Dalsan Alçı'dan en büyük beklentimizdir.”



Bir İngiliz sözü var, ‘Quality or quantity’ yani kalite veya miktar. Biz hep kaliteden yana düşünen bir firmayız.

Renovasyonda

Hayat Var !

Otel renovasyonlarında en önemli şey zaman.

Türkiye’de turizm sektörüne dönük yapıların renovasyon zamanı geldi de geçiyor. Bu iddianın sahibi Çeşme Ilıca Hotel Genel Müdürü Yakup Demir... Kendi otellerinde büyük bir renovasyon projesini başarıyla tamamlayan Demir’in alçı ve alçı levha sistemleri sektörünün bu değişime hazırlık yapmasını istedi.



Yakup Demir aslında tam anlamıyla bir turizm duayeni... Turizm sektörünün her aşamasında emek harcamış, masanın her iki tarafında da bulunmuş profesyonel bir yönetici... Alçım Dergisi’nin bu sayısında okuyacağınız proje söyleşilerinden birini yapmak için kendisiyle Genel Müdürü olduğu Ilıca Hotel SPA&Thermal Resort Çeşme’de buluştuk. Sektörden olumsuz haberler yansısı da burada turizm sezonu bütün yoğunluğu ile yaşıyor. Otel tam kapasite dolu ve insanlar renkli bir tatilin keyfini

çıkarıyor. Yakup Beyin proje koordinatörlüğünde büyük çaplı bir renovasyon dönemi geçiren otelde Dalsan Alçı’nın izlerini hemen hemen her yerde görmek mümkün... Ama renovasyon projesine geçmeden önce Yakup Beyi yakından tanıyalım. Yakup Demir;

“Turizm sektöründe yaklaşık 35 yıldır yönetici olarak hizmet veriyorum. Buradan önce sektöre başlayışım turizm bakanlığında oldu. Uzun yıllar bakanlıkta bürokrat olarak hizmet verdim. Akabinde TURBAN Turizm A.Ş. diye Türkiye’de resort otellerini, tatil otellerini ilk başlatan devlete ait TURBAN otellerinde yönetici olarak

çalıştım. Şu anda Özilhan ve Özkardeş grubuna ait turizm otellerinin genel müdürü olarak sektöre hizmet vermeye devam ediyorum. Çeşme, Akçay ve Ürgüp olmak üzere bu grupta 3 otelimiz var. Oden İnşaat Turizm Ticaret A.Ş.’nin şemsiyesi altında bu 3 otelin yöneticiliğini yapıyorum.”

2500 yatakla hizmet veriyoruz

Ilıca Hotel’den önceki görevlerinde de inşaat çalışmalarına hep yakın bir yönetici olan Demir, daha önce de bir çok otelin inşa ve renovasyon projesinde görev almış. Oden Grubu’nun toplam 2 bin 500 yatak kapasitesi ile Türk turizm sektö-

rüne hizmet verdiğini anlatan Demir, İlica Hotel'i şöyle anlattı:

"Bunun 900 yatağı Çeşme'deki İlica Hotel'de geri kalanı da diğer otellerimizde yer alıyor. İlica Hotel 1996 yılında Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'ndan satın alındı. Satın alma aşamasında da ben vardım. Dolayısıyla burası eski bir otel, kuruluşu 1981 yılına dayanıyor. Otelin ilk yatırımcısı da kamu kuruluşu olan TURBAN oluyor. TURBAN'dan sonra Özilhan ve Özkardeş ortaklığı burayı aldı. Grubun sözünü ettiğim 3 oteli de bu şekilde Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'ndan alınmış eski TURBAN otelleridir. İlica Hotel'i ilk aldığımızda 66 odası bulunan niteleksiz bir binaya sahipti. Bu 66 odayı biz ilk olarak gerekli renovasyonları yaparak 132 odaya çıkardık. Zamanla bu kapasite de bize yetmemeye başladı ve otelin bu haliyle fizibil olmadığını görerek, 5 yıldız otel konseptiyle yeniden projelendirdik. Bu kez Çeşme'nin de beklediği proje olsun dedik. Ona göre oda ve çevre dizaynlarını yaptık. 13 bin metrekare ile başladığımız İlica Hotel, son renovasyon ve ek odalarla birlikte 45 bin metre karelik bir alana sahip oldu. Bunun içinde bir de çocuklar için Aquaparkımız var. Aquapark 14 dönümlük bir alanda hizmet veriyor. Çeşme'de ve bölgede gerçekten çok sevilen ve çocukların olmazsa olmazı olan bir adres haline geldi. Aslında biz burayı aldığımız günden beri neredeyse her yıl bir kaç milyon dolar yatırım yapıyoruz. 2014 yılında başlatıp bu yıl tamamladığımız yatırımların maliyeti de 7 milyon dolar oldu. Renovasyon projesi ile birlikte otelimize 93 oda ilave etmiş olduk. Ayrıca 1800 kişilik de toplantı ve kongre salonları kazanmış olduk.



BoardeX ayırıcı duvar uygulaması



BoardeX dış cephe levhasını denize koyduk, ertesi gün müydü bir hafta sonra mıydı, denizden çıkardık.

Alçı levha sistemleri renovasyon projeleri için doğru tercih

Yakup Bey daha önceki projelerinde alçı levha sistemlerine mesafeli durmuş bir isim olarak endişelerini de dile getirdi. Ancak bu kez Dalsan Alçı bayisi ve uygulayıcıları Yakup Bey'i ikna etmişler. İyi ki de ikna etmişler, çünkü Dalsan Alçı'nın bir çok ürünü burada birlikte kullanılmış. **BoardeX**'in yoğun olarak kullanıldığı projede yeni ürünümüz olan **FLOORTEK** de

uygulama alanı bulmuş. Daha önce belli çekinceleri olan Yakup Bey'in, alçı levha sistemleri, ayrıca **BoardeX** ve **FLOORTEK** hakkında neler düşündüğü bizim için önem arz ediyor. Turizm sezonu gibi tadilat veya ek yatırım için çok az zamanınız olduğu bir sektörde sistemin hızlı olması en büyük avantajı oluşturuyor. Yakup Bey de bu yönüne dikkat çekerek şöyle konuştu:

"Aslında çok hızlı, pratik ve işçiliği çok kolay olan bir sistemden söz ediyoruz. İşçilik maliyetlerinin bu kadar yüksek olduğu bir dönemde alçı ve alçı levha sistemlerinin bu özellikleri size büyük bir artı değer katıyor. Ama burada uygulayıcıların turizm sektöründe uzmanlaşmış olmasına



Yakup Demir



Boardex saçak altı uygulaması

ihtiyacınız var. Çünkü turizm inşaatları sezona yetişmek için hep hızlıdır. Bütün otellerde bu böyledir. Uygulayıcı ekiplerin ona göre dizayn olması gerekiyor. Dolayısıyla bu alçı levha sistemiyle ilgili başta Dalsan Alçı olmak üzere tüm büyük üreticilerin turizm sektöründe uzmanlaşmış uygulayıcılarının olması lazım ve bu ekiplerin otel renovasyonlarına odaklı olarak kendilerini geliştirmiş olmaları gerekiyor. Ben turizm yatırımcısı olarak firmaya; 'Benim 5 yıldızlı otelim var. 200 ek oda yapacağım. Bunun için de benim sadece 4 ay sürem var. Bu projede kullanılacak alçı levha sistemleri ve kullanılacak ürünlerle ilgili bana bir öneride bulunun' dediğimde, tamamen otel işi yapan bir ekip buna olumlu cevap verebilir. Çünkü gözü kapalı bu işi yapabiliyor olması lazımdır."

Ben bir Boardex hayranıyım

Ancak Boardex Yakup Bey'in gönlünü çoktan fethetmiş. Hatta maliyeti çok fark etmese Yakup Bey iç-dış duvar demeden tüm bölme duvarlarda dahi Boardex kullanacakmış... Boardex'i çok sevdiğini belirten Demir, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ben bir Boardex hayranıyım, Boardex'i çok seviyorum. Bu ürünün ne zaman çık-



İllica Hotel, renovasyon projesinde FLOORTEK de kendine oldukça geniş bir uygulama alanı buldu.

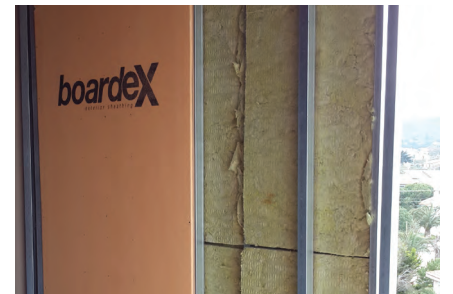
tığını bilmiyorum ama ben Boardex ile yoğun tanışalı 3 yıl oldu. Önce bize küçük bir tanıtımını yapmışlardı. Boardex dış cephe levhasını denize koyduk, ertesi gün müydü bir hafta sonra mıydı, denizden çıkardık. Hiçbir şekilde deforme olmadığını, su ve nem almadığını görünce, 'evet biz bunu kullanalım' demiştik. Yani son 3 yıldır çok ciddi şekilde Boardex kullanıyoruz. Kullanımı çok kolay, saçak, pergole üstü, dış duvar yaptırıyoruz. Şimdi bir duvar işi olduğunda hemen Boardex kullanalım diyoruz. Mesela bungalovlar yaptırıyorum, personel lojmanı yaptırıyorum, tümüyle çelik konstrüksiyon ve Boardex kullanıyoruz. Aslında çeliği çok sevmiyorum ama Boardex'i sevdiğim için çeliğe sesimi çıkarmıyorum. Bu tür projelerde çelik konstrüksiyon yerine başka hangi sistemleri kullanabiliriz aslında bunu bilmek lazım. Bunun için Dalsan Alçı'nın internet sitesine girip, sistemleri

inceliyorum, kendim de bir şeyler öğrenmeye çalışıyorum. Ama bir Boardex'i tartışmam. Hatta bir iskele yapacaktık. Dalsan Alçı yetkililerini aradım, iskelede Boardex kullansam mukavemeti yeterli gelir mi, üstüne basılabilir mi diye sordum. Arkadaşlar 'Yakup Bey şimdilik o mukavemet yok ama yakında onu da sağlayacağız' dediler. Şimdi diyorum ki keşke bir gün Boardex'ten iskele yapabilsek. Bunun da ilk pilot uygulamasını bizim sahilde yapsak. Bir gün eğer Boardex'i iskelede kullanılabilecek hale getirirlerse bunun da ilk kullanıcısı biz olacağız. Veya denizin içinde bir takım binalar yapılabilir. Kazık sistemiyle yapılacak bu binalarda tamamen Boardex kullanılabilir. Onu da önümüzdeki yıl denemek istiyorum.

Turizm, hızlı inşaat demek

Bence turizm hızlı inşaat demektir.

Onun için de Dalsan Alçı'nın levha sistemi çok uygundur. Fakat bunu gerçekten öncelikle turizm yatırımcılarına, yöneticilerine ve turizmle ilgili genel müdürlere tanıtmak gerekiyor. Bizim sektörde tadilatlar çok önemlidir. Çünkü genel müdürler bu sistemleri iyi tanırsa ve memnun kalırsa, yapılacak tadilatlarda, renovasyon projelerinde bu ürünü



patronlara empoze ederler. Muhakkak Antalya'daki, Bodrum'daki otel ve tatil köylerinin genel müdürlerine bu tarz toplantıların yapılması lazım. Çünkü bu bölgelerdeki oteller eskidi ve renovasyon dönemine gelindi. Bu süreç için de Dalsan Alçı ürünleri çok kıymetli, hızlı ve kullanışlı ürünler... Muhakkak bunun dikkate alınması gerekiyor. Ben renovasyon işine çok önem veriyorum, çok önemlidir. Ama alçı levhadan bazı yöneticilerimiz kaçıyor. O da teknik sorunlar yaşadıkları için oluyor. Mesela bir pisuvar yerleştireceksiniz. Aman orayı duvar yapalım orası alçı levha olmaz deniyor. Veya bir rezervuar yapacaksınız orayı tuğladan geçelim diyorlar. Çünkü orada **BoardeX**'i ya da suya, neme dayanıklı alçı levhayı bilmiyorlar. Bunu çok iyi anlatmak lazımdır. Bu konularla ilgili bir toplantı seminer olursa, biz de katılmayı isteriz."

FLOORTEK her şeyimiz oldu

İlica Hotel, renovasyon projesinde **FLOORTEK** de kendine oldukça geniş bir uygulama alanı buldu. Dalsan Alçı'nın bu yeni ürünü hızla sektöre yayılacak gibi görünüyor. Çünkü daha ilk uygulamada büyük takdir görüyor. Yakup Bey **BoardeX**'ten sonra **FLOORTEK**'e de büyük hayranlık besliyor. Bu konuda oldukça da heyecanlı ve bir çok da önerisi var. 'O bizim her şeyimiz oldu' diyen Yakup Demir, **FLOORTEK** ile ilgili şöyle konuştu: "Biz uygulamaya aldığımızda yeni çıkan bir üründü. Biz kullandıktan sonra artık neredeyse halıdan vazgeçecektik. Hatta sorduk dedik ki; 'bunu kullansak ve üzerine hiçbir şey yapmasak, olur mu?' 'Olmaz' dendi.



'Olur' denseydi üzerine başka hiçbir şey koymayacaktık. İnşallah ondada gerekli mukavemet ve çizilmelere karşı gerekli önlemler alınır yani o halı ve laminatın yerine bir alternatifi gibi duruyor. Bir de dış mekanda kullanamadık. Özellikle teras katlarımızda bunu kullanmak istedik. Orası içinde güzel bir malzeme ama ona da özel üretilmiş bir malzeme varmış. Aslında

çok alternatifli malzeme yerine keşke bir malzemeyi her tarafta kullanabilsek diye düşünüyorum. Bu malzeme hem dış mekanda hem iç mekanda kullanılır denilse, hatta alçı levha kalksa bütün her yerde **BoardeX** kullansak diyorum. Mesela **BoardeX**'in yatayda taşıma gücü diğer alçı levhalara göre daha fazla, mesela bakıyorsunuz tavandan su alınca alçı levha



düşüyor ama **BoardeX** düşmüyor. Yani o fiyat aralığı bu kadar fazla olmasaydı, ben her yere **BoardeX** kullanalım isterdim. Hatta hem yangına dayanıklı hem mukavemeti yüksek hem suya dayanıklı, yani bütün özellikleri bir levhada birleştirmek çok kolay olur ve satışı da çok yüksek olur diye düşünüyorum. **FLOORTEK** olayına gelince; biz bir renovasyon yaptık. Toplantı salonu katlarını odalara çevirdik. Dolayısıyla yüzeyde dengesizlikler vardı. Halılar sökülünce oradaki dengesizlikler ortaya çıktı ve bunları giderelim dedik. Ne ile giderebiliriz? Bize kendiliğinden yayılan şap olarak tarif edilen **FLOORTEK**'i önerdiler. Bizim de zamanımız çok kısıtlıydı. Şapla zemini düzeltebilirdik ama zaman dar ve şap attığınızda 24 saat beklemeniz lazım. Ama bizim vaktimiz yok. İşte orada uygulama bayisi **FLOORTEK**'i önerdi. Ben de 'tamam deneyelim' dedim. Ben gözü kara biriyim, her şeyde ilk kullanırım ve kullandım da... Ne kadar risk varsa alırım. Neyse demo yapacak arkadaşlar geldi, zaten uzaylı gibi giyinmişler. Nem ölçen cihazları falan var. Onları gördükten sonra dedik ki bu işte bir ciddiyet var. Bu iş olacak dedik. Sonra bir uygulamalı fiyat alalım dedik. Çok yüksek çıktı. Bir defa ona dikkat etmek lazım. Bu defa kendimiz uygulayalım diye bir çalışma içine girdik. İşte burada İsmail ustamız vardı. Ona pratik kazandırdık. Yaklaşık 6-7 bin metre kare **FLOORTEK** kullandık."

Tüm tatil beklentilerine hitabediyoruz Dalsan Alçı ürünleri adına Yakup Bey'den hem bolca iltifat hem de güzel öneriler aldık. Son olarak bize Ilıca Hotel'in son haliyle anlatabilir misiniz? Özellikle burada tatil düşünenler için, geldiklerinde neler bulabilirler diye sorduk.

Yakup Demir; "Ilıca Hotel olarak daha önce 250 odamız vardı. Son yatırımla birlikte 345 odaya çıktık. Tabi tüm tatil beklentilerine hitap eden bir oteliz. Hem çocuklu aillere hem toplantı, kongre yapmak isteyen kesime hitap ediyor. Ayrıca içinde termalimizin de bulunduğu çok büyük bir SPA merkezimiz var. Bir de kış turizmine hitap ediyoruz. Ilıca Hotel, 12 ay açık olan bir oteldir. Ilıca Hotel'in başlıca 4 ürünü var. En başında tatil geliyor. Akabinde termal güzellik ve sağlık geliyor, akabinde toplantı ve kongre geliyor. Bir de iyi bir organizasyon oteliz. Ciddi düşüncelerin yapıldığı bir oteliz. Ilıca Hotel, son 10 yılda 250'ye yakın çiftin düşün merasına ev sahipliği yaptı. Denize sıfır 2 tane



BoardeX bölme duvar uygulaması



MAXICOAT uygulaması



düşün alanımız var. Bu düşün organizasyonlarımızı da yüzde yüz memnuniyetle yaptık. Bu arada oldukça fazla havuzumuz var. Baktığımızda 'yok yok' diye tabir ettiğimiz bir otel. İnşaat anlamında yatırımlarımızı tamamladık, bundan sonraki aşamada da hizmet kalitemizi daha üst seviyelere taşımak için yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Dolayısıyla artık daha çok renovasyonlara ve kaliteye odaklanacağız."

Proje Künyesi

Yer: Çeşme/İzmir

Yatırımcı/Geliştirici: Çeşme Ilıca Hotel Spa&Wellness Thermal Resort

Yüklenici: Oden İnşaat A.Ş.

Mimari Proje: Oran Mimarlık Vedat Tokyay

Cephe Uygulama: Decast Mimarlık
Uygulama Tarihi: 2014-2015

Şantiyeme

Dalsan Alçı'dan başkası giremez!

Bu iddialı sözün sahibi Erzurumlu Cavit Usta... Usta olup çalıştığı şantiyede söz sahibi olduğu günden beri Dalsan Alçı ürünlerini kullanıyor. Elbette Cavit Usta'nın ki karşılıksız bir sevda değil, çünkü Dalsan Alçı ürünleri işini profesyonelce yapmasına büyük destek veriyor.

Dalsan Alçı'nın her ustasında mutlaka okunması gereken çok ayrı hikayeler var. Bu sayımızdaki usta konumuz İzmir'de hayatını idame ettiren, ekmeğini taştan değil ama alçı ve alçı levha sistemlerinden çıkaran Erzurumlu Cavit Özen Usta... Cavit Usta kendi ekibiyle oldukça zor işlerin üstesinden geliyor. Üniversiteye ses kayıt stüdyosu yapmışlığı bile var. Yani Dalsan Alçı ürünleri olduktan sonra Cavit Usta'nın üstesinden gelemeceği detay yok. Cavit Usta ile Dalsan Alçı'nın İzmir'deki bayilerinden olan Yapiset firmasında buluşuyoruz. Cavit Ustayı kısaca bir tanıyalım. Cavit Usta aslen Erzurum Karayazılı. Bir köy çocuğu, yani gözlerini dünyaya Karayazı'nın Çullu köyünde açmış. 1979 doğumlu olan Cavit Usta, kısa bir çocukluk yaşamından sonra hayatın döngüsüne kendisini hemen kaptırmış. Onun için iş hayatı çocukluk oyunları ile karışık başlamış. Yazın köyde çiftçilik işleri ile başlayan serüven, bütün toprağın karlarla örtüldüğü ve ekonomik yaşamın sifıra indiği kış aylarında İzmir'e gelip, inşaatlarda çalışması ile devam etmeye başlamış.

İsterseniz o günleri Cavit Usta'nın kendi cümlelerinden aktaralım: "Bizim oralarda büyüklerimiz kışın büyük şehirlere gelip çalışırlardı. Yazın köyde toprak-çiftçilik işlerini yaparlardı. Sıkıntı var, nüfus kalabalık, toprak yetmiyor. Yani biraz kamu hizmetlerinin uzak olduğu bir bölgede yaşıyorduk. Amcam İzmir'de oturuyor, babam da



İlk başladığı dönemlerde ancak kurumsal yerlere alçı levha sistemleri yapıyorduk. Şimdi isteyen her kişi evini komple alçı yaptırabiliyor.

çalışmak için kış aylarında İzmir'e gidip geliyordu. Sonra bir gün İzmir'e taşınacağımızı söyledi. O zaman 7 yaşlarındaydım. İzmir'e geldik, burada ilkokula başladım. 11 kardeşlik. Ağabeylerim inşaatlarda çalışıyorlardı. Babam da rahmetli inşaatçıydı. İlk, orta okulu ve liseyi İzmir'de okudum. Tabi o dönemin koşulları içerisinde üniversite hayalim olamadı. Lise zamanlarında

zaten bizim bu tadilat işlerine gitmeye başlamıştım. Hafta sonları ve yaz tatillerinde inşaatlarda çalışmaya başlamıştım. Boyacılık yapan ve alçı işleri yapan ağabeylerim vardı. Alçı işleri o zamanlar yeni yeni geliyordu. 1995'lerde boyayı ve alçıyı öğrendim. O dönemler kovalarda Alimoğlu macunları vardı. O macunlar biraz sıvı olurdu. Biz içine toz atardık. Onları çekerdik. Onların zımparasını da bana yaptırırlardı. O zaman alçı daha her yerde yoktu. Duvar daha parlak olsun diye bu macunları çekerdik. Hatta ondan önceki dönemi de hatırlıyorum aynı amaçla duvarlara yağlı macun çekerdik. Anlayacağınız benim sektöre girdiğim dönem; alçı levha sistemlerinin lüks sayıl-

diği, sınırlı işlerde kullanıldığı yıllardı. Öyle her yerde alçı levha bulamazdınız, alçı levhayı kendimiz kalıp yapıp yerde döküyorduk. Yere mermer koyup mermerin üstüne ketenli alçı döküyorduk. Ve dikkat ederseniz eski evlerde mutfaklarda davlumbazlar vardı ve onlar da alçıydı. Kimi zaman bazı odalara asma tavan yapardık. Tahtadan ızgara yapardık onun üzerine de kendimiz ketenden yaptığımız alçı levhaları yapıştırırdık. Çok da ağır ve zor olurdu. Sonra alçı çıktı, sıva alçı, saten alçı, daha sonra alçı levhalar piyasaya çıkmaya başladı. O dönemlerde öyle başladık. Çıraklık, kalfalık derken 2000-2001 yıllarında dört dörtlük bir usta oldum. 2003 yılında da Özen Dekor diye ilk firmamı kurdum. O dönemlerde krizden yeni çıkmıştık. Biraz acemiydik, biraz da gençtik. Uzun sürmedi sonra kapattım. 2005 yılında askere gidip geldim. 2009 yılına kadar sektörde çalışmaya devam ettim. Firma olmadan da çalışıyordum ama bu işi biraz da profesyonel yapmak istediğimi aldım. 2009'da yeniden firmamı kurdum ve daha büyük işler yapmaya başladım. Yine dekorasyon üzerine çalışıyoruz. Alçı, alçı levha sistemlerinin her türlü uygulamasını yapıyoruz.

Dalsan Alçı yoksa ben de yokum!

Cavit Usta aynı zamanda Dalsan Alçı'nın tutkulu savunucularından biridir. Yani kendi deyimiyle bir şantiyede Dalsan Alçı yoksa o da yoktur. Neredeyse profesyonel iş hayatına geçtiği 2003 yılından bu yana Dalsan Alçı kullanıyor. İşte kendi deyimi ile Cavit Usta'nın Dalsan Alçı tutkusu:

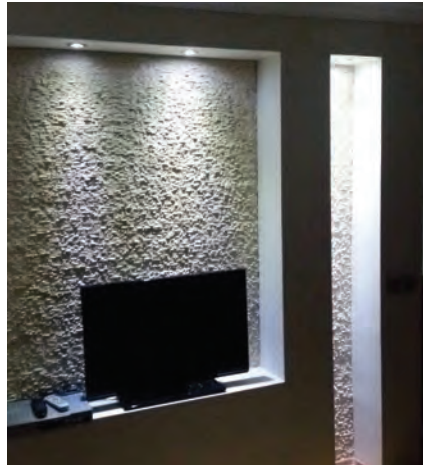
"2003-2004'ten sonra Dalsan Alçı'yı keşfettim. O günden beri ne şantiyeme ne de başka bir inşaata yada başka bir müşteriye başka bir malzeme kullanmıyorum. Neden? Çünkü hem ele yatkın hem duvara yatkın hem de işçiliği rahat. Yani Dalsan Alçı kullanılabilecek malzeme yapıyor. Rahat uygulanan, istediğin şekli verebileceğin malzemeler yapıyor. Diğer markalardan daha iyi geliyor bana. Daha kullanışlı. İşimin devamını daha iyi sağlayacağını düşünüyorum."

BoardeX mükemmel bir malzeme!

Cavit Usta'nın **BoardeX**'e olan sevdası ise bir başka... Cavit Usta diyor ki, "**BoardeX**'i sürekli kullanıyorum. **BoardeX** bence müteahhitler için ve bizim gibi iş yapan tadilatçılar için mükemmel bir malzeme. Hızlı tutunmasının sebepleri var. Birincisi **BoardeX**'ten önce biz beton kullanıyorduk. Beton sert bir malzeme. Ağır



COREX asma tavan uygulaması



Alçıkart bizim çıraklık dönemlerimizde de olsaydı biz de daha çok motive olabilirdik.

ve uygulaması zor. Uygulama sırasında kenarı köşesi çatlardı, kesmesi zordu, üzerine yapıştırdığımız sıva sağlıklı olmuyordu. Çoğu zaman kullanmıyor, duvar ördürüyorduk. **BoardeX** dediğimiz malzeme dış cephe malzemesi, falçata ile kesebiliyoruz. Suya dayanıklı, suyun içene atıyoruz en ufak bir nem almıyor. Üzerindeki kaplaması çok güzel, her türlü sıvaya uygun. Tabi biz ona file çekiyoruz, güçlendiriyoruz ama bugüne kadar dış

cephe kaplamada sıvaya uygun kaplama diye düşünürsek en güzel malzemedir diyebiliriz. Ben **BoardeX**'le bir caminin camlarına kavis bile verdi. İzmir Bayraklı'da bir caminin pencerelerini yaptım, **BoardeX**'i falçatayla kesip şekil vererek buraya uyguladım. Hem zamandan kazandım hem malzemeden kazandım. Müthiş de güzel bir iş oldu."

Alçıkart bizi düşünen uygulama

Alçıkart'ın ilk kullanıcılarından olduğunu söyleyen Cavit Usta, fikirlerini şu şekilde dile getirdi. "Bizim yeni ustalık dönemlerimizde hiç böyle uygulamalar yoktu. Şimdi görüyorum, ustalar hediyeler alıyor ve çok mutlu oluyorlar. Alçıkart bizim çıraklık dönemlerimizde de olsaydı biz de daha çok motive olabilirdik. Yaptığımız iş ağır ve bazen böyle takdir edilmeye ihtiyaç duyuyoruz. Önceden tulum, şapka, tişört vardı. Herkese aynı malzemelerden hediye edilirdi, şimdi hediyeinizi seçebiliyorsunuz. Böylece herkes ihtiyacı olanı seçebiliyor. Dalsan Alçı her zamanki gibi bu uygulamasıyla da bizleri düşünüyor. Üstelik de bize bu hediyeleri vermese de Dalsan Alçı ürünleri kullanacağız, ama sağ olsunlar önemsiyorlar bizi.

Benim de birikmiş puanlarım var aslında ama bir kere biriktirmeye başlayınca, hastalık gibi, daha da biriksin daha büyük bir şeyler alayım istiyor insan. Şimdilik beklemedeyim ama en kısa zamanda akıllı cep telefonu almayı umuyorum.

alçım ARTIK CEBİNİZDE!

Alçım dergisine artık **Google play** ve **App Store**'dan ulaşabilirsiniz.



ANDROID APP ON
Google play

www.dalsan.com.tr

Available on the iPhone
App Store



Kentler ve Festivaller

Öğr. Gör. Melike Orhan

Atılım Üniversitesi, GSTMF, Mimarlık Bölümü, Ankara

Kent, ekonomik, sosyal, politik ve kültürel birçok yapının birikimi sonucu oluşan ve aynı zamanda birlikte rol aldığı bir yerleşmedir. Kenti oluşturan en önemli özelliklerden biri sahip olduğu kültürdür. Bir kimlik ögesi olarak kültür, toplumun geleneklerini, yaşam biçimini, adetlerini, alışkanlıklarını bir bütün olarak içine alan bir kavramdır. Bir toplumun kültür düzeyi, toplumu oluşturan bireylerin yarattığı çevrenin kimliğini belirlemede ve yönlendirmede etkin rol oynamaktadır.

Genel olarak kentler incelendiğinde sosyal etkileşim alanlarını oluşturan meydanların, geçmişten günümüze kentsel açık mekânların en etkin kullanılan ögesi olduğunu görmekteyiz. Meydanların, kentsel alanlar içinde bu kadar etkin olmasının en önemli sebebi, kentlinin kent yaşamını sürdürdüğü, kentli olma deneyimini yaşadığı, sosyal-kültürel-geleneksel-dini etkinliklerini düzenleyebildiği ve bu şekilde aidiyetlik duygularını yaşayabildiği kamusal ortak kullanım alanı olmasıdır. Bundan dolayı insan ilk kentsel mekânı meydana keşfetmiştir.



Aspendos Uluslararası Opera ve Bale Festivali

Çoğunlukla kent meydanlarının ev sahipliğini yaptığı, kent kimliğinin oluşturulmasında, sürdürülmesinde ve kent tanımında önemli rol oynayan, kentli olma ve aidiyetlik duygusunun yaşatıldığı etkinliklerden biri kent festivalleridir. Festivaller, genellikle yerel bir topluluk tarafından belirlenmiş ve geleneksel olarak belirli tarihlerde kutlanan, yapıldığı yerin/kentin/ yörenin imgesi hâline gelmiş olan etkinliklerdir. Aynı zamanda hem kent kullanıcıları tarafından hem de diğer insanlar tarafından belli bir kültürün, geleneğin yaşatıldığı, farklı festival türlerine göre kentin ve kenti oluşturan mimari, sosyal, kültürel tüm bileşenlerin hissedildiği etkinlikler olarak kabul edilirler. Bu şekilde kentin kimliğinin oluşmasına da yardımcı olurlar ve diğer kentlerden sıyrılıp akılda kalıcılığını arttırırlar. Bir kenti cazip kılan, sahip

olduğu ve kendisini oluşturan mimarisidir. Dünya üzerinde birçok kent, bahsettiğimiz mimari özelliklere ek olarak belirli dönemlerde ev sahipliği yaptığı festivallerle de adından söz ettirir. Festivallerin çeşitli türleri vardır. Küçük kentlerde ve kırsal alanlarda yapılan festivaller ile büyük kentlerde yapılanlar farklı olabilmektedir. Ülkemizde ve dünyada birçok kent, geleneklerini yaşatmak, sahip oldukları mirasları sürdürmek, kendini tanıtmak, turizm değerini arttırmak ve bunun gibi nedenlerle festivallerini yaşatmaktadır. Festivallerin, kültür-sanat, mevsim, film, müzik, dans, tarımsal ürün gibi birçok çeşitleri vardır. Ülkemizde küçük kentlerde daha çok tarımsal ürünler üzerine festivaller yapılmakta ve bu kentler yaptıkları bu üretimlerle tanınmaktadır. Bunun yanında büyük kentlerde, İstanbul Müzik



Mozart Festivali, San Carlo Meydanı, Torino, Italya

Festivali, İstanbul Caz Festivali, Aspendos Uluslararası Opera ve Bale Festivali, Uluslararası Antalya Kum Heykel Festivali, Antalya Altın Portakal Film Festivali gibi ulusal ve uluslar arası birçok festival yapılmaktadır. Dünya’ dan örnek vermek gerekirse, uluslararası isim yapmış, tüm dünyadan birçok kişinin katıldığı, yapıldığı kentlerle adete bütünleşmiş birçok önemli festival vardır. Farklı ülkelerde düzenlenen, bazen karnaval olarak isimlendirilen bu festivaller, hiç kuşkusuz sıra dışı, renkli ve eğlenceli anlara tanıklık etmekle birlikte, kentlerin genel olarak algılanmasında, tanınmasında ve kimliğinin oluşmasında rol oynamaktadır. Bununla birlikte **dini ritüellerin sergilendiği, geleneksel danslarının, giysilerinin, yemeklerinin başrol oynadığı birçok festival de yapılmaktadır. Dini festivallerin yoğun olarak yapılma sebebi, birçok kültürde festivallerin tanrı veya tanrıların huzurunda duruş olmasıdır.**

Farklı özelliklerde küçük ve/veya büyük kentlerde kutlanan, geleneksel festivallerden bazıları şu şekildedir;

Venedik Karnavalı; İlk kez 11.

Yüzyılda yapılmaya başlanan, günümüzde ise dünyanın dört bir yanından insanın katıldığı ve maske takmanın zorunlu olduğu bu festivalde, dansların yanı sıra geleneksel yemekler ve partilerde yapılmaktadır. Mutlaka görülmesi gereken bu kanal şehri, büyüsunü mimari ve kentsel özelliklerinden almakla birlikte, düzenlenen bu festivalle kent kimliğini daha sağlam hale getirmektedir.

Venedik Uluslararası Film Festivali;

Bu festival, dünyanın en eski ve en prestijli film festivallerindendir ve ayrıca Venedik Bienali’nin bir parçasıdır. 1932 yılından bu yana her yıl Venedik Lido adasında düzenlenmektedir. Bahsettiğimiz Film Festivali, Venedik Karnavalı ile birlikte mimari açıdan çok önemli bir yere sahip olan kente ayrıca değer kazandırmaktadır.

Palio (Palio di Siena); Palio, İtalya’nın Toscana Bölgesi’nde düzenlenen en ünlü festivaldir. Adını, her yıl iki kere Siena kentinde bulunan Campo Meydanı’nda yapılan Palio yarışlarından almaktadır. Siena kenti, bir zamanlar Floransa kentine rakip gösterilen, mimari açıdan çok önemli eserlere sahip, küçük bir Ortaçağ kasabasıdır. Kent düzeni açısından bakıldığında, at yarışlarının yapıldığı dairesel Campo Meydanı merkez alınmış ve tüm kent bu meydanı çevreleyerek etrafında



Venedik Karnavalı’ndan bir görüntü, San Marco Meydanı



Palio Yarışları - Siena

yer almıştır. Palio, Eysersiz at binme yarış festivali ilk olarak kayıtlara 1283’te geçmiştir. Fakat köklerinin Roma dönemindeki askeri eğitim sistemine dayandığı düşünülmektedir. Festival kapsamında, yarışacak atların kutsanması, kiliselerde ayinler, renkli gösteriler, kostümlü resmi geçitler ve yoğun bahisler yer almaktadır. Binlerce insan bu festivale katılmak için bu kente gelmekte ve böylece Siena kentinin turizm değeri de artmış olmaktadır.

Aziz Nicola Festivali; Dini amaçlar için yapılan festivaller için iyi bir örnek olan bu festival, her yıl Mayıs ayında İtalya’nın Bari kentinde Aziz Nicola’yı anmak adına düzenlenmektedir. Aziz Nicola’nın Antik Likya’nın liman kenti Patara’da doğduğu kabul edilir ve öldükten sonra deniz yoluyla Bari’ye getirildiğine inanılır. Bu sebeple festivalde Aziz Nicola’nın ve emanetlerinin denizden gelişi, heykelinin denize indirilmesiyle canlandırılır ve kutlanır. Aziz’e saygılarını sunmak için tüm dünyadan binlerce hacı

gelir. Festival kapsamında kilise ayinleri dışında kentin büyük caddelerinde kortejler oluşturulur. Eski kostümler giyilerek canlandırmalar yapılır.



Moena Türk Festivali; İtalya'nın kuzeyinde bulunan Manzori Dağları'nın eteğindeki Moena köyü, Viyana Kuşatması sırasında İtalya'dan kaçan bir grup yeniçerinin buraya yerleşmesi ve çoğalması ile meydana gelmiştir. Geleneksel öyküsü ise şu şekildedir; yaklaşık 340 yıl önce 2. Viyana kuşatması sonrası bir Osmanlı askeri bu kasabaya sığınır. Ölmek üzere olan bu Yeniçeri askeri, köylüler tarafından tedavi edilir ve iyileşince köyden bir kıza evlenir. Kendini ve Türk adetlerini bu yörenin insanlarına çok sevdiren yeniçerinin ölümünden sonra bile bu Türk gelenekleri yaşatılır ve köyün adı "La Turchia" diye anılmaya başlar. O yıllardan beri, kahraman olarak gördükleri yeniçeri anısına her yıl Temmuz ayında iki gün süren Moena Türk Festivali düzenlenmektedir. Bu festivalde, Moena evlerinin pencerelerinden Türk bayrağı sarkıtılmaktadır. Türk kültürünü hatırlatmak amacıyla temsili sultan, harem kadınları ve yeniçeriler bir araya gelerek gösteriler yapmaktadırlar. Bu gösterilerde Moena kadınları, başörtülü, şalvarlı ve uçları yukarıya doğru kıvrık olan pabuçları giyinerek Türk kadınına temsil ederken, erkekler kılıçlı sultan, vezir ve gazilerin kılığına girmektedirler.

Tarantella Festivali; İtalya'nın geleneksel ve hareketli bir halk dansıdır. Özellikle 15. ve 16. Yüzyıllarda İtalya'da herkes tarafından oynanan, adeta bir toplu histeri halini almış olan bu dans çeşidinin anavatanı Puglia Bölgesi'nde yer alan Galantina kentidir. Eski zamanlarda halk, bu dansın tarantula adlı örümceğin



Tarantella Festivali'nde dans eden insanlar



Tarantella Festivali'nde dans eden insanlar



Moena kenti ve Moena Türk Festivali



sokmasıyla ortaya çıktığına ve sokulanların sadece bu dansı yaparak iyileşebildiğine inanmaktaydı. Günümüzde ise, İtalya'nın birçok yerinde, eğlencelerde, düğünlerde oynanan, çok sevilen, geleneksel ve biraz tuhaf bir dans çeşididir. Galantina'da her yıl haziran ayında Aziz Petrus ve Aziz Paulus için yapılan kutlamalarda bu dans gösterileri yapılmakta ve festival düzenlenmektedir.

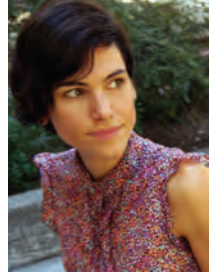
Kartopu Festivali (Bal de Neige); Kanada'nın başkenti Ottawa'da düzenlenen ve Kuzey Amerika'nın en büyük kış festivali olarak bilinen Kartopu Festivali, buzdan yapılan heykellerin sergilendiği, kartopu oyunlarının oynandığı, kuklalarla eğlenceli dansların yapıldığı, düzenlendiği

kentin turizm ve kimliği açısından önemli bir festivaldir. Ayrıca uzun yıllardır, mevsimsel ve iklimsel özelliklerinin çok iyi kullanıldığı bir etkinlik olarak bilinmektedir.

Domates (La Tomantino) Festivali; Bölgeye özgü tarımsal ürünler için düzenlenen festivaller arasında en ilginç olanlarından biridir. İspanya'nın Valencia kentinde düzenlenen bu festivalde eğlence adına tonlarca domates kullanılır. Festivalin doğruluğu görece değişen bir durum olmakla birlikte, tüm dünyada adını duyurmuş ve mimari açıdan oldukça etkileyici bir kimliğe sahip olan bu kent için ayrıca bir kimlik oluşmasına sebep olmuştur.

Günlük Beslenmenizde Sebze Suyuna Yer Açın

Deniz Ünver
Cold Fusion Drinks'in
Kurucusu



Sağlıklı bir hayat sürmek için dengeli ve yeterli beslenmenin gerekli olduğunu hepimiz biliyoruz. Buna karşı, birçok farklı uzmanın birbirinden çok farklı beslenme önerileri var ve belki o nedenle kafamızdaki doğru beslenme kavramı pek de net değil. Ancak, tıp otoriteleri sağlıklı en çok koruyan beslenme biçiminin; bol sebze tüketilen beslenme olduğu konusunda hemfikir. Hatta uzmanlar, sebzeleri çiğ olarak tüketmenin daha faydalı olduğunu, çünkü bu sayede içlerindeki tüm enzimlerin, vitaminlerin ve her şeyden önemli antioksidanların canlı kaldığını söylüyor. Fakat kentin hızlı yaşam temposunda yediklerimize fazla özen gösteremiyoruz, ihtiyaç duyduğumuz kadar taze meyve ve özellikle de sebzeyi tüketemiyoruz. Çünkü işlenmiş hazır gıdalara, hızlı tüketime yönelik yemeklere ve ambalajlı atıştırma- lıklara ulaşmak; sağlıklı, taze, doğru hazırlanmış besine ulaşmaktan çok daha kolay.

Amerika'da yaygınlaşan ve dünyada bir akım haline gelen sebze meyve içecekleri tam da bu noktada kendini gösteriyor. 1930'larda Amerika'da, Dr. Max Gerson kanser tedavisi için bir alternatif yöntem uygulamaya başlıyor. Bu yöntem, tamamen organik ve çiğ besinlerle vücudun kendine iyileştirme sistemini harekete geçirmeyi hedefliyor ve başta kanser olmak üzere diyabet, tüberküloz gibi pek çok hastalığın tedavisinde fayda sağlıyor. Günümüzde hala uygulanan Gerson terapi, bu tedavi için geliştirilmiş hidrolik soğuk pres bir makine ile sebze ve meyvelerin farklı kombinasyonlarını gün içinde belirli aralıklar ile hastaların tüketmesi temeline oturuyor. 2000'lerde ise sebze suları(juice) yaygın bir şekilde sağlıklı beslenme önerileri arasında yerini almaya başlıyor ve bir akım haline geliyor. Özellikle, alkali beslenme olarak bilinen, vücuttaki tüm hastalıkların asitlenmeden

kaynaklandığı ve alkali olan sebze, tohum ve baharatların ağırlıklı tüketilmesi ile vücudu alkali hale getirilmesi gerektiğini savunan beslenme tarzında sebze sularının önemi büyük.

Sebze-meyve suları posasız içecekler olup soğuk pres makinesi ile hazırlandığında, geleneksel katı meyve sıkacaklarına kıyasla 3-5 kat daha fazla canlı enzim, vitamin ve mineral barındırır. Vitamin ve mineraller bedenimizin normal olarak fonksiyon göstermesi için gerekir ve eksiklikleri hastalıklara neden olabilen mikrobelerinlerdir. Enzimler ise, biyolojik katalizör(hızlandırıcı)lardır ve vücudumuzda hücre içerisinde meydana gelen binlerce tepkimenin hızını ve özgüllüğünü düzenlerler. Besinler pişirildiği zaman bu enzimler etkisini kaybeder. Diğer taraftan, akıllara "Sebze ve meyveleri doğrudan çiğ yiyelim, neden suyunu sıkıp lifinden faydalanmıyoruz?" gibi bir soru gelebilir. Bu konuda yapılmış araştırmalara göre aynı miktarda bir besini yemekle içmek arasında fark var! Besinin suyu içildiğinde, katı halde tüketmeye kıyasla hücrelerimize daha fazla erişilebilir besin değeri sağlıyor. Başka bir deyişle bir havuç suyunu içtiğimizde aynı havucu yediğimiz duruma kıyasla daha fazla besin alıyoruz. Bu durum "Yok canım!" dedirtse de, aslında ne kadar beslendiğimiz ne kadar sindirebildiğimizle ilgili. Sebze suyu içtiğimizde besinler doğrudan kana karışarak hücrelere ulaşıyor. Günlük olarak sebze suyu tükettiğinizde hücresel düzeyde beslenmeniz geliyor ve bu alışkanlığınızın sizde yarattığı farklara şaşırmaya başlıyorsunuz. İlk fark edilen genellikle paketli gıdalardan uzaklaşma eğilimi. Çikolata, gofret, cips "kriz"lerinin artık uğramadığını, canınızın doğal gıdalar çektiğini fark ediyorsunuz. Ayrıca; tırnak, saç ve ciltteki hızlı iyileşme yakınlarınızın dikkatini çekmeye başlıyor.

Günlük sebze suyu tüketmeyi ya da cleanse yapmayı bir zayıflama yöntemi olarak değerlendirmek yanlış olur. Bunu bir sağlıklı beslenme yöntemi olarak hayatınızın bir parçası haline getirin. Dilerseniz ara öğünlerde bir büyük bardak olarak ya da 500 ml civarında bir miktarı tercihen akşam olmak üzere bir öğün yerine tüketebilirsiniz. Bunun yanı sıra, "cleanse" ya da "detox" olarak bilinen sıvı beslenme süreçleri de sindirim sistemini dinlendirerek vücuttan toksinlerin atılmasını hedefleyen dönemsel uygulamalar. Özellikle bahar geçişlerinde yapılması tavsiye edilen bu beslenme programları, katı besin olmaksızın ortalama 3-5 gün boyunca sadece sebze suları ve vegan sütler ile beslenmeyi ve bunun yanı sıra bol su ve bitki çayı tüketimini kapsıyor. İlk iki gün oldukça zor geçse de üçüncü gün gelen gerçek bir hafiflik ve enerji ile kendiniz için iyi bir şey yaptığınızı fark ediyorsunuz. Tüm meyve ve sebzelerin suyunu çıkarmak mümkün ama yeşil yapraklıların meyvesiz ya da az oranda meyve ile yapılan karışımlar, sık tüketim için en sağlıklı seçenekler. Bunun nedeni, posasız içeceklerin sindiriminin yaklaşık 15 dakika gibi çok kısa bir zamanda olması. Bol meyveli içecekler, yüksek şeker oranı nedeni ile kan şekerinde hızlı dalgalanmalara neden oluyor. Bununla birlikte unutmamak gerekli ki, lif sağlıklı bir beslenmenin vazgeçilmez bir parçası. Günlük tüketilmesi gereken lif oranı yaş ve cinsiyete göre değişse de yaklaşık 25 gr olarak tanımlanıyor. Bu nedenle, eğer ilk defa cleanse yapacaksanız kendinize 3 günün üzerinde bir süre belirlemeyin.

Günlük beslenmenizde sağlıklı bir açılım yapın ve sebze suyu tüketin. Çok kısa zamanda bunun geçici bir moda olmadığını ve kendiniz için çok iyi bir şey yaptığınızı fark edeceksiniz.

Kaliteli işin

ilk ayağı malzemedir

2005 Yılından bu yana Dalsan Alçı'nın uygulama bayisi olan Decast'ın Firma Ortağı Tolga Kavas, şirketi kurdukları ilk günden beri sadece Dalsan Alçı ürünlerini kullandıklarını belirterek; "Bizim işimizde kalitenin iki ayağı var biri malzeme diğeri işçilik. Yanlış malzeme ile başlarsanız zaten kaliteye giden yolu en baştan kesmiş olursunuz" dedi.

Bu sayımızdaki bayi haberimizin adresi Dalsan Alçı'nın en güçlü olduğu bölgelerden biri olan İzmir... Bayi haberi konumuz ise 2005 yılında Köşegen İnşaat olarak yola çıkan ve daha sonra isim değişikliğine giden Decast...

Decast'ın iki ortağı var. Hüseyin Canyalçın şehir dışında olduğu için bizi Çankaya'daki yeni ofislerinde diğer ortak Tolga Kavas karşıladı. Söyleşiye başlarken önce Decast'ı sizlere tanıtım istedim ve ilk soruyu yönelttim.

Decast, ne zaman kuruldu, hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?

Tolga Kavas: "Firmamız 2005 yılında 3 ortaklı olarak kuruldu. Orhan Aslaner, Hüseyin Canyalçın ve Tolga Kalas olarak şirketimizi kurduk. Şirketi kurarken ilk amacımız Dalsan Alçı bayisi olmaktı. Ortaklarımızdan Orhan Bey zaten önceden de Dalsan Alçı ile görüşüyormuş. Alçı ve alçı levha uygulaması zaten yapıyorduk. Ama böyle bir bayilik alıp ürün de satalım istedik. Bu arada Orhan Bey ile Hüseyin Bey daha önce bir ortaklık yapmışlar. Ancak bir şekilde iş yürümemiş ancak bizde ortaklık bittikten sonra insanlar kanlı bıçaklı olur ya, onların öyle olmamış. Dostlukları ve birbirlerine olan güvenleri devam etmiş. Daha sonra ben de Orhan Bey ile Kuşadası Aqua Fantasia Otel'in işini yaparken tanıştım. Sonra İzmir'de Swiss Otel inşaatı yapıldı. Üçümüz ortak bir paydada buluşup, Swiss'in uygulama işlerini alalım dedik. Dalsan Alçı bayiliği de alır, hem ürün satarız hem de kendimiz bu projede kullanırız, böylece şirket de yürür gider diye düşündük. O zamanki ismi ile Köşegen İnşaat bu şekilde doğdu.



Bugüne kadar da İzmir ve İstanbul başta olmak üzere birçok yerde iş yaptık. Bir süre sonra Orhan Bey kendi işini sürdürmek için bizden ayrılınca biz de firmanın ismini Decast olarak değiştirecek, Hüseyin Bey ile yolumuza devam ettik. Bu arada Orhan Bey ile de görüşmeye devam ediyoruz, aramızda hiçbir sıkıntı yok.

Hem Orhan Bey'in ayrılması hem de çıkardığımız yeni bir ürün vardı ona vurgu yapmak için şirket ismini değiştirdik. Alçı içerikli ama içinde birazda farklı bir takım bağlayıcılar olan bir malzeme yaptık. Ürünümüze de dekoratif kast anlamında Decast ismini verdik. Bu ürünümüzü ön plana çıkarmak amacıyla firmamızın yeni ismi Decast oldu.

Aslında Decast'ın hikayesi başta anlattığımız gibi zaten Dalsan Alçı ile başlıyor. Biz de söyleşimize bu soruyla devam ettik. Köşegen'in yani bugünkü

ismiyle Decast'ın Dalsan Alçı'yla geçmişi ne zamana dayanıyor ve bugünlere nasıl gelindi?

Tolga Kavas: Dalsan Alçı ile ilişkilerimiz 2005 yılına dayanıyor, yani firmamızın kurulduğu ilk günlere... Swisshotel'in uygulama işlerini almak istiyoruz, o yüzden bize de bayilik lazımdı. Direkt ticaret hayatına bu işle başlamayı planlıyoruz. Hem Swisshotel işinde kullanacağımız malzemeyi Dalsan Alçı'dan çekmiş olacağız, hem de dışarıya da malzeme satarak yeni kurulan firmamıza sermaye yapacağız. Niyetimiz buydu. Bu iddia ile Dalsan Alçı'nın kapısını çaldık, bayilik talebinde bulunduk. O dönem İzmir'de



İllica Hotel'deki işimizin de iki kilit ürünü Boardex ve FLOOR-TEK oldu.

Bülent Kaniyılmaz ve Ali Kanver beyler vardı. Büyük destek verdiler ve bayiliğimizi aldık. Ancak gel gör ki Swisotel işi olmadı. O çok güvendiğimiz bağlantılarımıza rağmen o işi biz alamadık. Biz ne niyetle yola çıktık neye nasip oldu. Swisotel'i alamadık ama bayiliği aldık. Şirketimizin ilk ofisi Buca'daydı. Ortaklar olarak birbirimizi de çok iyi tanımıyoruz. Daha önce-sinden arkadaşlığımız, dostluğumuz hiçbir şeyimiz yok. Orhan Bey ile biraz iş arkadaş-lığımız var Hüseyin Bey'le zaten ortaklık öncesinden tanışmıyoruz. Biz üçümüz oturduk ilk olarak Dalsan Alçı'dan 15 bin TL'lik malzeme çektik. Çekleri 5'er bin lira olarak kestik ve çekler 45 gün vadeli... Ancak Swisotel işi olmayınca biz kara kara düşünmeye başladık. Hayatımızda ilk kez bu kadar çek kesmişiz. Nasıl olacak, nasıl ödeyeceğiz, biz bu işin altından kal-kabilecek miyiz diye düşünüyoruz. Dedik 'eyvah şirketimiz daha ilk günden çatırda-maya başlayacak'. O günler bayağı zordu. Hatta çektiğimiz ilk parti malzemeyi, kamyonundan indirmek için adam tutacak paramız yok, kamyon geldi, ortaklar olarak 'hadi Bismillah' diyerek kendimiz depoya indirdik.

Neyse malzemeyi indirdik ufak tefek malzeme satışına başladık. Allah'tan o sırada Vodafone'un bir işi geldi onu aldık. Güzel bir işti ama tabi inşaat işi ağır-lıklı ve işte yanmaz alçı levha kullan-mamız gereken yerler var. Bizim de eli-mizde sadece beyaz levha var, daha ilkini nasıl ödeyeceğiz düşünürken bir 15 bin TL'lik daha çek kesip, bu kez yangına dayanıklı yangın dayanımı artırılmış alçı levha aldık. Böyle bir başlangıcımız oldu. Gaziemir'deki Vodafone işi ile başladık ve o gün bugündür işlerimizi büyüterek devam ediyoruz.

Büyük çaplı işler yaptınız. Peki küçük çaplı bir firma olarak başladığınız bu yolda bu başarıyı nasıl yakala-dınız?

Tolga Kavas: Çok enteresandır her yıl Ramazan ayında bize çok büyük bir iş gelir. O yüzden biz her sene Ramazan'ı bekler olduk. Vodafone'dan sonra Darüşşafaka'nın işini aldık. O da Urla'da bir rezidans projesiydi. Oldukça büyük bir işti. Vodafone işi gibi o da Ramazan'a denk gelmişti. Kaba inşaatı tamamlanmış 7 katlı bir binanın haliyle bize teslim edildi. Orada mobilyadan tutun alçısına kadar her işi biz yaptık. Bunun ardından İstanbul maceramız başladı. İstanbul Pendik'te



BoardeX saçak altı uygulaması



Dalsan Alçı'nın yeni zemin kap-lama malzemesi FLOORTEK'in büyük avantajını yaşadık.

Neomarin projesinin işlerini aldık. Bref Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın bir projesiydi. Çok güzel bir işti. Neomarin alış-veriş merkezinden sonra başka bir iş için şantiyemizi Ümraniye'ye taşıdık. Ümraniye'de Bank Asya'nın binasının işle-rini yaptık. Enteresan bir şekilde o iş de yine bir Ramazan ayında bize gelmişti. Tabi bu büyük projeleri yürütürken, ufak tefek işlerimiz de oluyor, bir taraftan da onları yapıyorduk.

Bunlar bittikten sonra bu kez Akbatı şantiyesi başladı. Orada 198 konut vardı. İstanbul Esenler'de bir yüksek yapı projesiydi. O projenin bize nasıl geldiğini size anlatayım. Projeden bir iki yıl kadar önce şimdiki proje müdürümüz Aygören Gunalp Bey de Gümüşdüz'de yazlığını yapıyor ve malzeme ihtiyacını karşılamak için bizim Buca'daki ofisimize geliyor.

Tesadüfen bir gün ofisten beni ara-dılar. Sekreter kız dedi ki, 'Tolga Bey bir beyefendi geldi, 4800 TL'lik malzeme aldı, nakliyyeyi bizim yapmamızı istiyor, ne yapalım.' Tamam, onayla biz nakliyyeyi karşılarız dedim. Ben de tesadüfen ofisin yakınlarındaydım. Gittim Aygören Gunalp Bey'le tanıştım. Çok tatlı bir beyefendi, beraber yemek yedik, firmamızdan ve yap-tığımız işlerden söz ettik. Kendisi de bize Akmerkez'in sahipleriyle çalıştığını anlattı. Projelerini anlattı ama biz o denli büyük projeleri o dönemde ancak rüyamızda görebiliriz. O anlattı biz de masal dinler gibi dinledik. Sonra tesadüfen Akbatı Projesi'nden haberdar olduk. Kendi ara-

mızda o projeyi konuştuğumuz günlerden bir gün bizim ortaklardan Orhan Bey dedi ki; 'Bu Akbatı işini Aygören Ağabeyler yap-mıyor muydu? Kendimizi bir hatırlatsak, o işi alabilir miyiz?' Aygören Ağabeyi aradım, daha derdimi anlatmadan o sordu; işte Akbatı işine başladık, siz ne yapıyorsunuz' diye. Ben de 'bizim bu aralar büyük bir işimiz yok' dedim. 'Atlayın gelin görüşelim o zaman' dedi.

İzmir ile İstanbul arasında tercih yap-mamız gerekti

Öyle olunca biz hemen atlayıp İstanbul'a gittik. Aynı günlerde İzmir'deki Medicalpark Hastanesi de gündeme geldi. Hangisine teklif verelim, hangisine yoğunlaşalım diye tartıştık. Medicalpark Hastane projesi, bunu bekleyen çok kişi vardır, biz hiç bulaşmayalım, İstanbul'daki Akbatı işine yoğunlaşalım kararı çıktı. Bu şekilde kalkıp gitmiştik, işi de gayet güzel bir fiyata aldık. O projede Dalsan Alçı'nın da büyük desteğini gördük. İş bize ver-diler. İş tam 1,5 sene sürdü. Güzel ve büyük bir projeydi. Tabi o İstanbul mace-ramızın sonu oldu. Çünkü çok yorul-muştuk ve artık biraz İzmir'e dönmek istedik. Şirketimiz, ailelerimiz, her şeyimiz İzmir'de biz sürekli İstanbul'da çalışıyoruz. En son Akbatı işinde yaklaşık 200 kişi çalış-tırıyorduk. Bu denli büyük bir şantiyeye hakim olmak hiç kolay değildi, doğrusu epey de yorulmuştuk.

2011 yılında Akbatı projesi tamam-landı ve İzmir'e döndünüz. Peki İzmir maceranız hangi projelerle devam etti?

Tolga Kavas: Evet işte Akbatı Projesi yaklaşık 4 sene önce tamamlandı. Sonra İzmir'e döndük. İzmir'de Rönesans Otel'i yaptık. Daha doğrusu Rönesans Otel, Akbatı Projesi'yle aynı zamanda



BoardeX dış cephe kaplama



İlk etapta malzemeyi uygun seçerseniz işe 1-0 sıfır önde başlıyorsunuz.

İllica Hotel'i yeniledik

Bu proje kapsamında büyük bir renovasyon ve ek binanın tüm alçı, alçı levha sistemleri ile ilgili işlerini üstlendik. Otelin turizm sezonuna yetişmesi gerekiyordu bu nedenle çok az zamanımız vardı. Çok hızlı çalışma yapmamız gerekiyordu. Bu noktada **BoardeX** ve Dalsan Alçı'nın yeni zemin kaplama malzemesi **FLOORTEK**'in büyük avantajını yaşadık. Hemen ardından Ege Zemin firmasının Folkart Towers'taki katının iç uygulamalarını yaptık. Bu şekilde bazen büyük projelerle bazen daha küçük çaplı projelerle yolumuza devam ediyoruz.

Geride kalan 10 yılda oldukça büyük projelerin üstesinden geldiniz. Bütün bu yolculukta size hep Dalsan Alçı ürünleri eşlik etti. Peki neden tercihiniz hep Dalsan Alçı oldu?

Neden Dalsan Alçı? Biz teknik iş yapıyoruz. Tercih yaparken bu işi sorunsuz teslim edebilmemiz için hangi ürünü kullanmalıyız diye düşünüyoruz. İlk başta bu pencereden bakıyoruz. Neticede işi sorunsuz bir şekilde teslim etmek zorundayız. Teslim edeceğimiz paramızı alalım. Bunu yapabilmemiz için de işin iki ayağı var. Bu ayaklardan ilki malzeme seçimidir. İkinci ayağı ise yapacağınız işçiliğin kalitesidir. İşçilik ayağını bir şekilde oluşturduğunuz ama baktınız işçiliği beğenmiyorsunuz ekibi değiştirebiliyorsunuz. Ama doğru malzemeyi kullanmazsanız onu söküp toparlamanız çok zor. Geri dönüş hem masraflı hem de size büyük zaman kaybı yaşatır. Yapılmış bir yeri de işçiye söktürüp yeniden yaptırmak gerçekten çok zor ve zahmetlidir. Dolayısıyla ilk etapta malzemeyi uygun seçerseniz işe 1-0 sıfır önde başlıyorsunuz. İşte yola çıkacağımız zaman dedik ki; hangi malzeme olur? Piyasada bir sürü muadil malzemeler var. Biz dedik ki bizim bu yoldaki proje ortağımız Dalsan Alçı olsun. Firmamızı kurduğumuz ilk günden beri Dalsan Alçı'nın hem bayisiyiz hem uygulayıcısıyız. O yüzden şuan memnuniyetimiz karşılıklı devam ediyor.

yürüdü. Sonra Trabzon'da Karadeniz Cerrahi Hastanesi var, bu hastane aynı zamanda Rönesans Otel'i'nin sahibi Ali İslamoğlu'nundur. O hastanenin işlerini yapmak için de 8 ay Trabzon'da şantiye çalıştık. Çok güzel bir hastane yaptık. Projesini dahi biz çizdik. Derken o da bitti. Sonra İzmir Palas ve Kilim Otel'in tadilat işlerini yaptık. Kar İnşaat'ın Alsancak'taki

projesini yaptık. Kar İnşaat'ın projesinde yine Aygören Bey'in bağlantısı oldu. Aygören Bey annesinin rahatsızlığı sebebiyle İzmir'e yerleşti ve Kar İnşaat'ın iş merkezini yaptırdı. İşin başında Aygören Ağabey olduğu için yine bizimle çalışmayı tercih etti. Derken bu senenin başında da İllica Hotel'in işini aldık.

FLOORTEK'in İzmir'deki ilk uygulayıcılarından birisi oldunuz, bu malzeme beklentilerinize cevap oldu mu?

Tolga Kavas: FLOORTEK'i Ilıca

Hotel'in renovasyonu işinde kullandık. Kendiliğinden yayılan şap diye tarif edebiliriz ama çok güzel bir ürün... Daha önce PVC veya laminant zeminlerin altına uygulanıyordu. Normal şaptaki en büyük sorun çok geç kurumasıdır. Ancak FLOORTEK uyguladığınız zemine 2 saat sonra basabiliyorsunuz. Ilıca Hotel'e bu ürünü tanıtan ve onları buna ikna eden de biz olduk. Çünkü turizm sezonuna yetiştirmek için çok hızlı hareket etmemiz gerekiyordu. Kesinlikle işimize çok yaradı. Otelin Genel Müdürü Yakup Bey, malzemeyi o kadar beğendi ki, önümüzdeki sene yere bu malzemenin kullanacağını, 'hatta sahile bile yapacağım' diyor. Uyguladıktan sonra toz bile yapmıyor, 2 saat sonra üstüne çıkabiliyorsunuz.

BoardeX'in de kullanım alanı çok hızlı gelişti. Artık tüm inşaatların dış cephelerinde BoardeX görüyoruz. Sizce BoardeX'i sektöre bu kadar sevdiren nedir?

Tolga Kavas: Alçı levha sistemlerini artık herkes biliyor ve kullanıyor. Ama BoardeX'i bilenler kullanıyor. Peki BoardeX'i kim kullanıyor? Proje müdürleri, mimarlar, mühendisler biliyor. Onlar bizden bu malzemeyi istiyor. Talep onlardan gelince artık sizin ustayı, kalfayı ikna etmek için uğraşmanız gerekmiyor.

Ilıca Hotel'deki işimizin de iki kilit



ürünü BoardeX ve FLOORTEK oldu. Projeyi Vedat Tokyay Bey yaptı. Vedat Bey, 'çelik karkas haricindeki her şeyi BoardeX yapalım' dedi. Yaklaşık 30 bin metre kare levha kullandık. COREX'i de eklediğimizde toplamda 50 bin metre karenin üzerinde alçı levha kullandık. FLOORTEK'i de yaklaşık 5 bin metre karelik bir zemine uyguladık. Dediğim gibi çok hızlı yürümesi gereken bir iş olduğu için bu iki ürün inanılmaz işimizi kolaylaştırdı. Örneğin çatıyı kapatmadan, üstü açıkken balkonların tavanlarını yaptık. Sonradan çatıcı geldi üstlerini kapattı, izolasyonlarını yaptı. Bu

kış da oldukça yağmurlu geçti. Neredeyse Haziran ayına kadar yağmurlar devam etti. Numune odalarını olduğu gibi BoardeX yaptık. Bu ürünleri kullanmasaydık, sezona yetiştiremezdik.

Decast'a ve sizlere başarılar diliyor ve bu içten söyleşi için teşekkür ederiz.

Tolga Kavas: Alçım Dergisi'nin bu değerli sayfalarını bize ayırdığınız ve bizi sektördeki diğer dostlarımıza tanıttığınız için biz teşekkür ederiz.



BoardeX dış cephe kaplama

Mimarlığın düşünen adamı...

Turgut Cansever

Adını özgün ve çağdaş bir 'bilge mimar' olarak Türkiye mimarlık tarihine yazan, 3 kez aldığı 'Ağa Han Ödülü' ve 'Mimar Sinan Büyük Ödülü' ile; gerek mimarlık alanında ortaya koyduğu fikirler, gerekse gerçekleştirme fırsatı bulduğu mimarlık ve şehircilik pratikleriyle feyiz alınacak usta bir mimar, Turgut Cansever.

Türkiye'nin 'bilge mimarı' olarak nitelendirilen Turgut Cansever, sadece Türkiye mimarlık tarihine değil dünya mimarlık tarihinde de izler bırakmış bir isim. 'Türk Tarih Kurumu Binası', 'Ertegun Evi Restorasyonu', 'Demir Turizm Kompleksi' gibi üç mimari çalışmaları ile dünyada üç kez Ağa han Mimarlık Ödülü'ne layık görülmüş dünyadaki tek mimardır o. Mekke Üniversitesi'nde kurulan mimarlık eğitim programında aktif rol oynamış bir isim. Şehir planma konusundaki ortaya koyduğu örnekler ve yaklaşımları onu Türkiye'de örnek bir noktaya taşıdı. Gelin bu usta mimarı, şehir plancı, sanat tarihçisi ve bilge adamı biraz daha yakından tanıyalım.

Antalya'da 1921 yılında dünyaya gelen Turgut Cansever, Doktor Hasan Ferid Bey ile Felibeli bir öğretmen olan eşi Saime Hanım'ın beş çocuğundan en büyüğü. Babasının mesleğinden dolayı ilk öğrenimini Ankara ve Bursa'da yapan Cansever, Ailesinin İstanbul'a taşınmasının ardından lise eğitimini Galatasaray Lisesi'nde yapıyor. Lisede okurken resim hocalığını yapan Halil Dikmen'in etkisinde kalarak lisans eğitimini resim üzerinde yapmayı düşünüyor. Ancak daha sonra mimarlık alanına olan merakı baskın geliyor ve mimarlık eğitimi görmeye karar kılıyor. Ardından İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi Mimarlık Bölümü'ne giriyor. Akademide sanat tarihçisi Mazhar Şevket İpşiroğlu ve Türk mimarlığın ustalarından Sedat Hakkı Eldem'den dersler alıyor.



Akademi'de bir süre Sedat Hakkı Eldem ile bire bir 'yardımcı' sıfatıyla çalışma fırsatı yakalayan Turgut Cansever, yaşamı boyunca çok önemli işlere imza attığı gibi, bunlar ilklerle de anılmış. Mesela Mimarlık eğitiminden sonra 1946'da yüksek lisans için girdiği İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi'nden 14 Anadolu şehri ve 111 yapıda yaptığı inceleme sonucunda ortaya koyduğu 'Osmanlı ve Selçuklu Mimarisinde Sütun Başlıkları' adlı sanat tarihi teziyle bu alanda Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyor. 1960 yılında da 'Modern Mimarinin Sorunları' adlı tez çalışmasının ardından doçent unvanını alıyor.

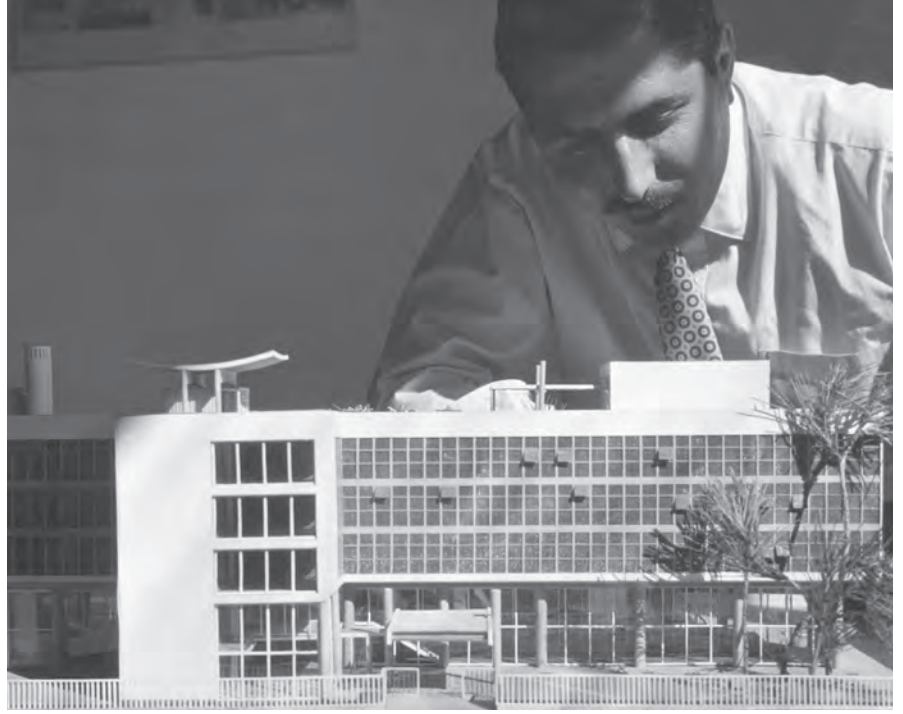
Ve mimarlık deneyimi başlıyor

Usta mimarın ilk mesleki deneyimi, 1949 yılında gerçekleştirdiği bir restorasyon çalışması idi. Boğaz'da Çengelköy'de yer alan Sadullah Paşa Yalısı, kendisi için mimarlığın pratiğinin yapıldığı bir çalışma olarak kayda geçiyor. Cansever'in bu tecrübesi, ona bu alanda rüşdünü ispat etme fırsatı verirken, kısa bir süre içinde dostu Abdurrahman Hancı ile birlikte ilk ofisini açıyor. Cansever, 1951'deki ofisin açılışıyla birlikte Hancı ile birlikte mimarlık adına önemli girişimlerde bulunuyor. 'Büyük Anadolu Kulübü Otel'i'nin tasarımını gerçekleştiren Cansever, çeşitli kurum ve kuruluşlara da danışmanlık veriyor. 1950'li yıllarda 'Karatepe Açık Hava Müzesi', 'Diyarbakır Koleji', 'ODTÜ Kampüsü yarışma projesi' ve daha sonraları kendisine 'Ağa Han Ödülü' getirecek 'Türk Tarih Kurumu binası' gibi önemli tasarım çalışmalarına imza atıyor.

Maruf Önal'la yollar İMA'da kesişiyor

1952 yılında Maruf Önal ile Türkiye'nin ilk büyük özel mimarlık bürosu olan İMA İnşaat ve Mimarlık Atölyesi'ni kuruyor. Daha sonra İMA'ya Şahap Aran ve Suha Toner'de katılıyor, ancak bu birliktelik çok uzun sürmüyor. 1958 yılında Turgut Cansever, Abdurrahman Hancı, Şahap Aran ve Suha Toner ile birlikte ofisteki haklarını Maruf Önal'a devrediyor. Önal, 1974 yılına kadar atölyede faal olarak araştırma, proje ve uygulama alanındaki çalışmalar devam ediyor.

1950 ile 1951 yılları arasında Devlet Güzel Sanatlar Akademisi'nde öğretim üyeliği de yapan Cansever, 1952 yılına gelindiğinde hayatını birlikte geçirmeye karar verdiği Nilüfer Hanım ile birleşiyor ve kendisinin izinden gitmeyi tercih edecek, hepsi de mimar olacak Hasan, Emine ve Feyza isminde üç çocuğu oluyor.



Cansever'in mesleki yaşamı içinde onun mimarlığını takdir anlamı taşıyan çok sayıda ödül bulunuyor.

Beyazıt Meydanı muamması

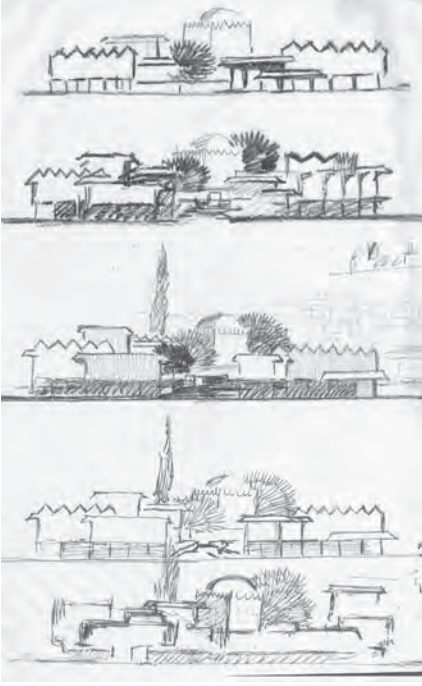
1958'de kent mimarisi bağlamında gerçekleştirdiği ve yayalaştırılarak trafiğe kapatılmasına yönelik gerçekleştirdiği, fakat yarım kalan Bayezid Meydanı çalışmasına ilişkin olarak, Doğan Hasol, yazdığı bir makalede Turgut Cansever'in Beyazıt Meydanı'na dahil olması hikayesini şöyle özetliyor: "Uzun süren tartışmalar ve homurtular arasında Belediye, Meydanı bir yaya bölgesine dönüştürecek yeni projenin yürütülmesi için Turgut Cansever'i, görevlendirdi. Cansever, İstanbul Belediyesi İmar Planlama Müdürlüğü görevinin yanı sıra; bir yandan da mimar ve mühendislerden oluşan bir ekiple, Beyazıt Camisi'nin yanbaşı, meydana bakan bir şantiye barakasında proje ve uygulama çalışmalarını yönetiyordu. Ancak tartışmalar ve karşı koymalar öylesine büyüktü ki, askeri yönetim yerini sivil yönetime bırakır bırakmaz Cansever'in her iki görevine de son verildi ve Beyazıt Meydanı işte bugün de görülen durumuyla, bitmemiş olarak kaderiyle başbaşa bırakıldı."

Bayezid Meydanı çalışması, ona

farklı kurumların mimari departmanlarında çalışma fırsatı getiriyor. Cansever, 1959-60 yıllarında Marmara Bölgesi Planlama Teşkilatı Başkanlığı, 1961'de İstanbul Belediyesi Planlama Müdürlüğü görevlerinde bulundu. Yine 1974-75 yıllarında Dünya Bankası İstanbul Metropol Planlama Projesi başkanlığı, 1974-76 yılları arasında Avrupa Konseyi Türk Delegasyonu üyeliği yaptı. 1975-80 yıllarında ise İstanbul Belediyesi'nde, 1979'da ise Ankara Belediyesi'nde metropol planlama, yeni yerleşmeler, kent merkezleri ve koruma danışmanlığı gibi şehir, imar ve koruma alanlarına ilişkin birçok görevi üstlenmesini de beraberinde getirdi.

Cansever mimarlığına takdir

Cansever'in mesleki yaşamı içinde onun mimarlığını takdir anlamı taşıyan çok sayıda ödül bulunuyor. 1947 yılında İstanbul Üniversitesi Hukuk ve Ekonomi Fakülteleri Ek Binaları ile İstanbul Adalet Sarayı çalışmaları ile mansiyon ödülü alıyor. Ardından 'Bursa Süleyman Çelebi Kabri' çalışmasında ikincilik ödülü alıyor. 1955 yılında Türk Ticaret Bankası Emekli Sandığı Adana Şubesi Mimari Proje Yarışması'nda yine mansiyon ödülü alıyor. Aynı yıl, Erzurum Atatürk Üniversitesi Kampüsü Uluslararası Mimari Proje Yarışması'nda, Ankara Şehri İmar Planı Uluslararası Proje Yarışması'nda, Antalya İmar Planı Mimari Proje Yarışması'nda ve İstanbul Kapalı Çarşı Tesisleri çalışmaları



dolayısıyla ödüllere layık görülüyor. 1956 yılında, EXPO 58 Brüksel, Türkiye Pavyonu için kendisine ikincilik ödülü veriliyor. Turgut Cansever, 1958 yılında gerçekleştirdiği Diyarbakır Koleji Mimari Proje Yarışması'nda ve 1959 yılındaki ODTÜ Uluslararası Mimari Proje Yarışması'nda birincilik ödülü alıyor.

Ağa Han ile dünya sahnesinde

Cansever, 1980 yılında 40 yıllık mesleki birikiminin meyvelerini kendisine verilen iki Ağa Han Ödülü ile alıyor. İlki 1951-1967 yılları arasında Ertur Yener ile Ankara'da gerçekleştirdiği 'Türk Tarihi Kurumu Binası', ikincisi ise 1971-1973 yılları arasında Bodrum'da gerçekleştirdiği 'Ertegun Evi Restorasyonu' için ödüle layık görülüyor. 1992'de ise yine Bodrum'da, Emine Ögün, Mehmet Ögün ve Feyza Cansever ile birlikte yerel malzeme ve altın oranları dikkate alarak tasarladığı 'Demir Yerleşmesi İmar Planı ve Villalar için Uygulama Projeleri' sonucunda kendisine verilen üçüncü 'Ağa Han Ödülü' ise dünyaca rüş-tünü ispat etmesi anlamı taşıyor ve 'üç kez Ağa Han Mimarlık Ödülü almış dünyadaki tek mimar' ünvanı onu dünya mimarlık gündeminin ön sırasına oturtuyor.

1955'ten 1991'e kadar aralarında Petrol Ofisi Genel Müdürlük Binası Proje Yarışması, 400 Yataklı Gaziantep Devlet Hastanesi Mimari Proje Yarışması, Balıkesir Atatürk Anıtı Mimari Proje Yarışması, İstanbul Harbiye Kışlası ve Civarının Tanzimi Mimari Proje Yarışması, Ege Üniversitesi Kampüsü Mimari Proje

Yarışması, İzmir 27 Mayıs Meydanı Çarşı İş Hanı Binaları Proje Yarışması, İstanbul Üniversitesi Kütüphanesi, Ahlat Selçuklu Kültür Merkezi Yarışması gibi Türkiye'de düzenlenen çok sayıda mimari yarış-mada jüri üyeliği yapan Cansever, 1983 yılında Ağa Han Mimarlık Ödülleri için bu kez Komite Üyeliği'nde yer alıyor ve 'Ağa Han Büyük Jüri üyeliği' yapıyor. Hemen ardından 1983'te Mekke Üniversitesi'nde eğitim programı hazırlık danışmanı olarak görev yapıyor.

Mimar Sinan Büyük ödülü

TMMOB Mimarlar Odası, 1990 yılında ikincisini düzenlediği Ulusal Mimarlık Sergisi ve Ödülleri'nde, Turgut Cansever'i -ilkini yine kendisinin hocalığını yapmış olan Sedat Hakkı Eldem'e verildi- 'Mimar Sinan Büyük Ödülü'ne layık görüyor.

Mimar Sinan'a bakış

Yaşamı boyunca mimarlık alanında edindiği deneyimleri pek çok makalede kaleme alan usta mimar Turgut Cansever'in 1974'ten sonra Türkiye'nin mimarlık, çevre, şehir planı, yayalaştırma, kentsel yenileme, gökdelenler, mimaride çok seslilik, üniversite mimarisi, çağdaş cami, bahçe kültürü, gelenek, yenilik gibi konular üzerine yazdığı çok sayıda makalesi bulunuyor. Cansever, yine yazılardan oluşan derlemelerini de yayınladığı birçok kitapta topladı. Ama bunlar arasında kuşkusuz 2005 yılında yayınladığı 'Mimar Sinan' adlı kitabı en önemli eserleri arasında yer alıyor.

1960 – 1961 yıllarında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nde iki yarıyıl boyunca diploma projesi



yöneticiliği sıfatıyla eğitim çalışmaları- rında görev alıyor. 1980'de de benzer bir eğitim çalışmasını bu sefer Edirne Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisi Mimarlık Fakültesi'nde gerçekleştiriyor.

Hayatı şekillendiren mimarlık

Mimarlığı, varlığın bütün alanlarını kapsayan bir disiplin olarak tanımlayan Turgut Cansever'e göre, yapılar hayat düzeninin çerçevesini oluşturup, insanın hayat tarzını da şekillendiriyor. Cansever, kültürel oluşumun temel ögesini başarılı bir mimarlık faaliyetinin gerçekleşmesiyle ilintilendiriyor.

Ölümünden iki yıl önce 2007'de İstanbul'da küratörlüğünü Uğur Tanyeli ile Atilla Yücel'in yaptığı 'Turgut Cansever: Mimar ve Düşünce Adamı' adlı sergi çalış-ması, Türkiye'de arşiv belgesi niteliğinde malzemeye dayanarak yapılmış ilk retrospektif mimar sergisi olarak kayıtlardaki yerini alıyor. Yine Tanyeli ve Yücel'in sergiyle aynı adlı kitap ise usta mimar hakkındaki değerlendirmeleri, gerçekleşen ve gerçekleşmeyen tüm projeleri içeriyor.

Türkiye ve dünya mimarlık alanını incelemeye alan Turgut Cansever, hem Avrupa ve Amerika'daki mimarlık çalış-malarını hem de İslam dünyasında ortaya





Cansever, kültürel oluşumun temel ögesini başarılı bir mimarlık faaliyetinin gerçekleşmesiyle ilintilendiriyor.

konan mimarlık eserlerini derinlemesine incelemiş. Uğur Tanyeli, daha sonraları yazdığı bir makalede, Turgut Cansever'in mimarlığını, Karatepe Saçakları, Türk Tarih Kurumu, Anadolu Kulübü binaları biraz Japon, çokça da Le Corbusier esinli tasarımlar olarak nitelendirmesi, Turgut Cansever mimarlığı için tartışmaları da beraberinde getirdi.

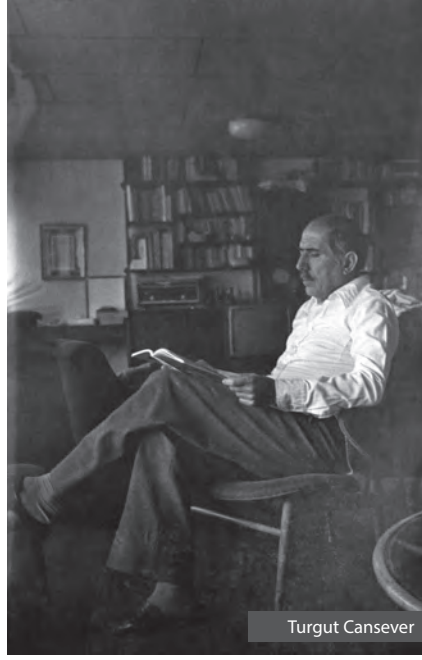
Yaptığı çalışmalar dünya mimarlık otoritelerince kabul görürken; Cansever, bir konferansta yaptığı konuşmada Türkiye'de kendisine çok fazla iş verilmemesini eleştiriyor ve bunu Ankara'ya yönelik yaptığı muhalefete bağlıyor.

2008'de Cumhurbaşkanlığı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü'ne layık görülen Turgut Cansever'in gerek Mekke'de gerçekleştirdiği mimarlık alanındaki çalışmaları, gerekse çağdaş camiler konusundaki fikirleri, kendisini muhafazakar cephede takdir edilen ve sevilen ve referans gösterilen bir isim haline getirmesinin bir yansıması olarak değerlendirildi. Nitekim Mehmet Suat, Cansever'in 'Şehir ve Mimari' adlı eseri için yaptığı bir inceleme makalesinde usta mimarı, mesleği ile inancını bütünleştirmiş bir insan olarak tanımlıyor.

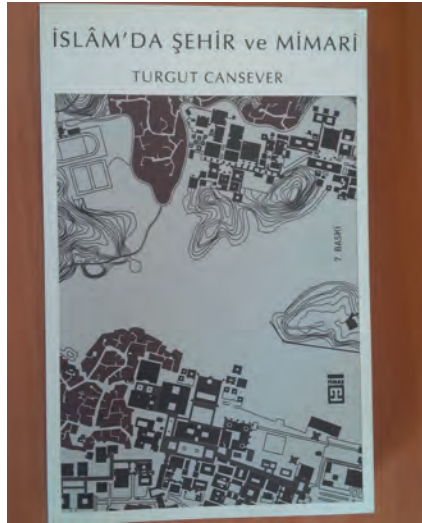
'Mimarların görevi dünyayı güzelleştirmek'

"İnsanın vazifesi dünyayı güzelleştirmektir" diyen Cansever, dünyaya en büyük müdahalenin yapılarla olduğunu söylüyor ve mimarların görevinin dünyayı güzelleştirmek olduğuna inanıyor. Yine aynı değerlendirmede basit konfor ve menfaat meseleleri nedeniyle gelecek nesillerin de bu dünyada hakkı olduğunu belirtirken, yüksek yapılara yönelik eleştirisini "Kuleler insanlığın içine düştüğü gurur, para gibi yanılgıların ürünü" şeklinde dile getiriyor.

Kuşkusuz mimarlık alanı için yaptığı birçok çalışma ile Türkiye mimarlık tarihinin en önemli isimlerindendir Turgut Cansever. Usta mimar, 2009'da ebediyete uğurlandığında arkasında birçok güzel eser bıraktı. Gerek mimari eserleri, gerek mimarlık ve şehircilik hayatına pratikte yaptığı katkılar, gerekse yine bu alanda ortaya koyduğu düşüncelerle, mimarlık dünyasını şekillendiren bir isim olarak hafızalarda yer edecek.



Turgut Cansever



Turgut Cansever Bazı Yayınları

- Düşünceler ve Mimari, 1981
- Şehir ve Mimari, 1992
- Ev ve Şehir, 1994
- İslam'da Şehir ve Mimari, 1996
- Kubbeyi Yere Koymamak, 1997
- İstanbul'u Anlamak, 1998
- Konutlar Villalar / Toplukonut ve Site-ler / Yenileme Çalışmaları, 1999
- Mimar Sinan, 2005
- İslam'da Şehir ve Mimari, 2006
- Osmanlı Şehri, 2010
- Sonsuz Mekânın Peşinde, 2010

Turgut Cansever'in Bazı Projeleri

- Mekke Um-Al Qurra Üni - Suudi Arabistan
- Çengelköy Sadullah Paşa Yalısı Restorasyon ve Düzenlemesi (1951)
- Bereket Apartmanı (1954)
- Büyükkada Anadolu Kulübü (1957)
- Diyarbakır Koleji Yarışma Projesi (1958)
- ODTÜ Uluslararası Mimari Proje Yarışma Projesi (1959)
- Karatepe Açık hava Müzesi (1961)
- Beyazıt Meydanı'nı Yayalaştırma ve Düzenleme Projesi (1961)
- Türk Tarih Kurumu (1967)
- Nuri Birgi Evi (Çürüksulu Yalısı) restorasyonu 1967
- Muharrem Nuri Birgi Evi Restorasyonu (1971)
- Erteğin Evi Restorasyonu (1973)
- Çırağan Sarayı'nı Yeniden İşlevlendirme Projesi (1973)
- Atatürk Kültür Merkezi Ulusal Müze ve Parkı (1980)
- Avanos Oyma Kaya Otel (1983)
- İslam Kalkınma Bankası Yarışma Projesi (1983)
- Demir Yerleşmesi İmar Planı ve Villalar için Uygulama Projeleri (1984)
- Bodrum Kültür ve Ticaret Merkezi (1987)
- Sualtı Arkeoloji Enstitüsü (INA) Binası (1988)
- Antalya Karakaş Camii (1991)
- Bergama Kültür ve Ticaret Merkezi (1993)
- Akdeniz Kongre Merkezi (1993)
- Şişli Terakki Lisesi Kampüsü (1993)
- Jabal Al-Said Yerleşmesi (1995)
- Sivas Kaleardı Mahallesi Projesi (1998)
- Dar Es Salaam Eğitim Tesisleri (2000)
- Ballıkuyumcu 2150 Konutluk Yerleşme Uygulama Projesi (2001)
- Recep Sefer Evi Restorasyonu (2004)

KAYNAK:

tr.wikipedia.org
www.arkitera.com
v2.arkiv.com.tr
blog.iae.org.tr
www.wakeup.org
www.akdenizmanset.com.tr
www.izyayincilik.com
www.doganhasol.net
www.ilem.org.tr
www.archnet.org

'BoardeX

küçük müteahhitlere tanıtılmalı'

İstanbul Sarıgazi bölgesi ağırlıklı olmak üzere küçük inşaat firmalarına yönelik Dalsan Alçı'nın alçı ürünlerinin tedariğini 12 yıldır gerçekleştiren Bektaş Ovacık, alçının yapı malzemesi olarak yükselişini sürdürdüğünü belirtirken, dış cephede de kullanılmaya başlanan **BoardeX**'in küçük müteahhitler tarafından da kullanılması için ürünün tanıtılması gerektiğini söylüyor.

Bektaş Ovacık, 1963 yılında Malatya'da doğmuş. İlk ve ortaokulu Arguvan'da okuyor. Ailesinden bağımsız bir yaşam tarzını benimsediği için, ailesini Malatya'da bırakıp İstanbul'a amcasının yanına göç ediyor. Liseye İstanbul'da Bayrampaşa Lisesi'nde başlıyor, ancak son yıl yeniden Malatya'ya dönüyor ve liseyi Malatya'da bitiriyor. Lisans eğitimini Fizik Bölümü'nde yapan Ovacık'ın üniversite yılları, 1980'lerin siyasi meseleleri nedeniyle kısa sürüyor.

Ovacık, Malatya'dan İstanbul'a yeniden dönüş yaparken, işi bulmakta epey bir zorlanıyor. Uzun yıllar kahve ve lokanta gibi işyerlerinde garsonluk yaparak geçimini sağlıyor. Daha sonra tesadüfen Dyo Grubu ile tanışıyor ve 1991'den 2002 yılına kadar İstanbul'da Dyo ürünlerinin pazarlamasını gerçekleştiriyor. 2001 krizinden sonra, bankaların da batmasının ardından bu işi bırakıp, kendi işini yapmak için adım atıyor.

Yapı alanında 25 yıl, alçı grubunda ise 12 yıldır çalışmalar yapan Bektaş Ovacık, yapı malzemeleri olarak manto lama, çatı, yalıtım ve alçı grubu ürünleri ile ilgili Sarıgazi'de çalışmalar gerçekleştiriyor. Sultangazi bölgesinde, 10-12 dairelik küçük inşaatlara ve müteahhit firmalara Dalsan Alçı'nın alçı ürünlerini pazarlıyor. Hatta Sarıgazi dışında Konya'ya Mersin'e kadar da ürün satışı yapıyor. Ovacık, kendi müşteri grubu için uzun yıllar önce tanıştığı Nur Yapı'dan Hakan Ersöz'den alçı ürünleri temin ediyor. Müşterilerine alçı ürünleri temini için Nur Yapı ile alt taşeron firması olarak bir nevi 'çözüm ortağı' olarak



çalışmalar yapmaya başlıyor. Dalsan Alçı'nın alçı ürünlerini kullanacak müşteri grubuna ulaşma noktasında depo kuruyor ve uygulama ekibi oluşturuyor. Ovacık, başlarda ürün temini konusunda sıkıntı yaşadığını anlatıyor: "Bu işe başlarken Hakan Bey ile başladım. O gün bugündür dostluğumuz hiç bitmedi. Bazen alçı temini konusunda sıkıntılar yaşadığımız oldu. Ancak, alternatif alçı markalarıyla çözmeye çalışsak da, hiçbirinden Dalsan Alçı ürünleri kadar verim alamadık. Diğer markalarla kalite konusunda büyük sıkıntılar yaşadık, müşterilerimizden çok şikayet aldık. Daha sonra Hakan Bey ile konuştuk ve Dalsan Alçı ürünlerinin miktarını artırdık."

Ovacık, 12 yıldır Dalsan Alçı ile çalışmalar yaptığını belirtirken, bu süre zarfında Dalsan Alçı'nın ürünleri ile ilgili herhangi bir sıkıntı yaşamadıkları bilgisini veriyor: "Bir keresinde bize gelen alçıda küçük bir problem yaşadık, ancak sorun

aynı gün çözüldü. Önemli olan malının arkasında olması. Ki Dalsan Alçı, malının arkasında olan bir firma" diyor.

'Alçı grubu, inşaat maliyeti düşürdü'

Yapı malzemesi olarak alçının inşaat sektöründe çok önemli avantajlar yarattığını belirten Ovacık, "Alçı grubu, inşaat maliyeti düşürdü. Alçıdan önce beton kullanılıyordu. Şimdi alçı çok daha fazla kullanılıyor. Çünkü alçı, inşaatteki süreyi kısalttı, maliyetleri düşürdü, uygulama kolaylığı sağladı. Dalsan Alçı'nın bütün alçı ürünlerini ve alçı levha ürünlerini kullanıyoruz. En fazla ALÇITEK ve SIVATEK alıyoruz. Alçı ve alçı levha inşaat sektörünün yüzde 90'ında yaygınlaştı. Dış cephede çok sık kullanılan **BoardeX** ise, çok dayanıklı bir malzeme. İlk gördüğümde alçı levhanın muadili olarak düşünmüştüm. Ancak küçük müteahhitler arasında çok fazla yaygın değil. Dalsan Alçı'nın bu konuda daha fazla tanıtım yapması lazım. **BoardeX** inşaat sürecinin hızlanmasına katkı sağlıyor. Küçük müteahhitlerin daha iyi inşaat üretme arzusu, **BoardeX** gibi ürünlerin kullanımını da artıracaktır."

'Kendi sermayemizle dönmeye çalışıyoruz'

25 yıldır arkadaş gibi olduğunu söylediği aynı müşterilerle çalışmalar yapıyor. Açık hesap sistemiyle çalıştığını belirten Ovacık, "Müşteri seçmek gibi bir seçeneğimiz yok. Nakiti olan gruplarla çalışma imkanımız yok. Zaten onlar bizi tercih etmiyor. Bizi tercih eden müşteri grubu; ödemede sıkışıklığı olan, çeki olmayan, parası olmayan gruplar oluyor çoğunlukla.



Biz onlara satış yapıyoruz. Malzemeyi kestiğimiz an, paramızı geri alamıyoruz, bu nedenle inşaatın sonuna kadar devam etmek durumunda kalıyoruz. Bu nedenle dostane ilişkilerle ticaret yapmaya gayret ediyoruz. Kendi sermayemizle dönmeye çalışıyoruz. 180 günlük vadelerle satış yapmak durumundayız. Ve biz sürekli paramızı alamamakla karşı karşıya kalıyoruz” diyor.

‘Küçük müteahhitler maliyete bakıyor’

Küçük müteahhitlerin maliyetleri dikkate alarak satın alma yaptıklarını belirten Ovacık, inşaat sektörünün çok fazla şiştiğini ve bir patlak vereceğini düşünüyor: “Şu anda çok fazla talep olmadığını görüyoruz. Eskiden insanlar yatırım amaçlı daire alırken, şu anda kiralamakta bile güçlükler yaşanıyor. Türkiye’de daha önce bir evi veya dükkanı olan, kiraya verdiği zaman geçinebiliyordu. Sermayesi olan daire alıyor. Merkezi konumun dışında varoş bölgelerde, mevsimlik çalışanlar kiralama yapıyor. Evlerini müteahhite vermiş geçici ikamet eden insanlar evleri kirallıyor. Geçici ikamet eden bu kesimler dairelere çok fazla zarar veriyor. Dolayısıyla insanlar, yatırım yaptıkları daireleri kiralamaktan imtina ediyorlar. Şu anda Sultangazi Bölgesi’nde küçük müteahhitlerin yaptığı, binlerce boş daire var. Alıcı bulmakta zorlanıyorlar. Büyük projelerde 2 milyon liraya daire satılırken, Sultangazi’de 200 bin liraya daire satılmıyor. Bizim müşteriler grubumuz bundan çok fazla etkileniyor.”

‘Malzemeyi daha pahalı alıyoruz’

Ovacık’ın Sarıgazi’de müteahhitlik yapan müteahhit müşterilerinden Çalış Mühendislik yetkilisi Adem Çalış da, seçim öncesinden başlayan talep durgunluğunun halen sürdüğü bilgisini veriyor. Kendileri gibi küçük inşaat firmalarının



Dalsan Alçı, malının arkasında olan bir firma

yapı malzemelerini daha pahalıya almasından kaynaklı rekabet konusunda dezavantaj içinde olduklarını söylüyor ve üreticilerin bu durumu dikkate alması gerektiğine işaret ediyor.

Bektaş Ovacık, bunun yapı malzemesinin maliyetlerine de yansıdığını anlatıyor: “Bizler, alçıyı 1 liraya alırken, markalı projeler 0,75 kuruşa alıyor. Ki bizim tükettiğimiz alçı miktarı, bu projelerin ürettiğinden katbekat fazla.”

‘İşlerimiz yüzde 90 düşüş gösterdi’

Bektaş Ovacık, 2009 yılında 3 bin 800 ton alçı tüketmişken, bugün itibarıyla bin 200 tonluk alçı malzemesi satışı gerçekleştiğini bilgisini veriyor: “2010 yılında 5 bin tonluk alçı satışı yaptık. Öncesinden bireysel inşaatlar vardı. O zaman çok büyük işler yapardık. Bugün, yaptığımız işler önceki yıllara göre yüzde 90 düşmüş durumda. Burada da büyük inşaat firmalarının fabrikalarla irtibata geçmesinin ve malzeme alımlarını bu kanallar aracılığıyla yapmasının büyük etkisi var. Bayiden alım yapan büyük projeler de uzun vadeler nedeniyle bayiden alım yapmayı tercih ediyor.”

Bu yıl inşaat firmalarının azalmasına karşın alçı ürünleri satışında tonaj olarak hedefin üzerinde olduklarını belirten Ovacık, geçen yıla oranla bu yıl yüzde 30’luk bir artış yaşadıklarını söylüyor ve yıl sonuna kadar yüzde 35’lik bir artış beklentileri olduğuna vurgu yapıyor.

‘Alçıkart’tan usta faydalanmalı’

Alçıkart uygulamasının ustalardan çok bayilere yaradığını belirten Ovacık, bu konuda da Alçıkart sistemin iyi, ancak usta ve uygulamacılar lehine olması konusunda daha çok çalışmalar yapılması gerektiğini söylüyor: “Ustaların bu sistemden faydalanması için, puan sisteminin farklılaşmasında fayda var. Kartın varsa, puanının işletebiliyorsun, yoksa istediğin kadar alım yap. Bu pek bir anlam ifade etmiyor. Burada önemli olan ustanın kartı olması, bu sorunu çözebilir. Önemli olan Alçıkart’tan gerçekten faydalanması gereken kesimin, onu tüketen ustaların faydalanması. Yoksa bizlerin, alt bayilerin, bayilerin bu sistemden faydalanmasının kıymeti harbiyesi yok. Alçıkart ustalar için ise, ustayı bundan faydalandırmak gerekiyor. Bir noktanın daha altını çiziyim.



BoardeX inşaat sürecinin hızlanmasına katkı sağlıyor.

Alçıkart, hem ustayı motive ediyor, hem de marka farkındalığını artırıyor. Dalsan Alçı yöneticileri de bunu görmüş ki Alçıkart uygulamasını yapmışlar”.

Dalsan Alçı, ürünlerinin arkasında

Ovacık, genel manada Dalsan Alçı ürünlerine yönelik iletişimlerinin Hakan Ersöz ile yaptıklarını, ancak zaman zaman Dalsan Alçı’dan Fatih Bey ile çok sıkı bir ilişki içerisinde olduklarını da söylüyor ve “Bazı konularda yaşadığımız ufak tefek sıkıntılarımızı Fatih Bey ile paylaşıyoruz. Onun dışında Fatih Bey’in bizimle sürekli irtibatla kalarak sıkıntılarımızı sorması, Dalsan Alçı’nın ürünlerinin arkasında durduğunun bir göstergesi. Ki diğer alçı markalarıyla da çalıştım. Pazarlamanın haricinde hiç kimseyi tanımadık. Hakan Bey’den aldığımız devede kulaktır. Ama, Hakan Bey çok değerli biridir. Bizi nerede görse sohbet eder. Malının arkasında olması, dostane yaklaşımı, ticaret yaptığımızda bizi desteklemesi çok önemli şeyler. Bütün bunların dışında ben sattığım ürünlerin arkasında dururum. 25 yıldır bu sektördeyim. Bilmediğim, güvenmediğim ürünlerin satışını yapmam. Ben bir mamül aldığım da defalarca denerim. Ancak, emin olduğum ve arkasında duracağım ürünlerin satışını yaparım. Kendimle ilgili bir söz söylenmesine müsaade etmem.”



Gönüllerde kalan ince ve uzun bir yarımada...

Datça

Ege ve Akdeniz birleştiği, yeşil ve mavi tonların bir araya geldiği, gürültüden uzak, sakinlik ve huzurun kol gezdiği ince ve uzun bir yarımada Datça. Tertemiz koyları ve eski tarihi kalıntıları ve doğal tarım ürünleri ile size kendini sevdirecek, hem de çok sevdirecek.



"Tanrı yarattığı kulunun uzun ömürlü olmasını isterse, Datça Yarımadası'na bırakır" Ünlü tarihçi **Strabon**

Datça'ya uğrayıp da gönlü orada kalmayan bir kişi yoktur sanırım. Evet çok iddialı oldu ama, tertemiz coğrafyası, harika doğa manzarası ile Datça'yı insanın içinde oraya dair

sıcacık bir duygu bırakır... Gördüğünüzde tipik bir Ege kasabasıdır ve en az diğer bölge kentleri kadar güzeldir. Ancak doğal çevrenin en iyi korunduğu tatil merkezlerinden biri.

Muğla'nın en sükunetli ilçelerinden biridir Datça. Bilinen en eski tarihi M.Ö. 2000'li yıllara kadar uzanır. Bölgede o dönemde Karyalılar, sonraki bin yıl içinde ise Dorlar yaşam sürmüştür. Dorlar'ın 6

şehir devletinden biridir ve merkezinde yer alır Datça Yarımadası. Milattan önce 600'lü yıllara kadar Lidya'nın egemenliğinde gelişmesini sürdüren bölge, önce Pers İmparatorluğu, ardından da M.S 200'lü yıllara kadar Büyük İskender'in egemenliğinde kalır. Bu tarihten itibaren Roma İmparatorluğu'nundur artık bölge. Sonrasında ise 700'lü yıllara kadar Doğu Roma İmparatorluğu, yani Bizans



Eskiden kültür, sanat ve ticaret merkezi olan Knidos, günümüzde de turizmin en önemli limanlarından biri.

Devleti'nin hakimiyetinde olan Datça Yarımadası'nda bir zamanlar 70 bin kişiye ulaşan nüfus, depremlerin etkisi ve Arap istilası neticesinde binlere kadar geriler ve bölgeye olan ilgi azalır. Yarımada, 13'üncü yüzyıl ile 15'inci yüzyıl başlarına kadar Menteşeoğulları'nın toprakları içindedir. Ardından Osmanlı İmparatorluğu'nun Menteşeoğulları Beyliği'ni yıkmasının ardından Osmanlı toprakları arasındaki yerini alır.

Osmanlı Padişahı 5. Mehmet (Sultan Reşad), Datça'nın ismini 'Reşadiye' olarak değiştirmiş, ancak Cumhuriyet'in kurulmasının ardından 1928 yılında Muğla'nın bir ilçesi olarak bölge yeniden 'Datça' ismini alırken merkezine de Reşadiye Mahallesi ismi verilir. 1947 yılından itibaren de Datça'nın merkezi bugünkü iskele Mahallesi olur.

Reşadiye Mahallesi'nde bulunan Mehmet Ali Ağa Konağı ve Reşadiye Camii geçmişten bugüne kalan yapılar arasında yer alıyor.



Bir tarafı Ege, bir tarafı Akdeniz

Ege Bölgesi'nin nadide yarımadalardan biri olan Datça, 459 kilometrekare alan içerisinde dağlık ve engebeli bir alana sahip. Muğla, Gökova Körfezi, Hisarönü Körfezi, Marmaris, Ege ve Akdeniz'e komşudur. Datça Yarımadası, 235 kilometrelik kıyı alanı, uzun ve tertemiz kumsallara sahip 52 koyla çevrili. Datça'nın



Ege Denizi'ne bakan tarafında Gökçeler Bükü, Küçük Çatı, Çatı, Kızılağaç, Alavara, Çakal, Damlacık, Mersincik, Murdala ve İskandil koyları; Akdeniz'e bakan tarafında ise Palamut Bükü, Akvaryum, Akça Bük, Kuru Bük, Ova Bükü, Hayıt Bükü, Kızıl Bük, Domuz Bükü, Kargı, Karaincir, Sarı Liman, Kara Bük, Çiftlik, Kuruca Bük, Günlücek ve Lindos koyları yer alıyor. Datça Yarımadası'nın ucunda bulunan antik Knidos Kenti ve önündeki Kap Krio Yarımadası Ege ile Akdeniz'i birbirinden ayırıyor.

Bilim ve sanatın yeşerdiği ören yeri antik Knidos

Datça Yarımadası'nın en ucunda, Antik Çağ yazarlarının 'Uzaklardan fırlatılmış bir kargının denize yarı batmış ucu' olarak tanımladığı Yarımada ile uyumlu ve çevresi bozulmamış Ege ile Akdeniz'i birbirinden ayıran antik Knidos kenti bulunuyor. Knidos'ta yer alan doğal iki koyunun oluştuğu iki doğal liman, bölgenin gelişmesi ve zenginleşmesine katkı sunmuş. Çıplak Tanrıça Afrodit ile 'aşk kenti' olarak anılan Knidos, Kent Surları, Dionysos Tapınağı veya C Kilisesi, Stoa, Küçük Tiyatro, Dor Tapınağı (Pembe Tapınak), Apollon Karneios Kutsal Alanı, Yuvarlak Tapınak, Demeter Kutsal Alanı, Kap Krio (Deve Boynu), antik dünyanın Nekropol (Mezarlık) Alanları yer alıyor. Knidos, bilim, sanatta ve felsefede başarılar sağlamış çok sayıda ünlü matematikçi, astronom, filozof, heykeltıraş, mimar, hekim gibi bilim ve sanat insanlarının yurduydur. Eskiden kültür, sanat ve ticaret merkezi olan Knidos, günümüzde de turizmin en

önemli limanlarından biri.

Burgaz Ören Yeri

Datça'nın bir başka ören yeri ise Eski Knidos olarak da bilinen Burgaz Ören Yeri. Yaklaşık 1400x400 metrelik bir alanı kaplayan Burgaz, deniz kıyısı boyunca uzanıyor. Helenistik Çağ öncesine ait bulunmaların çıkarıldığı Burgaz Ören yerinde kent sur duvarları ile çevrelenmiş. Bölge yakınlarında kule ve deniz surları kalıntıları, Sarı Liman kalıntıları yer alıyor. Ünlü tarihçi Herodot'un eserinde sözünü ettiği Apollon yarışmaları ve yarışma ödülleri konulduğu Apollon Tapınağı, bu kalıntıların olduğu yerde bulunuyor.

Turizm ile şekillenen kent

Datça'da aralarında İngiliz, Alman, Rus gibi farklı milletlerden olan yerli halkın nüfusu, kışın yaklaşık 18 bin iken; yazın turistlerin de gelmesiyle 50 bini buluyor.

Datça'da ekonomi, tarım, arıcılık ve turizm ağırlıklı. Badem, zeytin, zeytinyağı, sonbahar domatesi, narenciye, üzüm, incir, bölgede üretilen tarımsal ürünler. Datça'nın sebze üretimin büyük kısmı, Kızlan ve Karaköy ovalarında gerçekleşir. Datça'da zeytinyağı üretimi yapan 5 tesisin dışında neredeyse sanayi yok. Bölgede bal üretimi oldukça yaygın ve yılda 500 ton civarında üretim yapılıyor. Turizm, 1970'li yıllardan bu yana yöre halkının en önemli geçim kaynaklarından biri. Böyle olunca da turizm konusunda çeşitlilik çok fazla gelişmiş. Beraberinde turizme yönelik konaklama tesisleri de her geçen yıl artış eğilimi içinde. Datça'da 120'nin üzerindeki turistik tesiste 550'ye yakın yatak kapasitesi bulunuyor. Turistik tesis ihtiyacı para-



Datça'da zeytinyağı üretimi yapan 5 tesisin dışında neredeyse sanayi yok.

lelinde inşaat sektörünün de özellikle turizm sezonunun ardından önemli bir lokomotif olduğu anlamına geliyor.

Ege'ye ve Akdeniz'e bakan koylarıyla turizmin en önemli bölgelerinden biri Datça. Ege Koyları, doğal plajları, mavi bayraklı plajları, sörf alanları, yeme içme ve konaklama tesisleri, doğal limanları, Gökova Körfezi manzarası, gölleri, çam, sandal ağaçları, zeytin ve incir ağaçları, onlarca kumul bitkisi ve kumul hayvanı ile adından söz ettiren; Akdeniz Koyları ise, kumsalları, plajları, berrak suları, çamlıkları, badem ağaçları, tatil siteleriyle, turistik tesisleri, konaklama tesisleri, günübirlik gezi tekneleri, yat çekekleri, balıkçı tekneleri barınağı, doğal güzellikleri ile öne çıkıyor.

İlçe merkezinin sahil tarafında yer alan İskele Mahallesi'nde otel, pansiyon, lokanta, cafe, bar, alışveriş dükkanları gibi alanlar turizme yönelik olarak faaliyette.

Eski Datça evleri

Dar sokaklar ve Bodrum Evleri'ne benzer beyaz badanalı taş evleriyle korunmuş eski yerleşim yerlerinin yer aldığı Reşadiye ve Eski Datça Mahalleleri de Datça'nın merkezinde yer alan ve yine turizme hizmet eden diğer mahalleler arasında. Süslü avluları ve içinde badem ağaçları bulunan Eski Datça evleri, geçmişten bugüne izler taşıyor. Bugün birçoğunu İskele Mahallesi'nde olduğu gibi turizme hizmet eden cafe, bar, pansiyon, kültür veya el sanatları merkezi olarak görmek mümkün.

Datça'da Mavi Yolculuk

Datça, yazın sakin ve huzurlu bir deniz turizmi için bire bir. Tertemiz koylarında denize girebileceğiniz gibi, ünlü günübirlik mavi yolculuklar da Akdeniz ve Ege'nin tadına doyum olmaz manzarası ile sizi baş başa bırakır. Bölgenin sunduğu deniz sporlarından biri de sörf ve yelkendir. Rüzgar, tam da sörf ve yelken yapmaya müsaittir çoğu zaman. Yine sualtı dalışları için de Datça koyları ender rastlanan bir güzelliğe sahip. Tertemiz denizi su altının derinliklerini inanılmaz bir berraklıkta sunuyor meraklısına.

Her yer doğal plaj

Datça'nın kıyı kesimleri doğal plaj



olarak öne çıkıyor ve çoğu plajın mavi bayraklı olduğu bölgede neredeyse her yerden denize girmek mümkün. Hastanealtı, Kumluk, Taşlık, Kızılalıtı, Gebekum, Perili köşk, Karaincir, Aktur Çiftlik, Kovanlık, Kurucabük, Hayıtbükü, Kızılçük, Ovabükü, Kurubük, Akçabük, Gerence, Palamutbükü, Değirmenbükü, Murdala, Alavara plajlarının çevresinde birçok konaklama tesisi yer alıyor.

Doğa yürüyüşleri ve kültür turları

Turizmin etkisiyle yaz nüfusu 50 bin kişiye çıkan Datça Yarımadası'nın eşsiz doğal manzaraları ve denizler, turistler için çok sayıda doğa yürüyüşü parkuru aktivitesine dönüşmüş. Datça Yarımadası'nda trekkinge karşı turistlerin artan bir ilgisi var. En sık kullanılan yürüyüş parkurları, Datça'nın her karışını adım adım gezme imkanı sunarken, ayrıca güzergahlarında bulunan yel değirmenleri, kale kalıntısı, seramik kalıntıları, kilise, cami, manastır kalıntısı, Apollon Tapınağı gibi tarihi mekanların izleri ile kültür turizmi için iyi seçenekler sunuyor.

Zengin bitki ve hayvan çeşitliliği

Dağlık ve engebeli bir arazi yapısına sahip olan Datça, coğrafi bölge olarak Ege Bölgesi'nde yer alır. Tipik bir Akdeniz iklimi'ne sahip olan bölge, oksijen açısından dünyada önemli bir yerde bulunur. Öte yandan Datça, sadece doğal coğrafi güzelliğiyle değil, aynı zamanda ta antik çağlara kadar uzanan bir flora zenginliğiyle öne çıkan bir bölge. Dünyaca ünlü bademi, eski çağlardan beri süregelen zeytini, doğada kendiliğinden yetişen bir çok kekik türü, kapari, karabiber, karabaş otu, adaçayı, keçiboynuzu, endemik Datça hurması, Anemon ve değişik kır çiçekleri de Datça florasının zengin çeşitliliği.

Datça Yarımadası'nda hayvan varlığı ağırlıklı olarak kuş türleri açısından bir zenginlik barındırır. Bölgede aralarında şahin, keklik, atmaca, kartal, karabatak, çulluk, alaca ağaçkakan, üveyik, kumru, alakarga, ispinoz,doğan,serçe gibi 86 kuş türünün olduğu kaydediliyor. Vaşak, tilki, yaban domuzu, porsuk, sincap, tavşan, kirpi türlerinin sıklıkla görüldüğü bölgede, az da



Tertemiz koylarında denize girebileceğiniz gibi, ünlü günebirlik mavi yolculuklar da Akdeniz ve Ege'nin tadına doyum-suz manzara ile sizi baş başa bırakır.

olsa yaban keçisi ve boz ayı da varlığını sürdürüyor. Seralarda açan çiçeklerin birbirini dölleyebilmesine aracılık eden bir arı çeşidi olan Bambus Arısı da Datça'nın faunası içinde yer alıyor.

Datça Yarımadası, nesli tükenmekte olan orfoz ve lahos olmak üzere mezgit, levrek, sardalye, barbunya, akya, tekir, fangri, mercan, kefal, karagöz, trakonya, sinarit, çipura, gelincik, istakoz, müren, karides, ahtapot, mürekkep balığı, orkinos, kırlangıç, kalamar, uskumru, istiridye, iskorpit gibi zengin deniz canlısı çeşitliliğine sahip bir bölge. Datça kıyıları nesli tükenmekte olan Akdeniz Foku için de önemli bir yaşam alanı.

Datça Mutfağı

Datça'nın yöresel lezzetleri, tipik bir Ege kültürünü içeriyor. Hem denizden hem de toprağın sunduğu çeşitlilikten beslenen bir kültür. Ama yörenin en çok öne çıkan gıdalarından üçünü, lezzetli balıkları, dünyanın en ünlü bademi ve **özel** balı oluşturuyor. Çam balı, çiçek balı, kekik balı, harp (keçiboynuzu) balı, sandal ve pinar balı, diken balı, polen balı, arı sütü, Datça'nın ve köylülerinin bal konusundaki uzmanlığına işaret.

Datça'ya has yemekler içinde, garaville, kışiyak, könger, dalampa (papatya sapı), mürdümük, ilabada, dalankita, turpucu, ütmek kavurması sayılabilir. Çiğ balık, sardalye dolma, lakerda çiroz, subye güveç, ahtapot salatası, kalamar ızgarası ve tavası, tereyağlı karides, ahtapot köfte ve salata, deniz börülcesi taratoru deniz yemekleri ve meze çeşitleri arasında yer alıyor. Tatlıları içinde ise en ünlüsü Bademli Damat Tatlısı. Yine bademden yapılan baklava, sakızlı muhallebi ve sultan tatlısı diğer tatlı çeşitleri.

Datça hediyelik eşyalar

Datça'da çarşıda veya pazar yerle-



rinde köylülerin ürettikleri ürünlere veya doğadan topladıkları baharatları satın alınabilir. Badem, bademli incir, bal, kekik, zeytinyağı, el yapımı kilim, dantel, iğne oyası, Çığlı-Çaputlu Datça Nazarlıklar, Hızırşah köyüne has ipek dokumaları yörenin hediyelikleri denilebilir.

Datça ulaşımı

Datça'ya havayolu ile ulaşmak için iki seçenek var. Biri Bodrum'a ikincisi de Dalaman'a gelmek. Tabiki **bölgeye en yakın havaalanı Dalaman** Havaalanı. Dalaman'dan Marmaris'e oradan da Datça'ya otobüsle ulaşmak mümkün. Bodrum'dan ise mayıs ve ekim ayları arasında sık kalkan feribotla 2 saatte Datça'ya ulaşabilirsiniz.

Ege ve Akdeniz'in sularını biraya getiren, bol rüzgarı ve mis gibi havasıyla Datça yarımadası, yeşil ve mavinin birleşerek enfes bir manzara yarattığı bir doğa harikası. 'Özel Çevre Koruma Bölgesi' ilan edilen Datça Yarımadası, hem turizm, hem tarihi ve kültürel birikimi, hem doğal güzellikleri ve mavi bayraklı plajları, hem doğa ve su sporları için ideal olması açısından görmeyenler için önümüzdeki tatil planlarına mutlaka dahil etmeleri gereken nadide bir bölge. Sizler için doğallık, dinçlik, sakinlik ve huzurlu anılar vadediyor.

Son sözü Datça aşığı usta şair Can Yücel'e verelim...

"Beni kuzum Datça'ya gömün
Geçin Ankara'yı İstanbul'u!
Oralar ağzına kadar dolu
Alabildiğine de pahalı
Örneğin Zincirlikuyu'da
Bir mezar 750 milyona,
Burası nispeten ucuzluk
Ortada kalma tehlikesi de yok
Hayır dua da istemez
Dediğim gibi beni Datça'ya gömün
Şu deniz gören mezarlığın orda,
Gömü sanıp deşerlerse karışmam ona."

Datça Yürüyüş Parkurları

Hızırşah – Karain Mağarası – Alazeytin – Domuz Çukuru (Domuz Bükü) Parkuru
Kargı Koyu – Domuz Çukuru (Domuz Bükü) Parkuru
Yazıköy – Belen Köy (Belen Mahallesi) – Marın - Bükçeğiz Koyu - Marın Palamut Bükü Parkuru
Cumalı – Karataş Mevkii – Değirmen Bükü Parkuru
Datça – Kızlan – Gereme Koyu – Limanbaşı Parkuru
Hızırşah – Karaköy – Körmen Limanı Parkuru
Sındı Köy – Zeytincik – Kumyer – Palamut Bükü Parkuru
Sındıköy – Örencik – Döşeme – Meşe Çukuru – Avlana Parkuru
Emecik – Sarı Liman – Apollon Tapınağı Parkuru
Yazı Köy – Değirmen Bükü – Eştengil Çiftliği – Knidos Harebeleri Parkuru
Kızıl Bük – Hayıt Bükü – Adatepe – Palamut Bükü Parkuru
Kızlan – Reşadiye – Güznedüzü / Körmen Limanı Parkuru
Emecik – Meriç – Alavara Parkuru

Gezelim görelim

Knidos Antik Ören Yeri
Knidos Afroditi
Knidos Aslanı
Knidos Saati
Mağrin'de Hellenistik döneme ait çeşme
Mehmet Ali Ağa Konağı
Sındı Köyü
Yazı Köyü
Emecik Köyü'nde tapınak kalıntıları
Eski Çeşmeköy evleri
Knidos Akademi
Hızırşah Köyü İpek kumaş dokuyanları
Eski Datça mahallesi taş sokakları
Hızırşah'ta tarihi cami ve kilise
Hızırşah'ta Seramik Atölyeleri kalıntıları

Kaynak:

www.datca.bel.tr
www.datca.gov.tr
https://tr.wikipedia.org
www.muglakulturturizm.gov.tr
www.datcadetay.com
www.datcakentrehberi.com
http://www2.aku.edu.tr/
butterflytravelling.wordpress.com



Muğla

düzgün ve planlı kentleşmede ısrarlı

Bodrum, Fethiye, Marmaris ve Milas temsilcilikleriyle Muğla'nın mimarlık kimliğine yönelik çalışmalar yürüten Mimarlar Odası Muğla Şubesi, kent kimliğine karşı tehdit oluşturan yoğun ve yanlış yapılaşmaya karşı geleneksel ve yöresel mimariyi dikkate alan planlı ve düzgün yapılaşmanın öne çıkması için çaba gösteriyor.



Mimarlar Odası Muğla Şubesi 2006 yılında İzmir Şube'den ayrılarak kendi temsilcilikleriyle bir şube olarak oluna devam ediyor. Bodrum, Fethiye, Marmaris ve Milas olmak üzere 4 temsilciliği bulunan Muğla Şubesi'nin merkezi ise Muğla'da bulunuyor. Mimarların ilk kayıt – tescil işlemleri ve proje denetimlerini gerçekleştiren Mimarlar Odası Muğla Şubesi, ayrıca düzenlenen mesleki gelişim programları ve sosyal etkinliklerle de üyeleriyle bir araya geliyor. Toplam 897 üyesi bulunan Muğla Şubesi'nde üyelerin 300'ü Serbest Mimarlık Hizmetleri Belgesine sahip. Mimarlar Odası Muğla

Şube Başkan Yardımcısı Mehmet Yenisu, bölgedeki mimarlık alanına ilişkin gündemi bizlerle paylaştı ve yapı malzemesi olarak alçının yapı alanındaki önemine dikkat çekti.

Mimarlar Odası Muğla Şubesi'nin gündeminde neler var? Önümüzdeki dönem için belirlediğiniz hedefler neler?

Muğla şubemiz yönetmeliklerimiz ve şartnamelerimiz çerçevesinde meslektaşlarımızın ürettiği projelerdeki mesleki denetimle ilgili işlemleri ve oda faaliyetlerini sürdürmektedir. Bölgemizde yapılan her ölçekteki planlamaları ve imar hareketlerini yakından takip etmekteyiz. İmar



“Kentsel dönüşüm yanlış imar planlarıyla yoğun ve yüksek kütleler haline gelirse bu durum kent kimliğimize ve odamız ve mesleki ilkelerimize aykırı olacaktır.”

hukuku açısından da açmış olduğumuz 10'a yakın davalarımız halen devam etmektedir. Şube olarak kuruluşumuzdan itibaren katkı koymaya çalıştığımız ve gerekliliğine inandığımız 1/100.000 ölçekli çevre düzeni planına karşı ve 1/25.000 ölçekli Datça Bozburun özel çevre koruma



bölgesi çevre düzeni planı revizyonu ve benzer planlamalara karşı hukuksal müca-
delelerimiz halen devam etmekte olup,
davaların bilirkışı raporlarında haklı oldu-
ğumuz ortaya çıkmış ve davaların çok
önemli bir bölümü kazanılmıştır. Özellikle
hızla göç alan ve turizm potansiyeli
hızla artan ilimizde yapılan bu planlarda
mevcut nüfus ve nüfus projeksiyonları
yanlış hesaplanmış ve su rezervi ve ihti-
yaçları eksik ele alınmış, planlama hiyerar-
şisi ve ilkelerine kusurlu ve yanlış planlar
ortaya çıkarılmıştır.

**Bunun iliniz üzerindeki yansımaları
nasıl oldu? Şubenizin bu konuda attığı
adımlar var mı?**

Doğal kentsel ve arkeolojik sit alanları,
milli park alanları, özel çevre koruma böl-
geleri, yüzde 65 oranındaki orman alanları,
1479 kilometreye ulaşan kıyı şeridi ile son
derece zengin, çevresel, kültürel ve eko-
lojik değerlere sahip ilimizde son dönem-
lerde ilgili bakanlıklarca resen yapılan ve
uygulanabilirliği zor olan planlamalarla
birlikte yanlış, yoğun ve kaçak yapılaş-
malar oluşmuş durumdadır. Bu planlama-
larda koruyarak kullanma dengeleri sağ-
lanamamış, kaçak yapılaşmalar denetlen-
memiş ve dava süreçlerinin uzaması
nedenleriyle ruhsatsız ve kaçak yapılaş-
malar hızla artmaktadır. Merkezi odaklı
bu planlamalarda yerel halk, yerel yöne-
timler ve ilgili yerel kurullar, meslek ve sivil
toplum örgütleri planlama süreçlerinin
dışında tutulmuştur.

Sürdürülmekte olan hukuksal mücade-
lelerimiz kamusal anlamda meslek odası
olma sorumluluğumuzun bir gereğidir.

Türkiye’de yapı alanında yaşanan

**büyük bir gelişme var. Muğla bu
süreçten nasıl etkilendi?**

Coğrafi konumu ile Büyükşehir olup
olamayacağı tartışılmadan Büyükşehir sta-
tüsüne kavuşan ilimizde, yerel yönetimin
yeniden yapılanmasının yaşandığı bir
süreç yaşanmaktadır. Hızlı nüfus ve alınan
göçle birlikte teknik altyapı sorunları ve
eksikliği ortaya çıkmıştır. İlimizde oluşan
bu hızlı gelişmeden olumsuz etkilendiği-
mizi düşünmekteyiz.

**Kentte son 10 yıllık yapı stoğu üze-
rinde nasıl bir değişim/gelişim yaşandı?**

İlimizde kentleşmenin en önemli odak
noktalarından birisi geleneksel ve yöresel
yapılaşmanın devam etmesidir. Turizm
alan ve merkezlerinin yoğun olduğu ili-
mizde yanlış planlamalar sonucunda kent
kimliğine aykırı ve yoğun yapılaşmalar da
oluşmuştur. Bu yapılaşmalar da kötü örnek
teşkil etmektedir.

**Kentsel dönüşüm konusunda
Muğla’da yürütülen çalışmalar var mı?
Bu kenti ve kentliyi nasıl etkiliyor?**

Kentsel dönüşüm konusunda ilimizde
çalışmalar yürütülmektedir. Ancak bu
kentsel dönüşüm yanlış imar planlarıyla
yoğun ve yüksek kütleler haline gelirse
bu durum kent kimliğimize ve odamız ve
mesleki ilkelerimize aykırı olacaktır.

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

Üyelerimiz yapı malzemeleriyle
kurduğu ilişkiyi yeterli bulmuyoruz.
Ülkemizde yürütülen mimarlık eğitimini
yeterli bulmamakla birlikte yapı malzeme-
leriyle kurulan iletişimin eğitim ile başla-



**“Mimarlık eğitimi yeterli bul-
mamakla birlikte yapı malzeme-
leriyle kurulan iletişimin eğitim
ile başlayacağınız ve bu süreçte
uygulamaya yönelik stajların
artırılması gerektiğini düşün-
mekteyiz.”**

cağınız ve bu süreçte uygulamaya yönelik
stajların artırılması gerektiğini düşünmek-
teyiz.

**Son olarak, alıcının yapı içindeki yeri
ve önemi konusunda neler söylersiniz?
Alıcıyı güçlü kılan veya zayıf kılan yönler
neler?**

Alıcı uygulamasının pratik olduğunu
ve hızla arttığını görmekle birlikte, uygu-
lama aşamasında yeterli seviyeye ulaşmış
uzman kadroların olmadığını düşünün-
yoruz.

Mimarlar Odası Muğla Şubesi Yönetim Kurulu

Osman Köseoğlu - Başkan
Mehmet Yenisu - Başkan Yardımcısı
Lütfi Şengül - Sayman Üye
Ferhal Tetik Özdemir - Sekreter Üye
Abdullah Altunay - Üye
Ahmert İnoğlu - Üye
Özgür Çömez - Üye

Her yanı kuru duvar, her yanı Dalsan Alçı...

Becanlar Kız Öğrenci Yurdu

Yalova'da gerçekleştirilen dönüşüm projesi Becanlar Özel Kız Öğrenci Yurdu projesi, 8 ay gibi kısa bir süre içinde endüstriyel depo alanından 250 yataklı özel öğrenci yurduna dönüştü. Projenin tasarımını yapan Kaya Dalkılıç ve uygulamasını gerçekleştiren Adem Gülsün, Dalsan Alçı'nın sunduğu **COREX**, **BoardeX**, **MAXICOAT** ve **FLOORTEK** çözümlerinin projenin hız kazanmasında çok büyük katkısı olduğunun altını çiziyorlar.



Philip Morris'in Yalova'daki Bölge Distribütörü olan Becanlar Limited Şirketi'nin Yalova'da gerçekleştirdiği 'Becanlar Özel Kız Öğrenci Yurdu Projesi', 4 bin metrekarelik arsa üzerinde yükselen ve 5 bin metrekarelik kapalı alana sahip 3 katlı 250 yataklı bir öğrenci yurdu. Daha önceden Philip Morris'in Bölge distribütörü Becanlar'ın depo binası olarak kullanılan çok amaçlı yapı, bölgenin öğrenci

yurdu ihtiyacını giderilmesine katkı sunmak amacıyla 'öğrenci yurdu' olarak yeniden ele alınmış. Atıl hale dönüşen depo binasının yurda dönüşüm hikayesinin arkasında bulunan proje sahibi Becanlar Limited Şirketi Yöneticisi ve Yalova Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Tahsin Becan, proje tasarım ofisi İndeko Mimarlık İç Mimarlık Tasarım ve Uygulama yetkilisi Şükrü Kaya Dalkılıç ve Dalsan

Alçı'nın Yalova'da alçı uygulama işlerini gerçekleştiren bayisi Gülsena İnşaat Genel Müdürü Adem Gülsün ile bir araya geldik.

Depodan öğrenci yurduna

Becanlar Limited Şirketi Yöneticisi ve Yalova Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Tahsin Becan, Philip Morris'in bölge bayiliği ve deposu olarak kurgulanan binanın öğrenci yurduna dönüşüm hikayesini şöyle özetliyor: "Yapıyı 2005 yılında yap-

tiğimizde bir depo olarak konumlandır-
mışık. 10 yıl boyunca da Philip Morris'in
bölge bayiliği ve deposu olarak işlevini
sürdürdü. Pazar koşulları nedeniyle depo
merkezimizi Gemlik'e kaydırıktan sonra,
dolayısıyla atıl kalan bu alandaki binamızı,
Yalova'daki talepleri dikkate alarak 'öğrenci
yurdu' olarak yeniden işlevlendirmeye
karar verdik. 2015'in başında projeye baş-
ladık. Bölgede yapılan imar değişikliğinin
de etkisiyle, yapıyı 5 bin metrekarelik bir
alana çıkarma imkanımız oldu."

Yalova'da otel konforunda özellikli
bir öğrenci yurdu yapma amacıyla yola
çıktıklarını belirten Becan, "Resmen otel
yaptık. Her bir odada, televizyon, buzdol-
abı, banyo olan bir proje gerçekleştirdik.
Odaların hepsi aydınlık ve güneş gören
odalar. Projede, spor salonu, internet
odası, sinema salonu, çamaşırhanesi olan
bir yurt" diyor.

Nitelikli öğrenci yurtlarına ihtiyaç var

Turizm ağırlıklı bir bölge olan Yalova'da
yeni kurulan Yalova Üniversitesi'nin 12-13
bine yakın öğrencisi olduğu bilgisini pay-
laşan Becan, bölgede yurt ihtiyacı oldu-
ğunu söylüyor. Yalova'da farklı farklı
öğrenci yurtları olduğunu belirten Becan,
burada öğrenci yurtlarının sayısının art-
masından ziyade, niteliğinin artmasının
önemli olduğunu altını çiziyor: "Diğer
yurtlardan farklı olarak butik bir yurt
yapmak istedik. Büyük bir deprem geçir-
diğimiz için, binamızda ağırlık bırakmadık.
Tuğla ve duvarlar yerine daha hafif mal-
zemeler kullandık. Bu konuda İndeKa'nın
ve Gülsena'dan Adem Bey'in uzmanlığına
güvendiğimiz, getirdikleri önerilerde karar
kıldık."

Becan, daha önceki binanın çok amaçlı
bir bina olarak tasarlanması nedeniyle
deponun öğrenci yurduna dönüşümün
pek de zor olmadığını belirten Becan,
"Sıfırdan arsayı yapmak daha kolay tabii
ki. Maliyet açısından daha da pahalı oldu.
Ancak, bu konuda binayı çok iyi tanıyan
Kaya Dalkılıç'ın deneyimlerinin önemli bir
etkisi oldu" diyor.

Becanlar Özel Kız Öğrenci Yurdu
Projesi'nin mimari tasarımını, aralarında
mimar ve iç mimarlardan oluşan 5 kişilik
tasarım ekibi bulunan İndeKo Mimarlık
İç Mimarlık Tasarım ve Uygulama firması
gerçekleştiriyor. Projenin ayrıntılarına
ilişkin bilgi veren İndeKo Mimarlık yetkilisi
Şükrü Kaya Dalkılıç, 1945 yılında Yalova'da
doğmuş. İstanbul Devlet Tatbiki Güzel



Şükrü Kaya Dalkılıç, Adem Gülsün, Tahsin Becan



**"Alçı çözümleri olmadan projeyi
gerçekleştirseydik, ekim ayına
yetiştirmemiz mümkün olmazdı"
İndeKo Mimarlık İç Mimarlık Tasa-
rım ve Uygulama yetkilisi Şükrü
Kaya Dalkılıç**

Sanatlar Yüksekokulu'nda grafik, içmi-
marlık ve dekoratif resim eğitimi aldıktan
sonra yine Yalova'ya dönmüş ve nere-
deyse 1970 yılından bu yana Yalova'da iç
mimari tasarımı, dekorasyon, kurumsal
kimlik çalışmaları ve kalite danışmanlığı
gibi çalışmalar yapıyor.

Dalkılıç, daha önceden alanı depo
olarak kullanılmak üzere dış cephe giy-
dirmesiyle, iç mekan tasarımıyla özgün
bir şekilde projelendirdiklerini söylüyor
ve 2005 yılında sigara ve alkol deposu
olarak kurguladıkları yapıyı, her an başka
bir alana hizmet verebilecek bir şekilde
tasarladıklarının altını çiziyor: "Bu yapı,
çok amaçlı bir yapıya uygun olabilecek
şekilde tasarlanmıştı. Kolon sistemini
çerçeveye oturtup, her türlü iç mekan-
ları düzenleyebilecek bir tasarım çıkmıştı
ortaya. Nitekim binanın öğrenci yurduna
dönüştürülmesi gündeme geldiğinde bu
çok isabet oldu. Aydınlık, her tarafı güneş
gören hiçbir sıkıntısı olmayan bir proje
oldu."

Dönüşüme en uygun çözümler... COREX, BoardeX

Dönüşüm için 2015'in başında start
verildiğini belirten Dalkılıç, projenin 2015-
2016 eğitim öğretim yılına yetiştirmeye
karar verilmesinin ardından, imalat prog-
ramının en hızlı hangi malzemeyle yapıla-
cağı konusunda fikir alışverişinden sonra
yaptıkları araştırmalar neticesinde 'COREX'
ve 'BoardeX' ürünlerinde karar kıldıklarını
söylüyor.



MAXICOAT uygulaması



COREX bölme duvar uygulaması

Alçıdan çelik konstrüksiyona kadar birçok ürünün kullanıldığı projede farklı firmalarla ürün ve uygulama bazında işbirliği gerçekleştirdiklerini belirten Dalkılıç, Dalsan Alçı'nın alçı ürünleri uygulamasını gerçekleştiren Gülsena İnşaat'ın projede çok önemli çözümler sunarak projenin hızlanmasında çok önemli katkısının olduğuna vurgu yapıyor.

Projenin ilk tasarımında amaçlarının binayı dönüştürülebilir kılmak olduğunu belirtiyor Dalkılıç: "Yaptığımız çalışma ortaya çıktıkça, çok isabetli bir karar verdiğimiz gördük. Devlet yurtların artması, öğrencilerin ihtiyacının karşılanması noktasında şu an itibarıyla projenin öğrenci yurdu olarak işlevlendirildiğini, ancak bölgede devletin yurt yapması ve bu konuda talebin bitmesi halinde binanın otele dönüşümünün de kolay olacağı bilgisini veriyor: "Bina, yüzde 20 tadilat ile hemen otele dönüşebilir bir özellik gösteriyor. Bütün odaların hepsi klasik otel düzeninde yapıldı."

Kuru duvar sistemi bize zaman kazandırdı

Yurt binası, eskiden değerli mal depolayan bir bina olduğu için, önceki projede

güvenlik için yoğunluklu olarak kullanılan örtücü duvarların büyük bir kısmı yıkılmış. Yaklaşık olarak bin 200 tonluk bir hafiflik yarattıklarını belirten Dalkılıç, esas amaçlarının alan yaratmak, alandan ve ağırlıktan tasarruf etmek olduğunu vurguluyor: "Yalova deprem bölgesi. Alçı ürünlerini kullanarak, yapıyı yaklaşık bin 200 ton hafiflettik. Yıkılan alanların dışında bölme duvarlar için normal şartlarda 25 cm olması gereken duvarları, alçı levha kullanılarak 12.5 cm ile bitirdik. Neredeyse yarı yarıya bir alan kazanmış olduk. Bu bizim için çok büyük avantaj getirdi. Bütün bunların ötesinde kuru duvarın bize en büyük faydası bize sağladığı zaman oldu. Belki de bütün maliyetleri bir tarafa bırakıp, alçıyla elde ettiğimiz zaman, bizim için çok önemliydi. Yani duvarı yap, kaba sıva çek, kurumasını bekle, boyasını yap. Bütün bunlar olmaksızın, Dalsan Alçı'nın alçı levhalar hem iç duvarlarda hem de dış cepheye bize müthiş bir zaman kazandırdı. Yaptığımız zamanlama tahmini, bizi ürkütmeyle birlikte tam zamanında yetiştik. Burada Dalsan Alçı alçı çözümlerinin çok büyük etkisi oldu. Üstelik sadece zaman da değil, aynı zamanda estetik açıdan da



"Büyük bir deprem geçirdiğimiz için, binamızda ağırlık bırakmadık. Tuğla ve duvarlar yerine daha hafif malzemeler kullandık." Becnar Limited Şirketi Yöneticisi Tahsin Becan

alçı ürünlerinin büyük bir yararı oldu. İsteddiğimiz zamanda istediğimiz değişikliği yapabilmemize olanak verdi."

Yurdun iç mekanların tamamında Dalsan Alçı ürünleri kullanıldı. Bir tek bodrumda kullanılmadı. Dalkılıç, bu yıl aşırı yağın yağmurların bodrum katta bir takım su problemi yarattığını, bundan dolayı da risk almadan bütün bölmeleri duvar yaptıkları bilgisini veriyor: "Bodrum dışında kalan üç katta tüm birimler **COREX, BoardeX, MAXICOAT** ve **FLOORTEK** ürünlerini kullandık. Üçüncü katın dış duvarlarında **BoardeX** kullanıldı. Dış mantolama tamamıyla **BoardeX** kullanılarak yapıldı."

'Alçı içerikli zemin harcı konusunda tereddütlerimiz sona erdi'

Malzemelerde yeniliğe açık olduklarını belirten Dalkılıç, alçı içerikli şap konusunda başlarda emin olamadıklarını anlatıyor: "Bugüne kadar çimento esaslı akıllı şapı birçok projede uyguladım. Alçı içerikli zemin harcı denince başta biraz tereddüt ettim. Çünkü alçının



çimento esaslı şapla olan yoğunluk farkının yayılmasını ne denli etkileyeceği konusunda bir fikrim yoktu. Ancak uygulamacı firmamız Gülsena ile birlikte bir konut projesinde uygulanmış **MAXICOAT** ve **FLOORTEK** örneklerini inceledik. Ardından hiç tereddüt etmeden bu ürüne karar verdik.”

Dalsan Alçı'dan 'uygulama' desteği

Dalkılıç, Dalsan Alçı'nın alçı bazlı şap ürünleri olan **MAXICOAT** ve **FLOORTEK**'in öğrenci yurdu projesinde çok başarılı bir sonuç verdiğini söylüyor, ancak başlarda uygulama konusunda acemilikler yaşandığının da altını çiziyor: “4 bin metrekare civarında şap döktük. İlk uygulamada, uygulama yapan ustaların acemiliği oldu. Zemin katta zorluk çektik. Ancak ikinci katta ustalarımız deneyim kazanmıştı. Üçüncü kat ise çok kolay geçmişti artık. Burada üründen kaynaklı değil, uygulama yapan ustaların ürün konusunda eğitimsiz olmasından kaynaklanan sıkıntı oldu. Pompanın su miktarı önemliydi. Ayarları yapıldıktan sonra, uygulamacı arkadaşımız Dalsan Alçı'dan destek aldı. Dalsan Alçı ekipleri iki gün boyunca şantiyeye geldiler. Beraber uygulamalar yaptık. Ustaları birlikte denetledik. Bu konuda çok büyük memnuniyet yaşadığımızı söyleyebilirim. Dalsan Alçı'nın kurumsal marka kimliğine bir güvenimiz var. Ürünleriyle ilgili hiçbir kuşumuz yok. Bütün bunların üzerine teknik destek vermeleri, Dalsan Alçı'nın kurumsal yapısını destekleyici bir unsurdu.”



COREX bölme duvar uygulaması

Alçının öğrenci yurdu projesinde önemli bir çözüm olarak çıktığını anlatan Dalkılıç, Dalsan Alçı ürünlerinin binanın statik yapısına çok büyük katkı sağladığını söylüyor: “Projenin hızlanmasını sağladı. Duvarda istediğimiz boyutta çalışma imkanı verdi. Tasarrufların en önemlisi, tesisatların yerleştirilmesi konusu. Normal şartlarda duvarın bir bölümünü kırmak durumunda kalacaktık. Bu da zaman kaybettireceği gibi, duvarın homojen yapısına da zarar verip depreme karşı olan dayanıklılığı azaltacaktı. Oysa ki Dalsan Alçı'nın alçı çözümleri bizleri çok rahatlatmış. Hiçbir yeri kırıp dökmedik. Ayrıca, ürünlerin ekonomik olması, zamandan tasarruf sağlama ve estetik yönleriyle de önemli bir avantaj yarattı.”

Zeminde kırıp dökme olmadan Dalsan Alçı'nın alçı bazlı şaplarını da projede uyguladıklarını belirten Dalkılıç, “Klasik şapı kırdığınızda, kumlu yapısı ile düz bir zemin yapmanız mümkün değil. Ancak alçı bazlı şap, bize kırıldıktan sonra dahi düz zemin elde etme imkanı sunuyor. Klasik şapta 15-16 saat, bazen kışın 24 saat beklemek durumunda kalıyorduk. **MAXICOAT** ve **FLOORTEK**'i döktükten 2-3 saat sonra üzerinde çalışmamız mümkün oldu” diyor.

'Alçı olmasa ekim ayına yetişemezdik'

“Alçı çözümleri olmadan projeyi gerçekleştirseydik, ekim ayına yetiştirmemiz mümkün olmazdı” diyor Dalkılıç; “Hastane projesinde klasik şap kullandık. Sonra pro-



jede değişiklik istendiği için yeniden şapı kırmak durumunda kaldık. Ve tabandaki şapın tercihi nedeniyle, neredeyse bize 5 ay zaman kaybettirdi.”

'Dalsan Alçı'nın ürün çeşitliliği bizleri şaşırtıyor'

Alçının bir yapı malzemesi olarak sektörde çok önemli bir yol katettiğini belirten Dalkılıç, eskiden alçı işlerinin inanılmaz zor ve büyük bir işkence olduğunu anlatıyor: “Geçmişten bugüne alçıda baş döndürücü bir gelişme var. Eskiden 1 günde yaptığımız işi, bugün 5 dakikada yapıyoruz. İşçilik kolaylığı sağladı. Eskiden mavi alçı gelirdi nemli ortamlarda kullanmamız gerektiği söylenirdi. Biz de onu yapardık. Bugün geline nokta çok sevindirici. Dalsan Alçı'da ürün yelpazesi çeşitliliği bizleri şaşırtıyor. Alçı için denebilir ki, sadece bir yapı malzemesi. Açık söylemek gerekirse, bir firma oturmuş, ürünü çok büyük çeşitliliğe ulaştırmış. Sadece levha ürün yapmamış. Bunun yan malzemelerini de üretmiş. Bu çeşitlilik içinde farklı mimari çözümler yapmamıza da imkan sağlayan

bir çeşitlilik sunmuş. Ben inanıyorum ki, alçı, gelecekte betonun işlevini dahi alabilecek bir malzemeye dönüştürülebilir.”

Tümü kuru duvar sistemi bir proje

Becanlar Özel Kız Öğrenci Yurdu projesinde İndeko Mimarlık'ın en önemli çözüm ortağı görevini üstlenen Dalsan Alçı'nın 16 yıllık Yalova bayilerinden Gülsena İnşaat, bu yılın başından bu yana 15-16 kişilik ekibiyle birlikte projenin ekim ayına yettirilmesi konusunda büyük çabalar gösterdi. Firma sahibi Adem Gülsün, fiili olarak 1997 yılından bu yana Yalova'da yapı alanında faaliyet gösteriyor. Ürün çeşitliliği, ürün kalitesi ve kusursuz hizmet anlayışıyla hareket eden Dalsan Alçı ile bir sıkıntı olmaksızın 16 yılı aşkın bir süredir çalışmalar yürüttüğünü anlatıyor.

Becanlar Öğrenci Yurdu'nun Dalsan Alçı'nın iç cepheden dış cepheye ve zemine kadar kuru duvar sistemlerinin toplu halde kullanıldığı Yalova'nın ilk projesi olduğu bilgisini veren Gülsena İnşaat yetkilisi Gülsün, “Öncelikle bu projede yeniliklere karşı cesur davranışından ötürü Kaya Bey'e ve proje sahibi Tahsin Becan'a bizlere olan güveni ve desteklerinden ötürü teşekkürlerimi sunuyorum. 3.5 -4 ayda bu kadar metrekarede bir inşaat yapılması noktasında çok iyi bir iş çıkardığımızı ve bir rekor kırdığımızı düşünüyorum” diyor.

‘Proje, Dalsan Alçı ürünleri için deney laboratuvarı oldu’

Öğrenci yurdu projesinin dış cephesinde 2 bin 500 metrekare **BoardeX**, iç cephesinde 20 bin metrekare **COREX**, 3-4 bin metrekare civarında da **MAXICOAT** ve **FLOORTEK** ürünlerini kullandıkları bilgisini paylaşan Gülsün, projeyi bu ürünler açısından bir deney laboratuvarı gibi ele aldıklarını belirtirken, “**MAXICOAT**'te güzel sonuçlar aldık. Bizim zamana ve hıza ihtiyacımız vardı. **MAXICOAT** bize bu imkanı verdi, çünkü uygulandıktan 2 saat sonra



“3.5 -4 ayda bu kadar metrekarede bir inşaat yapılması noktasında çok iyi bir iş çıkardığımızı ve bir rekor kırdığımızı düşünüyorum” Gülsena İnşaat Genel Müdürü Adem Gülsün

üzerine çıkıp çalışabildik. Yine bu projede, **FLOORTEK**'i kullanmadan sadece **MAXICOAT** ile projeyi sonlandırıp sonlandırmayacağımızı da test etme imkanı bulduk. Bir takım eksiklerimiz oldu, incele olsa, **FLOORTEK**'i kullandık” diyor.

‘Doğru ürün yanlış ellerde kötü sonuç doğurur’

Alçı içerikli zemin harçları ilk defa bir projede uyguladıkları için başta bir acemilik yaşadıklarını söylüyor Gülsün: “Diğer şaplara benzemiyor. Dikkat edilmesi gereken noktalar var. Çünkü ürünler doğru olsa da, malzemelerin yanlış ellerde olduğu zaman kötü sonuçları olabileceğini çok çok iyi biliyoruz. Bu nedenle, malzemeyle birlikte ekiplerin kalitesi de önemliydi. Planlama başta doğru yapılsa, sonradan sıkıntı yaşamıyorsunuz. Makinenin her an temiz olması lazım. Kotlama doğru yapılmalı. Sonra hortumu koyuyorsunuz, şap kendi kendine yayılıyor. Çatlamayan patlamayan bir yüzey elde ediliyor. Kolay, yormayan, ekstra bir masterla düzeltmeye gerek duyulmayan bir malzeme. Ustalarımız ürüne çok çabuk adapte oldular. Hız ve maliyetler açısından Türkiye’de kullanılması ve yaygınlaşması gereken bir malzeme.”

Ar-ge çalışmalarıyla pazarda öncü olan ve kendini sürekli geliştiren Dalsan Alçı'nın pazara sunduğu tüm yeniliklerle kendilerinin de bölgede güçlü olmalarına katkı sağladığını ifade ediyor. **BoardeX** gibi bir malzemenin pazarda çok ciddi bir değişim

yarattığının altını çiziyor ve “Yalova İdo İskelesi'nin karşısında bulunan bir çiçekçi kulübesinin dışı **BoardeX** ile kaplandı ve kulübe 1 yıl boyunca öylece durdu. Çok ciddi bir reklamı yapıldı **BoardeX**'in” diyor.

Bülent Kaniyılmaz, Fatih Ulutaş ve firmanın bölgedeki yetkilisi İsmail Aka'nın her an kendileriyle irtibat halinde olduklarını ve kendilerinden sürekli teknik destek aldıklarını altını çiziyor.

Adem Gülsün, son olarak Kaya Bey ile bu projenin dışında yine Tahsin Bey'in villa konut projesini de Dalsan Alçı ürünleriyle gerçekleştirdikleri bilgisini paylaşıyor.



Proje Künyesi

Proje Adı: Becanlar Özel Kız Öğrenci Yurdu

Yatırımcı: Becanlar Dayanıklı Tüketim Malları Ltd. Şti.

Mimari Tasarım Proje: İndeko Mimarlık

İç Mimari Tasarım: İndeko Mimarlık
Alçı Uygulama Firması: Gülsena
Proje Sorumlu Müdürü: Şükrü Kaya Dalkılıç

Proje Tipi: Öğrenci Yurdu

Proje Başlangıç Tarihi: Şubat 2015

Proje Bitiş tarihi: Ekim 2015

Arsa Alanı: 4 bin m²

Toplam İnşaat Alanı: 5 bin m²

Kullanılan Dalsan Alçı Ürünleri:

BoardeX (2 bin 500 m²), **COREX** (20 bin m²), **MAXICOAT** ve **FLOORTEK** (3-4 bin m²)



Adem Gülsün, Tahsin Becan, Şükrü Kaya Dalkılıç

Sanatın ve sanatçının en mütevazı hali...

Songül Şirin Çelik

İçindeki sanatçılık hali tesadüflerle açığa çıktı. Ve kendini keşfettiğinde, zor olsa da o dünyanın dışında başka bir mutluluk olamayacağını fark etti. Şimdi, heykel ve resim sanatçısı Songül Şirin Çelik, şans eseri kendi içinden çıkan cevheri, eğitim verdiği çocukların gözlerinde arıyor.

Anlatacaklarımız, hayatı sanatla iç içe geçmiş bir aile yaşantısına sahip bir isme ait değil. Tam tersine ruhen sanatçı doğmuş, fakat koşulları gereği sanatla şans eseri tanışmış ve sonrasında da bundan vazgeçmeyerek hayallerinin peşinden gitmiş bir isme, Songül Şirin Çelik'e ait. Kendi deyimiyle heykel de resim de tesadüfen girmiş hayatına, ama bu iki sanat dalı da hayatının en önemli parçası olarak kendisinde içselleşmiş.

Dünün sıradan, fakat bugün attığı her adım, yaptığı her şey sanat kokan kızı, bir zamanlar kendisinde görmediği cevheri, İstanbul FMV Işık Okulları'nda öğrencileriyle paylaşıyor. Gelin, eğitim hayatı boyunca resim ve heykelin peşinden gitmiş, fakat bütün bu birikmişliğine karşın mütevazılığını her şekilde sürdüren sanatçıyı biraz daha yakından tanıyalım...

Kendiniz hakkında biraz bilgi verin lütfen? Kimdir Songül Şirin Çelik?

Birçok sanatçı gibi çocukluktan başlayan bir sanat geçmişim yok. Elime saç fırçasını mikrofon yapıp aynanın karşısına geçip çılgınlar gibi şarkılar söyleyerek ya da çamurdan olağanüstü heykeller yaparak bu günlere gelmişliğim yok. Ailemden birilerinin uzaktan yakından sanatın bir dalıyla iç içe geçmişliği de yok. En fazla çamurla oynayan, doğal yaşamın içinden gelen bir çocukluk sürecinin ardından, biraz da tesadüfler sonucu



Songül Şirin Çelik

'resim' ve 'heykel' sanatıyla tanıştım.

Şans eseri olan bir tanışıklık, sizdeki bu cevheri açığa çıkarıyor...

Sadece şunu diyebilirim; okul yıllarımda en iyi derslerimden biri resimdi. Yaptığım çalışmaların okul ortamında camlarda ya da panolarda asılı olmasının ve ortaokul yıllarımda "Ben resim öğretmeni olacağım" gibi bir düşüncemin dışında bir sanat gerçekliğim yok. Tabi 'Öğretmen olacağım' diyorum ama 'Nasıl resim öğretmeni olunur?' onu bile bilmiyordum aslında.

Heykeltraş, ressam, ardından öğretmenlik ... Nasıl başladı bu 'tesadüf'?

Liseyi bitireceğim yıl tesadüfen güzel sanatlara hazırlık yapan bir atölyenin önünden geçerken, merakten içeri girip 'Neler yapıyorsunuz?' diye bakmamla başlayan ve birkaç gün sonra kendimi o öğrencilerin arasında çizim yaparken bulmam, sanat hayatım dahil her şey için bir başlangıç oldu diyebilirim. Yetenek sınavlarına 3-4 ay kala, sıkı bir çalışmanın ardından, Mersin Üniversitesi Güzel

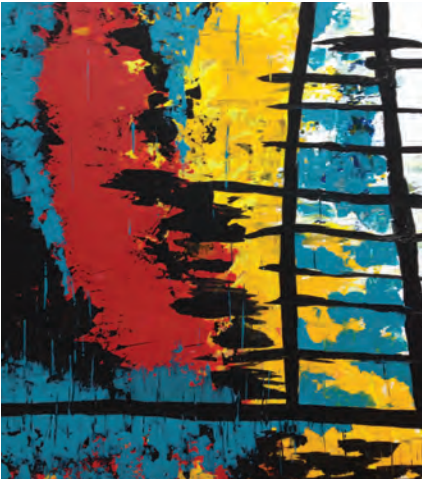




Sanatlar Fakültesi Resim Bölümü sınavlarına girmek için kayda gidiyorum. Ve gidince 'resim' yerine 'heykel' bölümüne kayıt yaptırarak geri geldiğimi biliyorum. Sınav zamanı, 'heykel' bölümünü kazanıyorum. Ve ardından 'Heykel nedir?', 'Çamur nedir?', 'Metal ve ahşap nedir?' her şeyi orada öğreniyorum. Şimdi öğretmen olarak öğrencilerime hep söylerim: "Çok şanslısınız ve benim üniversitede dokunma fırsatı bulduğum 'kil'e, sizler dört yaşından başlayarak dokunuyorsunuz..."

Yola resim ile çıktınız heykel ile devam ettiniz... Heykel'i tercih etmeniz nedeni ne idi?

Heykel çok anlamlı ve bambaşka bir dili var. Yoktan var ediyorsun. Fazlalıklarını alıyorsun, eksiklerini tamamlıyorsun. Bambaşka bir güzellik... Ama ilk tercih nedenim resim bölümüne kayıt yaptırın



öğrencilerin heykel bölümünden fazla olması gözümü çok korkutmuş olmalı ki heykel bölümünü tercih ettim...

Heykel, resim, öğretmenlik nasıl bu kadar iç içe olabiliyor?

Ben heykel bölümümü bitirdim ve çok zevk alarak çalışıyorum. Ama yaşadığımız koşulların görmezden gelemediğimiz bir gerçekliği var. Heykeltraş olmak zor iş, bu mesleği yaparak para kazanmak daha zor bir iş. Heykel bölümünden mezun olan herkes heykeltıraş olarak devam etmiyor. Başka hiçbir iş yapmadan sadece heykeltıraş olarak yaşamak zor. O yüzden mezun olduktan sonra genellikle okulda kalıp akademik kariyerine devam etmeyi tercih edenler çok oluyor benim gibi. Tabi o dönemde bunu başaramayınca 'öğretmenlik yapmalıyım' deyip formasyon eğitimi için tekrar Marmara Üniversitesi'ne girdim. Bu da bir tesadüf aslında diyerek Resim Öğretmenliği Bölümü'nü tamamlıyorum. Sanat kokan koridorlara girdiniz mi çıkmak çok zordur aslında. Şimdi üçüncü üniversitemi okuyabilecek durumdayım...

Heykel ve resim sanatı arasında nasıl bir ilişki var? Bu iki alanın birbiriyle benzeştiği birbirinden beslendiği noktalar neler?

Aslında pek fark yok diyebilirim. Temelde aynı duygulardan beslenir sanat. Sadece yansımaları farklıdır. Resim iki boyuttan çıkar ki günümüzde o kadar gelişti ki, tuvaler bile üç boyutlu hale geldiler. Resme oranla heykelin malzeme alanı daha özgürdür. Mermer, ahşap,



"Kağıt, kalem ve biraz da yönlendirme... Bir bakıyorsunuz ki çocuğun gözündeki o pırıltı... Bunu görmek yetiyor insana..."

metal, döküm malzemeleri kumaşlar vb. alabildiğine malzeme kullanımına açıktır. Üç boyutlu çalışmalar daha çok zordur. Bütün çevresini aynı anda tasarlamak ve maket yapmak daha zordur. Zoru başarmak ise en güzeldir. Bütün ayrıntılar da burada gizli.

Resim ve heykel yaparken ağırlıklı olarak işlediğiniz temalar neler? Genelde hangi hikayeler vardır çalışmalarınızda?

Figür, işlediğim konular içerisinde mutlaka bir köşede yerini alır diyebilirim. Çalışmaların tek bir teması olmuyor tabi. Ürettiğiniz yaptığınız çalışmaya göre şekilleniyor. Nereye yapıyorsunuz? Konsepti nedir? Bir temadan yola çıkarak mı üretim yapıyorum? Bütün bunlar değişkenlik gösteren bir süreç. Heykelde ise mekan çok önemlidir. Heykeli nerede sergileyeceğiniz belirleyici. Çalışmalar açık alanda mı, iç mekanda mı sergilenecek? Bundan işaretle malzeme seçimi değişiyor.





"Atölye ortamı bambaşka benim için. Kendimi hiç yorgun hissetmediğim bir mekan. Sürekli üretim yapıp sürekli mermer yontabilirim."

Kullandığınız malzeme tercihinizde belirleyici olan ne?

Resim çalışırken yağlı boya ya da akrilik tercih ediyorum. Heykel çalışırken ise, mermer benim en çok sevdiğim malzemedir. Taşa biçim vermekten çok zevk alıyorum. Taş ile baş başa kalıyorsun. Ne kadar canlandırabilirsen o kadar canlanıyor ve hayat buluyor. Ona kimlik kazandırıyorsun. Ve sonra çalışmanın karşısına geçip izlerken aldığım zevki anlatamam.

Bugün artık dünyaca ünlü birçok ünlü ressam ve heykeltıraşın eserlerini internet sayesinde takip etmek mümkün. Bu takip, sizlerin üretim biçimine veya üretimlerinize nasıl yansıyor? Bu etkiyi nasıl yorumlarsınız?

Klasik dönem heykellerine imrenerek bakıyorum mesela. Gerçekleştirilmesi zor hayranlıkla izlediğim çalışmalar. Günümüz sanatı çok farklılaştı. Tabi ki dünya sanatının yakından takip edilmesi sanatın nereden başlayıp nereye taşındığını ortaya koyarken, aslında bu da bizim sanatın tam da neresinde olduğumuzu gösteriyor.

Heykelin veya resim sanatının çekici yönleri neler? Bu meslekte sizleri heyecanlandıran şey nedir?

"İyi ki bu işi yapıyorum" diyorum. İyi ki sanatın bir dalı ile iç içeyim. Her şey tesadüfler sonucu bende bu aşamaya gelmiş olması, benim için daha heyecan verici mesela. Atölye ortamı bambaşka benim için. Kendimi hiç yorgun hissetmediğim bir mekan. Sürekli üretim yapıp sürekli mermer yontabilirim.

Öğretmenlik biraz da koşulların bir sonucu olmuş sizde... Peki bunun başka bir anlamı var mı sizin için?

İşimi çok seviyorum. Bilmek, bildiklerini anlatmak ve öğretmek bambaşka şeyler. Verebilmek için bilmek tek başına yeterli şeyler değil çünkü. Günümüzde aileler de çok duyarlılar. Çocuklarına galeliler, müzeler ve yurt dışı gezileri ile farkındalık oluşturuyorlar. Bu da daha bilinçli çocuklar yaratıyor. Soran ve sorgulamayı bilen çocuklar. Bizler de öğretmen olarak onların bu duyarlılıklarını artırmak ve yete-



neklerini gökyüzüne çıkarmak zorundayız. Çocukların bu anlamda kendilerini keşfetmelerine izin vermeliyiz. Kağıt, kalem ve biraz da yönlendirme... Bir bakıyorsunuz ki çocuğun gözündeki o pırıltı... Bunu görmek yetiyor insana...

Sanatsal birikimlerinizi öğrencilerinizle paylaşmak nasıl bir duygu?

Çok çok zevkli bir duygu. Mesela öğrencilerimin karşısında bir tabloya başlayıp onların süreci gözlemleyerek tamamladığım tablo karşısında öğrencilerim çok şaşırabiliyorlar. "Siz gerçek bir ressam-sınız. Nasıl yaptınız? Olamaz böyle bir şey! Vovvv!..." gibi yansımalarını duymak beni heyecanlandırıyor.

Ortaya çıkardığınız eseri, birilerinin satın alması veya ondan bir şekilde ayrılmanız sizde nasıl bir his uyandırıyor?

Güzel bir his. Üretim sürecine başka birinin dahil olması ve eseri sahiplenmesi, ona anlam katması güzel. Bu, üretimin daha çok canlanarak devam etmesi anlamına geliyor tabi.



Songül Şirin Çelik kimdir?

1977 yılında Elazığ'da doğdu. İlk ve ortaöğrenimi Mersin'de tamamladı. Lise son sınıftayken tesadüf eseri önünden geçtiği resim atölyesine kursiyer olarak girdi ve girdiği güzel sanatlar yetenek sınavında 'resim bölümü'nü hayal ederken 'heykel bölümü'nü tercih etti ve bu bölümü kazandı. 4 yıl boyunca Mersin Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Heykel Bölümü'nü okudu, ardından İstanbul'a gelerek Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi'nde 'Resim Öğretmenliği Bölümü'nde lisans eğitimi aldı. Gerek öğrenciliği gerekse iş yaşamı boyunca yaptığı heykel ve resim çalışmaları, Türkiye'nin farklı sanat galerilerinde sergilendi. Işık Okulları Bahçeşehir Kampüsü'nde öğretmenlik hayatını sürdüren ve gençlere sanatçılığın izdüşümlerini aktararak sürdüren Songül Şirin Çelik, evli ve Solin isminde bir kız çocuğuna sahip.

Songül Şirin Çelik ile Kısa Kısa

- Hayattaki en önemli kıstaslarınız:** Azimli olmak
- Hayatınızdaki en büyük fırsat:** Meraklarım
- İyi ki yaptım dediğiniz:** Herşey
- Keşke yapmasaydım dediğiniz:** Çok daha fazla çalışabilirdim
- En büyük başarınız:** Kararlı olmam
- En çok yapmak istedikleriniz:** Dünyayı dolaşmak isterdim
- Heykel:** İlk göz ağrım
- Resim:** Hayatın renkleri
- Mermer:** En sevdiğim malzeme
- Sanat:** Eksiği doldurulamaz
- Başarı:** Mutluluk verici bir şey
- Korku:** Göreceli
- Atölye:** Huzur
- Keyif:** Atölyede olmak
- Teknoloji:** Soğuk şeyler ama gerekli
- Müzik:** Yaşamımda çok önemli

Öğrencileri uzmanlık dallarına göre mesleğe hazırlıyoruz

Bölüm başkanı Doç. Dr. Nuray Bayraktar, öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Ankara Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisi'nden 1980 yılında mezun oldum. Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Mimarlık Ana Bilim Dalı'ndan 1988 yılında Yüksek Mimar, 1997 yılında Doktor unvanlarını aldım. 2011 yılında Mimarlık alanında Doçent oldum. Çeşitli dergilerde makalelerim, ulusal ve uluslararası kitaplarda bölümlerim ve bildirilerim, gazete ve dergilerde yazılarım yayımlandı. Bir çok ulusal sempozyumun düzenlenmesinde sorumluluk üstlendim. Temel Tasarım ile ilgili bir kitabın yazım ekibinde yer aldım. Birçok mimari proje yarışmasında jüri üyeliği yaptım. Bir proje yarışması ödülüm, bir Ankara üzerine senaryo yarışması ödülüm, bir Halkevleri üzerine araştırma yarışması ödülüm bulunmakta. Biri uluslararası olmak üzere bir çok araştırma projesi yürüttüm. TÜBİTAK ve VEKAM tarafından desteklenen yürüttüğüm son projenin sonuç bulgularının bir sergi ile paylaşılması sürecinde ve sergi katalogunun yazım ekibinde yer aldım. Ayrıca proje kapsamında düzenlenen iki çalıştayın notlarını yayına hazırladım. Akademik çalışmalarım tasarım, konut ve kent alanında sürmekte. İki dönem Mimarlık Dergisi Yayın Kurulu üyeliği, üç dönem Mimarlar Odası Ankara Şubesi Yönetim Kurulu üyeliği yaptım. 1990-2009 yılları arasında Gazi Üniversitesi'nde çalıştıktan sonra emekli olarak Başkent Üniversitesi bünyesine geçtim.

Mimarlık Bölümü'nü de tanımak istiyoruz, ne zaman kuruldu, eğitim prensiplerinizi ve eğitimci kadronuz ile ilgili paylaşımda bulunabilir miyiz?



Nuray Bayraktar

Başkent Üniversitesi Mimarlık Bölümü Güzel Sanatlar Tasarım ve Mimarlık Fakültesi bünyesinde 2012-2013 öğretim yılında açıldı. Aynı yıl MF4 puanı ile ek kontenjan ile 30 öğrenci aldı. 2013-2014 öğretim yılında alınan 30 öğrenci, 2014-2015 öğretim yılında alınan 30 öğrenci ve yatay geçişlerle gelen öğrenciler ile birlikte halen bölümümüzde 110 öğrenci öğrenim görmektedir. 2015-2016 öğretim yılında ise öğrenci kontenjanımız 40'a çıkarıldı.

Eğitim prensiplerimiz yaratıcı, teknolojik ve bilimsel gelişmelere hâkim, doğal, sosyal ve kültürel çevreye duyarlı, değişime açık, disiplinler arası etkileşime ve ekip çalışmasına önem veren, mesleği etik kurallar çerçevesinde doğru icra eden, topluma etkin hizmetler sunan mimarlar yetiştirmek olarak açıklanabilir.

Bu prensiplerle hazırlanan eğitim programımız ile öğretimde sanat ve tasarım bağlantısının kurulması, çağdaş teknolojiler kullanılmasının teşvik edilmesi, kültürel mirasın korunması konusunda duyarlılık sağlanması, doğal kaynakların sürdürülebilirliği çalışmalarının desteklenmesini hedefliyoruz. Tek yapı ölçeğinden başlayarak, kent ölçeğine dek tüm ölçeklerde toplumsal sorumluluk bilinciyle, diğer disiplinlerle işbirliği içinde tasarım problemlerinin çözümü programımızın özünü oluşturmaktadır.

Eğitimci kadromuzda alt uzmanlık dallarına göre bir çeşitlenme söz konusu. Fakültemizin diğer bölümlerinden de akademik destek almaktayız. Ayrıca alanında deneyimli, serbest çalışan uygulamacı ve yarışmacı mimarların bölüm aka-

demik kadrolarının yanı sıra DSÜ öğretim elemanı olarak tasarım stüdyolarında yer almalarını tercih etmekteyiz. Şu anda bölümümüzde DSÜ olarak görev alan öğretim elemanlarımız mimari proje yarışmalarında ya da önemli mimari projelerde isim yapmış mimarlar olarak öne çıkıyorlar.

Öğrencilerinizi nasıl tanımlarsınız?

Öğrencilerimizin büyük oranda bilinçli bir şekilde mimarlık bölümünde okumayı ve mimar olmayı hedeflemiş olan öğrencilerden oluştuğunu mutlulukla söyleyebilirim. Bu da eğitim sürecine olumlu bir girdi olarak yansıyor. Öğrencilerimizin tasarım yapma heyecanını taşıyarak bölüme adım atmalarını bir avantaj olarak görüyor ve bunu değerlendirmeyi amaçlıyoruz.

Nasıl bir beklenti ile geliyorlar bu bölüme?

Kendi hayal güçlerini kullanarak tasarımlarını oluşturabilmek fikri öğrencilerimizi cezbediyor. Her biri olağanüstü tasarımlar yapabilme hayaliyle bölüme başlıyorlar. Öğrencilerimizden ilk etapta, tasarım yaklaşımlarını ortaya koyarken ve geliştirirken soyut ifade biçimlerini kullanmalarını bekliyoruz ve bu, onları sarsıp, şaşırtıyor. Fakat sonuçta, eğitim sürecinin farklılığı öğrencilerimizi de içine alıyor ve kendilerini farklı hissetmelerini sağlıyor.

Teorik bilgilerin, pratikte hayata geçmesinde öğrencilere ne tür tavsiyelerde bulunuyorsunuz?

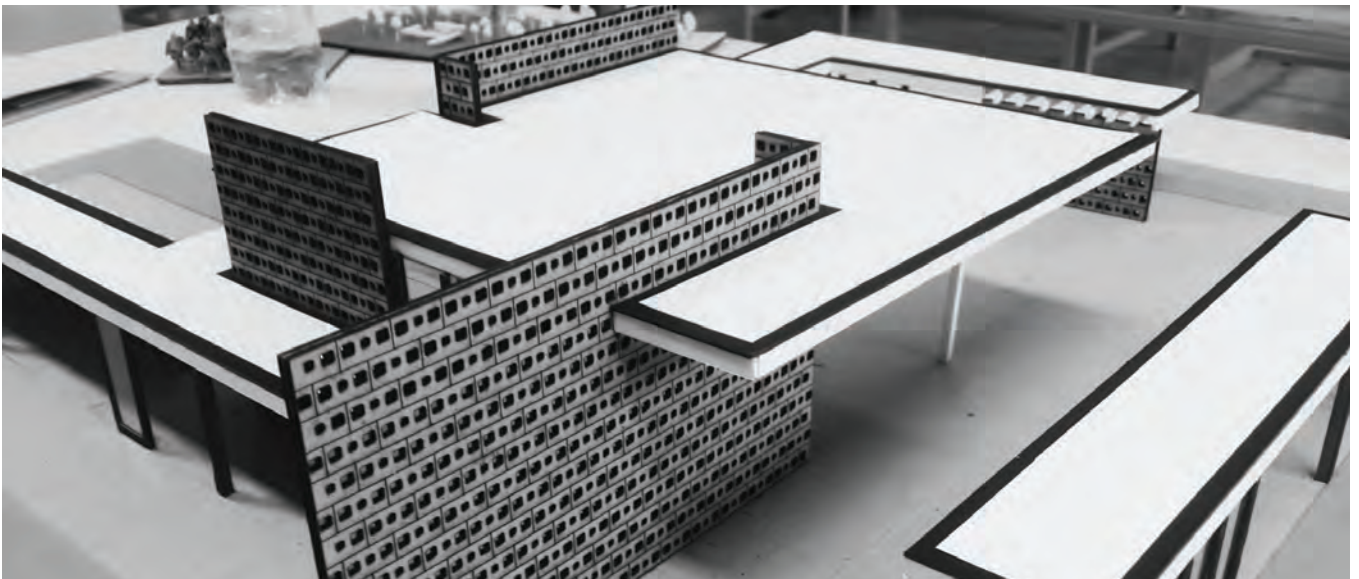
Özellikle tasarım stüdyolarında, projeleri üzerinden tartışmalarımızı sürdürürken teorik bilgilerinin pratikte hayata geçirilebilir olup olmadıklarını ısrarla gündeme getirmeye ve sorgulamaya çalışı-



yoruz. Çeşitli şantiye gezileriyle teori ve pratik arasında kurulması gereken ilişkiyi kavramalarını sağlamaya gayret ediyoruz. Yapı üzerine yayınlanmış çeşitli yayınlardan yararlanmalarını ve içinde bulundukları her mekanda detay çözümlere bakmalarını öneriyoruz.

Sektör ile ilgili öğrencilere eğitici seminer ya da uygulama yaptırabiliyor musunuz?

Bölümümüzde eğitime başladığımız ilk yıldan başlayarak sık ve düzenli aralıklarla düzenlediğimiz çeşitli seminerler ve workshoplar aracılığı ile öğrencilerimizin eğitim sürecinde edindikleri bilgilerinin pratik hayattaki karşılıklarını görebilmelerini amaçlıyoruz. Bu kapsamda şu ana-



kadar mimari tasarım ve uygulama alanından başarılı mimarları ve sektördeki önemli yapı firmalarını ağırladık ve öğrencilerimizle birlikte çalışmalarına olanak sağladık.

Öğrencilerinizin özel sektörde ya da kamuda rahat iş bulma olanakları var mı?

Öğrencilerimize mezun olduktan sonra kamu kurum ve kuruluşlarında, özel sektörde, belediyelerde geniş iş olanakları bulunmakta. Ayrıca özel tasarım büroları açabilmekte, akademik ortamda mimarlık alanında çalışmalar ortaya koyabilmekteler. Diğer bir taraftan, yarışmalar da gerek öğrenci iken gerekse mezun olduktan sonra mimarlık birikimi ve bu birikimin ortamla paylaşımı açısından önemli bir çalışma alanını oluşturuyor. Öte yandan mimarlık mesleğinin disiplinler arası yapısı öğrencilerimizin mezun olduktan sonra farklı alanlarda etkin çalışmalar yapmaları için oldukça uygun.

Öğrencileriniz, proje veya yarışmalara nasıl hazırlanıyor? Bu konuda ne tür destekler veriyorsunuz?

Öğrencilerimiz dönem projelerini hazırlarlarken, her aşamada yol gösterici olmaya özen gösteriyoruz ve tasarım sürecinin sadece stüdyo saatleri içerisinde başlayan ve biten bir süreç olmadığı fikrini aşılamaya çalışıyoruz. Tasarım yaparken bir çok etmeni değerlendirmelerini ve mimarlığın çok yönlü etkileşimlerini analiz etmelerini sağlamayı hedefliyoruz. Özellikle



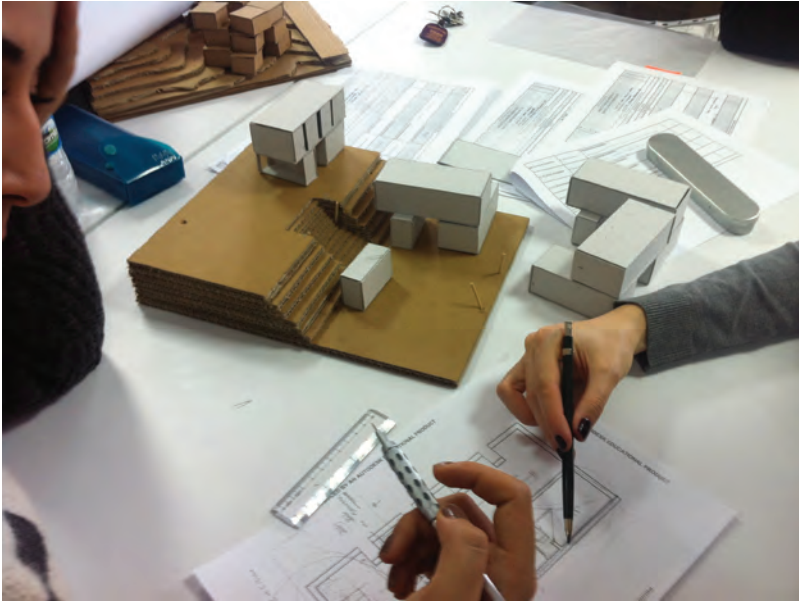
öğrenci yarışmalarına katılmalarını, onları takip etmelerini önemli buluyoruz. Yarışmaların duyurulmasından başlayarak sunumlarına dek her aşamada öğrencilerimizi yönlendirmeye çalışıyoruz.

Mimari Tasarım stüdyosunun önem ve farkını nasıl tanımlarsınız?

Mimari tasarım stüdyoları güncel tasarım tartışmalarını merkezde tutmaya

gayret göstererek, tasarımların ortaya çıkış noktalarını/dertlerini/fikirlerini önemseyen ve buradan hareketle akılcı mimari mekânların yaratımına olanak sağlayan bir sisteme sahip olmak durumunda. Stüdyoların, mimarlık eğitiminin bel kemiğini oluşturduğu fikrinden yola çıkarak, doğruluğuna inanılan bir mimari vizyonu, öğrencilere kazandırmanın mümkün





olduğu ortamlar olarak çok önemli ve farklı olduklarını düşünüyorum.

Öğrencilerinizin buna yaklaşımı nasıl?

Öğrencilerimiz tasarım pratiğinin doğası gereği ilk etapta bu süreçte dâhil olmakta zorlansalar da alışmaları ve kabul lenmeleri uzun sürmüyor; hatta kısa bir süre içinde stüdyolardaki tartışma süreçlerine dahil olduklarını görmek sevindirici oluyor. Bir süre sonra onların da birtakım duyarlılıkları göz önünde bulundurarak ortaya bir şeyler koymaya çalıştıklarını görmek, en tatmin edici sonuç aslında.

Bölümünüzü diğer üniversitelerdeki mimarlık fakültelerinden ayıran en temel farklılık nedir?

Birçok bölümde, meslektaşlarımızın benzer duyarlılıklarla mimarlar yetiştirmeye çalıştıklarını biliyoruz. Başkent Üniversitesi Güzel Sanatlar, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi'ne bağlı olarak bölümümüzün mimarlığı çok etkileşimli bir disiplin olarak ele almayı sağlayan bir potansiyelden beslenmesini ve sanatla ve tasarımın tüm diğer dallarıyla ilişki kurmasını sağlayan bir ortamda bulunuyor olmasını; ortak programlarla tasarım düşüncesinin zenginleşmesini sağlıyor olmasını en temel farkımız olarak görüyorum.

Yurtdışı üniversitelerle temasınız var mı? Öğrenci değişim projeleri yürütüyor musunuz?

Hâlihazırda öğrenci ve öğretim üyesi değişimlerini sağlamak üzere Avrupa'da iki okul ile görüşmelerimiz devam ediyor. Bu sürecin sonunda öğrencilerimize değişim

programlarıyla çok farklı deneyimler kazanacakları bir ortam sağlamayı amaçlıyoruz.

Mimar olmak farklı olmak mı demektir?

Mimar olmak farklı olmaktan öte, insani olmak, insana ait olanı aramak demektir. Ancak mimarlığın doğasından gelen sistematik düşünce biçimi, mimarlığın detayları öne çıkaran düzenlemeleri içeriyor olması, tasarım yetisinin sadece mimari ölçikle sınırlı olmayarak tüm bir yaşamı kapsıyor olması, estetik duyarlılıkların öne çıkıyor olması gibi nedenlerle; evet mimar olmak farklı olmak demektir.

Hocam, mimarlık bölümünü tercih edecek, bu alanda eğitim ve becerisini artıracak öğrencilere neyi tavsiye edersiniz?

Hayal güçlerini kullanmaktan kaçınmamalarını, merkezine insanı alarak düşünmekten, mimarlığın çok boyutluluğunu unutmayarak farklı disiplinler ile olan etkileşimlerini görmeye çalışmalarını, çok okumalarını, görsel algılarını geliştirecek faaliyetlerde bulunmalarını ve en önemlisi hayatın içinde olarak hayata değer katacak düşünceler geliştirmelerini tavsiye ederim.





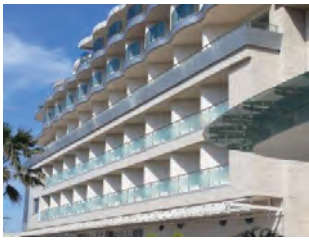
BoardeX Kuru Duvar Sistemleri Sayesinde Odaları daha büyük, yükü daha hafif.

Türkiye'nin en önemli turizm merkezlerinden biri olan Çeşme'nin, en güzel sahilinde yer alıp en prestijli 5 yıldızlı otellerinden biri olan İlica Hotel 2000 li yılların başından bu yana hizmet vermektedir. Başlangıçta 66 oda ile hizmet vermeye başlayan otel, gelen talepleri karşılamak için bir kaç defa tadilat renovasyon ve ilave binalar ile büyümüş ancak yeterli oda sayısına ulaşmak için çareyi 2014 yılının sezon bitiminde da ana binaya çelik konstrüksiyon ile iki kat çıkmak ile buldular. Böylece 2015 yılında toplam 345 odaya ulaşarak gelen taleplere daha iyi cevap vermesiyle İlica Hotelin güzelliklerini daha fazla kişiyle paylaşmaya başladılar.

2014 yılının sonunda başlayıp 2015 yılının turizm sezonuna bu işleri yetiştirmek için İlica Hotel yönetiminin 6 ay gibi kısa bir süreleri ve yapacak çok işleri bulunmaktaydı. En zoru da mevcut bitirilmiş bir yapının üzerine yapılacak inşaat çalışmaları oluşturmaktaydı. Tabii sınırlı bir alanda çalışmanın zorluğuna ilave olarak, geleneksel yapı malzemeleri ile yapılan uygulamaların yapıya ekstra yük getirmesi ve bu yapı sistemlerinin geniş kesitlerden dolayı daralan mekanlar başka bir sorun olarak karşılarında durmaktaydı. Ayrıca geleneksel bu sitemlerin yapı hızını yavaşlatması da işlerin sezona yetişmesi açısından bir tehdit olarak da durmaktaydı. Otelin denize sıfır konumu dolayısıyla nem, pas ve küf ile birlikte bölgede tüm yıl boyunca esen şiddetli rüzgâr işleri zorlaştıran diğer faktörler idi. Mevcut yapının güçlendirilmesi yapılmadan kat çıktığınızda binaya yük getireceği için betonarmede tercih edilmezdi. Bu sebepten mevcut 4 katlı yapının üzerine çıkılacak 2 kat için taşıyıcı sistem çelik konstrüksiyon olarak belirlenerek binaya getirilen yük azaltıldı. Ancak bu ilave 2 kattan gelebilecek diğer yüklerinde azaltılması gerekmekte ve buna göre sistem seçimleri yapılmalıydı. İşte bu noktada duvarlar için boardex ile oluşturulan dış cephe kuru duvar sistemleri çözüm oldu.

Lafarge Dalsan tarafınca tasarlanmış, boardex ile oluşturulan Cetek Omega kuru duvar sistemi kullanılmasına karar verilerek binaya gelen duvar yüklerinden de kurtulmuş oldular. Şöyle ki Cetek Omega duvar sistemi geleneksel duvar sistemlerine göre yaklaşık % 75 daha hafif. Birim m2 ağırlığı 45—50 kg civarında olan cetek omega sistemi böyle bir projede yük açısından çok büyük avantaj sağlamakta beraber bu sistemin kesitinin dar olması ile emsalden kazanılması da diğer bir avantajı sağladı. İlave olan bu iki katta kullanım alanının kısıtlı olmasından ötürü cetek omega sisteminin sağladığı bu avantaj otel odalarının ve balkonlarının net kullanım alanlarının artmasına sebep oldu. Geleneksel harçlı yapılan duvarlar dış cephede siva dahil 25 -30 cm olmakta ve yapı kullanım alanının ciddi bir miktarını öldürmektedir. Bir kısmı karkas dışında olan cetek omega sisteminin karkas içinde kalan kısmı ise 10 cm. kalınlığında olmasıyla yapı kullanım alanını arttırmaktadır. Mevcut yapının dış cephesinde, karkas dışında olan kaplamanın ilave olarak yapılan bu katlarda da devamının sağlanması gerekmekteydi. İşte cetek omega sisteminin karkas içinde duvar oluşturması ile birlikte içerideki konstrüksiyona omega profilleri ve braketlerle bağlanarak dışarıda oluşturulan konstrüksiyona bağlanması sayesinde karkas dışına çıkabilmesinden aşağıdan gelen kaplamanın devamı da rahatlıkla sağlanmış oldu. Böylece yapının karkasında işçilik hataları ile ortaya çıkan şakul ve terazi kaçıklıklarının belirli bir ölçüde düzeltilmesi de sağlanmış oldu.

Başlangıçta ilave katlardaki duvarları, çimento esaslı levhalarla yapmayı planladıklarını söyleyen, otelin genel müdürü Yakup Demir malzemeyi duyduğunda bilmediğinden boardex için temkinli yaklaştığını ancak her zaman en yeni teknolojileri araştırarak proje ve uygulamalarına taşımayı amaçladıklarını hatta riske girerek, henüz kullanıma hazır olmayan teknoloji ve malzemeleri ilk kullananlardan olduklarını söylüyor. Lafarge Dalsan Teknik Pazarlama Bölümü tarafından yapılan sunumdan etkilendiğini ve sistemin hafif olması, hızlı uygulanması ve emsalden kazandırması gibi avantajları sebebiyle bu sisteme karar verdiklerini uygulamacıya da yerel uygulamacılardan değil Dalsan Alçı'nın önerdiği yetkili uygulamacı bayilerinden seçtiklerini belirtiyor..



Çeşme Ilıca Hotel

Boardex tercihinin ne kadar isabetli olduğunu şimdi daha net anladıklarını Boardex ve uygulamacı ekipten çok memnun kaldıklarını, 2 ay içinde tüm dış duvarlar tamamlandığını; içerideki işlerine odaklanma fırsatı bulduklarını belirten Yakup Bey hızlı ancak hatasız yapılabilen boardex ceket omega sisteminin kendileri tarafınca çok beğenildiğini söylüyor. Yakup beyin dediği gibi birde hız konusu var. Çalışan ve sezona yetişmesi gereken bir otelin bu tadilat işlerinde zaman da çok önemliydi. Bu hıza ulaşmak için de otelin inşaatının dış cephe duvarlarında boardex ceket omega sisteminin kullanılması başka bir tercih nedeni idi.. Geleneksel duvar sistemleriyle yapılan duvarların yapım süreleri; kuru duvar sistemlerine göre çok daha uzundur ve duvar imalatından sonra kalın yaş siva imalatı yapılmasına ihtiyaç duyar. Boardex kuru Duvar sistemi kullanılarak 2 ay gibi kısa sürede biten dış duvar imalatı geleneksel duvarlarla yapılsaydı ancak 2-3 kat kadar daha uzun bir zamanda bitirilebilirdi.

Projeyi analiz ederken diğer tehditlerin, otelin denize sıfır konumu dolayısıyla nem, pas ve küf ile birlikte bölgede tüm yıl boyunca esen devamlı ve şiddetli esen rüzgâr olduğunu belirtmiştik. Boardex Kuru Duvar sistemlerinin yapıya hız, hafif ve emsalden kazandırmasının yanında şantiyenin konumundan kaynaklanan bu tehditleri de ortadan kaldırmış oldu. Ceket Omega kuru duvar sistemi saatteki hızı 130 km/h esebilecek rüzgâr yüklerine karşı dirençli tasarlanmıştır. Sistemlerin iskeletini oluşturan profiller nemden ötürü oluşabilecek paslanmaya karşı 275 gr/m2 galvaniz ile kaplıdır. Ayrıca sistemin parçası olan boardex, ASTM D3273 e göre küf direncinin alınabilecek en yüksek skor olan 10 puan alarak ömür boyu hiç küf yapmaz nitelikte oluşu ile sistemi korumaktadır. Boyutsal Kararlılığı sayesinde ve 12 ay üstüne hiçbir kaplama yapmadan tüm dış atmosfer şartları altında çalışmaya olanak vermesi projenin hızla bitirilmesine hiçbir sorun yaşanmadan tamamlanmasına da etken olmaktadır.

Sonuç olarak Boardex kuru duvar sistemi Ceket Omega sayesinde Çeşme Ilıca Hotelindeki tadilat ve ilave kat işleri çok daha hızlı tamamlanabilmiş ve müteahhidinden işletmecisine, uygulamacısından üreticisine, ülke ekonomisinden çevreye kadar herkese kazandırmıştır..

boardex
EXTERIOR SHEATHING

“Boardex kuru duvar sistemi sayesinde odalarımız daha geniş, binamız daha hafif ve daha dayanıklı.”

Yakup Demir / Çeşme Ilıca Hotel Genel Müdürü

“Boardex sayesinde uygulama hızımız artarken, işçilik kalitemiz düşmedi.”

Hüseyin Canyaçlın / Uygulama-Decast Mimarlık

Ve perde açılıyor...

Hadi rastgele!

Eylül ayı geldiğinde bir heyecan başlar denizlerde. Sabahın en erken saatlerinde başlayan bir arayış, bir hikaye. Tekneler demir alır, bir özlem son bulur. Balıkçılar neredeyse 4 ay ara verdikleri denizlerle yeniden buluşur.



Rutin bir hafta sonu yerine aile-nizle sıra dışı bir aktiviteye ne dersiniz? Bu bir piknik değil, sinemada bir film izlemek veya tiyatrodaki bir oyun izlemek de. Ya da ailecek birlikte AVM'de vakit geçirmek de değil. Bildik bir şey. Bu işin bizzat aktörü sizsiniz. Neyse sizi fazla meraklandırmayalım... Hadi balık avına!

Herkes bilir balıkçılık bir tutku işi. Bir kere bulaştınız mı, artık geri dönüşü olmayan bir hobininiz var. Oltanın yanı başında saatlerce beklersiniz, hiç bir şey yakalamazsınız, ama suyla kurduğunuz bu ilişkinin keyfine değecek yok. Hele yakaladığınız balıklar, dünyanın en lezzetli balıkları.

Fikir güzel de, bunun için ne yapmak lazım? Kıyafetler, malzemeler

ne olacak? Endişeye gerek yok. Hazırlık için önce balıkçılığa ilişkin sizleri biraz bilgilendirmekte fayda var.

Aslında amatör olarak yapılan olta balıkçılığı, profesyonel balıkçılıktan farklı olarak insanların bir hobisi olarak öne çıksa da, bunu geçim kaynağı olarak yapanlar da az sayıda değil. Endüstriyel balıkçılıktan farklı olmak üzere olta balıkçılığı, denizde, göllerde, akarsularda kıyıda veya teknede yapılıyor. Kategorik olarak insanlar için boş vakitlerini geçirmek, yaşamın stresinden kurtulmak için yaptıkları bir tür hobi olarak tanımlanabilir olta balıkçılığı. Yalnız bugün bunu, günümüzün koşulları üzerinden ortaya çıkmış bir uğraş veya bir sportif etkinlik olarak ortaya koysak da, aslında binlerce yıl önce beslenmek amacıyla avlanan atalarımızın

günlük olarak yapmak durumunda kaldıkları ve beslenmenin bir yöntemi olduğunu da unutmamak lazım.

Balıkçılığın geçmişi

Balıkçılık, sadece avlanma ile sınırlı olabilecek bir meslek değil; binlerce yıl öncesinden kalma bir gelenek olarak bugün de devam ediyor. Nasıl ki atalarımız avcılık ve toplayıcılıktan sonra yerleşik hayata geçmeyle birlikte tarım ve hayvancılık ile ilgilenmişlerse, küçükbaş ve büyükbaş hayvan yetiştiriciliği gibi, balık avcılığı da o kadar eski. Hatta, elde edilen bulgular, yine binlerce yıl öncesinde balık yetiştiriciliğinin dahi bir yöntem olarak kullanıldığını gösteriyor.

Her şeyde olduğu gibi balıkçılığın da bir takım kuralları var. Yasalar karşısında bir takım düzenlemeleri var. 15. yüzyılda



Türkiye’de de balık avlama mevsimi, olta balıkçılığı hariçinde gırgır ve trol tekneleri için 1 Eylül ile 15 Nisan tarihleri arasında gerçekleşiyor.

başlayan endüstriyel balıkçılığın, günümüzde geldiği nokta deniz canlıları açısından önemli bir risk yaratırken; denizdeki faunayı olumsuz etkileyen, bazı deniz canlıları türlerini korumak adına bu tür balıkçılığa karşı birçok ülkede önlemler alınıyor. Avlanacak balık miktarını kısıtlamak ve üreme mevsiminde balık avını yasaklamak ortaya konan en önemli tedbirler arasında.

Türkiye’de de balık avlama mevsimi, olta balıkçılığı hariçinde gırgır ve trol tekneleri için 1 Eylül ile 15 Nisan tarihleri arasında gerçekleşiyor. Tabi buradaki amaç, deniz ve iç sulardaki su ürünlerinin korunması, avcılığının sürdürülebilirliğin sağlanması, deniz canlılarının yaşam döngüsünü tamamlamalarına izin vermek ve bir diğer deyişle kaynakları kurutmamak. Ama siz bu işi ticaret için yapmayacağınıza göre, sizin için geçerli değil bu kurallar.



Sabır taşı olmak

Balıkçılıkta esas gaye avlanmak. Avlanmanın en önemli püf noktası ise, sabretmeyi bilmek. İçinde ne olduğunu bilmediğiniz bir suda, attığınız olta ile saatlerce beklemek sizin için bir sorun olmamalı.

Avlanma yöntemleri

Suyun dibinde yaşayan balıklara dip balığı, su yüzeyinde yaşayan balıklara ise yüzey balığı deniyor. Hamsi, orkinos, sardalye, uskumru gibi balıklar yüzeyde, mezigit, morina, berlam ve yassı balıkları suyun diplerinde yaşayan balıklara örnek olarak verebiliriz.

Dalyan, ilkçağlardan bu yana kullanılan en eski balık avlama yöntemi. Bu yöntemde, kıyıya yakın yerlerde ağla çevrili havuzlar oluşturularak, havuzların ağzı

açık bırakılır ve dalyanın içine balık girmesiyle birlikte ağız kısmı başka bir ağ ile kapatılarak avlama yapılır.

Yüzey balıklarının avlanmasında gırgır ve orta su trolü en çok kullanılan avlanma biçimi. Ticari amaçla yapılan balıkçılıkta en yaygın olarak kullanılan ağın başında trol ağı geliyor. Ağız 30 metre genişlikte olan trol ağı, dip balıklarını avlama yöntemlerinden biri olarak kullanılır. Onun dışında kalın bir misinaya bağlı binlerce yemli iğnenin olduğu parakete adı verilen bir avlama yöntemi de yine dip balıklarını avlamak için kullanılır. Parakete, su üstü dubalar yardımıyla yüzey balıkların yakalamak için de kullanılan bir yöntem. Dip balıklarının yakalanmasında kullanılan bir başka avlanma yöntemi de çevirme ağıları ile yapılıyor.

Denizde 1 kilometrelik bir perde gibi asılı duracak biçimde bırakılan avlanma yöntemi, galsama ağı ile yapılır. Galsama yöntemi, genelde palamut, lüfer, uskumru, istavrit gibi balıkların avlanmasında kullanılır. Tabi bütün bunlar ticari balıkçılıkta kullanılan avlanma yöntemleri. Biraz da olta balıkçılığına bakalım.

Hangi malzemeler hangi balık

Olta balıkçılığının önemli bir noktası, kamış, makine, olta ipi, iğne, yem gibi kullanacağınız malzemeleri seçmenizdir. Hangi av için hangi malzemeyi kullanmanız gerektiğini bilmeniz gerekiyor. Önce avlanma yerine göre malzeme, ardından avlayacağınız balık türüne göre bir malzeme seçiminin önemli olduğunu söylemekle başlayalım. Eğer seçtiğiniz kamış türü yanlış ise, bütün gününüz



boşa geçecek demektir. Bu yüzden işe kullanacağınız kamış türlerini doğru seçmekle başlayın. Avınızda yem kullanacaksanız, tercih edeceğiniz kamışın ‘surf kamış’ olmasına dikkat etmelisiniz. ‘At-çek’ denilen oltanın suya atılıp hemen çekildiği atıp çekme yöntemi ile bir avlanma olacaksa, seçiminizi ‘spin kamış’tan yana kullanmalısınız. Eğer bir tekneden daha büyük balık avlamayı istiyorsanız, kullanacağınız kamış türünün ‘çıkırcı kamış’ olması gerekiyor.

Kamış seçimi

Kamış seçimini yaptıktan sonra sıra kullanacağınız makinenin seçiminde. Yine kamışta olduğu gibi olta aletinin de doğru seçilmesi sonuca gitmeniz açısından önemli. Burada seçtiğiniz kamış türü doğru makine tercihinizi belirleyecektir. Eğer surf kamış seçmişseniz, seçeceğiniz olta aleti büyük başlı olmalı. Tam tersi atıp çekme yöntemi için seçtiğiniz spin kamış ile avlanacaksınız, küçük başlı makineler tercih etmelisiniz. Tekneden avlanmak için seçtiğiniz çıkırcı kamışta kullanılacak makine, çıkırcı olta makinesi olmalı.





Balığın, suyun yüzeyinde mi, yoksa suyun dibinde mi olduğunu bilmek ustalık ister.

Balık türüne göre misina

Kamış ve makine seçiminden sonra üçüncü seçim misina seçimi. Burada da sonuç almak için avlayacağınız balık türüne göre uygun kalınlıkta bir olta ipi (misina) seçimi yapmalısınız. Mesela sazan balığı avlayacaksanız kullanacağınız olta ipinin kalınlığı 0,40 mm veya mırmır avı için misinanın kalınlığı 0,30 mm olmalı.

Kamış, makine ve olta ipinden sonra sıra iğnede. İğnenin büyüklüğü yakalayacağınız avın büyüklüğü için önemli. Avınızın sonunun hüsranla bitmemesi için olta ipinize doğru büyüklükte bir iğne seçin. Aksi halde büyük olduğu için avınızın ağızını yırtmasına, küçük iğne olursa da avınızın kaçmasına neden olabilir. Burada da iğnelerin Japon ve Norveç tipi iğnelerin kendilerini ispatladığını söyleyebiliriz. Oltanın ucuna taktığınız iğne uçlarının büyüklüğü sadece balığın büyük veya küçük olup olmaması ile ilintili değil, avlayacağınız balık türlerini de belirler.

Doğal ve yapay yemler

Yine oltanın ucunda kullandığınız yem, sonuç almanızı etkiler. Bilhassa yemin doğal olması, avınızı oltanıza daha çabuk çekecektir. Eğer denizde avlanıyorsanız, iğnenin ucuna koyacağınız yavru balık, sülünöz, teke, kum solucanı, böcek, maun, boru kurdu gibi doğal yemleri; yine göl, akarsu, nehir gibi tatlı sular için kullanacağınız yemleme yöntemi, sazan, alabalık gibi balıkları yem alanına çekecektir. Tatlı su için kullanılacak yemleme içinde doğal kuzu yemi, küspe, mısırın yanı sıra; kurtçuk, solucan, çekirge, ekmek içi ve hamur türevleri avlanma için en etkili sonucu almanızı sağlayacak. Spin kamış ile at-çek avı yapıyorsanız, farklı çeşitlerde sahte balık, kaşık, tüy parçası, kürk, ipek ve parlak tellerden yapılmış yapay sinek gibi sahte yemler kullanabilirsiniz.

Kıscası oltayla balık avlamak uzmanlık gerektirir. Avlanacak balığın nerelerde bulunabileceğini bilmek gerekir. Balığın, suyun yüzeyinde mi, yoksa suyun dibinde mi olduğunu bilmek ustalık ister. Oltayı balığın yem aradığı yere atabilmek ya da indirebilmek gerekir. Her balık için farklı avlanma teknikleri var. Örneğin sombalığı ve alabalık dışındaki bütün tatlı su balık-



larını avlamak için olta dibe bırakılırken; sombalığı, alabalık, gölgebalığı, tatlı su kefali ve kızzılkanat avlamada yaygın olarak sinek oltası kullanılır.

Balık avlama tekniği

Deniz balıkçılığında çok kullanılan olta tiplerinden biri de köstekli oltadır. Bu oltanın ucundaki iskandilli bedenine, belirli aralıklarla pirinç telden yapılmış köstekler bağlanır. Bu oltanın adı da bu kösteklerden gelir. Kösteklere kısa misinalar, misinaların ucuna da iğneler takılır. Köstekli oltayla balık avlamada canlı yemler kullanılır. Avlanma sırasında olta gergin tutulur ve balık yeme atladığı anda olta hafifçe silkelenerek balığın iğneyi yutması sağlanır. Sonra balığın iğneden kurtulmasına fırsat vermeden hızla çekilir.

Bir tür köstekli olta olan çaparide, canlı yem kullanılmaz; onun yerine genellikle hindi, kaz ve tavuk tüyü gibi yapay yemlerden yararlanır. İstavrit gibi küçük balıkları avlamada 10 iğneli bir çaparı yeterlidir. Ama çaparideki köstek sayısı palamut avında 35'e, torik ve kofana denen iri palamut ve lüfer avında ise 55'e kadar çıkabilir.

Kılıçbalığı, orkinos ve tarpon gibi, bazılarının ağırlığı yarım tonu bulan büyük deniz balıkları da, ancak hareketli bir tekeden oltayla avlanabilir. Bunun için çok kalın ve sağlam bir kamış ve uzunluğu en az 360 metre olan misinanın olması şart.

Oltanın iyice derine inebilmesi için daha ağır kurşunlar ve iri balıkları da yakalayabilmek için daha büyük iğneler gerekli. Dipte ya da dibe yakın derinliklerde yaşayan mezigit, morina ve yas-



Kuzeyden gelen soğuk ve fırtınalı havalarda, balıkların denizin diplerinde daha güvenli alanlara yöneldiğini varsayarsak, bu havaların balık avı için doğru bir zaman olmayacağını söyleyebiliriz.



sıbalıkları avlamak için karides, midye ve solucan yem olarak tercih edilmeli. Uskumru ve lüfer ise, hareket halindeki tekneden parlak metal kaşıkla ya da doğal yemle tutulur.

Havaya dikkat!

Tabi bütün bu bilgilerin yanı sıra, havanın durumu da balık avı için gözden kaçırılmaması gereken önemli noktalardan biri. Kuzeyden gelen soğuk ve fırtınalı havalarda, balıkların denizin diplerinde daha güvenli alanlara yöneldiğini varsayarsak, bu havaların balık avı için doğru bir zaman olmayacağını söyleyebiliriz. Balık için en uygun hava koşulları için havanın ılıman olduğu zamanı beklemek en iyisi. Bu hem sizin deniz kenarında saatlerce bekleyip üşütüp eve boş dönmemeniz için de doğru bir karar olacaktır. Ama şunu unutmayın balık için en doğru zaman günün en erken saatleri ve akşam saatleridir.

Rehabilitasyon için haydi balığa!

Balık avının insan psikolojisinde önemli bir rehabilitasyon aracı olduğu biliniyor. İyisi mi sizin de 'hafta sonu ne yapmalı?', 'Nereye gitmeli?' gibi bir takım arayışlarınız varsa, balıkçılık sizi mutlu edecek doğaya ve yaşamaya karşı bir tutku ile bağlanmanıza vesile olabilecek bir hobi olabilir... Sanırım bu kadar bilgi, sizin için deniz kenarına gidip birkaç balık yakalamanız için yeter de artar bile. Hem de mis gibi iyot kokusu eşliğinde... Hadi ne duruyorsunuz?



Ay ay balık sezonu

Ocak ayında avlanan balıklar içinde;

hamsi, barbun, karagöz, kefal, çipura, iskorpit, kırlangıç, lüfer, mırmır, orfoz, palamut, trança, kalkan, mezgıt, torik, mercan, uskumru, fangri, kupes, zargana, levrek yer alır.

Şubat ayı; çipura, iskorpit, kefal, sarıkuyruk, sarpa, kırlangıç, levrek, zargana, tekir, lüfer, karagöz, hamsi, mercan, orfoz, palamut, trança, uskumru, mırmır, akya, barbun, sinarit, kupes gibi balıkların denizlerde en çok görüldüğü aydır.

Mart ayında en çok avlanabilen balıklar arasında;

hamsi, mırmır, akya, barbun, karagöz, kefal, çipura, iskorpit, isparoz, kırlangıç, sarıkuyruk, sarpa, orfoz, lüfer, trança, uskumru, mercan, levrek, orkinos, palamut, sinarit ve tekir bulunuyor.

Nisan dönemi; isparoz, barbun, çipura, karagöz, akya, kefal, mırmır, orfoz, kırlangıç, iskorpit, levrek, mercan, mezgıt, torik, dil, fangri, sarıkuyruk, sarpa, lüfer, orkinos, sinarit, tekir, sardalya, kalkan balıklarının ayı.

Mayıs ayında; en çok kefal, isparoz, karagöz, sardalya, sarıkuyruk, levrek, mercan, tekir, torik, mezgıt, akya, barbun, kalkan, çipura, mırmır, fangri, kupes, müren, iskorpit, sarpa, sinarit orfoz, orkinos balıklarının denizlerde bol olarak görmek mümkün.

Haziran dönemi; mezgıt, orkinos, sardalya, torik, kupes, fangri, levrek, mercan, mırmır, karagöz, kefal, müren, orfoz, akya, barbun, sinarit, tekir, çipura, isparoz, sarıkuyruk, sarpa gibi balıklarının bol olduğu bir ay.

kuyruk, sarpa gibi balıklarının bol olduğu bir ay,

Temmuz; akya, müren, sarıkuyruk, sarpa, orfoz, orkinos, sardalya, barbun, torik, kupes, kefal, kılıç, sinarit, tekir, çipura, mırmır, mezgıt, gümüş, isparoz, levrek, mercan, karagöz balıklarının ayı.

Ağustos ayı içinde; palamut, orfoz, kupes, kefal, kılıç, isparoz, tekir, trança, karagöz, sarpa, sinarit, sardalya, akya, barbun, mırmır, levrek, mercan, müren, sarıkuyruk, çipura, gümüş balıkları bolca bulunuyor.

Eylül ayında en çok; fangri, akya, çipura, barbun, lüfer, karagöz, gümüş, tekir, isparoz, levrek, kılıç, kırlangıç, kefal, sinarit, mırmır, orfoz, mercan, sarıkuyruk, sarpa, trança müren orkinos görmek mümkün.

Ekim ayında; çipura, iskorpit, akya, barbun, karagöz, mercan, mırmır, kırlangıç, orkinos, sarıkuyruk, zargana, fangri, sarpa, tekir, müren, orfoz, trança, sinarit, isparoz, kefal, levrek ve lüfer bolca bulunuyor.

Kasım; levrek, zargana, fangri, kupes, lüfer, kefal, kırlangıç, çipura, tekir, trança, barbun, mercan, mırmır, iskorpit, karagöz, orfoz, sinarit balıklarının ayı.

Aralık ayı içinde; kupes, trança, uskumru, dil, mırmır, orfoz, karagöz, zargana, fangri, kefal, çipura, barbun, hamsi, kırlangıç, levrek, iskorpit, palamut, tekir, lüfer ve mercan balıkları bolca bulunuyor.

Olta kamışı ve olta makarasında nelere dikkat edilmeli?

- Olta kamışında 3.90 cm'yi geçmemekte fayda var. Bu hem taşıma hem de dar kıyı mesafesi nedeni ile sıkıntı olur.
- Kamış ucunun en ince ve bükülmesi en az olacak olanını seçin.
- Uç kısmı kalın olan kurşun atarında hassasiyet az olacağı için 200 gr altında olmalı.
- Takılan oltayı ucun kırılmaması için kamış ile değil elle kurtarın.
- Makarada en ideal büyüklük 60'lık olandır.
- Büyük balık yakalama şansı olması için, daha kalın misina sarılabilecek yedek makara kafası bulundurun.
- Surf makarada devir diğerlerine göre biraz daha düşük. Bilyeli model bu eksikliği giderip artıya dönüştürür.

Türkiye'de her yıl ortalama 500 bin ton balık avlanıyor. 19 bin 669 adet balıkçı ruhsatına sahip tekne bulunuyor. Bunun 350-400 civarı 30 metre ve üzerinde gırgır adı verilen büyük balıkçı tekneleri. Bu tekneler, Türkiye balık avcılığının yüzde 90'ını gerçekleştiriyor.

Kaynak: TÜİK

Kaynak:
tr.wikipedia.org
www.balikavi.net
www.balikharitasi.com
www.denizhaber.com.tr
www.oltamisina.com
www.adrasanbalik.com
www.ussak.eu
www.avmarketi.com

Proje Adı: Kütüphane

Atölye: 2014-2015 Bahar Dönemi, 2.

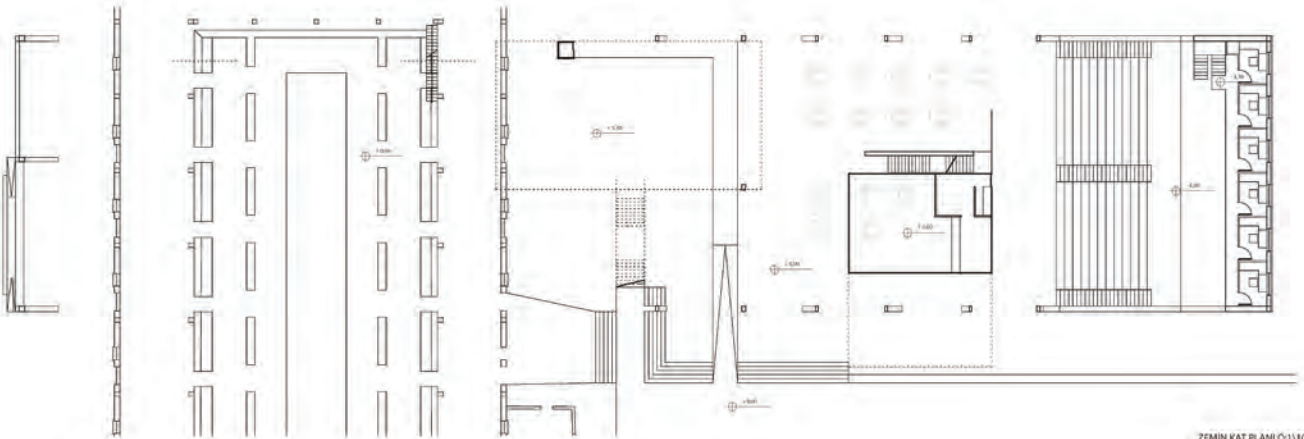
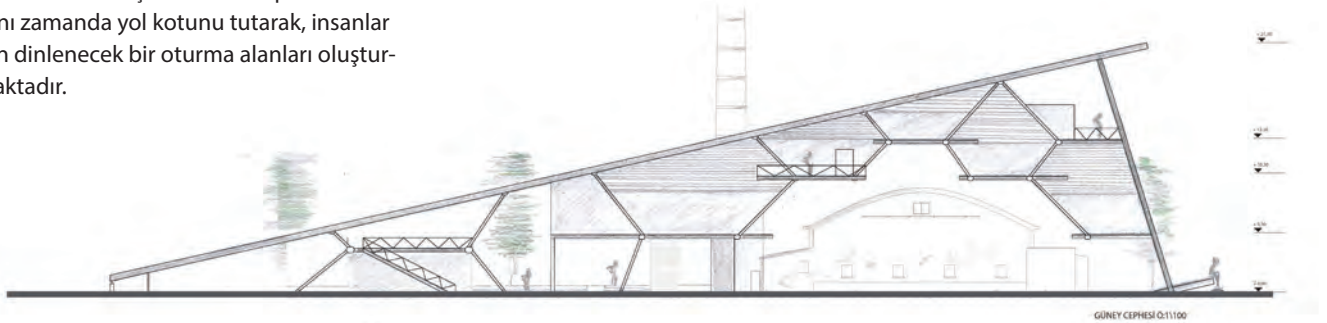
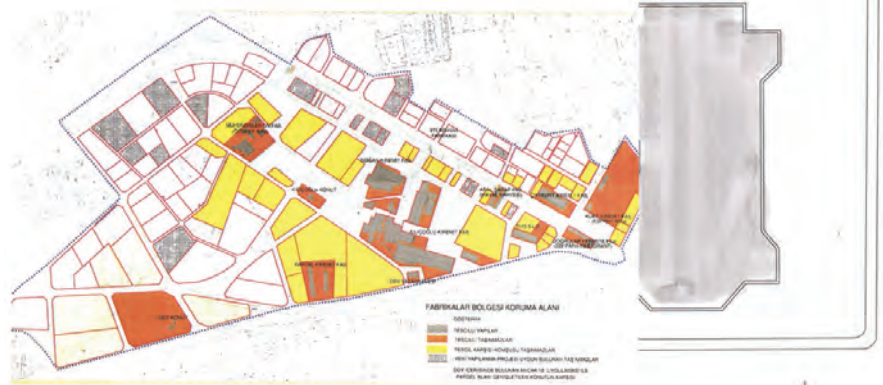
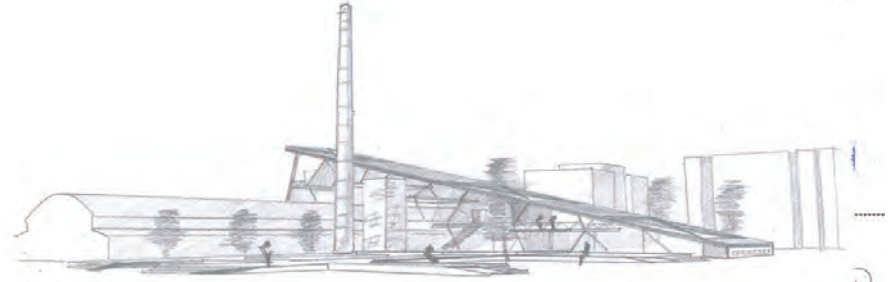
Sınıf Stüdyosu

MİM 222 Tasarım Stüdyosu II

Öğrenci: Amir Efendiler

Bilgi Fabrikası Olarak “Kütüphane”

Bu proje, Eskişehir’de Fabrikalar Bölgesi’nde, alandaki Cumhuriyet dönemi fabrikalarından biri olan kiremit fabrikasının bulunduğu alanda çalışılmış bir kütüphane projesidir. Eskişehir’i ziyaret eden ve Eskişehir’de yaşayan bireyler için bir kent bilgi ve araştırma merkezi olması amaçlanmıştır. Bunu yaparken, fabrikadaki lineer platformun fabrikanın yıkılan kısmından devam etmesiyle ve oluşan yapının önündeki alanda insanlar için meydan oluşturma fikri ön plana çıkmış ve yapıya kazandırılan bu form çevre verileriyle zenginleşmiştir. Yapıda kütüphane için özelleşmiş çalışma alanları, kafe ve amfisi olan bir çalıştay / workshop alanı bulunmakta, yapının önünde bulunan çizgisel platformlar iki bakanın yol aksından oluşmaktadır. Bu platformlar aynı zamanda yol kotunu tutarak, insanlar için dinlenecek bir oturma alanları oluşturmaktadır.



Proje Adı: Kütüphane**Atölye:** 2014-2015 Bahar Dönemi, 2.

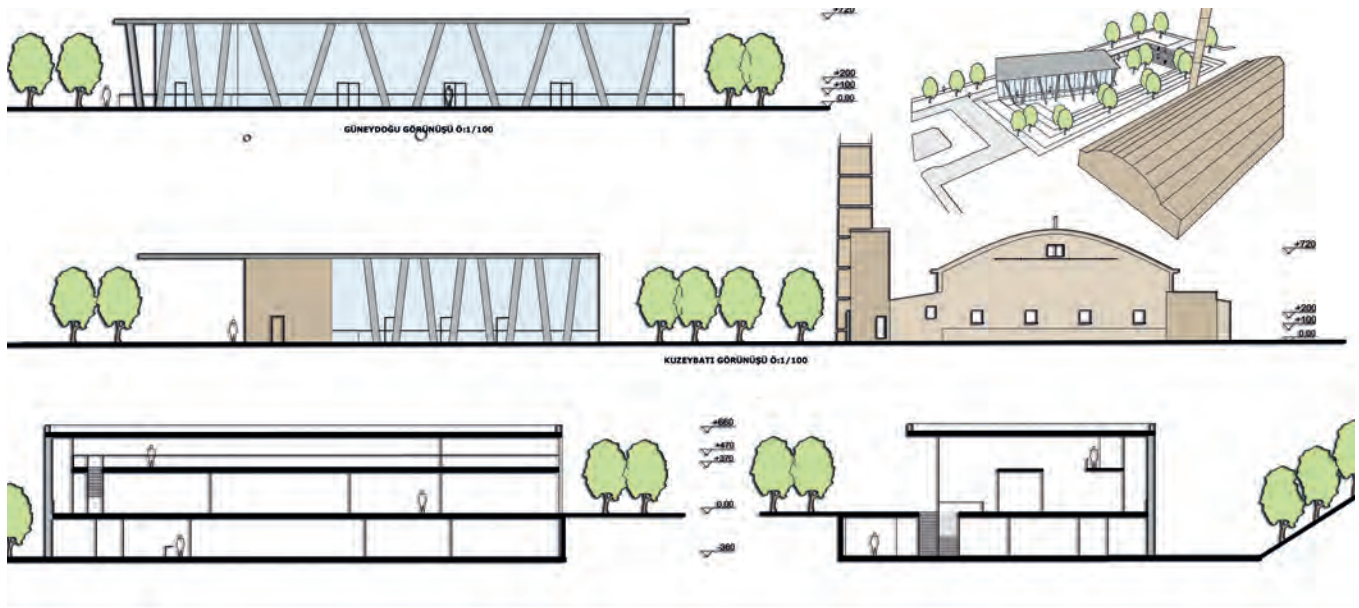
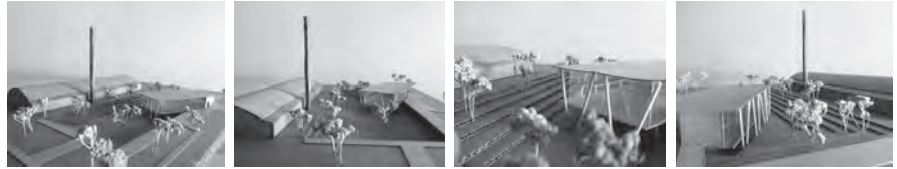
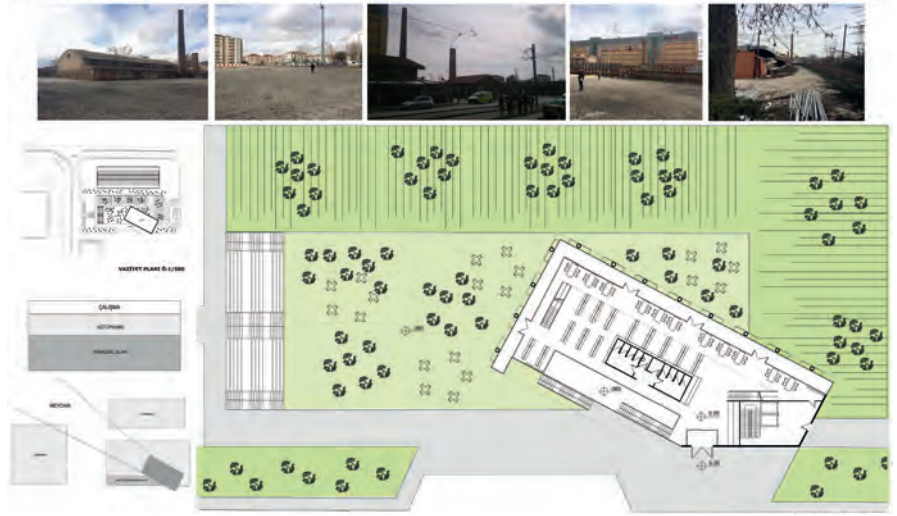
Sınıf Stüdyosu

MİM 222 Tasarım Stüdyosu II

Öğrenci: Elif Hacer Tek**Yaşam Boyu Öğrenme
Merkezi Olarak Kütüphane**

Arazinin bulunduğu bölgede toplanma ve etkinlik alanına ihtiyaç duyulmasından yola çıkılarak, tasarımımda kamusal alana olan ihtiyacı önemsedim. Arazide konumlanmış fabrikayı, bir kültürel miras olarak boyutları ve yüksekliği ile dikkate almak istediğimden, kütüphanenin sosyal birimleri -3.60 kotunda konumlandı. Bu kotta amfi oluşturularak kamusal alan ihtiyacı karşılanmış oldu. Kütüphaneye ait olan satış birimleri, kafeterya ve ıslak hacimler kamusal alandaki kişilerin direk kullanabilecekleri şekilde tasarlandı.

Kütüphane birimi, Espark alışveriş merkezi ve tonozlu fabrika yapısının arasında kalan boşluğa yönlenecek şekilde konumlandı. Kütüphane birimi zemin katında; danışma, konferans salonu, kokteyl salonu ve sergi kısımları yerleştirildi. Yine bu kotta kütüphane bölümünde, bir açık hava kütüphanesinin de oluşturulmasına yönelik tasarım kararları alındı. Bu fikir sayesinde kütüphane, aynı zamanda yaşam boyu öğrenme merkezine dönüştürüldü.

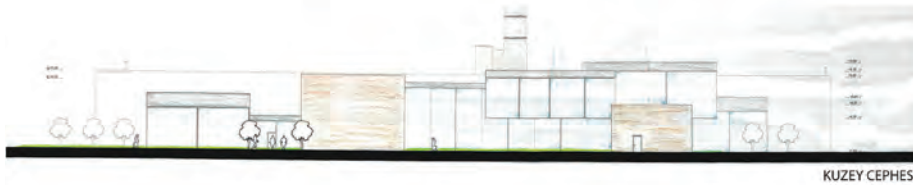
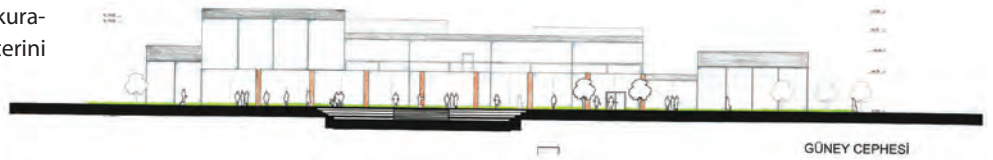
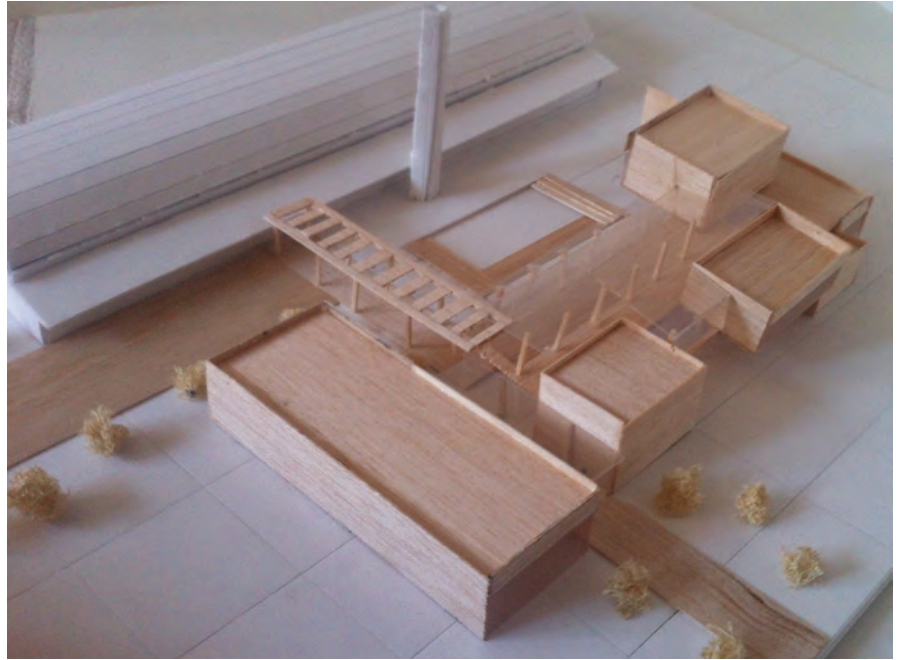


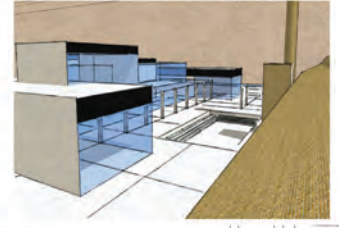
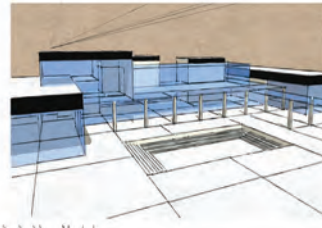
Proje Adı: Kütüphane**Atölye:** 2014-2015 Bahar Dönemi, 2. Sınıf Stüdyosu

MİM 222 Tasarım Stüdyosu II

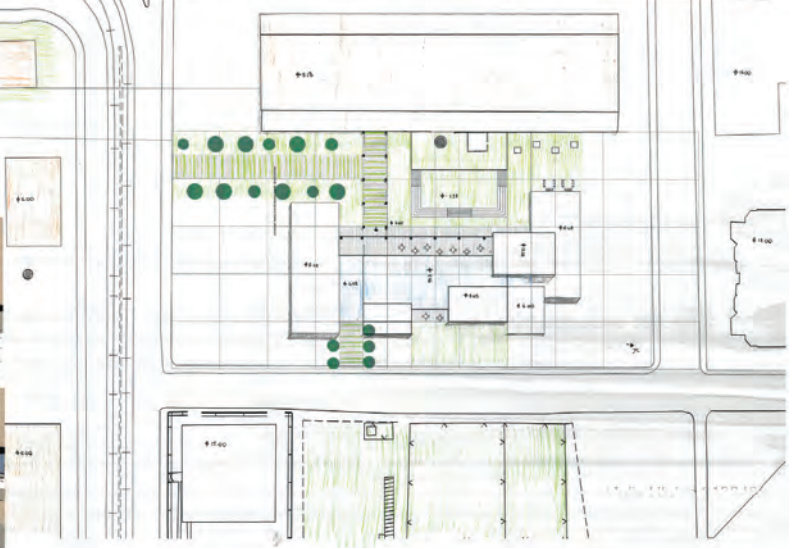
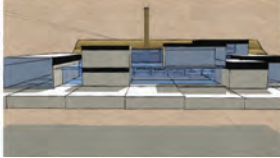
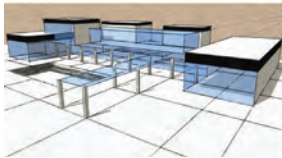
Öğrenci: Melis Ulutaş

Proje fikri, bir meydan oluşturarak bu meydana, çoğu okumak/üretmek ile ilgili olabilecek sosyal faaliyetler ile insanları o alanın önemli bir unsuru olan fabrika ile ilişkilendirmek olarak öne çıktı. Kütüphane ve tasarlanan meydanın bir çekim alanı yaratabilmesine çalışıldı. Bu meydana insanların beraber vakit geçirebileceği ve etkinlikleri takip edebilecekleri bir amfi yaratıldı. Çeşitli aksları referans alarak çalışarak konumlandırılan birimler, meydanın da farklı işlevlere hizmet etmesine ön ayak oldu. Çalıştay alanı, kütüphane ve kafe gibi alanlar istenildiği zaman yeşil alanla ve aynı zamanda meydanla birleşebilecek bir potansiyele sahip oldu. Böylece kitapla ilgili faaliyetler kamusal bir alan olan meydanla bütünleşebildi. Aynı zamanda arazinin yanında bulunan yeşil alan potansiyeli de göz ardı edilmemeye çalışılarak yapı o alanla da ilişki kurabilecek şekilde konumlandırıldı. Alanın içerisindeki fabrika yapısının deneyimlenmesi için; meydan / fabrika ilişkisini kurabilmek önemli olacak bir tasarım kriterini teşkil etti.





ÜST KAT PLANI



Proje Adı: Kütüphane**Atölye:** 2014-2015 Bahar Dönemi, 2.

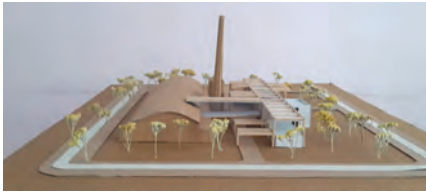
Sınıf Stüdyosu

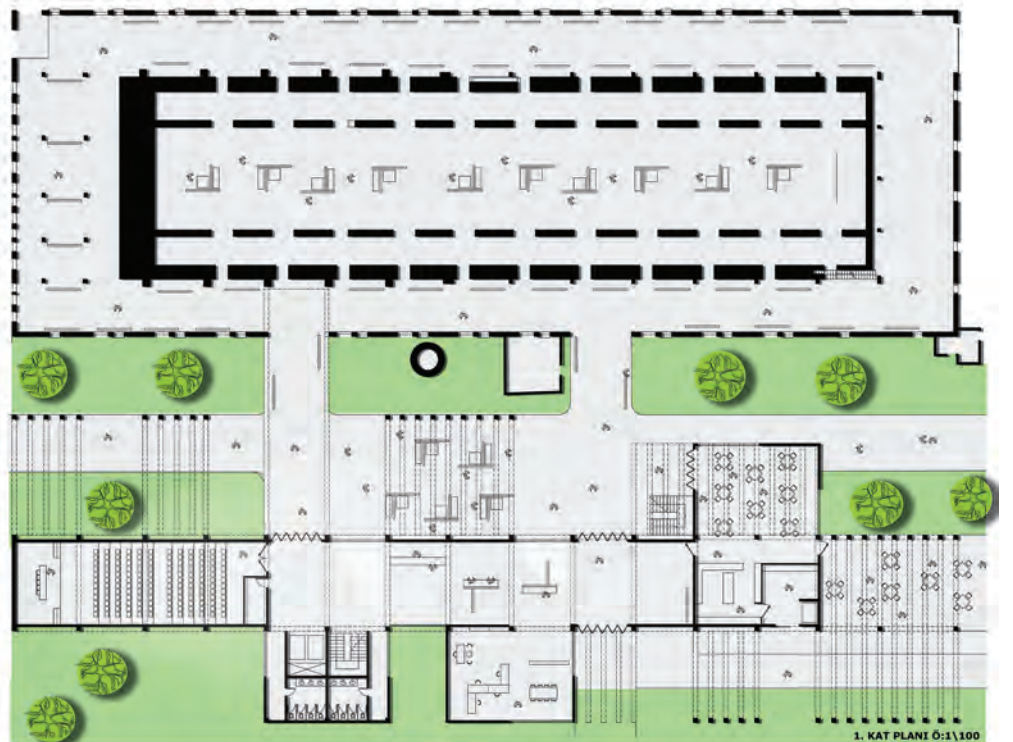
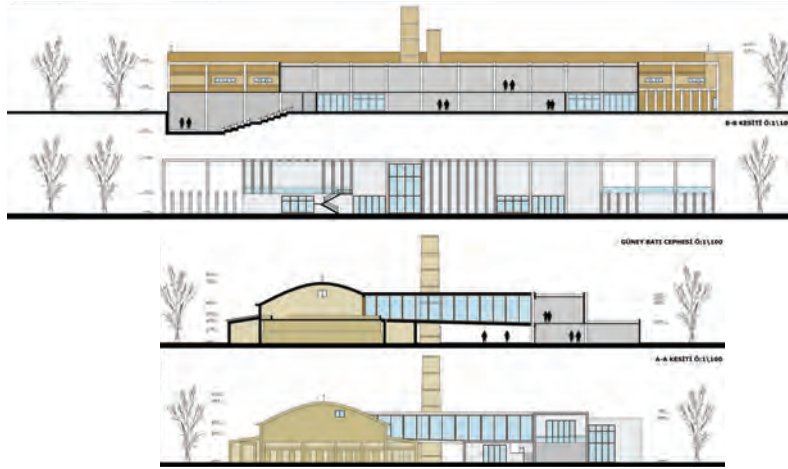
MİM 222 Tasarım Stüdyosu II

Öğrenci: Merve Daşdemir**Yaşam Boyu Öğrenme Merkezi
Olarak Kütüphane**

Tasarlanan kütüphane binası; yaşam boyu öğrenme adı altındaki kullanıcı profiline hizmet edecek ve yeni mekanların oluşumu, yıkılmaya yüz tutmuş tarihi binanın dönüştürülerek kullanımı ile bölgenin gelişimini sağlayacaktır.

Kütüphanenin, yaratılacak yeşil dokunun devam etmesiyle algılanabilir kılınması hedeflenmiştir. Önerilen kamusal yeşil alanın, proje alanı içinde de sürekliliği sağlanmış ve var olan doku ile birleşerek zamanla yeşilin baskın olduğu bir çevreyi yapılandıracağı öngörülmüştür. Konferans salonu zemin katta çözülmüş, kütüphane ile ilişkisi dikey dolaşım elemanları ile sağlanmıştır. Aynı anda farklı gruplara hizmet verebilecek açık alanlar ve bu alanları canlı kılacak kafe/restoran birimleri tasarlanmıştır. Çift Kurt Kiremit Fabrikası'na, var olan kolon akslarından referans alınarak bir köprüyle bağlanacak sergi salonu, kütüphaneden bağımsız bir kütle olarak düşünülmüştür.





Bayi Listesi

BOY PANEL YAPI SIS.ITH.IHR.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ERTUGRUL SAÇ İNŞ.TAAH.NAK.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
YGZ İZOL.YAPI ELEM.İNŞ.TAAH.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
YİĞİTER BOYA KİM. DEK.TIC. LTD. ŞTİ.
TEVERLER YAPI MALZ.A.Ş.
TOSUNLAR TİCARET - HALİL TOSUN
ERKALAN DEMİR İNŞ.ve MALZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ÖTKEN TİCARET - İBRAHİM ÖTKEN
ARMA HIRDAVAT MÜT.İNŞ.DEK.İZOL.LTD.ŞTİ.
EYÜP DAĞDAŞ İNŞ.TUR.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ÖZFAY YAPI İNŞAAT TİC.LTD.ŞTİ.
VEFA DEMİR CİMENTO ve NAK.TIC.LTD.ŞTİ.
ACARTAY VOLKAN ACATAY İNŞ.MALZ.LTD.ŞTİ.
ANTIKYAPI İNŞ.LTD.ŞTİ.
AYCAN BOYA PAZ.İNŞ.TAAH.TUR.TIC.LTD.ŞTİ.
AYDEN YAPI END. SAN. TIC. LTD. ŞTİ.
BALBAY YAPI SAN. TIC. LTD. ŞTİ.
BİLKİM BOYA İNŞ.SAN.veTIC.LTD.ŞTİ.
BÜYÜKKAPI İNŞ. MALZ. TAAH. TIC. LTD. ŞTİ.
FAHRETTİN ARAS İNŞ.DEK.TIC.LTD.ŞTİ.
FIKRET YILDIRIM ve ÖRT. - REİS İNŞAAT
FİLİZ İNŞ.HAFR.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
GLOBAL INT.PAZ.İNŞ.SAN ve TIC. A.Ş.
GÖKSU GRUP İNŞ.ITH.IHR.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
LÜTFİ GÜLER - GÜLER YAPI MARKET ve DEK.
MUSTAFA YALÇIN - MUYA DEKOR.İNŞ.TIC.
MYM YAPI MALZ.TIC.LTD.ŞTİ.
OFİS NAK. İNŞ. TAAH. LTD. ŞTİ.
OSKO YAPI END. SAN. ve TIC. LTD. ŞTİ.
SİTKİ ŞAHİN İNŞ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
TAŞYAPI MARKET İNŞ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
UGURLU GRUP DEMİR ÇELİK YAPI MALZ.İNŞ. A.Ş.
UMDE İNŞ. SAN. TIC. LTD. ŞTİ.
YAPIMALL İNŞ.YAPI MALZ.SAN.DİŞ.TIC.LTD.ŞTİ.
YILDIRIMER İNŞ.MALZ.TIC.VE SAN.A.Ş.
YILDIZ ŞAHİN İNŞ.MALZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
YÜZBAŞIOĞLU BOYA İNŞ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
EKTA ALÇI SAN.ITH.IHR.TIC.LTD.ŞTİ.
MAHMUT SAMİ ARICA
REYHANOĞLU YAPI İNŞ.DEK.TAAH.TIC.LTD.ŞTİ.
ACASA İNŞ. MALZ. İML.SAN.VE TIC. LTD. ŞTİ.
AYKUT TİC. İNŞ. MALZ. TAAH. LTD. ŞTİ.
ÇAMLIÇA İNŞ.ORM.ÜR.TIC.PAZ.LTD.ŞTİ.
ER-SA SADIKOĞLU YAPI MALZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
FANSA AMS. İNŞ. TAAH. LTD. ŞTİ.
GÖRGÜLÜ TİCARET ve İNŞ. LTD. ŞTİ.
İSMAİL VOLKAN MİM.MÜH.İNŞ.PAZ.TIC.LTD.ŞTİ.
İZONORM İZOL.İNŞ.YAPI MALZ.TIC.LTD.ŞTİ.
KOZ MİMARLIK MÜH.İNŞ.TIC.SAN.LTD.ŞTİ.
SARILAR ALÇI DEK.YAPI MLZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
SARILAR YAPI MALZ.KİM.TAAH.TIC.LTD.ŞTİ.
UÇAR İNŞ.TIC.TUR.LTD.ŞTİ.
YILDIZ İNŞ. MALZ.NAK.TUR.TIC.LTD.ŞTİ.
CAHİT ŞAHİN - ŞAHİN YAPI MARKET
D.E.K.O İNŞ.TUR.ELEK.TIC.LTD.ŞTİ.
NALBANTOĞLU DEMİR ve ÇİVİ SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ÜRÜN İNŞ. TAAH. SAN. TIC. LTD. ŞTİ.
YAVUZ DEMİR İNŞ.MALZ.TIC.SAN.LTD.ŞTİ.
BALIKESİR UĞUR YAPI MAR. TIC.LTD.ŞTİ.
BORÇİM İNŞ. TUR. GIDA SAN. ve TIC. LTD. ŞTİ.
IŞIK ORMAN ÜRÜNLERİ SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
KÜLCÜ PROJE İNŞ.EML.ORM.TIC.SAN.LTD.ŞTİ.
SEFER DOST-DOST ALÇI DEKORASYON
ŞELELE HAFRİYAT LOJ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
UYTUNLAR MOTORLU ARAÇ SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
EROĞLU ENERJİ TAR. TUR. NAK. SAN. ve TIC. LTD. ŞTİ
YİLTIC YILDIRIM YAPI MALZ.TIC.LTD.ŞTİ.
BURSA TEKNİK YAPI MALZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
HALİT BAYRAMOĞLU YAPI MALZ.TIC.LTD.ŞTİ.
HAS İZOLASYON YAL.MALZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
İZOMET İZOLASYON İNŞ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
KUBİLAY ALPASLAN-AS ALPASLAN İNŞ. MALZ.
MARATON ÇATI CEPHE YAL.ve İNŞ.TİC.A.Ş.
MUSTAFA ÜNAL İNŞ.MALZ.SAN.ve TIC.LTD.ŞTİ.
SEYHAN İÇ DEKORASYON MUHARREM EMİNOĞLU
TETRA MİMARLIK HAFR.İNŞ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ŞAHİN TOPÇU İNŞ.ve YAPI MALZ.TIC.LTD.ŞTİ.
UMUT DOĞU İNŞ.VE YAPI MALZ.VE TIC.LTD.ŞTİ.
ÖZÜCAN ULUSLARARASI TIC.VE SAN.LTD. ŞTİ.
ACAR ÇATI CEPHE KAPL.İNŞ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ
İLHAN İNŞ.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.
NAMLİ İNŞ.MALZ.LTD.ŞTİ.
AS ALÇI DEKORASYON LTD.ŞTİ
EDİP AKTEPE - AKPETEK TİCARET
AYSAL İNŞ.ve İNŞ.MALZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ÖZTÜRK BOYA TİC.LTD.ŞTİ
SERDAR DEMİR - DEMİR İNŞ.
ZÜMRÜT YAPI SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ED YAPI YALITIM İNŞ.PAZ.ÜR.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
AKAL TİCARET-HASAN AKAL
4 MEVSİM MAD.İNŞ.TUR.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
AKIN İNŞ. TAAH. LTD. ŞTİ.
NEHİR MAD.İNŞ.TEM.HİZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ÖRNEK HİR. VE İNŞ.MALZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ÇETİNDAG METAL İNŞ.TIC.SAN.A.Ş.
MEDEKA İNŞ.DEK.LTD.ŞTİ.
SEDAT AKYAZICI-SERHAT İNŞ.VE YAPI MALZEMELERİ
SEVİL ZENCİRCİ
YARAMANLAR İNŞ.NAK.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.
EMRAH DEMİR SAN. TIC. LTD. ŞTİ.
SERKAN GÜÇ-TÜLİN GÜÇ ADI ÖRT./İZOPAR İZOL.
AHMET YILMAZ - ARİFOĞLU İNŞ. ve YAPI MALZ.
AKSA YAPI SIS.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
AKYILDIZLAR KERESTECİLİK SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
ASKARAL İNŞ.ALÇI DEK.SAN.ve TIC.LTD.ŞTİ.
ASTAS ALÇI DEKORASYON LTD.ŞTİ.
AYHAN ÇELİK - AYT MÜHENDİSLİK
AYHAN UYAN - UYAN ALÇI DEKORASYON
BİRLİK ALÇIPAN DEK.İNŞ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
EMAS PROFİL ve SAC SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
EPAS END.MAM.PAZ. ve TIC. A.Ş.
ERSÖZ YAPI SIS.DEK.ve İNŞ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
GİMSA İNŞ.MALZ.SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
GMA YAPI GRUBU ANONİM ŞİRKETİ
KALE TİCARET ve İNŞ. LTD. ŞTİ.

ADANA (322) 346 15 91
ADANA 444 4 720
ADANA (322) 304 00 88
ADANA (322) 233 80 90
ADAPAZARI (264) 281 18 20
ADAPAZARI (264) 281 37 03
AFYONKARAHİSAR (272) 512 77 01
AFYONKARAHİSAR (272) 212 36 75
AKSARAY (382) 213 84 84
AKSARAY (382) 215 04 54
AMASYA (358) 218 80 88
AMASYA (358) 218 99 38
ANKARA (312) 351 22 55
ANKARA (312) 219 55 15
ANKARA (312) 385 28 22
ANKARA (312) 473 84 44
ANKARA (312) 641 66 06
ANKARA (312) 267 56 76
ANKARA (312) 354 10 20
ANKARA (312) 231 42 12
ANKARA (312) 342 52 78
ANKARA (312) 386 15 38
ANKARA (312) 287 72 70
ANKARA (312) 395 95 73
ANKARA (312) 384 59 59
ANKARA (312) 342 51 05
ANKARA (312) 386 29 00
ANKARA (312) 472 98 45
ANKARA (312) 385 16 50
ANKARA (312) 385 43 85
ANKARA (312) 482 96 02
ANKARA (312) 353 59 25
ANKARA (312) 270 23 12
ANKARA (312) 354 80 76
ANKARA (312) 349 09 82
ANKARA (312) 441 20 00
ANKARA (312) 385 21 00
ANTAKYA (326) 283 22 10
ANTAKYA (326) 221 23 21
ANTAKYA (326) 618 19 72
ANTALYA (242) 515 25 25
ANTALYA (242) 778 16 00
ANTALYA (242) 345 01 48
ANTALYA (242) 325 11 51
ANTALYA (242) 746 22 72
ANTALYA (242) 565 33 33
ANTALYA (242) 229 93 00
ANTALYA (242) 325 42 65
ANTALYA (242) 311 31 90
ANTALYA (242) 259 56 66
ANTALYA (242) 346 29 76
ANTALYA (242) 221 65 50
ANTALYA (242) 722 60 70
AYDIN (256) 585 38 38
AYDIN (256) 811 10 77
AYDIN (256) 316 19 84
AYDIN (256) 212 19 44
AYDIN (256) 622 09 05
BALIKESİR (266) 244 78 13
BALIKESİR (266) 614 60 61
BALIKESİR (266) 762 00 01
BALIKESİR (266) 714 74 20
BALIKESİR (266) 412 86 26
BALIKESİR (266) 227 16 55
BALIKESİR (266) 373 30 33
BARTIN (378) 227 76 00
BOLU (374) 215 73 95
BURSA (224) 368 91 00
BURSA (224) 215 64 20
BURSA (224) 614 07 28
BURSA (224) 251 55 20
BURSA (224) 494 10 98
BURSA (224) 256 87 63
BURSA (224) 676 19 39
BURSA (224) 715 20 37
BURSA (224) 482 41 11
ÇANAKKALE (286) 213 15 11
ÇANAKKALE (286) 212 87 29
ÇORUM (364) 213 44 58
DENİZLİ (258) 241 32 85
DENİZLİ (258) 268 89 99
DENİZLİ (258) 213 63 04
DİYARBAKIR (412) 233 38 27
DİYARBAKIR (412) 238 26 18
DÜZCE (380) 523 21 93
DÜZCE (380) 551 28 08
DÜZCE (380) 524 19 86
EDİRNE (284) 225 36 66
ELAZIG (424) 248 32 94
ERZURUM (442) 213 36 84
ESKİŞEHİR (222) 234 42 72
ESKİŞEHİR (222) 250 15 15
ESKİŞEHİR (472) 616 39 44
ESKİŞEHİR (222) 220 55 00
GAZİANTEP (342) 241 10 20
GAZİANTEP (342) 323 02 75
GAZİANTEP (342) 322 13 77
GAZİANTEP (342) 321 07 49
GİRESUN (454) 216 16 54
İSPARTA (246) 227 87 00
İSPARTA (246) 232 86 26
İSTANBUL (212) 665 98 29
İSTANBUL (216) 461 97 97
İSTANBUL (216) 332 07 85
İSTANBUL (216) 526 53 48
İSTANBUL (216) 312 20 37
İSTANBUL (216) 521 53 20
İSTANBUL (216) 309 00 92
İSTANBUL (212) 620 00 25
İSTANBUL (216) 314 49 59
İSTANBUL (216) 589 28 74
İSTANBUL (216) 496 67 44
İSTANBUL (216) 576 06 70
İSTANBUL (212) 854 00 67
İSTANBUL (212) 322 35 30

KAMURAN ÇARKANAT - ÇARKANAT YAPI DEK.
KAPLAN ALÇI DEK. VE İNŞ.MALZ.MEVLÜT KAPLAN
KARAKAYA ALÇI.YAPI İNŞ.MLZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
KARDALSAN LTD.ŞTİ
MAKSEM YAPI TİCARET A.Ş.
MAS ALÇI DEK. ve YAPI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
MED YAPI SİS.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
MEİT YAPI A.Ş.
MİZAN İNŞ.DEKORASYON SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
NUHOĞLU İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ORAYSAN İNŞ.LOJ.SAN.VE TİC.A.Ş.
ÖMER ERDEMİR-ERDEMİR ALÇI DEK.
ÖZSAHİN İNŞ.TUR.ve DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZYANGINCI YAPI MALZ.İNŞ.TES.SAN.TİC.A.Ş.
PANO YAPI SİS.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
PAŞA ALÇI İNŞ. GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
SAYAR YAPI MALZ.İNŞ.GD.OTO.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SEMBOL TUR.İNŞ.GD.TEKS.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SİNERJİ DEMİR SAC ve PRF.SAN.TİC.A.Ş.
SOMART YAPI PROJE MİM.MÜH.SAN.TİC.A.Ş.
STM RUMELİ YAPI İNŞ. ve DİŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
ŞAHİN YAPI ve END.ÜRN.L.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ŞAHİNLER YAPI DEK.SİS.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TOKAL İNŞ. YAPI MALZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
TUĞRA YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TURALPAN ALÇI DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ULUBAŞ YALITIM METAL SAN.İMAL.TİC.LTD.ŞTİ.
UMUT ALÇI İNŞ. ve DEK.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÜÇ YILDIZ İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YEKSAN İNŞ.SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YEŞİLYURT ORM.ÜRN.YPMALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
YILKAR YAPI ÜRÜN.SAN. UĞUR KARADUMAN
ABDULKADİR BOZDAĞ İNŞ. MALZ. SATIŞ
AKDEK İNŞ.SAN.TİC. LTD.ŞTİ.
ALİ ŞAŞAL-YİĞİT ŞAŞAL/ŞAŞAL YAPI MARKET AO
ALİAĞA METE YAPI MARKET SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ARTUNA METAL MAM.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ASKAYA MÜH. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
BÜYÜKDAĞLAR İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
DECAST İNŞ.MİM.MÜH.SAN.TİC.A.Ş.
DEKİM PAZ.YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
DENİZ ŞENLİ - ŞENLİ İNŞ.YAPI DEK.
DOĞUŞ İZOL. BOYA VE YAPI MALZ.LTD.ŞTİ.
GEÇVAN DEK.İNŞ.SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.
GÜÇLÜ BOYA SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
KARAOĞLU İNŞ.MALZ.TUR.TİC.A.Ş.
ÖZTAÇ PAZ.DEK.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TAŞDELEN DEKORASYON İNŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
ESEN TİC.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZOGULLARI 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.
HATEK YALITIM İNŞ.MALZ.SAN.LTD.ŞTİ.
YURTSEVEN İNŞ. TAAH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
CENNET YAPI MALZ. TİC. SAN. LTD. ŞTİ.
UÇARLAR YAPI MALZ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
SEDEFOĞLU YAPI MALZ. İNŞ. MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
SİMGEM DEK.TUR.İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SINAN VERAL - İKİZLER İNŞAAT
TUNÇSOY İNŞ.MALZEMELERİ-SEFURE TUNÇ
YAPI TEKNİK İNŞ.MAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
AKMER NAK.MAD.İNŞ.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
ARBİY DEKOR.ENER.İNŞ.YAPI SAN.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.
HALİL İBRAHİM SAYAR LTD.ŞTİ.
İLKBAHAR YALITIM İNŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
KONYIL YAPI İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
LÜTFİ TAKAVCI İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
SARAYLIOĞLU YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ZEBEK İNŞ. DEKORASYON GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
ÖZ DOĞANAY İNŞ.MAD.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ZEKAİ KAYA-KAYA İNŞ.MALZ.KÖMÜR ve NAK.TİC.
BAHATTİN AKKAŞ İNŞ.MALZ.TİC.
ÇAĞDAŞ FIRÇA ve TEM.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
OTÇUOĞLU İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
TAHİR YAZAR-YAZAR TİCARET
TOPKAYALAR İNŞ.LTD.ŞTİ.
YAPINET İNŞ.LTD.ŞTİ.
İSMET YURTERİ İNŞ. PROJE TİC. SAN. LTD. ŞTİ.
IZYAPI İZOLASYON VE YAPI MALZ.İNŞ.LTD.ŞTİ.
BAŞARAN İNŞ.TEK.HAF.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
BYKS BODRUM YAPI KİM. İNŞ.LTD.ŞTİ.
EŞREF AYDIN TİCARETHANESİ
GONCA DURMAN-DOĞUŞ YAPI MARKET
KOYUNCUOĞLU AHAŞP SANAYİ TİC.A.Ş.
YAŞAR KESLER-MAKSİM İZOLASYON YAPI MALZ.
ÖNCÜL YAPI MALZ.LTD.ŞTİ.
ALHAN İNŞ.DAY.TÜK.MALL.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
İLİKKANLAR İNŞ.MALZ.TAAH.NAK.TİC.LTD.ŞTİ.
KONUT İNŞ.LTD.ŞTİ
MUTLU İNŞAAT TİC. LTD. ŞTİ.
BİBEROĞLU İNŞ. NALB. İTH. İHR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
DOYAROĞLU İNŞAAT İSİ NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
OKAN KARA - HANEDAN YAPI
OSKAR İNŞAAT MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZDE İNŞ.MALZ.SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.
SARILAR BOYA VE İNŞ.LTD.ŞTİ.
AKKAŞLAR LTD.ŞTİ.
İSMAİL ÖZTÜRK-AS YAPI DEKORASYON
ÖKDEMİR İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZDEMİRLER YAPI MARKET TİC.LTD.ŞTİ.
ŞÜKRÜ YILDIZ - TEK YAPI DEKORASYON
HAKTAN TİCARET-MEHMET ATMACA
KIRIMLIOĞLU YAPI MALZ.İNŞ.NAK.TİC.LTD.ŞTİ.
KALE DİZAYN YAPI MALZ. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
EYÜPOĞLU PAZ. İNŞ. AKAR. NAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
GÜLSENA ELEKTRİK İNŞ.LTD.ŞTİ.
BALCI İNŞAAT PAZ.ve ÖRG.LTD.ŞTİ.
BALCILAR İNŞ.ORM.ÜR.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
CELAL KAPLAN - ÖZEN DEKORASYON
ECE YAPI MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
EKŞİOĞLU İNŞ.NAK.MAD.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
İLGİN YAPI MALZ. İNŞ.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

İSTANBUL (212) 268 49 18
İSTANBUL (212) 279 26 71
İSTANBUL (212) 220 34 35
İSTANBUL (212) 521 44 02
İSTANBUL (212) 320 92 90
İSTANBUL (212) 727 88 48
İSTANBUL (216) 428 91 24
İSTANBUL (216) 360 88 15
İSTANBUL (216) 612 10 73
İSTANBUL (216) 576 76 02
İSTANBUL (212) 664 60 00
İSTANBUL (212) 654 18 36
İSTANBUL (216) 456 45 51
İSTANBUL (216) 335 11 60
İSTANBUL (212) 606 07 41
İSTANBUL (216) 420 74 89
İSTANBUL (212) 625 25 52
İSTANBUL (216) 344 26 50
İSTANBUL (216) 472 74 72
İSTANBUL (532) 431 68 08
İSTANBUL (212) 418 13 52
İSTANBUL (216) 394 45 55
İSTANBUL (216) 527 56 00
İSTANBUL (212) 668 77 19
İSTANBUL (212) 475 50 63
İSTANBUL (212) 652 24 28
İSTANBUL (212) 510 78 02
İSTANBUL (216) 550 85 05
İSTANBUL (216) 473 45 88
İSTANBUL (212) 854 26 71
İSTANBUL (216) 364 69 53
İSTANBUL (216) 661 21 31
İZMİR (232) 363 63 60
İZMİR (232) 382 94 55
İZMİR (232) 479 04 95
İZMİR (232) 616 69 02
İZMİR (232) 716 60 11
İZMİR (232) 433 10 10
İZMİR (232) 479 10 90
İZMİR (232) 441 20 40
İZMİR (232) 458 94 41
İZMİR (232) 382 01 58
İZMİR (232) 459 48 88
İZMİR (232) 449 00 30
İZMİR (232) 253 02 49
İZMİR (232) 458 07 07
İZMİR (232) 469 99 78
İZMİR (232) 272 14 44
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) 336 28 00
KIRIKKALE (318) 224 63 06
KIRKLARELİ (288) 214 57 98
KIRKLARELİ (288) 214 15 51
KOCAELİ (262) 643 04 15
KOCAELİ (262) 644 40 29
KOCAELİ (262) 528 14 00
KOCAELİ (262) 311 68 24
KOCAELİ (262) 658 08 80
KONYA (332) 245 25 24
KONYA (332) 342 52 66
KONYA (332) 235 09 43
KONYA (332) 248 77 31
KONYA (332) 345 17 37
KONYA (332) 251 56 00
KONYA (332) 236 21 71
KONYA (332) 237 19 09
KONYA (332) 512 24 73
KONYA (332) 355 17 08
KONYA (332) 235 40 46
KÜTAHYA (274) 277 00 77
KÜTAHYA (274) 513 12 61
MANİSA (236) 313 47 28
MANİSA (236) 412 07 77
MANİSA (236) 231 52 73
MANİSA (236) 612 17 48
MANİSA (236) 714 24 40
MANİSA (236) 233 73 44
MERSİN (324) 322 44 08
MERSİN (324) 321 73 70
MUĞLA (252) 214 20 20
MUĞLA 444 1 449
MUĞLA (252) 614 43 02
MUĞLA (252) 413 05 21
MUĞLA (252) 363 74 29
MUĞLA (252) 282 79 69
NEVŞEHİR (384) 213 18 91
NİĞDE (388) 213 10 90
NİĞDE (388) 213 11 21
ORDU (452) 233 43 73
ORDU (452) 323 13 27
RİZE (464) 715 72 07
SAMSUN (362) 439 17 25
SAMSUN (362) 202 00 29
SAMSUN (362) 440 35 35
SAMSUN (362) 433 13 25
SAMSUN (362) 447 30 91
SİVAS (346) 225 21 52
TEKİRDAĞ (282) 261 53 34
TEKİRDAĞ (282) 315 11 63
TEKİRDAĞ (282) 262 89 57
TEKİRDAĞ (282) 650 29 88
TRABZON (462) 230 57 77
TRABZON (462) 325 13 16
UŞAK (276) 227 45 24
VAN (432) 223 49 74
YALOVA (226) 811 24 83
ZONGULDAK (372) 319 24 00
ZONGULDAK (372) 322 38 00
ZONGULDAK (372) 556 06 51
ZONGULDAK (372) 615 45 90
ZONGULDAK (372) 251 54 82
ZONGULDAK (372) 615 87 97



İstek Formu

Adı Soyadı:

Telefon: GSM:

Adres:

Pota Kodu:

Web Sitesi: e-posta:

Alçım Dergisi İstek Servisi
1. Cad. Sincap Sok. No:12
Büyüksanayi, 06060, Ankara TÜRKİYE
Tel: 0 312 303 49 49 Faks: 0 312 341 25 69
e-posta: dalsan@dalsan.com.tr

LAFARGE
DALSAN
alçı ve alçı levha
sistemleri



Alçım Dergisi Okuyucu Servisi
1. Cad. Sincap Sok. No:12
Büyüksanayi, 06060, Ankara TÜRKİYE
Tel: 0 312 303 49 49 Faks: 0 312 341 25 69
e-posta: dalsan@dalsan.com.tr