

alçım



Yıl:3 Sayı:7 Ocak-Şubat-Mart-Nisan 2012
Lafarge Dalsan Ücretsiz Yayınıdır.



Anılarla Dolu 80 Yıl...

80. Yıl Heyecanı

Bahattin Daloğlu - Genel Müdür

79 yıldır çalışan, koşan ve kazanan bir firma olmanın gururu ile 80. yılımıza yepyeni heyecanla giriyoruz.

Nice uykusuz geceler yaşayan, emek verenler için kolay değil 80. yılı karşılamak. Kurucularımız, 1940'lı, 50'li yıllardan bahsederlerken taş değirmenlerden başlardı, ne olduğunu yıllar sonra öğrendiğim saten eleklerden yakınırlardı.

"Kazancı"lar vardı, yeni pişmiş alçıya kürek daldırıp, küreği yan çevirirler ve iyi pişip pişmediğine karar verirdi. Emekli olduktan sonra da ziyaret ederler firmalarını, bayramlarda unutmayız birbirimizi.

Bugün tane dağılımına lazer sayıcılar ile bakıyor laborantlarımız. Müşteri hesapları, muhasebe kayıtlarımız "kalomoza" da tutulurdu. Öyle bir sistemdi ki, araya yeni bir hesap alsan, özel bir anahtar ile sıkıştırılan kapaklı defter gevşetilir, yapraklar aralanır ve yeniden dizilirdi. Bugün bilgisayarlar ve yazılımlar ile ekran üzerinden sayfadan sayfaya geçiliyor.

80'li yılların başı idi şirketteki ilk bilgisayara örtü yaptırılmıştı. Akşamları tozlanmasını diye. Bugün cep telefonu üzerinden dosyalar gidip geliyor. Yıllarca tek bir çeşit alçı üretilirdi, "Extra Extra Alçı" idi adı, bugün üretim programlaması yapılan yüzden fazla ürün, stok takibi yapılan yüzlerce kalem var.

30 yılını bu sektörde ve bu şirkette geçiren şanslı biri olarak geriye doğru baktığımda 79 yıl içinde yaşanan tüm değişimlere uyum sağlayıp, heyecanla devam edebilmenin sırrını, büyüklerimizden gördüğümüz iş terbiyesine, elden ele, ustadan ustaya el tutmamıza bağlıyorum.

Ülkemizde 80. yılını kutlayan şirket o kadar az ki, en doğal hakkımız tabii ki gururlanmak. Bizim şirket kültürümüz, her



konuyu kendi imkanlarımız ile, kendi laboratuvarlarımızda, üretim birimlerimizde, diğer bir değişle kendi mutfağımızda yapmak olduğundan biz rakiplerimiz gibi kopyala, yapıştır veya tercüme etmekle yürümedik. Biz reçete almadık, reçete geliştirdik. Biz makine, fabrika almadık, fabrikalar yaptık. Teknoloji almadık, teknoloji ihraç ettik.

80. yılımızda BoardeX ile beraber alçıyı dışarıya, dış cepheye çıkartıyoruz. Hem iç mekanlarda hem de dış cephede kuru duvar sistemleri ve çözümlerini sunuyoruz. Kuru duvar sistem çözümlerinde sunduğumuz tüm ürünleri Türkiye'de, Ankara ve Gebze Tesisleri'mizde üretiyoruz. Elbette ki gurur duyuyoruz. 79 yıldır heyecanla çalışmış ve çalışmakta olanlar adına bizlere bu olanakları verenlere minnettarlığımızı ve yıllardır bizim ürünlerimizi kullananlara aktarırken bizlerle el tutan tüm bayilerimize teşekkürlerimizi sunarım.

80 yıl

Biz reçete almadık, reçete geliştirdik. Biz makine, fabrika almadık, fabrikalar yaptık. Teknoloji almadık, teknoloji ihraç ettik.

içindekiler

80
yıl

**LAFARGE
DALSAN**
alçı ve alçı levha
sistemleri

alçım



9



25



40



42



48



60

3 Başyazı

80. yıl heyecanı

6 Lafarge Dalsan'dan Kısa Haberler

9 Kapak Haber

Anılarla 80. yıl

25 Dosya Haber

Dolu dolu geçen yıllar

30 Bayi Haber

İstanbul'u adım adım dolaştım

32 Bayi Haber

Dalsan ile elli yılı aşan birliktelik

34 Bayi Haber

Lafarge Dalsan'ı gözüm kapalı satıyorum

36 Bayi Haber

Bayilikle gelen 52 yıllık dostluk

38 Bayi Haber

Lafarge Dalsan ile mükemmelleştik

40 İnşaat Dünyası

Deprem gerçeğinde çelik yapı şart

42 Proje Haber

35. sokak çelik ve BoardeX'in buluştuğu mekan

46 Proje Haber

Ninova Park AVM'de BoardeX izi

48 Portre Mimar

Mesleğinin hakkını veren bir mimar

50 Dosya Araştırma VI

Bizans döneminin kargo kutuları alçıydı

53 Makale - Satış pazarlama

Alçıkart yeniliklere devam ediyor

54 Kent Estetiği

Şehzadeler şehri Manisa

56 Sanatçı Aktüel

Sanatını icra ederken bellek kaybı yaşıyor

58 Arta Kalan Zaman

Evi tadilat işleri Mehmet Yener'den sorulur

60 Haber Aktüel

Denizi olmayan şehrin kaptanları

63 Mimar Sohbet

Manisa mimari yapılarıyla dikkat çekiyor

66 Alçım Kampüs

Mimar Sinan'ın izinde mimarlar yetişiyor

70 Öğrenci Proje I-II-III

80 Bayi Listesi

82 Bulmaca

80 Yaşında Olmak...

Lafarge Dalsan 80'inci yılını kutlamaya hazırlandığı şu günlerde, **ALÇİM** da 2'nci yaşını kutluyor. Dile kolay, 80 yıl piyasada var olmak... Ülkemizde örneği azdır. 80 ve yukarısında bir yaşa sahip şirket bulmak kolay değildir, sayısı bir elin beş parmağını geçmez.

Ali Osman Daloğlu ile 1932 yılında başlayan alçı imalatı, Muharrem Daloğlu ile yol almış, üçüncü kuşak yönetim ve takım arkadaşlarıyla zirve yapmıştır. Lafarge Dalsan, sektöre kazandırdığı ürünler ve yenilikler ile her zaman bir adım önde olmuştur. Küçük bir mahalle fırınından yola çıkan Daloğlu Ailesi, yarattıkları tesisler ve teknolojiyle devrim sayılacak ilkleri Türkiye'ye yaşattırmanın yanı sıra gelecek kuşaklara giderek yükselen ekonomik değerleri armağan etmişlerdir.

Bir asra sığın köklü şirket Lafarge Dalsan'ın yöneticisinden, en küçük birimde çalışan emektarına kadar katkı veren herkes yaratılan marka ve kültürden ne kadar çok gurur duysalar yeridir. Kolektif çalışabilmeyi, takım olabilmeyi, paylaşabilmeyi ve insana insanca değer verebilmeyi ilke edinen Lafarge Dalsan'ın başarıyla yükselen piramidinde herkesin alın teri var.

Lafarge Dalsan'ın yarattığı yönetim politikası bir kültür olmuştur. Öyle ki; kaliteli üretimle piyasayı kalkanıran, kaliteden ödün vermeyerek sürekli kendi ile yarışarak bir adım daha önde olmayı başaran Lafarge Dalsan, bu başarısını çalışanlarına, bayisine, uygulamacısına kısacası tüm paydaşlarına borçlu.

Bir asra yaklaşan köklü tarihi ile Lafarge Dalsan, sürekli ilklerin adresi olmuştur. Yakaladığı dinamizmle, daima tüm teknolojik

yenilikleri yakından takip eden, kalitesini ve sürekliliğini koruyan Lafarge Dalsan, bugün sektörün lokomotif ve önderi konumundadır.

Yarattığı katma değerle, istihdamla, çalışanlarına verdiği sosyal haklarla, Türkiye'nin yapı sektöründeki gelişmesine paralel bir büyüme göstermiştir. Bu büyüme, Lafarge Dalsan'a kurumsallaşmayı öğretirken, ülkemize de dünya devleri arasında rekabet edebilme imkanını sağlamıştır.

Yapı sektöründe uygulanacak yeni projeler için veya düşünülen teknoloji yenilikleri için Lafarge Dalsan, başvuru ilk adres olma özelliğini, inandığı değer ve ortaya koyduğu ürün kalitesi ile kazanmıştır.

Soğuk havayı iliklerimize kadar hissettirdiğimiz bu günlerde, **ALÇİM** içimizi ısıtan içeriğiyle karşınızda... **ALÇİM**'in bu sayısında Dalsan Alçı'nın başarıya uzanan yolculuğunda takım çalışmasının nasıl tesis edildiğini ilgilie okuyacaksınız. Çalışanların anıları ile derlediğimiz haberde, Lafarge Dalsan'ın çalışanların hayatına neleri kazandırdığını, başarıya giden yolda nasıl bir takım oyunu oynadıklarını ayrıntıları ile bulabilirsiniz.

İlk kez yaptığımız masa sohbetleri ile samimi ve sıcak bir ortamda anılara yolculuk yaptık. Emekli olup ayrılmış isimlerin evlerine konuk olduk. Kah güldük, kah duygu dolu anlara şahitlik ettik, göz pınarlarımızdan damlalar süzülde. Günün nasıl geçtiğini fark etmezken, yıllarını çalışarak geçirmiş isimlerle geçmişe yolculuk yaptık. Şimdi olduğu gibi eskiden de her şeyin bugünkü gibi güzellikler içinde geçtiğini öğrendik. Dalsan'ın büyümesine ve değişimine tanık olanların heyecanını sayfalarımıza taşıdık.

Projeleri tanımak ve kullanılan ürünlerle sağlanan kolaylıkları yerinde görmek için şantiyelere misafir gittik. Lafarge Dalsan kalitesiyle üretilen Boardex'e olan yoğun talebe tanık olduk. Ninova Park AVM ve 35. Sokak İzmir, projelerinin detaylarına dergimizde yer verdik.

Dalsan'ın başarısına katkı veren ve bayilikte yarım asra yaklaşan Kardalsan'dan Mehmet Karabay, Öztürk Boya'dan Mehmet Öztürk, Zencirci Yapı'dan Niyazi Zencirci, H.İbrahim Sayar Yapı'dan Halil İbrahim Sayar ve Öncül Yapı'dan Kamuran Öncül ile geçmişe yolculuk yaparak eski günleri anıp günümüze geline süreci konuştuk.

ALÇİM'in Portre Mimar konuğu ise Kerem Erginoğlu... Genç dönem mimarlarından olan Erginoğlu'nun ünü sınırların ötesine taşınarak başka bir ıftihar konusu olmuştur.

Alçı Tarihçe'de, Pamukkale Üniversitesi'nden Muradiye Öztaşkın Bizans dönemini eldeki dokümanları ile anlatarak geçmişe ışık tutacak bilgileri **ALÇİM** okurlarıyla paylaşıyor. İş dünyası konumuz ise Akşan Yapı'dan Melih Şimşek... Şimşek'le, genç yaşında yakaladığı başarılar ve inşaat alanına getirdikleri yenilikleri konuştuk.

Arta Kalan Zaman'ın bu sayıdaki konuğu ise Ustalar Ustası Mehmet Yener şirket dışı kalan zamanı nasıl değerlendirdiğini bizlerle paylaşırken, Oda Sohbette Manisa Mimarlar Odası Başkanı Halim Sezici sohbeti ve kent estetiğinde Serhat Şehri Manisa konu ediliyor. Denizi olmayan ama kaptanı bol şehir Ankara'nın Kaptanı Prof. Dr. Esen Özsan ile ODTÜ Denizcilik Kulübünü konuşuyoruz.

Kampüs Sohbette bu sayıdaki konuğu Mimar Sinan Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Deniz İncedayı... İsmi büyük mimar Koca Sinan'dan alan üniversitenin farklılığını, İnceday'ın öğrencileri ile olan yakın ilişkilerini ve bunun yansıması olan başarılı öğrenci projelerini bu sayımızda okuyabilirsiniz. Sanatçı Aktüel'de ise heykel sanatçısı Bora Türkkan yer alıyor. Türkkan, sanatını icra ederken bellek kaybı taşıdığını dile getirerek, geçmiş ile alakalı önemli bir uyarıda bulunuyor.

Kutlamalar, yeni yaşa girmeler derken, yine bir dergiyi daha bitirmiş ve size sunmuş olmanın huzuru ve mutluluğu içindeyiz. Yeni bir sayıda buluşmak dileğiyle,

Sevgiyle kalın.

alçım

Lafarge Dalsan Ücretsiz Yayınıdır.
Yıl:3 Sayı:7 Ocak-Şubat-Mart-Nisan 2012

İMTİYAZ SAHİBİ

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

**LAFARGE
DALSAN**
alçı ve alçı levha
sistemleri

EDİTÖR

Turgay Türker

YAYIN DANIŞMANLARI

Gül İşlek İlisulu
Selin Özgüldür

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

Gökhan Gözü

SORUMLU YAZI İŞLERİ

MÜDÜRÜ
İçten Sayın

HABER MERKEZİ

Onur Türk, N. Zeynep Güngör,
Serap Yılmaz, Elif Ada Deniz,
Mehmet Avcı - İST

FOTOĞRAF

Kadir Yusuf

REDAKSİYON

Ezgi Yağmur Can

GÖRSEL TASARIM

Ehaber Yayıncılık

ehaber
Yayıncılık

EDİTÖRYAL HAZIRLIK

Ehaber Yayıncılık
Ahmet Rasim Sokak 33/A
Çankaya / Ankara
T:0 312 442 25 30

BASKI

Gökçe Ofset Mat.
İvogsan 21. Cadde 599 Sok. No:22
Ankara

YÖNETİM YERİ

Dalsan Alçı San. ve Tic. A.Ş.
1. Cadde Sincap Sokak No:12
Büyüksanayi 06060 Ankara
T:0 312 303 49 49 F:0 312 341 25 69
www.dalsan.com.tr

Bizden Haberler

Lafarge Dalsan Ürünlerine olan güvenini bir kez daha Gösterdi

Daima sosyal sorumluluk bilinci ile hareket eden Lafarge Dalsan, sektörde yine bir ilke imza attı. Ürünlerine ve kalitesine güvenen Lafarge Dalsan, Türkiye'de ilk olarak ERA Efectis iş birliği ile kurulan onaylı yangına dayanım laboratuvarında, kuru duvar sistemleri ve tavan sistemlerinin dakika cinsinden yangın dayanımlarını teste tabi tuttu. Kalite, şeffaflık ve doğru hizmet anlayışıyla hareket eden Lafarge Dalsan, farklılığını bir kez daha gösterdi.



Önce Ceketlediler Sonra Mantoladılar

Ankara Birlik Mahallesi'nde yer alan Köseoğlu Apartmanı, ceketlemede Lafarge Dalsan ürünü olan BoardeX'i tercih etti. 14 cm yalıtımın yapıldığı apartmanda, 8 cm'i ceketlemede düşük yoğunluklu mineral yün ile 6 cm'i ise ceketleme üzeri yalıtım malzemesiyle gerçekleştirildi.

Apartman sakinleri bu sistemle çok daha az yakıt ödeyerek daha kazançlı çıktıklarını ve bu durumdan çok mutlu olduklarını belirterek, uygulama sırasında cephedeki sıvanın soyulmadığı ve dolayısıyla gürültüsüz rahat bir inşaat süreci geçirdiklerini dile getirdiler.

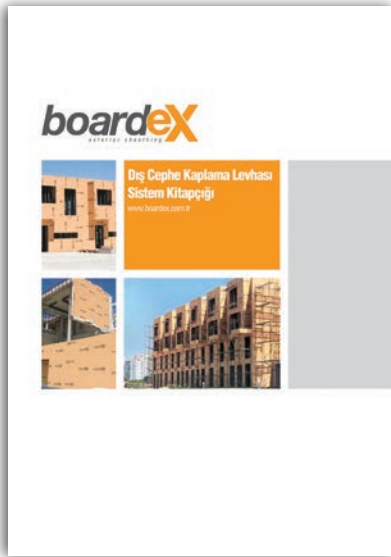
BoardeX, ceketleme sistemi ile daha kalın yalıtım malzemesi kullanılmasına imkan tanıyor. Düşük yoğunluklu mineral yün kullanılan ceketlemede elde edilen yüzeyin düzgün olduğu görülüyor.



Lafarge Dalsan'dan Dış Cephe Sistem Kitabı

Türkiye'nin ilk dış cephe kuru duvar sistemleri kitabı Lafarge Dalsan tarafından yayınlandı. 6 farklı dış cephe sisteminin anlatıldığı kitapta, yüksek ısı performansına sahip dış cephe duvarlarının tasarlanmasını sağlayan farklı sistem çözümleri sunuluyor. İç mekan kuru duvar sistemlerinden sonra dış cephe kuru duvar sistemlerinin tasarımlarıyla tasarımcılara yeni imkanlar sunuluyor.

Kitapla ilgili bilgi için:
www.boardex.com.tr



Lafarge Dalsan ve Akşan Yapı Van'ı Unutmadı...

Van depreminde hasar gören Yeşilsu Köyü'nde bulunan ilköğretim okulu, Akşan Yapı tarafından, Lafarge Dalsan ürünü olan Boardex'i kullanılarak yeniden inşa ediliyor. Bu Okulda 'Yeşilsu Köyü, Yabalı Köyü, Dağönü Köyü, Özyurt Köyü ve Halkalı Köyü'nden gelecek 320 öğrenci eğitim alacak.

Depremde yıkılan Yeşilsu köyü ilköğretim okulunun yerine Akşan Yapı AŞ tarafından yaptırılacak olan 8 derslikli ilköğretim okulu çelik yapı sistemi kullanılarak inşa edilecek. Yapının dış cephesi Lafarge Dalsan tarafından Boardex dış cephe kaplama levhası ile yapılacaktır.

2011 Antalya Yapı Fuarı

Bu yıl Antalya YAPEX Yapı Fuarı'nda, Lafarge Dalsan katılımcıların yüksek ilgisiyle karşılaştı. Amerika'dan sonra Avrupa ve Türkiye'de ilk olarak üretilen cam elyaf şilte kaplı dış cephe kaplama levhası Boardex katılımcılardan tam not aldı.

Mesele yalıtımsa, önce ceketle sonra mantola sloganıyla 6 farklı tipte dış cephe sistemlerinin tanıtımının yanında, müthiş buluş 4X4 de katılımcıların ilgi odağı oldu.

Sektörde bir ilk olarak Alçıkart puan ve ödeme sisteminin tanıtımının yapıldığı fuarda, Alçıkart puan ve ödeme sistemi ustaların, bayilerin ve diğer müşterilerin beğenisini topladı.

Alçı levha performans duvarları, ALLEV A1 alev almaz alçı levha, PF600 yangın sıvası gibi ürünlerin uygulama örnekleri ile katılımcıların bilgilendirilmesi sağlandı.

Tüm katılımcılara fuarda gösterdikleri ilgi için teşekkürlerimizi sunuyoruz.



Akşan Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Melih Şimşek, deprem konusuna ancak pozitif bilimin çözüm üretebileceği bir kere daha anlaşıldığını belirterek "Hepimizi üzüntüye boğan Van depreminden sonra şimdi neler yapılabileceği üzerinde düşünmenin zamanı gelmiştir. Değiştiremeyeceğimiz gerçek, ülkemizin büyük bir bölümünün aktif deprem bölgesi olmasıdır. Biz de Akşan Yapı olarak kendi projelerimizde olduğu gibi Yeşilsu İlköğretim Okulu'nu depreme karşı dayanıklı olması için çelik yapı sistemleriyle inşa ederek, Şubat ayı sonuna yetiştireceğiz" dedi.

alcıkart®
Puan ve ödeme sistemi

www.alcikart.com.tr - 444 1932



Sadece
Lafarge Dalsan
bayilerinde

ALÇIKART PUAN VE ÖDEME SİSTEMİ'NDE

**TAKSİT
VAR
KOLAYLIK
VAR**



axess

+bonus

maximum

WORLD

www.dalsan.com.tr

**LAFARGE
DALSAN**
alçı ve alçı levha
sistemleri

Anılarla

80 yıl

İçten Sayın

*Takımı başarıya götüren en önemli etken, kolektif olabilmektir. Bunu başaran takımlar daima kazanır ve sonunda lider olur. Dalsan Alçı, bu yıl kuruluşunun 80'inci yılını kutlamaya hazırlanıyor. Başarıya giden bu yoldaki tılsım, üç kuşaktır yaratılan takım kültürüdür. Çalışma hayatına Dalsan Alçı'da başlayıp 40'ıncı yılını kutlayan da, işe yeni girmiş olan da, 6'ncı yılını kutlayan da var. Herkesin yüzü gülüyor. Kurumun kültürünü benimseyen emektarlar, bu başarıda pay sahibiler... **ALÇIM**; bu yıl 80'inci yılını kutlamaya hazırlanan Dalsan'ın, üretimden satışa, idari personelden sahadaki yükleyicisine kadar takımda yer alan tüm ekibin zirve yolculuğundaki anılarını yazdı.*

Dalsan Alçı, kiminin ilk göz ağrısı, kiminin kariyerinde ulaştığı en üst nokta, kiminin çalışma hayatında mutluluğu yakaladığı, hayatında önemli yer tutan öz şirketi. Çalışanların ortak özelliği, Dalsan Alçı'nın başarıya giden yolda önemli birer oyuncu olması. Çalışanların arasında senin işin, benim işim diye bir ayırım yok. Çünkü burada herkes anında bir başkasının işini üstlenebilir. Tabiri caizse alanı boş bırakmak asla yok. Ayrıca alınmak, gücenmek de yok. Gerektiğinde Genel Müdür "ağabey" oluyor, bir bakmışsınız

"patron", bir bakmışsınız "birader"...

Fikirlerin özgürce ifade edilebildiği, insan odaklı bir şirket olma kültürünü üçüncü kuşak olarak temsil eden Daloğlu Ailesi, çalışanları ile şirketlerini liderliğe taşımış büyük bir aile.

Bu yıl kuruluşunun 80'inci yılını kutlamaya hazırlanan Dalsan Alçı'nın başarısında çalışanların, bayilerin ve tüm paydaşlarının katkısı var. Öyle ki; şirkette herkes kendi alanında mükemmel derecede top koşturuyor, aldığı pası gole nasıl çeviririz diye kafa yoruyor. Emekliliği gelen ayrılmayı düşünmüyor, başı sıkışsa çalışacağı kapıyı iyi biliyor. Dalsan, çalışanlarına tüm sosyal hakları fazlasıyla verirken, çalışanları özel problemlerinde dahi asla yalnız bırakmıyor.

Okumakta olduğunuz bu yazı için farklı zeminler seçildi. Emekli olmuş, artık çalışmayacak olanların evine gidip anılara yolculuk yaptık. Sohbet sırasında, duygusal anlar adeta zirve yaptı. Şirketin değişimine tanık olanlar, yaşadıkları hazzı gözyaşı dökerek anlattılar. Bir şirketin liderliğini konuşurken, en çok insani tarafına tanık olduk. Bugün birçok işletmenin unuttuğu yardım ve desteği, Lafarge Dalsan hâlâ ilk gün olduğu gibi koruyarak sürdürüyor. Bu sohbetlerde, çalışanların: "Burası bizim dükkanımız" diyerek kendi işi gibi işyerlerine nasıl sahip çıktığını gördük.

Röportajın ilk randevusu, 30 yılını Daloğlu Ailesi ile çalışarak geçiren Hacer Gönültaş, nam-ı diğer Hacer Abla... 1975 yılında Muharrem Bey'in yanında bir arkadaşının tavsiyesiyle çalışmaya başlayan

Gölbaşı 1988, Hacer Ablamızın albümünden





Hacer Ablamız dönemin Personel Müdürü Orhan Buçukoğlu ile görüşerek işe başlamış. Önceleri çay-kahve ve büro temizliği yapan Hacer Abla, 1976 yılında, çalışan işçilere yemek verilmesi kararı alınmasıyla aşçılığa terfi etmiş. "Bu bana tebliğ edildiği zaman çok korkmuştum. Çünkü, yemek yapmayı bilmiyordum ve zor olacak diye düşünüyordum. Tüm personelimiz 20 kişi civarındaydı."

Daha önce yemek yapmayan Hacer Abla, durumu Muharrem Daloğlu'na açmaya gider. "Muharrem Ağabey'in bir rahatlığı var, bana dönerek : "Yaparsın kızım yaaa!" dedi. Aslında Muharrem Ağabey bana büyük destek verdi. Benim çekingen tavrımı görünce: "Yemeği tencereye koyacan, kaynatacan olacak kızım" dedi. " İlk başlarda yemeklerde ayarın kaçtığını söylüyor. Buna rağmen kimsenin itiraz etmediğini dile getiriyor. Hacer Gönültaş, eskiye ait unutamadığı birçok anısının olduğunu vurguluyor ve birini daha bizlerle paylaşıyor: "O zamanlar yaptığımız yemeği işçilere götürün Kayserili Mustafa Ağabey vardı. Yemeği arabaya koyar işçilere götürürdü. Giderken yemeğe bir tas sıcak su katardı. Niye katarsın diye Mustafa Ağabey'e çıkışınca: "Yemek yetmeyebilir" derdi. Oysa Muharrem Bey'in

kesin kararı vardı yemekleri bol yaptırır, yolu buradan geçenleri de öğlen yemeğe davet ederdi."

Muharrem Daloğlu'na ağabey diye hitap eden Hacer Gönültaş, Muharrem Bey'in tüm çalışanları ile ağabey -kardeş gibi olduğuna dikkat çekiyor. "Bir bakıyorsun kamyonun üstüne çıkmış arabadan taş atıyor, bir bakarsın kürekle alçı atıyor. Hiçbir zaman kendini çalışanlarından ayırmadı" diyerek, çalışanlarını her zaman koruyup kollayan bir yapıya sahip olduğunu da belirtiyor. Hacer Abla, Muharrem Bey'in yemek konusunda hiç itiraz etmediğini, o gün çıkan yemeği çalışanlarla beraber oturarak yediğini anlatıyor. "Misafirleri geldiği zaman ikramda mantı yemeği olurdu. Misafirleri geleceği zaman aşağıda bulunan salonu açar orada yemek yerlerdi." 20 kişiye yemek yaparken zamanla büyüyen işletmede bu kez sayı 150'lere çıkmıştı. Muharrem Bey, Hacer Gönültaş'a zaman içinde: " Bak kızım dedi, demek ki bir şey tutulursa olurmuş" diyerek, bir işin başarılabilirliğini öğretiyor.

Muharrem Bey'in sahip olduğu başarıları çalışma arkadaşları ile paylaşmaktan gurur duyduğuna dikkat çeken Hacer Gönültaş, şu an oturduğu evin Muharrem Daloğlu tarafından kendisine hediye edildiğini söylüyor. "Şefika Hanım bir gün



beni Gölbaşı'ndaki evinde yanına çağırarak: 'Hacer, gel ağabeyinin sana bir sürprizi olacak' dedi. Muharrem Ağabey: 'Hacer biz düşündük taşındık sana bir ev almaya karar verdik' deyince ben bu teklif üzerine dondum kaldım. 'Muharrem Ağabey, 'Allah razı olsun, alacaksınız ama ben onu size nasıl ödeyeceğim?' diye tedirginliğimi aktarınca 'Yok kızım biz sana bunu hediye alıyoruz' dedi. Hiç ummadığım bir anda bu gerçekleşmişti. Allah razı olsun onların sayesinde bir evim oldu ve evin her şeyini onlar yaptı ben sadece taşınıp oturdum"

"Örneğin bir şey iyi yapılmamışsa, 'Allah Allah oğlum hiç göz nizam yok mu?' diyerek düzeltilmesini veya tekrar yapılacaksa daha dikkatli olunmasını isterdi" diyerek Muharrem Bey'in titiz bir yapıya sahip olduğuna dikkat çekiyor.

Bir diğer durağımız Sait Ağa'nın Sincan'daki evi oluyor. Eşi Kamer Hanım ile kapıda bizleri karşılayan usta çınar, eskiye ait hatıraları paylaşmaya başlayınca, gözlerinden pınarların süzülmesine tanık oluyoruz. Sait Ağa: "Başarıda az da olsa tuzum, biberim varsa bu ,beni dünyanın en mesut insanı yapar" diyor.

Sait Avan, 1967 yılında Muharrem Daloğlu'nun yanında çalışmaya başlar. İlk durağı ve ilk göz ağrısı Daloğlu Ailesi oluyor. Dalsan'a fırıncı olarak giren Sait Avan, kazandan sorumlu olarak işe başlıyor. İlk yıllarda 10 kişi olduklarını anlatan Sait Ağa, 4 kişinin fırın işlerini yürüttüğünü dile getiriyor. İşe başladığı ilk yıllarda kaynakçı, kırıcı, taşıyıcı olmak üzere değişik birimlerde çalışanların olduğunu anlatan Sait Ağa: "Fırının aktığını gördüğümüzde, Hüseyin, Mustafa, Metin Ustaları çağırırdık, gelir kaynak yapar bitirir giderlerdi. Biz de fırının içine girer temizliğini yapardık. Sonra faaliyete geçirirdik. Bahattin Bey yetişip sorumluluğu üstlenince, tozu kesen teknolojiyi getirdi." diyor. Büyük sanayide şartların o yıllara göre ağır ve zor olduğunu dile getiren Sait Ağa, Kaleboğazı Tesisleri'nde 13 yıl çalış-



Gölbaşı 1988, Hacer Ablamızın albümünden

Muharrem Bey'in sahip olduğu başarıları çalışma arkadaşları ile paylaşmaktan gurur duyar.



Bugüne taşınan bu başarının hiç de kolay elde edilmediğinin altını çizerek vurguluyor.

tığını belirtiyor. Tırnak kısmını makineye kaptıran Sait Ağa, olayı duyan Muharrem Bey'in bundan dolayı çok üzülüğünü hatırlatarak anlatıyor.

İlk yıllarda çalışma koşullarının ağır olduğundan söz eden Sait Ağa, kamyonlara alçı torbalarını kolla taşıyarak yükleme yaptıklarını söylüyor. "Kamyonlara sırtımıza aldığımız alçı torbalarını yüklüyorduk. Sonra kazana alçı döküyorduk, dereceye bakardık tamam olduysa bırakırdık. Sonra alır değirmene götürürdük. Kaleboğazına geçince işler çok kolaylaştı. Artık makinelerin başında durmaya başladık."

Geçmişe ait kendisinde iz bırakan bir diğer olay da fabrikada küçük çaplı bir yangının çıkmasıdır. "Biz içeride çay içiyorduk. Baktık brülör yanıyor, kurtarabilir miyiz dedik ama yoğun dumandan girmek mümkün değildi. Vardık Muharrem Bey'i aradık, geldi yapacak bir şey yok... Tabi o arada 'Muharrem Bey, çalışanlara bir şey oldu mu?' diye sordu yok deyince, geçmiş olsun deyip çıktı. Çalışanlara bu kadar iyilik içinde olan bir insandı."

Muharrem Bey ile fırının başında beraber oturup yemek yediklerini anlatan Sait Ağa: "Çay içer sohbet ederdik. Sıkıntılarımızı dinler, çözümünü için uğraş verirdi. Bize hiçbir zaman patronluk yapmadı" şeklinde konuşarak 1 ay gece, 1 ay gündüz vardiya usulü ile çalıştıklarını söylüyor.

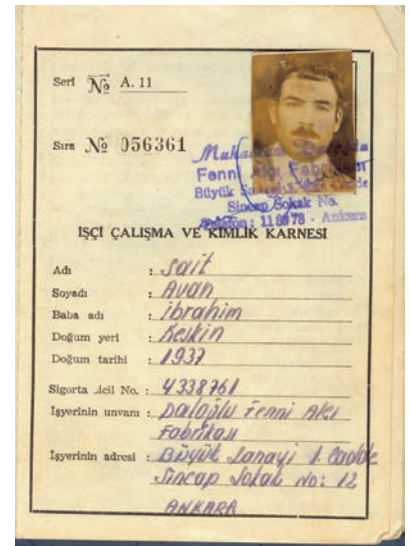


1977'den Dalsan tabelası

Sait Ağa'nın ev hayatını birçok çalışanına yaptığı gibi Muharrem Daloğlu hayata geçiriyor. "Gece -kondu yaptım. O zaman bana büyük yardımları oldu. Onun sayesinde bugün bu evde oturuyorum." Çalışan sayısının zamanla arttığını önce 15 kişiye sonra sırasıyla 40,50 ve 100 kişiye çıktıklarını söylüyor. Bugüne taşınan bu başarının hiç de kolay elde edilmediğinin altını çizerek vurguluyor.

Muharrem Bey'in, yangından sonra; sürekli olmasa da arada bir geceleri uğrayarak kontrolleri yaptığını ve kendileriyle sohbet ederek fabrikadan ayrıldığını belirterek, "Her gün olmazsa da mutlaka misafirlikten dönerken fabrikaya uğrar nasılsınız, nasıl gidiyor? diye sorar öyle giderdi. Elbisemizi, sabunumuzu, ayakkabımızı ve ikramiyelerimizi veriyordu. Bizde sendika olmadı ama tüm sendika haklarını verdi." diyor. Yönetimin, kendileri ile yakından ilgilendiklerini anlatan Sait Ağa: "Çocuklarımın düğünü var dediğimde, 'ne eksiklerimiz olduğu sorulurdu' dedi. Allah razı olsun hepsinden. Yardım etmenin yanı sıra kalkıp düğünlerimize de geldiler. Bundan daha güzel bir şey var mı? Bahattin Bey bana, fabrikanın emektarısın derdi, ben çalıştığım ve geçirdiğim yıllar için kendimi şanslı görüyorum" diyerek o günleri özlediğini de belirtmeden geçmiyor.

Söyleşimizin bir sonraki durağı Kaleboğazı oluyor. Konuklarımız ise Faik Kalemardoğlu, Hüseyin Özmen, Mustafa Candemir, Metin Kılıç, Halit Kaya, Şenay Yurtoğlu, Pelin Haskan, Nurhan Hoşafçı ve Sadettin Çalışkan oluyor. Hepsinin yüzünde Dalsan'da çalışıyor olmanın mutluluğu var. Yüzleri gülüyor, başarıya koşan ekipte olmanın gururunu taşıyorlar.



Mustafa Candemir Bakım Onarım Şefi ve kaynakçı... 1986 yılında yolu Dalsan'la kesişiyor. Daha önceleri ufak çaplı atölyelerde çalışarak hayatını idame ettirmeye çalışan Mustafa Candemir, Dalsan'da çalışmaya başladıktan sonra ekibe hemen adapte olmuş. "Eski döküm, tuğla tabanlı fırınlar vardı. 14- 15 ton malı, 8 saatte çıkarırdı. Tabi zamanla otomasyona dönüldü. Eskiden, el arabası ile alçı taşları çekilir, kırıcıda kırılır, fırınlara atılırdı. Ankara'daki fabrikada şartlar daha ağırdı. Ama şimdi birçok yerde elimiz değmeden iş yürüyor."

Muharrem Daloğlu'na gelişi ve çalışması Hüseyin Özmen'in çocukluk yıllarına gidiyor. 1971 yılında, 11 yaşında iken Dalsan'dan içeriye adımını atıyor. Ve o gün bugündür Dalsan'da Daloğlu Ailesi ile beraber çalışıyor. Güleç bir yüz, en zor şartları da soğukkanlılığı ile atlatmayı

1987 Kaleboğazi, su kuyusu başında



başarabilecek bir yapıya sahip. "Bizim köylülerden biri burada usta başı olarak çalışıyordu. Onun sayesinde girdim. Kalaslar üzerinde, sırtlanılmış çuvalları fırına kamyonla götürdük. Fırınlar akardı, fırının içinde tahta kalaslar vardı, onların üzerine basar tamirini yapardık. Patron, bize dikkatli olmamızı söyler, tedbirli olmamızı isterdi."

40 yılı aşan bir çalışma hayatında Muharrem Bey'den herhangi kırıcı ya da olumsuz bir şey duymadığını söylüyor. 40 yıllık çalışma hayatında geriye dönüp bakarken, bugün her şeyi kendileri yapan ve üreten bir müesseseye sahip olduklarını anlatıyor. Tanık olduğu süreci gururla ifade ederken: "Artık teknolojimizi dışarıya satıyoruz. Başımızda Bahattin Bey, Timuçin Bey ve Faik Bey var. Ama hepimiz çok iyi organize oluyor ve birbirimizle çalışmayı seviyoruz" diyor.

Bakım Onarımında kaynakçı olarak çalışan Metin Kılıç, 1981 yılında Dalsan'da çalışmaya başlamış. Tornacı olarak işe başlayan Metin Kılıç, eskiden fırınların

döküm olduğu için sık çatlamalar olduğunu belirtiyor. "Fırının çapı 2.40'tı. Yüzeyi ateşten kıpkırmızı olan fırını sürekli çalışır durumda tutmamız gerekiyordu. Fırında çatlama olduğu zaman mecburen, fırının soğuması için beklemek zorunda kalıyorduk."

Muharrem Bey'i çalışanlarına insiyatif veren bir isim olarak anlatıyor. Ve Muharrem Bey ile yaşadığı ve unutamadığı bir anısını paylaşıyor. "Parmak değirmeni vardı. İki gün uğraştık olmuyor. Muharrem Bey geldi: 'Açın ya kırılır ya da yapılır' dedi, uğraştık ama kırıldı."

Hüseyin Özmen, 1975 yılında yaşadığı bir başka anısını paylaşınca büyük bir felaketten yine Muharrem Bey'in dikkati sayesinde kurtulduklarını anlatıyor. "Kazanın birini yakacağız, adamın biri yok ortalıkta arıyoruz, tarıyoruz yok... İçtima istediler, bir baktık adam yakacağımız fırın içinde. Tabi hava çok soğuk fırının içi de sıcak içi geçmiş ve uykuya dalmış uyuyor. Az kalsın adamı fırının içinde yakıyorduk. Şükür ki, Muharrem Bey tedbirli ve çok hassas bir yapıya sahipti. Onun orada olabileceği sadece Muharrem Bey'in aklına geldi."



Bugünlere taşınan başarının hiç de kolay olmadığını sohbetten anlayabiliyoruz. Hüseyin Usta, işe girdiği ilk yılları anlatırken, fırının etrafına tenekelerle su konduğunu ve ısınan su ile çalışanların çıkmadan önce duş aldığını söylüyor. Hüseyin Usta: "Tabi bunları görerek geldik buralara" diyor.

Pelin Haskan, 1997 yılında Dalsan Alçı'da çalışmaya başlayan bir isim. Kalite Planlama ve Lojistik Yöneticisi olan Pelin Haskan eşi ile Dalsan'da tanışıp evlenmiş. "Her şeyden önce bu firma, aile ve insana değer veren bir yapıya sahip. Yönetim elini taşın altına koyup sizi motive ediyor. Bu kadar yıl çalışmamızın ve başarılı olmamızın en büyük sebebi bu organizasyonun aile değerlerine sahip olmasıdır." Dalsan'ın, Lafarge ile birleşmesinden sonra ulusal ve uluslararası tüm kalite sertifikalarını aldığını hatırlatan Haskan, bunlara uyularak üretim faaliyetini sürdürdüklerini sözlerine ekliyor. Haskan: "İstikrarlı ve kaliteli bir üretim yapıyoruz. Artık her şeyi kendimiz yapar olduk. Burayı seviyorum, burası benim ailem oldu" diyor.

"İlk çocuğum doğduğunda Muharrem Bey, Şefika Hanım ve Armağan Bey eve ziyarete geldiler. O sıra televizyon açtık,



"Artık teknolojimizi dışarıya satıyoruz."

Muharrem Bey, 'Kapatın şu televizyonu da sohbet edelim' dedi. Eşimde pastaları hazırlayıp ikram edince, Muharrem Bey dönüp: 'Bak onun böyle olduğunu biliyordun, bu yüzden evlendin pastaları bile ona yaptırdın değil mi?' deyip gülmüştü, böylesine güzel bir diyalogumuz olmuştu." İnsani değerlere fazlaca önem verildiğini anlatan Haskan, şirketin başarısındaki sırrını, "Burada herkes el ele verip elini taşın altına koyuyor. Kimse bu iş benim, bu senin değil demez, herkes herkesin işini burada yapabilir ve bundan kimse alınganlık göstermez" şeklinde ifade ediyor.

Çalışanların uzun yıllar çalışmasının karşılıklı sevgi ve saygıya dayandığını işaret eden Lafarge Dalsan Kaleboğazı Fabrikası Müdürü Faik Kalemardoğlu, fabrikada çok sirkülasyona neden olacak bir hareketliliğin yaşanmadığını dikkat çekiyor. Kalemardoğlu: "Buradaki çalışanın en yenisinin geçmişi 10 yıl olarak görülebilir." diyor ve ekliyor: "Emekli olup, çalışanlar bile var. Yeni gelen arkadaşlar da bu havaya kısa zamanda alışarak devam ediyor. Bu, takım ruhu ve yönetimin tutumundan kaynaklanıyor."

Faik Bey'in Dalsan'daki iş başlangıcı 1986 yılında oluyor. Büyük sanayide başlayan Faik Kalemardoğlu, Hüseyin Usta ile Kaleboğazı'nın yapımında rol almış. Eski yerde manüel bir yapının olduğuna dikkat çekerek, omuzla alçı torbalarının taşındığını, zamanla el arabasıyla taşımaya geçildiğini söylüyor.



Kaleboğazı'na taşınmanın çok kolay olmadığını bir dizi sancılarla yaşadığını Faik Bey'den öğreniyoruz. "Buraya geldiğimizde bizden başka kimse yoktu. Bugün öyle değil. Çünkü o zamanlar tek tesis olarak Dalsan Alçı vardı. Bütün her yer tarla ve arazi. Telefon bile yoktu. Manyetolu telefon vardı, köyde Mehmet Ağa isimli kişiyi arar: 'Bana şu numarayla bağla' derdik, öğlen arası da paydos verirdi. Bu arada akşam beşte de paydos yapardı. Arazi düz olmadığı için tesis içinde telsiz konuşmalarında sorunlar yaşıyorduk. İşte tüm bunların üstüne Mehmet Ağa yoksa şehirle konuşma olmazdı. Veya Gölbaşı PTT'sine giderek oradan arıyorduk. Örneğin, bir araç gelmiş sevkıyat yapılacak. Kimdir? Bizim araç mı? Nereye gidecek? Telefon açıp bunları öğrenmek lazımdı. Bugün ise adsl ve özel hatlar ile merkez ofisle dahili hattan görüşüyoruz" diyor Kalemardoğlu, zamanla teknoloji ve donanımı en üst seviyeye çıkardıklarını anlatıyor.

Hüseyin Özmen, sohbet sırasında Muharrem Daloğlu'nun eskiden kalan bir alışkanlığını da bizlerle paylaşıyor.



Muharrem Bey geceleri 22-23 saatleri arasında arayarak kaç fırının yandığını sorarmış. Aldığı yanıtı göre o günkü satışı hesaplamış. Hüseyin Usta, "4 kazan yandığını duyduğum zaman full çalışıldığını bilir" diyor. 40 yılı bir şirkette çalışarak geçince Hüseyin Usta birçok şeye tanıklık ediyor. "Günlük 30 ton çıkarıyorduk. Bugünün üretim kapasitesini hayal bile edemezdik" diyerek alçı alanında Türkiye'nin birçok şey ile tanışmasının buradan olduğunu söylüyor. "Türkiye'nin ilk delikli alçı bloğunu biz yaptık. MKE ve Dicle Üniversitesi'nin yapımında alçı kalıplarını biz verdik. Alçının bu noktaya geleceği ve büyüyeceğini tahmin etmiyordum."

Fabrikada bir arıza yaşandığı zaman kapısı çalınan ilk isim Faik Bey oluyormuş.



Buraya geldiğimizde bizden başka kimse yoktu. Bugün öyle değil. Çünkü o zamanlar tek tesis olarak Dalsan Alçı vardı. Bütün her yer tarla ve arazi. Telefon bile yoktu.



Faik Kalemdaroğlu, "Günlük çalışıyorduk ve üretimi yapmamız gerekirdi. Çünkü paralar peşin ödenmişti. Bahçeliden kalkıp Keçiören'e gidip Hüseyin Ustayı, Metin Ustayı alıp fabrikaya getirip gerektiğinde sabaha kadar çalışıp sorunu çözüyorduk. Çünkü bekleme şansımız yoktu. Oysa şimdi, hattın önünde ve arkasında bakım yapabilecek kadar zamanımız var" diyor.

Daha eski yıllarda ise Hüseyin Usta ve diğer ustaları, Muharrem Bey'in arabayla evden alarak Büyük Sanayi'ye getirdiğini ve fabrikayı çalışır hale getirdikten sonra yine Muharrem Bey'in onları alarak evlerine kadar bıraktığını anlatıyor. Muharrem Bey'in hiç kimseyi asla yol ortasında bırakmadığını da ısrarla dile getiriyor.

Metin Kılıç eskiye ait bir başka anısını anlatınca sohbet masasında gülme krizi yaşanıyor. Çünkü günlük üretim kapasitesi tonla değil, Ford ve Man'la tanımlanırdı. "Ankara'da belli bir kapasitemiz vardı, 2 Ford 1 Man. 2 Man, 1 Ford geldi mi mesaiye kaldık demektir." Normalde mesaisi 5'te biten Dalsan Alçı'nın Ford ve Man şifresi mesainin 7'ye uzadığının işaretiydi.

Gerek Kaleboğazı ve gerekse Büyük Sanayi'de pazar günleri mesaiye kalmak mangal partisine otomatikman katılmak demektir. Birçoğunda mutlaka Muharrem Bey, Bahattin Bey, Timuçin Bey ve Faik Bey olurdu.

Fabrikanın kaptanı Faik Kalemdaroğlu, çalışanların adeta ağabeyi, babası konumunda... Gelenleri dinliyor, sorunlarını çözmeye gayret ediyor. Faik Bey, Muharrem Bey'den bu konuda önemli bir tavsiye aldığını da vurgulamadan geçmiyor. "İlk Büyük Sanayi'de çalışırken, Muharrem Bey bana: 'Çalışan arkadaşlarının senden başka gidecek kimseleri yok. Annesi de, babası da, ağabeyleri de sensin bunları geri çevirme' diye bana uyarıda bulunmuştu." Bu uyarıyı dikkate alan Faik Kalemdaroğlu, o gün bugündür kapısını çalışanlara açık tutuyor ve onlarla sohbet edip dertleşiyor ve zaman ayırıyor.

Faik Bey, Dalsan Alçı'nın aidiyet duygusu içinde olduğunu belirterek, "Arkadaşlarımızın babaları bizimle beraber çalışmış. Biz babaları tanıdığımız için emekli olduklarında çocuklarını bize emanet ediyorlar" diyerek, yaşadığı mutluluğu bizlerle paylaşıyor.

"Ankara'da belli bir kapasitemiz vardı, 2 Ford 1 Man. 2 Man, 1 Ford geldi mi mesaiye kaldık demektir"



Sadettin Çalışkan, 2005 yılının ilk ayında Lafarge Dalsan'a adım atmış. Otomasyon ve Üretim Müdür Yardımcısı olarak çalışan Çalışkan, Lafarge Dalsan'a gazete ilanıyla iş başvurusunda bulunarak işe alınmış.

Lafarge Dalsan, Çalışkan'ın çalışma hayatında ikinci iş yeri. Lafarge Dalsan'ın kurumsallığını içinde yaşayarak gören Çalışkan, "Geldiğim firma buraya göre daha düşük profilli bir firmaydı. Ben uyum sorunu yaşar mıyım diye düşünürken, tamamen yönetimin desteğiyle bunu başardım" diyor.

Sadettin Çalışkan, Faik Bey'in kapısını çalarak bir sorunu paylaştığında hemen çözümü için masanın etrafında toplanıldığını anlatıyor. Ve ortak akılla çözüm yollarının devreye girdiğini söylüyor. "Burada çok katı amir-memur ilişkisi yok. Aksine yaşanan sorunu, ağabey-kardeş diyaloguyla çözme gayreti var. Ayrıca ben veya başka bir arkadaşımın yaşadığı özel sorunlar olduğu zaman rahatça kapısını çalabildiğimiz Faik Ağabeyimiz var. Sağ





olsun bizleri hiçbir zaman geri göndermedi, dinlemiştir ve ihtiyacımızı karşılayarak sorunumuzu gidermiştir.”

Saddetin Çalışkan, Dalsan'da tanık olduğu ve başka hiçbir yerde olmayan bir özelliği de **ALÇİM**'la paylaşıyor. “Bizim yöneticilerimiz bir problem olduğu zaman, adeta yatağı, yorganı toplar sorunun olduğu yere atar, orada yatarlar. O sorunun özüne inilerek çözüm aranır. Fabrika müdürüyüm, patronum veya genel müdürüm deyip dışarıda beklemezler, tulumu giyerek işin içine mutlaka daldıklarını görüyorum. Bu çok yerde olan bir şey değildir”

Halit Kaya, Sevkiyat Vardiya Sorumlusu olarak Lafarge Dalsan'da çalışıyor. 1988 yılında Dalsan kapısından içeriye adımını atıyor ve “7 kuşak burada çalışıyoruz. Eniştem, Dalsan'da çalışıyordu. İşe girdiğinde arabayla yükleme yapıyorlardı. İki yeğenim ve ondan önce de ağabeyi Dalsan'da çalışıyordu. Buraya patronların yeri olarak değil, kendi dükkanıma gelir gibi geliyorum. İşe ilk girdiğim günden bu yana maaşımı ve diğer sosyal haklarımı düzenli olarak aldım. Yönetim ile bazen kararlar noktasında farklı görüşlerimiz olsa dahi, aklın yolu bir, hangi öneri iyi ise o hayata geçer” diyor.

Muharrem Bey'in eskiye ait hatıralarını gecenin ilerleyen saatlerine kadar kendisinden dinlediklerini anlatan Halit

Kaya: “Kayseri'de nasıl alçı fabrikasının kurulduğunu anlatırdı. Gece üçlere kadar oturur bizlere eskiyi anlatır, bizde keyifle dinlerdik” diyor. Lafarge Dalsan'ın Genel Müdürü ve Daloğlu Ailesi'nin üçüncü kuşak yöneticisi Bahattin Daloğlu ile yaşadığı bir anısını paylaşırken, neden şirkete sahip çıktıklarının da ipuçlarını veriyor.

Bahattin Bey ile 90 derece ısıyla duran fırına beraber girdiklerini anlatan Halit Kaya, yaşadıkları kendisinde önemli bir iz bırakmış. “Fırın içine gireceğiz, sıcağa dayalı elbiseleri giydik. Önce ben gireyim dedim, ‘Hayır olmaz, önce ben sonra siz girersiniz’ dedi. Bize nasıl değer verdiğinin en güzel örneği idi bu davranış”

Halit Kaya, Faik Bey'e ağabey diyerek hitapta bulunuyor. “Faik ağabey ile her zaman görüşüyoruz, biz patron ile konuşmuyoruz ağabeyimizle konuşuyoruz. Dalsan büyüdükçe ekmek veren, yeni iş kapıları açan bir firmadır. Ne kadar güzel bir şey bu. Bize çalışan, taş getiren, mazot getiren, yedek malzeme getiren herkes buradan ekmek yiyor. Dalsan onlara iş veriyor.” Daloğlu Ailesi'ne karşı özel bir muhabbet taşıyan Halit Kaya, Muharrem Bey'in, Bahattin Bey'in ve Timuçin Bey'in ne zaman kapılarını çalsa oturup sohbet ettiğini anlatıyor. Halit Kaya, “Biz ne diyoruz, bir torba alçı çöpe gitmesin, bir levha ziyan olmasın, çalışanların çoğunda böyle bir anlayış var” diyerek şirkete ve üretime nasıl sahip çıktıklarının bu ifadelerle altını çizerek dile getiriyor.

Üretim Müdürü Şenay Yurtoğlu, 2002 Aralık ayının son haftasında çalışmaya başlamış bir isim. Gazete ilanı ile işe giren Yurtoğlu, ilk zamanlarının işi öğrenmekle geçtiğini söylüyor. Timuçin Bey ile iki görüşme yaptığını anlatan Yurtoğlu,



görüşmelerde edindiği izlenimle işe başlayacağına inanmış. Stok takibi ve üretim planlaması yapan Yurtoğlu, işi öğrenmeye dört elle sarılmış, aksi takdirde kendini misafir olarak göreceğini söylüyor. İki ay gibi kısa sürede tüm işi öğrenen ve sorumluluğu alarak işe koyulan Yurtoğlu, ilk aylar için artık hep burada çalışıyormuş gibi bir hisle işe geldiğini söylüyor.

“Buraya gelişimin birinci yılının sonunda Türkmenistan'a yaklaşık 85 tır sevkiyatımız vardı. Çoğunluğu da profildi. Sistem satışı yapıyoruz. Gece 11'e kadar burada kalmıştım ve profil sevkiyat yapı alçılardaydı. Karanlık ve soğuk bir yerdeydik ve ben de profilin yüklemesini tamamlayıp gitmek istiyordum, uzun ve soğuk bir geceydi. Daha işin başında idim biraz tecrübesizlik de vardı. Kamyon şoförleri, irsaliyeyi kesen çocuk ve ben vardım. Ertesi gün Bahattin Bey, bari paketleyip fabrikayı da gönderseydiniz dediğinde bayağı gülmüştük.”



2000 Gölbaşı, Kaleboğazı levha tesisinin açılışı



Yurtoğlu, iki çocuğuna da Dalsan'da çalışırken sahip olmuş. Diğer çalışma yerlerinde bekar veya yeni evlenmiş olarak çalışma hayatını sürdürmüş. Dalsan, Yurtoğlu'na düzenli, çocuklu ve oturmuş bir aile sorumluluğunu kazandırmış. Yurtoğlu'nun şirket ile ilgili tanımı da bu yönde. Muharrem Bey'i fabrikaya gelişi ve gidişi zamanında tanıdığını söyleyen Yurtoğlu: "Bazen öğle aralarında bizlerle yemek yer ve hoş sohbet eder. Geçmişe ait, eski fabrikada günlük yaptıkları işleri anlatırdı" diyor. Günlük sadece üç kamyon mal çıkarabildiklerini Muharrem Daloğlu'ndan duyan Yurtoğlu, şirketin zaman içinde kat ettiği yolu öğrenmiş oluyor. "Şimdi ise kapasitemiz 2.500 ton. Bunları dinlerken çok şaşırtıcı geliyor, insan hayatında nelere tanık olup, nelerin değiştiğini görüyoruz. Ömrünü bu işe vermiş biri olarak, oradan buraya gelişinin tanıklığını bizlerle paylaşması çok hoş... Yemeğe girdiğinde, herkesle selamlaşır, yukarılara gelir herkesin hatırlarını sorar, derdi tasası var mı? diye mutlaka sohbet ederdi"

Lafarge Dalsan'da Veri Toplama Sorumlusu olarak çalışan Nurhan Hoşafçı, Satın Alma ve Personel Müdürü Zekeriya Arslan'ın yeğeni olarak 97 yılında Dalsan'a adım atmış. Bu yıl şirkette çalışmaya başlamasının 15'inci yılını kutlamaya hazırlanıyor. Hoşafçı'nın Dalsan'da çalışması ve burada ilk çalışanlar arası evliliği gerçekleştirmesi kendisi için ayrı bir mutluluk oluşturmuş. Çoğu şirkette, şirket içi evliliğe karşı çıkılırken, burada desteklendiğini belirtiyor. İlk göz ağrısı Dalsan olan

Ömrünü bu işe vermiş biri olarak, oradan buraya gelişinin tanıklığını bizlerle paylaşması çok hoş... Yemeğe girdiğinde, herkesle selamlaşır, yukarılara gelir herkesin hatırlarını sorardı.

Nurhan Hanım çocuğunu da burada çalışırken dünyaya getirmiş.

Nurhan Hoşafçı, yapılan pikniklere katıldıklarını ve bu pikniklerde çocuk çok eğlendiklerini anlatıyor. Ayrıca, piknikte çoğu hediyelerin Abidin Bey'e çıktığını, Abidin Bey'in şansının çok yüksek olduğunu da hatırlatmadan geçmiyor. Çalışanlara karşı şirketin her zaman özveride bulunduğunu anlatan Nurhan Hoşafçı, burada düzenli bir yapının olduğunu belirtiyor. Maddi açıdan desteklenmenin çalışanları motive ettiğini anlatan Hoşafçı, şirkete karşı sorumluluklarını yerine getirmekten mutlu olduğunu dile getiriyor. Muharrem Bey ile ilgili bir anısını paylaşırken, "Bir öğle yemeği arasında çok beğendiği diziyi baştan sona anlatarak bizlerin bu diziyi mutlaka izlememizi tavsiye etmişti. Dizi bayağıdır yayınlanıyordu, ama özeti ile tümü hakkında bilgi sahibi olmuştuk" diyor.

Şenay Yurtoğlu, şirketin evleneceklerine maddi yardım yaptığını hatırlatarak, şaka olarak evlilik yardımı nedeniyle ayrılıp tekrar evlenmek gibi niyetlerini Timuçin Bey'e açarlar. Timuçin Bey'in hemen pozisyon alıp, "Evet doğru biz hiç böyle düşünmemiştik, biz bunu maddeye bağlayalım, evlilik yardımı tek sefere mahsustur diye" açıklamasını gülererek yaptığını, yönetimi şaka yapacak kadar kendilerine yakın hissettiklerini söylüyor.

Söyleşiler için üçüncü adresimiz Büyük Sanayi numara 12 oluyor. Görüşmelere başlarken, Daloğlu ve Dalsan Alçı'nın büyük bir aile olmanın kültürünü benimseyerek şirkete adım atıyoruz. 1997 yılında fabrikada sevkıyatçı olarak işe başlayan ve bu yıl 15'inci yılını dolduracak bir diğer isim de Savaş Yılmaz. Yılmaz'ın çalışma hayatında sigortalı ilk göz ağrısı Lafarge Dalsan olmuş. İdari birimde çalışmaya başlayan Yılmaz, "İlk yıllar işlerin yoğunluğu nedeniyle zamanın nasıl geçtiğini bilmi-



yorduk. Saatin durmasını çok istediğimiz günler olmuştu. Çünkü gece 12'ye kadar bitirip çıkarmamız gerekiyordu" şeklinde anlatıyor.

Muharrem Bey ile yaz aylarında Gölbaşı'ndaki evinde kaldığı dönemde gece yarlarına kadar sohbet ettiklerini anlatan Yılmaz, "Nasıl gidiyor, ne yaptınız? Diyerek sohbete başladık. Bahattin Bey'i Genel Müdür'den çok ağabey olarak görüyoruz. Çünkü yanına gidip rahatça konuşabiliyoruz, bu bizim için ayrıcalıklı bir durum. Yanına gittiğimde bir patron çalışan ilişkisi içinde değil, ağabey kardeş gibi rahat konuşuyor olmamız, bu şirkette önemli bir farklılıktır" diyor.

"Daloğlu Ailesi ile gurur duyuyorum. Sağlam bir yerde çalışmanın insana güç veren bir yapısı var. Eğer bu başarıda bir yerimiz varsa bundan büyük mutluluk duyarım" diyen Yılmaz, idari bölümde çalışması nedeniyle banka-finance işlerini de kendisi yürütüyor. Şirkette başına gelen bir olayı unutamadığı gibi, tüm yönetimin kendisi için nasıl seferber olduğunu da anlatmadan geçmiyor.





Müşteriden alınan bir çekin tahsilatı için bankaya gittiğinde çekin çalıntı olduğunu öğreniyor. Bir anda kendini karakolda, nezarethanede bulan Yılmaz, hemen Personel Müdürü Zekeriya Bey ve Hukuk Danışmanı Ömer Bey'i çağırıyor. Durumun ciddiyetini anlayan ve işin zorlu bir hal aldığını gören Zekeriya Bey ve Ömer Bey, olaydan Bahattin Bey'i haberdar ediyorlar. Bahattin Bey, hemen işlerini bırakıp komiserle görüşerek, Yılmaz'ın şirket personeli olduğunu, çekin müşteriden geldiğini ve ne kendilerinin, ne de personelinin bu durumla yakın uzak alakalı olmadıklarını anlatıyor. Bahattin Bey'in bu konuşması etkili oluyor ve Yılmaz'ın salıverilmesini sağlıyor. Yılmaz, bu olay karşısında şirketin çalışanına her koşulda sahip çıktığını, buna karşılık kendilerinin de bu şirkete bağlılıkla çalıştıklarını anlatıyor.

Şirketin Yeşilaycı bir kimliğe sahip olması personele de yansıyor. Yılmaz sigarayı Dalsan'da çalışmaya başladıktan sonra bıraktığını söylüyor. Bunu da şirkette

yaşanan ortamdan ve dostluktan kaynaklandığını aktarıyor.

Abidin Kaya, nam-ı diğer Abidin Ağabey... Abidin Kaya'nın çalışan herkesle bayılırcasına güleceği bir anısı var. Her konuşan Abidin Ağabeyi gösteriyor: "Onunla görüşmeden, konuşmadan yazı eksik kalır" diyor. Zaten konuşmaya başlayınca sanki kırk yıllık dostunuzla konuşur gibisiniz. Abidin Ağabey, Dalsan'ın kapısından içeriye adımını 1986 yılında atar ve henüz yaşı 23. "İlk girdiğimizde 13 kişi falandık biz. Ben orada o zaman kamyon şoförüydüm. Buraya taş getiriyordum firmanın arabasıyla. Rahmetli Asım Ağabey vardı o beni seçti buraya. 'İşte kamyonculuğu bu arkadaş yapar diye' önerdi. Biz o arada başladık. Ondan sonra bir iki sefer Rüştü Doğan geldi. Bahattin Bey, Muharrem Bey'e demiş 'Bu arkadaş yapar diye'. O gün bugündür devam ediyoruz."

Abidin Ağabey'in ev yapma macerası var ki, şirkette bilmeyen yok. Ama bunu anlatırken Muharrem Bey'e olan minnettarlığını da dile getiriyor. "Çalışmaya başladığımda kirada otuyordum. Daha bir aylık çalışırken, bana o zaman arkadaşlar 'Düğünü olana, ev yapana yardım ediyorlar' dediler. Ben kapıyı tıklattım. Girdim Muharrem Bey'in yanına. Muharrem Ağabey, benim bir ihtiyacım var dedim. 'Söyle oğlum' dedi. Bir ev yapacağım ben dedim. Gecekondu... Yardıma ihtiyacım var. 'Ben seni tanımıyorum, sen beni tanımıyorsun' dedi. 'Ben sana daire alacağım ileride, biraz sabret' dedi. Yok ağabey ben illa gecekondu yapacağım dedim. O zaman için kalktı 7,5 lira verdi."

Abidin Kaya'nın bir diğer meşhur anısı da lastiğe korna çalışıdır. Her ne kadar, lastiğe değil şoför sahibini uyarmak için

korna çaldım dese de, şirketteki genel kanı lastiğe korna çalmış olması. Abidin Kaya meşhur lastik hikayesini şöyle anlatıyor: "Ramazan ayıydı. Gölbaşı'ndan Ankara'ya doğru geliyoruz. Bir tane de araç Konya Yolu'ndan gidiyor. Gölbaşı'nı geçiyor. O Konya yolu tarafına gidiyor, biz geliyoruz. Adam arabanın lastiğini belli ki yeni yaptırmış Gölbaşı'nda. Bijonları da tamamen sıkmamış, arabanın lastiği baktım üzerimize doğru geliyor. Bir korna bastım ben, adamı uyarmak için. Adam hâlâ gidiyor. Bizim arkadaşlar diyor ki, sen lastiğe korna çaldın. Yahu lastiğe korna çalınır mı? Arabayı kurtardım ben. Ama lastik arabanın ön tarafına küt, diye girdi! Komple ön taraf gitti. 'Sen lastiğe niye korna çalışıyorsun?' dediler. Adama korna çaldık işte, inandıramadım kimseyi."

Abidin Kaya, tatlı güleç yüzüyle homurdanmadan her işe koşmaya can atan bir kişiliğe sahip. Şirketi ve çalışma arkadaşlarını o kadar çok benimsemiş ki, "Birkaç yerde çalıştım, ama ben buradan daha temiz bir yer görmedim. Arkadaşlar temiz, patronlarımız temiz. Hatta bir gün ben emekli oldum. Üç sene falan çalıştım. Gittim Bahattin Bey'e 'Ben istifa etmek istiyorum' dedim. 'Ne diyorsun oğlum sen?' dedi. 'Ağabey yeter, ben yoruldu' dedim. Oğlum senin yaşı kaç, başın kaç?' dedi. 'Yok abi, çıkacağım' dedim. Sonra beni çıkartmadı. 'Sen git, düşün taşın gel, tekrar kararını ver' dedi. 'Tamam ağabey!'" dedim.



Şirketin çalışanına her koşulda sahip çıktığını, buna karşılık kendilerinin de bu şirkete bağlılıkla çalıştıklarını anlatıyor.





Ertesi gün geldim. Bahattin Bey'in kapısını çaldım. 'Ne oldu oğlum?' dedi. 'Valla ağabey kararı verdim, çıkacağım.' dedim. 'Oğlum, git çalış hiçbir yere gidemezsin' dedi. Ondan sonra 'Bahattin Ağabey ben mutlaka çıkacağım, çok yoruldum.' dedim. 'Senin yaşın kaç?' dedi. O zaman için 45-50 yaş civarındayım. 'Kesinlikle olmaz' dedi. Mustafa Bey'in yanına gittim. 'Oğlum Bahattin Bey öyle diyor sa kal' dedi. 'Yok ağabey, benim kararım kesin.' dedim. Bahattin Bey, 'Ben seni çıkartmasına çıkartırım' dedi. 'Hakkını veririm' dedi. Dört sene oldu, sen çabuk ihtiyarlar, çalışan bir adamsın' dedi. 'Tamam ağabey, dedim!' 'Düşün taşın bir daha gel. Ben sonra kararını vereceğim' dedi. 'Hanım Bahattin Bey beni çıkartmıyor. Ne yapalım?' dedim. 'Valla o zaman kendin bilirsın' dedi hanım. Bahattin Ağabey'e 'Siz eğer öyle uygun görüyorsanız tamam.' dedim. 'Hah şöyle ol!' dedi. 'Ben seni çıkartacağım zamanı biliyorum. Ben çıkarsam buradan sen de çıkarsın' dedi. Aynen böyle konuştu diyor. Abidin Kaya, Daloğlu Ailesi'ni ve çalışma arkadaşlarını o kadar çok seviyor ki, patronlara 'birader' diyerek kapılarını çalıyor.

Şirket merkezi olan büyük sanayideki bir diğer masa sohbetimizi Pazarlama ve Hizmet Yöneticisi Kürşat Terzioğlu, Teknik Hizmetler Yöneticisi Fatih Uluş ve Proje Hizmetler Yöneticisi Ali Kanver ile gerçekleştiriyoruz. Üç ismin şirkette çalışma tarihleri yakın, kıdemli Ali Kanver onu takip eden Kürşat Terzioğlu, onu da Fatih Uluş takip ediyor. İşe başlamada kıdemli olması sebebiyle söze ilk olarak Ali Kanver başlıyor. Lafarge Dalsan'la 1999 yılında gazetedeki insan kaynakları ilanıyla tanışıyor. İş görüşmelerinden sonra Satış ve Pazarlama Müdürü Şerafettin Turan tarafından tele-

fonla aranarak, İstanbul için düşünüldüğü iletiliyor. Oysa Kanver'in gönlü de, evi de İzmir'de olduğundan, gelen daveti nazik biçimde reddediyor. Ama kismet Lafarge Dalsan'a keşildiğinden, bir zaman sonra yine Şerafettin Bey'den gelen telefonla Ege Temsilciliği'nde satış temsilcisi olarak işe başlayabileceği iletiliyor.

10 yıllık Egeli ve damardan Manisalı olan Kanver, gösterdiği performansla, bir yıl önce Ankara'ya terfi ederek merkezde çalışmaya başlıyor. Ege Bölgesi'nde yüksek performans gösterdiklerini anlatan Kanver, Lafarge Dalsan ürünlerini tanıtırken, zaman zaman zorlandıklarını ve rekabetin her geçen gün arttığını söylüyor. Zaman içinde kendilerine randevu vermeyen, yapı malzemesi satan işletmelerin artık bizzat



İlk göz ağrısı da Lafarge Dalsan ve bunu söylerken de çalıştığı firmadan duyduğu gururu da dile getiriyor.

Ege Temsilciliği'ne gelerek bayilik talebinde bulunduklarını anlatıyor.

'İlk yıllarda sektöre yabancı olduğum halde Bülent Bey ile çalışırken bununla ilgili zorluk çekmedik. Bir bölgeye gittiğimizde o şantiyede özellikle beni şöyle tanıtıyorlardı; kanın yeşil mi akıyor senin? Ben firmamı önde tutarak yaklaşıyordum. Lafarge Dalsan logosunda da yeşil olmasından esinleniyorlardı. 1999-2000 yıllarında bayilik için konuştuğumuzda, 'Yok kardeşim. Biz bayilik falan istemiyoruz. Biz falanca işletmenin bayisiyiz' deniyordu. Gerek bayide gerek şantiyede bu şekilde karşılanıyorduk. Saatlerce ayakta beklediğimiz günleri hatırlıyorum, bir bayi görüşmesinde. Ancak bu tabi bizi çok kızdırıyordu, üzülyorduk da. İşimizin çok zor olduğunu düşünüyorduk ve o dönemde her seferinde Şerafettin Ağabey'i arıyorduk. 'Karşımıza bu çıkıyor' diye. Şerafettin Bey, o dönemde bizi motive ederek güçlü olduğumuzu ve yolumuza daha güçlü devam ettiğimizi söylüyordu. Sonra bu gittiğimiz bayiler, hala isimlerini çok iyi hatırlıyorum, yaklaşık 4-5 yıl sonra ellerinde çikolatalarıyla Bülent Bey'i ziyarette ofise geldiler. 'Bize lütfen bayilik verin diye'. Biz de çikolataları yemiş, bayiliği vermemiştik" diye konuşuyor.

Kürşat Terzioğlu'nun, Ankara'da olmanın avantajıyla Dalsan'la tanışması daha erken yaşlara denk geliyor. İlk göz ağrısı da Lafarge Dalsan ve bunu söylerken de çalıştığı firmadan duyduğu gururu da dile getiriyor. 'Benim de Dalsan Alçı olarak, Lafarge ile ortak olmadan önce-sinden aslında firmayla bir bağlantım var. Sene 1994 ve 95 yıllarıydı. Daha o zaman Lafarge ile ortaklık yok. Dalsan Alçı'da hatta levha üretimi bile yok. Dalsan Alçı'da siva, saten ve kartonpiyerin ekstra kartonpiyer alçısı olduğu dönemde bir aile dostumuz Dalsan Alçı'nın bayisi oldu.





Biz de onun yanına gidip gelirken, şirketi de böylece tanımış oldum. Şerafettin Bey, o zaman satış pazarlama müdürü bile değildi, satış şefiydi. 95 yılında bütün herkesin bu katta olduğu dönemde işte biz zaman zaman yaz tatillerinde, hafta sonlarında olsun bayi aile dostumuzla onun yanına beraber gidip geliyorduk. İlk tanışmamız öyle oldu. Sonra üniversiteyi bitirdim, askere gittim geldim. Yine buraya böyle başka bir ziyaret için geldiğimde bir anda bana 'Kürşat bizimle çalışmayı düşünür müsün?' diye bir teklif geldi."

Tabi bu teklifin yapıldığı zaman ve iş görüşmesine geldiği günü ve nasıl geldiğini Kürşat Terzioğlu anlatırken, tüm masa kahkahaya boğuluyor. "O zaman burada Cengiz Tomrukçu vardı, Satış Şefiydi. O söyledi. Daha sonra Şerafettin Bey'in yanına götürdü. 'Ağabey, Kürşat'ı alalım, tanıyoruz, biliyoruz kaç yıldır. Bizim elimizde büyüdü sayılır' dedi. Biz de düşündük, daha doğrusu hiç düşünmeden kabul ettik. Bir cumartesi günü de evde otururken iş görüşmesi bile nerdeyse yapmadan telefon açılar, gel işe başla, dediler. Ben de cumartesi günü evden apar topar takım elbisemi giydim, tıraş oldum, şirkete geldim. Hepsı güldü. Çünkü cumartesi günleri serbest çalışıyorlarmış.

Biz cumartesi günü takım elbiseyle işe başladık. 2002 yılıydı."

Fatih Ulutaş, Lafarge Dalsan'da 9 yılını geride bırakmaya hazırlanıyor. İlk iş yeri Lafarge Dalsan ve çalışma ortağı da Kürşat Terzioğlu olmuş. Zaten Kürşat ve Fatih'in çalışma ortaklığı ve anıları başlı başına bir haber. Fatih Ulutaş'ın Lafarge Dalsan'a girişi askerlikten bir hafta sonrasına denk geliyor. "19 Mart 2003'ten bir hafta önce, 12 Mart 2003'te askerden yeni gelmişim. İlk geldiğimde işte bir aile dostumuz vasıtasıyla burada satış temsilciliği pozisyonu olduğunu öğrendim ve iş başvurusunda bulundum. Askerlikten geldikten bir hafta sonra da işe başlamış oldum. Hatta o kadar askerlik psikolojisi içerisindeydim ki Şerafettin Bey'in odasına girerken, topuk selamıyla girecek gibi falan oldum."

Ulutaş'ın hafızasında çok yer tutan 2 sayfalık fiyat listesi... Bugün ise 50 sf bulan fiyat listesi ile geldikleri yeri özetliyor. "Benim olduğum 9 yıllık dönemde ürünlerimizin sayısı çok fazla miktarda artmış oldu. Firmamız sürekli büyüme içerisinde. Belki bizler bu son 10-15 yıllık kuşak içerisinde olanlar bunu daha iyi görüyorlar. Çünkü çok büyük bir ivme ile sektör de firmamız da büyüdü. Bu büyümenin içerisinde yer almak da bizi işimize karşı

motive etti. Çünkü iyi şeyler yaptığınızı görüp ve özellikle yaptığınız şeylerin de sektörde takip edildiğini görmek de bize ayrı bir mutluluk ve haz veriyor."

Ali Kanver, başarılarını anlatırken satışta hedefleri sürekli revize ettiklerini anlatıyor. "Ege Bölgesi olarak, hiçbir zaman hedefimizin tutmadığı yıl olmadı. O da enteresan güzel bir şeydir. Her yıl hedef tutardı, Şerafettin Bey de 'Hedefi yanlış vermişiz' derdi. Tabi bu Türkiye'de inşaat piyasasının büyümesi, alçı sektörünün büyümesi buna çok büyük destek oldu. Bölgedeki bizim doğru bayilerle yapılanmamız da katkıda bulundu ve iyi bir çalışmayla o noktalara geldik. Hedeflerimiz her yıl tuttu. O grafik hiç düşmedi."

Kürşat Terzioğlu, şu sıralar Alçıkart konusunda önemli çalışmalar yürütüyor. İlklerin adresi olma özelliğini her zaman koruyan Lafarge Dalsan, Alçıkart ile bir ilke imza atıyor. Terzioğlu: "Ben son 1 yıldır Alçıkart Projesi üzerine çok yoğun çalışıyorum. Bu proje Bahattin Bey'in projesidir. 10 yıl öncesinden düşündüğü, marka tescilinin alındığı ve işte geçen yıl uygulamaya karar verdiğimiz bir proje. İlk kez bu projeden bana İç Anadolu Bölge Satış Temsilcisi iken konuyu açtığında, çok heyecanlanmıştım. Ondan sonra inanın



Muharrem Daloğlu, vergi rekortmeni olan şirketimizin başarı belgesini Başbakan'dan alırken...



“Burası kurumsal bir aile şirketi. O aileden hissettiğinizle, kendinizi buranın bir parçası olarak görüyorsunuz. Uzun yıllar da burada kalıyorsunuz. Tam anlamıyla bağımlılık yaratıyor burası.”

son bir yılda Alçıkart’la yatıp Alçıkart’la kalktım. Devamlı nasıl daha iyi geliştiririz, nasıl yaparız tarzında heyecanla geçiriyoruz. Projede daha yolun başındayız. İnşallah daha iyi yerlere geliriz” diyor.

Sektörde Ar-Ge’nin ilk kez Lafarge Dalsan’da uygulandığını anlatan Fatih Ulutaş, sürekli yeni ürün ve projeler üzerinde çalıştıklarını söylüyor. Ulutaş: “Geçirmiş olduğumuz son yıllar hep firmamızın Ar-Ge içerisinde olmasından kaynaklı olarak, sürekli bir şeyleri geliştirme ve iyileştirme rolünü alıp onunla ilgili bir şeyler düşünme durumunda oluyoruz” diyor.

Kürşat Terzioğlu, Muharrem Daloğlu’nun yardımsever kişiliğine de vurgu yaparak sohbetine devam ediyor. “Herhalde 2004 veya 2005 yılıydı. Ankara Üniversitesi Psikiyatri Bölümü’nün altında bulunan bodrum katını baştan döşeyerek üniversiteye kazandırdı. Kötü bir halde olan yeri, hiçbir masraftan kaçınmayarak yapıp bölüme kazandırdı. Muharrem Bey, bir gün beni çağırdı. ‘Gel bakayım oğlum’ dedi. ‘Seninle bir yere gideceğiz’ dedi. Atladık gittik. Beni psikiyatri bölümüne götürdü. Bir tane taşeron var. ‘Kürşat, buranın bütün malzemesini sen organize edeceksin, neye ihtiyaçları varsa satın alacaksın, ondan sonra hesabı vereceksin, nereye ne borcun var bana söyleyeceksin’ dedi. Ben de o zaman yeni olduğum için çok şey bilmiyorum ve bu tür işleri de daha önce yapmadığım için. Bana habire istekler geliyor. Ben zannettim ki sadece bizim malzemelerimizle ilgili. Alçı, alçı levha başka bir şey yok. Adam benden seramik istiyor, oranın bütün malzemesini istiyor. Ben tereddütte kaldım. Bir ay geçtikten sonra, Muharrem Bey’in yanına tekrar gittim. Muharrem Amca, böyle böyle... Alçıyla levhayı verdik, seramik istiyor, şunu istiyor, ben dedim tereddütte kaldım. Sizin adınıza da karar vere-

miyorum. Ne yapacağım? ‘Oğlum, ne istiyorsan yapacaksın, bunun için bir daha gelme. Bitireceksin, beni oraya bitmiş haliyle götüreceksin’ dedi. Ve orayı tamamladıktan sonraki son halini gördüğünde çok mutlu olmuştu.”

Ali Kanver, çiçeği burnunda taze evli... Evlilik davetiyesini Bahattin Bey’e sunduğunda, yardım konusunda ne eksiğin var suali ile karşılaşmış. Her şey tamam demesine rağmen, patronun babacan tavrıyla mutlaka bir eksiğinin olduğunu ve bunu söylemesini istemiş. Çok ısrardan sonra, ezilerek televizyon eksiğinin olduğunu dile getiren Kanver’e Bahattin Bey’in yanıtı, ‘İstediğini al ve faturasını bana getir’ demek oluyor. Bu ısrarlı soru ve destek Ali Kanver’i çok duygulandırmış.

Fatih Ulutaş ve Kürşat Terzioğlu’nun yeni nesil çalışanlar olarak sohbetteki söylemleri aslında habere başlık da veriyor, içeriğini de tamamlıyor. Ulutaş: “Burası bir aile ortamı gibidir. Burada çalışmaya benim şöyle bir tabirim var. Aslında gördüğünüz gibi çalışanlar çok uzun yıllar çalışıyor. Çalışmayan da çok kısa sürede 1 yılda ayrılan oluyor. Buranın aşağı yukarı 2,5-3 yılı var. 2,5-3 yıl çalıştıktan sonra ayrılmak çok zor. İnsanın kanına işleyen ve buradan koparmayan bir güç var.” diyor.

Terzioğlu ise: “Burası kurumsal bir aile şirketi. O aileden hissettiğinizle, kendinizi buranın bir parçası olarak görüyorsunuz. Uzun yıllar da burada kalıyorsunuz. Tam anlamıyla bağımlılık yaratıyor burası. Şu anda biz afyonluyuz, hiçbir şey görmüyoruz. Çünkü çok ciddi anlamda, ciddi teklifler de geliyor çok sık. Tabi bu teklifler bizi çok fazla etkilemiyor artık. Buraya alıştık. Belki benim ilk işimin olmasının verdiği bir şey de var. Bana sanki sadece burada bir çalışma ortamı var, sadece burası varmış gibi geliyor. Çok benimseyerek çalışıyorsunuz. Şirketin aslında geçmişinden gelen bir şey olduğunu düşünüyorum. Sadece



bize özel bir şey olduğunu düşünüyorum. İşte 85-90’lı yıllarda da aslında daha büyük ağabeylerimiz diyeyim, şu anda şirkette çalışan 30-35 yıllık, 25 yıllık ağabeylerimiz var. Onlar da anlatıyorlar. Burada gerçekten çok keyifli çalışılmış. Ciddi derecede hem çalışılmış hem çok keyif alınmış. Muharrem Bey’in döneminde de şimdi biz çok yaşamadık o dönemleri ama, yavaş yavaş anılardan falan biliyoruz. Burada insana gerçekten değer verildiğini anlıyorsunuz.” diyor.

Gazete ilanıyla yolu Lafarge Dalsan ile kesişen Bülent Kaniyılmaz, Ege Bölge Temsilciliği’nde gösterdiği başarıdan dolayı, satış müdürlüğü görevine terfi ediyor. Çiçeği burnunda İstanbul’a geçen Kaniyılmaz, sorumluluktan asla kaçmayan ve önüne konulan hedefe kolayca ulaşmayı başaran bir isim. Arkasındaki Lafarge Dalsan gücüyle, Marmara Bölgesi’nde hedef çitasını yükseltmeye koyulan Kaniyılmaz, 13 yıl önce tesadüfen gördüğü bir ilanla Lafarge Dalsan’ın kapısını çalıyor. İş görüşmesine umutsuz gelen Kaniyılmaz, sergilediği performansla işe alındığını kendisine yapılan bir telefon görüşmesinde öğreniyor.

“13 yıl önce ilk başladığımızda, firmalardan randevu dahi alamıyorduk. Kapıdan girmeye çalışıyorduk, randevu vermiyord-

lardı. Deyim yerindeyse bacadan girerek biz bu işlere başladık. O günlerden, bu günlere geldik. Şu anda talep görür vaziyetteyiz. Sektörün lokomotifi olduk, sektörü biz çekiyoruz. Adeta piyasayı biz belirliyoruz, herkes bizi takip ediyor. Yeni bir firma çıktığında, katalog çıkartacağında, internet sayfası yapacağında örnek olarak bizi alıyor. Hatta bizim formlarımızı kopyalamaya başladılar. Bayilik formunu bile birebir kopyalıyorlar. Hep bizi örnek alıyorlar. Takip edilmek, bir adım önde olmak güzel bir duygu."

Bülent Kanıyılmaz, Gebze'de bulunan alçı levha tesisinin Marmara Bölgesi'ne çok olumlu katkılar sağladığını söylüyor. Oradaki üretimin bölge ihtiyacını karşılayabilecek bir potansiyelde olduğunu hatırlatarak, stratejilerini buna göre odakladıklarını söylüyor. Başarının ve bir adım önde olmanın Lafarge Dalsan'ın geçmiş, ürün portföyü ve kalitesi ile alakalı olduğunu hatırlatan Kanıyılmaz, "Hiçbir görevden ve sorumluluktan kaçmayız. Bize verilen görevleri arkamızda hissettiğimiz Lafarge Dalsan gücüyle yerine getiririz" diyor.

Lafarge Dalsan'da altıncı yılını geride bırakmaya hazırlanan bir başka isim de Kemal Aktepe. Aktepe'nin işe girişi referansı yine Lafarge Dalsan'da çalışan bir akrabası olmuş. Satış Pazarlama Müdürü Şerafettin Turan ile çalışan Kemal Aktepe, satış analizlerden sorumlu. Şirkete gelmeyecek olsa veya hasta olduğunda ilk

hapşırın Şerafettin Turan oluyor. Çünkü Aktepe, müdürünün sağ kolu.

Çalışma hayatındaki ilk yeri Lafarge Dalsan olan Kemal Aktepe, "İlk çalışmaya geldiğimde bayağı bir zor oldu. Çünkü her şey bana karışık geldi. Aşırı bir telefon yoğunluğu var. Telefonda dolayı işe konsantre olamıyoruz. Aynı anda 4-5 iş yaptığımız oluyor. Bilgisayar ekranında 5-6 sayfa açık olduğunu bilirim. Her bayi arayıp başka bir şey soruyor. İlk başta ona adapte olmanız lazım. Geldiğimde bu odada 3 kişiydik. Benden iki üç ay sonra Ertuğrul Bey gitti, Sibel Hanım'la ben kaldık. Yazın daha üç aylıkken Sibel Hanım izne gitti. Yalnız kaldım. Ve bütün işleri tek başıma yürüttüm. Bu bana hem duyulan güveni gösterdi hem de benim işe alışmamı sağladı" diyor.

Kemal Aktepe, işe sarılıp öğrendikten sonra oda arkadaşı Serkan Kantarcı ile kanka oldu. Şerafettin Bey'den izin alacağı zaman ilk söylediği söz "Yerime Serkan bakacak" oluyor. Aksi takdirde izni koparamıyor. Aktepe, işinde öyle ustalaşılıyor ki, analizleri tuttuğu gibi aynı anda üç-dört işi de yürütür olmuş. "Burada aşırı derecede yoğunluk var. Telefonu açar açmaz "Sağ olun, iyiyim siz nasılsınız?" diye konuştuğum bile oldu. Bir bayi bayan vardı ismini hatırlamıyorum, telefonu açar açmaz "Sağ olun, iyiyim siz nasılsınız?" dedim. Karşıdaki bayan güldü. Hiçbir şey konuşamadı ve kapattı. Bir de standart bayimiz vardı. Her gün sabah arardı. Dün ne çıktı? Bugün ne çıkıyor? Yarın ne çıkacak? Standart. Hep aynı şeyi sorardı. Artık bunların seslerini duymazsak hayatımızda eksik bir şey var demektir."

Serkan Kantarcı, Kemal Aktepe'nin oda arkadaşı, yakın dostu ve onun gibi 6'ncı yılını Lafarge Dalsan'da kutluyor. İş başvurusu internet ortamında ve habersiz olarak



eşi tarafından yapılıyor. Eşinin çok güzel ve büyük bir şirket seni mutlaka ararlar söyleminin üzerinden bir hafta geçtikten sonra aranıp birkaç görüşmeden sonra burada işe başlıyor. Serkan Kantarcı, emekliliğe kadar burada kalıp çalışmayı istiyor. Çünkü burada ağabey-kardeş ilişkilerine dayanan sıcak, samimi bir ortamın olduğunu belirterek "Evde geçirdiğimiz zamandan daha fazlasını burada geçiriyoruz." diyor.

Serkan Kantarcı, sevkıyattan sorumlu birimde görev yapıyor. Müşteri memnuniyetini ön planda tuttuklarından, her türlü soruna da çözüm ürettiklerini vurguluyor. "Mesela Beşiktaş'ın ortasında Dolmabahçe Sarayı'nın önünde 8,5 saat tırı bekletmek zorunda kaldık. Siparişin tır olarak geçtiği, tırın bölgeye girebileceği belirtilmişti. Oysa tırı gönderdik ve baktık değil tır, normal kamyonun bile girebileceği bir yer değil. Oradan forklift bulduk, forkliftle indirdik, içeriye çekirdik gün boyu uğraştık. Çünkü müşteri memnuniyeti bizim için ön plandadır."

Kamyon veya yüklenmiş tır fabrikadan çıktıktan sonra çok fazla şirketi ilgilendirmemesine rağmen, karşılaşılan durumlara, sorumlu üretici olarak müdahalede bulun-



Sektörün lokomotifi olduk, sektörü biz çekiyoruz. Adeta piyasayı biz belirliyoruz, herkes bizi takip ediyor. Yeni bir firma çıktığında, katalog çıkartacağında, internet sayfası yapacağında örnek olarak bizi alıyor.





maktan kaçınılmıyor. Kantarcı, yaşadıkları bir başka anıyı da şöyle anlatıyor, “Yakın zamanda Kadıköy’de bir yere tır gönderdik. İstanbul’u bilenler bilecektir. Tır girmesi zorlu yerler var. Tırın dönebileceği bir yol bulamadık. İstanbul Emniyeti’nden yardım istedik. Eskortlar eşliğinde yaklaşık 600 metre tırları ters yönde trafiği kapatıp şantiyeye ulaştırdık.”

Lafarge Dalsan’ın sektöre kazandırdığı, içinde barındırdığı teknoloji ve üretim üssüyle Türkiye’nin gururu sayılan Gebze Fabrikası, adeta ilklerin bir arada hayata geçirildiği mekan. Gebze’nin kaptanı Vedat Ayla. Vedat Ayla, Lafarge Dalsan’da ikinci yılını doldurmak üzere. İşe girişi doğum gününe rastlar. “Her zaman böyle bir işte çalışmayı istiyordum. Modern, tam amacına uygun olarak dizayn edilmiş bir fabrikada çalışmaktan mutluluk duyuyorum. Bu fabrikayı yabancılar da gezdi. Fransızlar, Amerikalılar geldi. Onlar da bana: “Böyle bir fabrikaya sahip olduğunuz için çok şanslısınız. Biz dünyada birçok fabrikayı gezdik, böyle modern bir fabrika görmedik” dediler.

Lafarge Dalsan’da dürüstlük ilkesi çok önemli. Lafarge Dalsan’da yazılı olmayan ama yazılı olacak kadar herkesin kafasında işlemiş bir kavram. Ayla, “Bizim buradaki iş ilişkilerimiz dürüstlük çerçevesinde yürüyor. Herkes birbirine gayet açık ve dürüst bir şekilde yaklaşıyor. Ayrıca, böyle ciddi bir firmada çalışmak da insanlara ayrı bir güvence veriyor. Herkes işini severek yapıyor. Bunların hepsi buradaki iş ilişkilerine yansıyor. Herkes burayı ailesi gibi kabul ediyor.” diyor. Gebze’nin adeta bir lojistik üs olduğuna dikkat çeken Ayla, yeni projelerle büyük heyecanlar yaşadığını vurguluyor.

2006 yılının Temmuz ayında Lafarge

Dalsan’da çalışmaya başlayan Şenol Şen, daha önce Lafarge grubunda çalışıyormuş. Şirkette bıraktığı iyi izlenim ve başarılı performans nedeniyle, müdürleri tarafından Gebze’ye yönlendirilerek satın alma ve çeşitli görevleri üstlenmesi istenmiş. Huzurlu bir ortamda çalışmak bir çalışanın en mutlu olacağı şeydir. Şen huzuru ve mutluluğu Lafarge Dalsan’da yaşadığını söylüyor. Gebze Tesisleri’nin inşaat halinden üretime geçmesine tanık olan Şenol Şen: “Yaşadığım en unutulmaz olay, buranın tamamlandıktan sonra üretime geçmesidir” diyor.

Muharrem Bey ile fabrikanın inşaatının bitiminden sonra bir ziyaretinde tanıştığını anlatan Şen, “İstanbul’a geldiği zamanlarda kendisini burada ben gezdiriyordum. Onun şoförü Ankaralı olduğu için burayı pek bilmez o nedenle ben gezdiriyordum kendisini. Muharrem Bey çok iyi bir insandır” diyerek yaşadığı anıları aktarıyor.

Sevcan Gürsan, 2008 yılında kuruluşundan bu yana Gebze’de çalışan bir isim. “Lafarge Ailesi’nde çalışmak güzel bir şey, mutluyuz. Ekibimiz genç ve dinamik. 2008 yılında Antalya’dan Gebze’ye göç ettim. Bir arkadaşım Dalsan’da personel alımı olacağını söyledi, onun vasıtasıyla gelip başvuruda bulundum. Çalıştığım süre boyunca hep olumlu anılar biriktirdim. Olumsuz hiçbir şey yaşamadık. İşverenlerimiz de çalışanların memnuniyeti, moral ve motivasyonu konusunda çok hassaslar zaten.”

Çalışma ortamını aileye benzeten Sevcan Gürsan, “Çalışma ortamımız çok iyi. Her sabah işime severek ve isteyerek geldiğimden dolayı bunlar pozitif olarak tüm yaşamıma etki ediyor. Ömrüm elver-



diği sürece de Dalsan Ailesi’nde çalışmak isterim” diyor.

Fabrice Cozien, Fransız bir isim. Şirkette çalışması ve Türkiye’de evlenmesi, Lafarge Dalsan’ı daha anlamlı kılıyor. Zaten Fransızca değil, tüm konuşmalarını Türkçe yapıyor. Artık içimizden biri. Diğer Fransız yöneticiler gibi... “Lafarge Dalsan’da ilk olarak 1999 yılında Ankara’da çalışmaya başladım. Kalite sorumluluğu gibi görevler üstlendim. 2002 yılı sonuna kadar burada çalıştım. 2002 yılı sonunda Fransa’ya döndüm. Fransa’da birkaç fabrikada farklı departmanlarda çalıştım. Fransa’daki Lafarge yönetimine buradaki yönetimin benimle çalışmayı istedikleri yönünde bir teklif bildirmeleri üzerine de 2008 yılında tekrar Türkiye’ye gelerek bu tesiste çalışmaya başladım.”

Lafarge Dalsan’ı sürekli kendini geliştiren bir şirket olarak anlatırken, pazarın lideri konumunda olduğunu da vurguluyor. Cozien, “Lafarge Dalsan, çok aktif bir şirket. Böyle aktif ve sürekli kendini geliştiriyor olması, bir şirket geleceği açısından çok önemli. Çünkü burada pazarın ne olacağı belli olmuyor. Pazarda sürekli bir hareketlilik ve fırsat var. Lafarge Dalsan da bunu çok iyi kullanıyor” diyor.

Kaliteli ürün üretmek birinci kural

Gebze’nin adeta bir lojistik üs olduğuna dikkat çeken Ayla, yeni projelerle büyük heyecanlar yaşadığını vurguluyor.

olarak benimsendiğine işaret eden Fabrice Cozien, "Örneğin levha dediğimiz ürün standart bir şey. Kaliteyi hep önde tutmamız gerekiyor. Bunlar sağlandığında sektördeki önemli konum korunabiliyor. Şirketimiz de tüm bu konularda gerekeni yapabiliyor. Gereken değişiklikleri çok hızlı hayata geçirebiliyor. Benim burada çalışmayı istememdeki nedenlerden biri de bu. Yaratıcılığı, bilgilerini ve projelerini hızla hayata geçirebiliyorsun. Bunu Avrupa'da bu kadar hızlı gerçekleştirmek mümkün olmuyor. Birçok prosedür devreye giriyor. Ayrıca, burada çalışanların kendini mesleki açıdan geliştirebilmesine uygun bir ortam mevcut. Bu da bir çalışan olarak beni memnun ediyor" şeklinde konuşuyor.

Güven kelimesinin Lafarge Dalsan'da önemli olduğuna vurgu yapıyor. "Lafarge Dalsan'daki çalışma ortamı, iş ilişkileri buranın bana kattığı renkler açısından şunu söyleyebilirim ki 8 sene kadar bir zaman bu şirkette çalıştım, herkesi tanıyorum ve iyi bir çalışma ortamım var. Bu ülkede ve bu pozisyonda çalışmaktan memnunum. Türkiye'yi ve işimi seviyorum. Şirketin üst yönetimi ile de karşılıklı bir güven var. Şirkette de aktif bir iş yaşamı var. Bütün bunlar benim için önemli ve yaşamım için olumlu etkiler yaratan şeyler."

Ilhan Özgül, Gebze'de 5'inci yılını doldurmaya hazırlanıyor. İş başvurusunu internet üzerinden eşi yapıyor. Ama aksilikler bir türlü peşini bırakmıyor. Kısmeti Lafarge Dalsan'a kesilmiş, tüm aksiliklere rağmen burada işe başlıyor. "Başvurumu internet üzerinden eşim yaptı. Beni görüşmeye çağırmışlar. Ben de ilk iş görüş-



mesine gidememiştim. Ondan sonra tekrar görüşmek için randevu verdiler. Ben görüşmeye geldim ama görüşmeye gelirken çok ciddi aksilikler yaşadım. 4 saat gecikmeyle gelebildim iş görüşmesine. Ama ondan sonra her şey çok olumlu geçti."

Çocukluğunda duyduğu Dalsan ismi, yıllar sonra onun ekmek kapısı olacaktı. Lafarge Dalsan'ın güçlülüğü ve sektöre yeni ürünler kazandırması Özgül'ün mutluluğunu perçinliyor. "Şirketin sektördeki yeri konusunda şunu söyleyebilirim; benim burada çalışmayı tercih etmemdeki en büyük neden, çocukluğumdan beri adını duyduğum Dalsan'ın güçlü bir firma olmasıydı. Gelecek açısından da sıkıntı duymayacağımı düşündüğüm kurumsal bir yapı var burada. Firma, altyapı ve teknoloji olarak iyi bir konumda. Rakiplerine karşı ciddi bir avantajı var. Bunun gelecekte de devam edeceğini düşünüyorum."

Lafarge Dalsan'da çalışırken yaşadığı huzurun, sosyal yaşamına da etki ettiğini dile getiriyor. Oğlunun işe başlamasıyla doğduğunu anlatan Özgül, "Benim oğlum ben buraya başladıktan 15 gün sonra doğdu. Şu an 4 yaşında. Fabrikamız geliştikçe oğlum da büyüyor. Oğlumla beraber, Dalsan'da onun bir getirisi gibi düşünüyorum. Çünkü aynı dönemde işe başladım burada. Buraya çalışmaya başladığımdan beri iş haricindeki yaşamım da olumlu gidiyor. Buranın sunduğu imkanlar benim için yeterli. O nedenle ben huzurluyum, sosyal yaşamımda da huzur hakim." diyor.

Ankara'dan Gebze'ye transfer olan Atakan Bayrak, 8'inci yılını girmeye hazırlanıyor. İlk görev yeri bakım-onarım

mühendisliği olmuş. "Kesici bakım, önleyici bakım, bakım sisteminin kurulması, fabrika yararına uygun bir şekilde ortaya çıkarılması gibi görevler yaptım. 2 yıl sonra Üretim Müdür Yardımcılığı görevine atandım. Üretim Müdür Yardımcılığı görevimi hâlâ yürütüyorum."

Ankara'daki, Kaleboğazı Fabrikası'nın dünya çapında en iyi fabrika seçildiğine işaret eden Atakan Bayrak; "Hâlâ da öyle. 6 yıldır sürekli olarak dünyadaki diğer Lafarge fabrikaları arasında en yüksek performansa sahip, en verimli fabrika seçiliyor. Ve bununla ilgili ödülllerimiz var. Ben de Gebze'deki fabrikayı Ankara'da ulaşılan düzeye getirmeyi amaçlıyorum." diyor.

Fabrikanın ilk kurulum sürecinde ikinci köşe profil makinelerinin kurulumunda epey çalışarak zorlandıklarını söylüyor. Fabrikada verilen sorumluluğu yerine getirmeden ayrılmanın mümkün olmadığını dile getiriyor. Ve ekliyor, "Özellikle köşe profil makinesini değiştirmek için 6 ay boyunca çok uğraştım. Ve makineyi başında operatör durmadan, hiçbir şekilde arıza yapmadan çalışır bir duruma getirdim. Ama ilk 6 ay boyunca rüyamda köşe profil makinesini görüyordum. Bir de fabrikada bir arıza meydana gelmişti. 36 saat boyunca fabrikadaki arızayı çözene kadar fabrikadan hiç ayrılmamıştım. Onu hiç unutmam; çok basit bir şeydi, o basit bir şeyi görene kadar bayağı uğraştım. Eve nasıl döndüğümü bile unuttum."

Gebze Tesisi'nin kalite kontrolünden





sorumlu Fatih İzgi, işe başlamasının 4'üncü yılında...Görevi kalite açısından TSE, ISO standartları kapsamında gerekli testlerin yapılması... Lafarge Dalsan'da çalışmaya başlamasıyla yeni bir dönemin ve sayfanın başlangıcı olmuş. "Dalsan'daki görevime başlarken aslında yeni bir hayata başladım, yeniden doğdum diyebilirim. Daha önce başvuruda bulunmuştum. Düşünüme 20 gün kala 'Gelip başlayabilirsiniz' diye haber geldi. Bütün düzenimi, ailemi Ankara'da bırakıp yeni bir aileye dahil oldum. Dalsan ailesine. ..Yeni bir iş, evlilik hayatı hayatımda yeni bir dönem olmuştu, yeni bir çevre, yeni bir arkadaş ortamı... Her şey üst üste geldi. İkinci kez doğdum diyebilirim. 4 senedir buradayım. Dalsan'ın benim hayatımdaki yeri çok farklı. Birçok yeniliğe vesile oldu. Burada işe başlamam, hayatımda çok büyük değişimlere sebep oldu."

Lafarge Dalsan Fatih İzgi'nin ikinci işyeri... Burada çalışıyor olmayı bir ayrıcalık olarak değerlendiriyor. İzgi, "Kendimi geliştirme aşamasında çok önemli katkıları oldu. Mezun olduktan sonra başka bir firmada çalıştım bir süre, sonra burada çalışmaya başlamak benim için merdivenin basamaklarını ikiye üçer atlamak gibi oldu. Çok büyük bir firmada çalıştığımı biliyorum. Böyle bir firmada çalışmak herkese nasip olmaz diyorum. O nedenle çok memnunum. Hayatımda önemli şeylere vesile olmasının yanı sıra hedeflerimin gerçekleşeceği en büyük basamaktayım, diyebilirim. Tabi çıkacağımız daha çok basamak var ama Dalsan ile birlikte olacak bu." diyor.

"Bir ürünün kalitesini biliyorsanız,

onun sektördeki yerini de biliyorsunuz demektir. Biz kalite işine baktığımız için de ve müşterilerden ve piyasadan aldığımız geri dönüşlerden, kullanıldığı büyük projelerden dolayı bizim sektörde lider olduğumuzu görebiliyoruz. Yenilikler açısından da baktığımızda bunu net bir şekilde görebiliyoruz." diyen Fatih İzgi, ilk levhanın fırına alıp çıkması onun hayatında unutamayacağı bir anı olarak duruyor. İzgi o günü şöyle anlatıyor: "Benim için en unutulmayan anı, biz bu fabrikayı devreye alırken, ilk levhanın fırından çıktığı anı gözlemek oldu. Hepimiz levhanın fırından çıkışını görmek, nasıl bir şey olacağını görebilmek için fırından çıkacağı bölgeye toplanmıştık. Herkes pür dikkat bugüne kadar harcanan emeklerin, paraların sonucunu görebilmek için bekledikleri o an benim için unutulmazdı."

Sivas'ta hayatına devam ederken, yolu Lafarge Dalsan'la kesişen Celal Coşgun, bir yakınının vasıtasıyla iş başvurusunda bulunmuş. Bugün hem kendisi hem de kuzeni Lafarge Dalsan Gebze Tesisleri'nde çalışıyor. Hayatından mutlu ve geleceğe daha büyük umutlarla bakıyor. Gebze'deki fabrikanın yeni olması ve teknoloji bakımından adeta bir üs olmasını çok önemsiyor. Burası üretim sırasında çevreye olumsuz etkileri en aza indiren önleyici sistemleri uygulayan ilk alçı levha tesisi olması bakımından gözde fabrikalardandır diyebiliriz." diyor.

Celal Coşgun, ilk levhanın üretimi konusunda mikserden ilk harcı döken kişi olduğunu anlatırken, Lafarge Dalsan'ın şanlı tarihine bu olaydan dolayı yer almasının kendisi için büyük bir gurur olduğunu söylüyor.



ğunu söylüyor. "Burada unutamayacağım birçok anım var ama bunların arasında fabrika kurulumunun tamamlanmasının ardından mikserden ilk harcı verdiğimiz anı hiç unutamam. Herkes ilk levhayı görebilmek için fırından çıktığı bölgeye toplanmış ama mikser operatörü yerinden ayrılmayacağı için ilk üretim ile ilgili anım harcı verdiğimiz an yaşadığımız heyecandır diyebilirim."

Daloğlu Ailesi'nin açtığı yolda çalışanlarının emeğiyle zirveye oturan Dalsan Alçı, Türkiye'nin alçı sektöründeki en eski firmasıdır. Yelpazesindeki yüzlerce ürün çeşidiyle, yarattığı katma değer ve istihdamla, çalışanlarının gösterdikleri özveri sayesinde başarılı bir şekilde yoluna emin adımlarla devam ediyor. Lafarge Dalsan'a nice başarı ve bol kazançlı yıllar diliyoruz.



Dolu dolu geçen yıllar...



Yarım asra yaklaşan birliktelikleri ile güzel anılara sahip 4 isimle masa sohbeti yaptık. Unvanlarını bir kenara bırakıp Şerafettin Turan, Mustafa Lokman Tatlarlı, Ömer Başalp ve Zekeriya Arslan ile eski günleri konuştuk.

Yazı: Turgay Türker
Fotoğraf: Püren Sedef

Sektörde 80'inci yılını kutlayan Dalsan Alçı'nın başarısında tüm çalışanlarının emeği var. Yarım asra yaklaşan birliktelikleri ile güzel anılara sahip 4 isimle masa sohbeti yaptık. Unvanlarını bir kenara bırakıp Şerafettin Turan, Mustafa Lokman Tatlarlı, Ömer Başalp ve Zekeriya Arslan ile eski günleri konuştuk. Dört isimle hem güldük, hem de bazı isimleri rahmetle andık. İşte 4'lü isimle keyif veren masa sohbeti...

İşe girişleri gençlik yılları. Daha o yıllarda masanın arkasına geçmişler. Gençlik yıllarında işe girdikleri şirketle çıkacakları yarım asırlık yolculukta önemli konulara, kararlara tanıklık edecek ve başarıya giden süreçte rol oynayacaklardı. Şimdi her bir isim, birikimi ve olaylara bakışıyla adeta derya. İşin ehli oldukları kadar, artık onlar şirkette ağabey konumundalar.

Her birinin işe girişi, referansı ayrı bir konu. Hepsinin ortak özelliği, Dalsan Ailesi ile yarım asra yaklaşan beraberlikleri. İş

ortamında başlayan arkadaşlıklar, zamanla aile dostluklarına incek kadar pekişmiş. Satış ve Pazarlama Müdürü Şerafettin Turan, Mali Danışman Mustafa Lokman Tatlarlı, Hukuk Müşaviri Ömer Başalp ile Satın Alma ve Personel Müdürü Zekeriya Arslan'ın anılarıyla Dalsan Alçı....

Masa sohbetinde ilk sözü Mustafa Lokman Tatlarlı alıyor. Muharrem Daloğlu'nun dışarıdan bakıldığında çok zor bir insan gibi görüldüğünü söylüyor ve ardından bir anısını paylaşıyor: "Şirkete komşu bir lastik imalatçısı vardı. O da benim arkadaşımın dayısıydı ve Kayseriliydi. Bana 'Mustafa kaç yıldır burada çalışıyorsun?' diye sordu. Ben '7 yıl Yaşar Ağabey...' deyince 'İyi dayanmışsın Muharrem Bey'e dedi. Oysa ben yaşamım boyunca Muharrem Bey'den daha kolay bir insan tanımadım. Onunla birlikte çalışırken duyduğum keyfi başka bir yerde duymadım. Çünkü o insana güvenir, değer verir ve yetki verir. Yaptığın bir iş hatası nedeniyle o anda bir tepki göstermez, daha sonra benzer bir durum meydana geldiğinde 'Ben olsam bu şekilde yapardım' diye kibarca uyarır"

"Halbuki daha önce çalıştığım yerlerde işyeri sahipleri, işyerini çalışanlara asla bırakıp gitmezdi. Ama Muharrem Bey insana çok değer verir, güvenir."



Muharrem Daloğlu'nu tarif ederken: "En güzel yönü de bir insanla konuşurken onunla ilgili hiçbir dedikoduya itibar etmemesidir" diyor. Ve ekliyor: "Ben bu camiaya 1978 yılında girdim. Ben girdikten 3 gün sonra Muharrem Bey yaz tatiline gidiyor. Ben de önceki çalıştığım yerlerdeki alışkanlıklarımın dolayı Muharrem Bey'e: "Nereye gittiğinize dair adres ve telefon bırakırsanız, herhangi bir durumda size ulaşabilelim" dedim. O da bana: "Ne ulaşacaksınız kardeşim? Farz et ki öldüm. Başınızın çaresine bakın" dedi. Halbuki daha önce çalıştığım yerlerde işyeri sahipleri, işyerini çalışanlara asla bırakıp gitmezdi. Ama Muharrem Bey insana çok değer verir, güvenir"

ALÇIM Dergisi'nin imtiyaz sahibi Satış ve Pazarlama Müdürü Şerafettin Turan, Daloğlu Fenni Alçı'da çalışmak üzere 1975 yılında, 18 yaşında iken satış elemanı olarak işe başlıyor. Fabrika merkezi o tarihlerde İskitler Büyük Sanayi'de faaliyet gösteriyordu.

Turan, ürettikleri alçının inşaat sektöründe dekoratif amaçlı kartonpiyer yapımında, ufak tamiratlarda, mermer atölyelerinde ve sıkça Nevşehir, Konya çevresinde özel taş kaplama uygulamalarında kullanıldığını söylüyor. Exstra Exstra Kartonpiyer Alçısı markasıyla satışı yapıldığını belirtiyor. "Liseyi yeni bitirmiştım ve Türkiye'de alçı üreten iki fabrikadan biri olan Daloğlu Fenni Alçı Fabrikası'nda göreve başlamak heyecan vericiydi."

1976 yılında Ankara İktisadi Ticari İlimler Akademisi Muhasebe Bölümü'nü kazandığını anlatan Turan, gündüzleri çalışıp akşamları eğitime gittiğini belirtiyor. Şerafettin Turan: "Bu dönemde işverenim Sayın Muharrem Daloğlu ve müdürümüz Orhan Buçukoğlu'nun göstermiş olduğu anlayış ve desteklerini hiçbir zaman unutamam" diyerek üniversite eğitimini bu şekilde tamamladığını belirtiyor.

Muharrem Bey'i sözünün eri ve doğruları söyleyen bir patron olarak tanımlıyor. "Son derece sözünün eridir. Zararına olsa bile hep doğruyu söyler. Kaleboğazı Fabrikasına teşvik belgesi almak için DPT'ye müracaat ettik. Oradaki çalışanlar da tesisi görmek üzere buraya geldiler. Oturduk konuşuyoruz o görevlilerle, yine

bu odada. O sırada memlekette yaşanan olumsuz bir olayla ilgili bir sohbet açıldı. Muharrem Bey görevlilere: "Bu memleket sizin gibiler yüzünden bu halde" dedi. O adamlar teşviki onaylarsa teşvik alabilecek, onaylamazlarsa alamayacaktık. Muharrem Bey bunu bile bildiği halde inandığı doğruları söylemekten vazgeçmedi."

Satın Alma ve Personel Müdürü Zekeriya Arslan, askerlik dönüşü başvurduğu Dalsan alçıda çalışmaya başladığını söylüyor. İşe girdiği yıllarda Mustafa Lokman Tatlarlı'ya bağlı personel olarak çalışmaya başlayan Arslan, muhasebe ve satın almadaki başarılarından dolayı müdürlük koltuğuna kadar yükselmiş.

Dalsan Ailesi'nin Hukuk Müşaviri Ömer Başlap, şirkete gidip gelen part-time çalışan bir isim. Henüz üniversite öğrencisi iken 1963 yılında daha Dalsan adı alınmadan "Muharrem Daloğlu Fenni Alçı Fabrikası" unvanı altında üretim yaparken tanışmış. "İlk kez üniversite öğrencisi iken 1963 ve takip eden birkaç yıl temmuz ve ağustos aylarında izin yapan müessese kâtabinin görevini geçici olarak yürütmek üzere 15 - 20 gün gibi kısa sürelerde kâtip olarak çalışmışım. Serbest avukat ve şirket hukuk müşaviri olarak çalışmaya başlamanın ise Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Daloğlu'nun Ankara 23. Noterliğinden vermiş olduğu 14.09.1981



tarihli vekaletname ile başladı” diyerek kesintisiz olarak bugüne kadar devam ettiğini ifade ediyor.

Mustafa Lokman Tatlarlı, şirkette çalışmaya başladığı ilk zamanlarda, kurallara pek fazla uyulmadığını anlatıyor. O döneme ilişkin bir başka hatırasını da bizimle şöyle paylaşıyor: “Buraya gelip çalışmaya başladığımda, personel istediği zaman geliyor, istediği zaman gidiyor, öyle ki kimseye de söyleme gereği duymuyorlardı. Ben bundan çok rahatsız oluyordum. İş kanununa göre bunu yapanın pazar yevmiesini alamayacağını söyledim. Aradan 1 sene geçti ben bu sistemi oturttum. Ayrıca bir imza föyü oluşturdum. 8’de iş başıydı. Gelenler imza atar. 8’i 5 gece imza föyü benim önüme gelir. İşe geç gelenler veya gelmeyenler benimle muhatap olurdu.”

Şerafettin Turan, Kaleboğazı Tesisi’nde endüstriyel kalıp alçılarının üretimine başlamasıyla ilgili o günleri heyecan verici olarak anıyor. “Müşterilerinin arasına artık seramik, vitrifiye ve kiremit fabrikaları katılmış oldu. 1991 yılında inşaat sektörünün vazgeçilmezleri olan katkı yapı alçıları SIVATEK ve ALÇİTEK üretimine başlandı. Satış ve pazarlama olarak bu yeni ürünleri pazara sunmak ve tanıtımını yapmak ayrı bir heyecandı.”

Avukat Ömer Başalp, her konuda hakkaniyet ilkesiyle hareket ettiklerini söylüyor. Başalp: “Her zaman lehimizde



Daloğlu ailesinin faizle borç almaya karşı olduğunu hatırlatarak: “Lafarge’den gelen ortaklık teklifi Daloğlu ailesine çok cazip geldi” diyor.



veya aleyhimize gelişen olayları, yöneticiler ve ilgili personelimiz ile birlikte tarafsız, adil ve hakkaniyet çerçevesinde çözmeye gayret gösterdik, ilgili herkesin bilgisine başvuruldu ve düşüncesi değerlendirdi” diyerek, Muharrem Bey ve akabinde üçüncü kuşak yönetim liderliğinde merkez yönetim ekibin içinde yer almaktan dolayı mutlu olduğunu ifade ediyor.

Lafarge ile görüşmelerin 2 yıl sürdüğüne dikkat çeken Mustafa Lokman Tatlarlı, görüşmelerin çoğunda bulunmuş. Daloğlu Ailesi’nin faizle borç almaya karşı olduğunu hatırlatarak: “Lafarge’den gelen ortaklık teklifi Daloğlu Ailesi’ne çok cazip geldi” diyor.

Lafarge’la yapılan ortaklık sonucunda bir dizi yeniliklerin yaşandığına işaret eden Turan: “Aynı yıl içinde Satış ve Pazarlama Müdürlüğü’ne atamam yapıldı. Bundan sonraki hedefimiz satış ve pazarlama olarak ekibimizi güçlendirmek ve müşterilerimize, firmamıza yakışır hizmet sunmak. Ankara Merkez Bölge’nin yanı sıra Marmara Bölge Müdürlüğü ve Ege

Bölge Müdürlüğü’nü hayata geçirdik, satış ve pazarlama ekibinin etkinliğini artırdık. Tüm bölgelerde bayi yapılanmasını sağladık” şeklinde konuşuyor.

Başalp, 1987 yılına ait unutamadığı anısını şöyle anlatıyor: “1987 yılı idi. O zamanlar milyar liralara çok büyük ve herkesin aklının almadığı rakamlar. Dalsan’ın yetmiş bir milyon lira olan sermayesini 14 kat kadar artırıp bir milyar liraya çıkaracağız. O tarihlerde, Yönetim Kurulu sermaye artımını Genel Kurul’a teklif ediyor, Genel Kurul artım kararı alıyor. Ticaret Bakanlığı’ndan artım izni alınıyor. Artan sermayenin ¼’ü bir bankaya bloke ediliyor. Ticaret Mahkemesi’ne başvuruluyor. O yılın ticari defterleri mahkemeye ibraz ediliyor. Mahkeme bilirkişi kurulu seçiyor. Kurul, önceki sermayenin ödendiği, toplantının ve alınan kararın usule uygun olduğu, artırılan sermayenin ¼’ünün bankaya bloke edildiği ve yasanın aradığı prosedürün tamamlanmış olduğuna dair mahkemeye rapor verirse mahkeme, sermaye artımına karar veriyor. Yazılıp imzalanan karar bankaya getiriliyor ve banka da para üzerindeki blokeyi çözüyor ve paranızı iade ediyor idi. Paranın bankada bir gün dahi beklemesi ciddi maliyet getirmekte. Üstelik, hem acelemiz var hem de şirketin bloke edilen paraya acil ihtiyacı var. Günlerden de cuma. Aynı gün işlemi bitiremezsek bloke para 4 gün bankada kalacak. Sayın Tatlarlı ile birlikte gerçekleştirdiğimiz ekip çalışması ve dayanışma ile 24.07.1987 günü sabah erkenden bloke vs. işlemlerini tamamladık. Bakanlık Komiseri geldi. Saat 10.00 da Genel Kurul toplantısını yaptık, aynı gün parayı bloke ettik, aynı gün bilirkişi seçimi, dosyanın bilirkişi verilmesi ve bilirkişi raporunu hazırlattık, aynı gün mahkemenin kararı yazılmış ve saat 17.30’da Ziraat Bankası



Merkez Şubesi'nden bloke ettiğimiz para tekrar şirketin kasasına girmiş lakin, biz de koşturmadan ve telaştan helak olmuşuk. O gün akşam şirkette yorgunluk kahvelerimizi yudumlayıp Muharrem Bey'e tekmiil verirken biz bile normal koşullarda 3-5 gün süren böyle bir operasyonda göstermiş olduğumuz başarıma hayran kalmıştık. Mahkemenin Başkatiibi de uzunca bir süre, sermaye artımının en çabuk ne kadar sürede bitirilebileceğini soranlara, bu olayı örnek olarak göstermiş ve 'Hadi canım sende, asla yetişmez' diyenlerin önlerine bizim dosyayı iteleyivermiş idi".

Çalışanlarına her zaman bir baba ve abi olmaya çalışan Muharrem Daloğlu, Mersin Silifke'de bulunan doğa harikası yazlığını çalışanların kullanımına sunmuş. Yazlığın anahtarları ise Zekeriya Arslan'da. Zekeriya Bey, bu durumu şu sözlerle açıklıyor: "Mersin Tisan'da Muharrem Bey'in doğa harikası çok muazzam 2 yazlığı bulunuyor. Birini kendisi kullanır, diğerini de tüm masraflarını kendi karşılamak üzere personelin kullanımına sunar. Bunun planlamasını da ben yaparım. Her yıl belirli bir takvim oluşturarak şirket personelinin sırayla yazlıktan yararlanmasını sağlıyoruz."

Mustafa Bey, Muharrem Bey'i gönlü bol bir insan olarak anlatıyor. "Bizim yemekhanemiz şu anda bulunduğumuz binanın karşısındaydı. Kim olursa olsun, yoldan geçen gelir yemek yedi. Bir gün ben Muharrem Bey'e: "Ağabey şu yemek işini düzene oturtalım her önüne gelen yiyor" dedim. Bana: "Ne olacak yesinler. Kim gelirse yesin. Kim bilir biz kimlerin duasıyla ayaktaız." dedi. Bir de buradaki

yemeğin kalitesi bizim yiyebileceğimiz yemeğin kalitesiyle aynı olmalı, derdi. Asla altında olmamalı şeklinde talimatı var.

Satış ve Pazarlama Müdürü Şerafettin Turan'ın unutamadığı anılardan birini anlatmaya başlayınca masada bulunan herkes kahkahaya boğuldu. "1977 yılında İskitler'deki alçı fabrikasındayız. Talep çok yoğun, üretim kısıtlı, saat 10'a kadar şehir içi araçlarına, 10'dan sonra da şehirlerarası araçlara yükleme yapıyoruz. Saat 10.15 sularında Ankara müşterilerimizden Ahmet Çelikkol kamyonetiyle alçı almaya geldi fakat saat 10'u geçtiği için kural gereği ürünün verilemeyeceği ifade edildi. Bunun üzerine fabrika müdürü Orhan Bey'e şikayete gitti. Orhan Bey de aynı ifadeleri kullanarak, yükleme yapılamayacağını belirtti. Ayrıca Orhan Bey: "Mal yok, çıkar cebinden bir elma ver" dedi. Ahmet Bey. "Elmayı nereden bulayım?" deyince Orhan Bey de, bende de maalesef alçı yok, diyerek müşteriyi ikna etti. Birkaç gün sonra Ahmet Çelikkol yine aynı saatlerde geldi ve aynı söylemler gerçekleşti fakat bu sefer Ahmet Bey tedbirli gelmişti, cebinden elmayı çıkarınca Orhan Bey müthiş bir kahkaha atarak müşterinin istemiş olduğu alçıyı verdi."

Satış ve Pazarlama olarak güçlü bir ağa sahip olduklarını anlatan Şerafettin Turan, adeta takım ruhu ile çalıştıklarını ifade ediyor. "2000 yılında satış ve pazarlama ekibi genişletilmiş, Marmara ve Ege Bölge Müdürlükleri kurulmuş ve hedef planımızı oluşturmak üzere ilk toplantımızı, soğuk ve kar yağışlı bir şubat akşamı yola çıkarak Ürgüp'te gerçekleştirecektik. Ankara'dan yola çıktık ama yolda aşırı kar



Çalışanlarına her zaman bir baba ve abi olmaya çalışan Muharrem Daloğlu, Mersin Silifke'de bulunan doğa harikası yazlığını çalışanların kullanımına sunmuş.

yağışı ve buzlanma nedeniyle ilerlemeye imkân olmadığı gibi otobüsümüz yoldan çıkarak kara saplandı. Satış ekibimizin çoğu işe yeni girmişti, ilk karşılaştıkları zorlukta dayanışma, özveri ve ekip ruhunu göstererek otobüsümüzü saplandığı kar yığınının saatlerce uğraşarak çıkartmıştı ve ertesi sabah toplantının yapılacağı yere ulaşmıştık ama bu olay ekip olarak ilk eğitimimiz olmuştu.

1999'da yaşanan Gölçük depremi, adeta Türkiye'yi yasa boğmuştu. Marmara Bölgesi'nin ağır etkilendiği bu deprem bölgesinde yer alan Lafarge Dalsan, bayilerini unutmadı. Alacağını tahsilden çok, bayilerinin yaralarını nasıl sarabilirim, düşüncesiyle hareket etti. O günleri ve yaşadıklarını şöyle hatırlıyor Mustafa Lokman Tatlarlı: "Bayilerimizi içinde bulundukları bu acı durumdan çekip çıkarmak ve motive etmek için elimizden gelen herşeyi yapmıştık. Yıkımlar ve kayıplar çok büyüktü." diyen Tatlarlı'nın, hemen arkasından Turan söz aldı: "Gölçük, Adapazarı ve son olarak Van depremlerinde zarar gören bayilerimizin maddi manevi olarak arkalarında olduğumuzu hissettirdik. Dertlerine ve acılarına merhem olmaya çalıştık."

Masanın etrafında yer alan dört önemli isme ortak bir soru sorduk. Dalsan'da çalışıyor olmak hayatınıza nasıl bir renk kattı? Dört isim de aynı yanıtı verdi.



Dalsan hayatlarının kendisi, yaşamları oldu. Bunun üzerine Turan'ın son sözleriyle sohbeti noktıyoruz: "Dalsan'la iş hayatıma başladım ve onunla iş hayatımı sonlandıracağım. Bu firmada çalışmak kesinlikle bir ayrıcalıktır. Tüm çalışanların bu bilinçle işlerine sarılmaları ve bu firmanın ilerlemesine katkıda bulunmaları gerektiğini düşünmekteyim."



Bu firmada çalışmak kesinlikle bir ayrıcalıktır. Tüm çalışanların bu bilinçle işlerine sarılmaları ve bu firmanın ilerlemesine katkıda bulunmaları gerektiğini düşünmekteyim

51 yıldır alçı ile uğraşan Kardalsan Yapı'nın sahibi Mehmet Karabay:

“Alçıyı tanıtmak için İstanbul’u adım adım dolaştım”

Yazı ve Fotoğraf: Mehmet Avcı

Kardalsan Yapı Limited Şirketi’nin sahibi Mehmet Karabay, alçıya emek vermiş, adeta yıllarca alçıyla uğrularak 51 yılı geride bırakmış bir isim. Lafarge Dalsan’ın en eski bayii. İstanbul’da biri Avrupa biri de Anadolu yakasında olmak üzere iki şubesiyle hizmet veriyor. İstanbul ve Marmara’yı adım adım dolaşarak tanıtım ve pazarlama yoluyla alçının yaygınlaşmasına büyük emeği geçmiş Karabay, bugün başarılı bir işadamı.



Herhangi bir iş kolunda yarım asır faaliyet göstermiş, iyi-kötü birçok olaya şahit olmuş insanlarla sohbet etmek, röportaj yapmak hep ilginç ve keyif verici gelmiştir bana... Bir kütüphanede zaman geçirmek ya da zaman tüneline gezinmek gibi... Lafarge Dalsan’ın İstanbul bayilerinden Kardalsan Yapı Limited Şirketi’nin sahibi Mehmet Karabay’la konuşmak bunların en keyiflilerinden biri oldu... Mehmet Bey ile telefonda görüştüğümüzde önce Anadolu Yakası’ndaki şubede görüşmek üzere anlaştık. Ancak sonra 1960 yılından beri şirketin merkezi olan Unkapanı’ndaki ofiste görüşmenin daha uygun olacağına karar verdik.

Yağmurlu bir İstanbul sabahında, keyifli bir deniz yolculuğunun ardından Unkapanı’nda eski Tekel binasının yakınındaki ofisi bulmamız zor olmadı. Mehmet Bey, yılların verdiği alışkanlık ve esnaf sorumluluğu ile sabahın erken saatlerinde işinin başında olmaya özen gösteren edasıyla ofiste bizi bekliyordu. Sohbetimize başladığımızda Mehmet Bey’in şirketteki en büyük yardımcısı kızı Şermin Hanım da çay ikram ederek, yağmurun da etkisiyle, biraz soğuyan İstanbul havasında içimizi ısıttı.

1933 yılında Kayseri’de doğan Mehmet Karabay, 1950 yılında, o yıllarda “taşı top-rağı altın” diye tüm Türkiye’ye nam salan İstanbul’a çalışmak ve iş kurmak için göç etmiş. İstanbul’da o dönemin gözde

ticaret alanlarından olan kereste ticaretine başlamış. 1960 yılına kadar kereste ticareti ile uğraşan Mehmet Bey, 1960 yılında eniştesi Muharrem Bey’le ortaklık kurarak alçı sektöründe faaliyet göstermeye başlamış. Kurdukları şirketin merkezi de söyleşiyi yaptığımız Unkapanı’ndaki ofis. O yıllarda alçıyı bilen ve kullananların sayısı oldukça sınırlı olduğundan bir ürünü pazarlamak ve satmak da büyük emek ve sabır istiyormuş. Bundan sonrasını Mehmet Bey’in ağzından dinlemek daha doğru olur diyerek sözü kendisine bırakıyoruz. O tarihlerde alçı işinde tek başına faaliyet göstermenin kolay olmadığını belirten Mehmet Karabay, yaşadığı sıkıntıları ve harcadığı emeği şöyle anlatıyor:

“1960 yılından 70 yılına kadar İstanbul’da alçı işinde olan, Dalsan bayisi olarak bir tek ben faaliyet gösteriyordum. Alçıyı pek bilen ve kullanan yok o tarihlerde. Siz bilinmeyen bir ürünü pazarlamaya, müşteri bulmaya çalışıyorsunuz. Satabilmeniz için önce tanıtıp kabul ettirmeniz gerekir insanlara. O dönemde bunun için çok çaba sarf ettik. 1960’lı yıllarda alçıyı tanıtmak ve pazarlamak için İstanbul’da adım atmadığım yer kalmadı desem abartı sayılmaz. İstanbul’dan sonra İstanbul’un çevresindeki illeri, Marmara bölgesini gezmeye başladım. O zamanlar Chevrolet marka bir kamyonetim vardı. O kamyonet ile İstanbul ve çevresinde hatta Türkiye’nin birçok ilinde alçıyı tanıtmak

Eskiden ürün olarak sadece alçı vardı elimizde, ilk zamanlar pazarlamasında zorlansak da zamanla her şey yerli yerine oturdu. Şimdi ise, çok sayıda ürünü var Lafarge Dalsan'ın...

ve pazarlama faaliyetlerini zor şartlar altında yıllarca sürdürdüm. Yeni ve farklı bir ürünü insanlara kabul ettirmek, pazarlamak ve satmak kolay iş değildi. Zaten o dönemde iki alçı türü vardı; biri sarı renkli olan Çankırı alçısı diğeri de bizim alçımız Dalsan alçısı. İnsanlar alçıyı sadece duvarlarda oluşan delikleri kapatmak için kullanırlardı o zamanlar. 1970'lerden sonra kartonpiyer rağbet görünce alçı dekoratif bir ürün olarak kullanılmaya başladı."

Yıllar içinde tüm sektörlerde olduğu gibi alçı sektöründe de büyük değişimin yaşandığını, teknolojinin ve ürünlerin geliştiğini dile getiren Mehmet Bey, zaman geçtikçe oluşan büyük farkı şöyle anlatıyor:

"Bizim dönemimizde Dalsan bir aile şirketi olarak faaliyet gösteriyordu. Yıllar içinde gelişen ve büyüyen bir firma olarak 1992 yılına kadar geldi. 1992 yılından itibaren daha kurumsal bir firma olmaya başladı. Biz de aynı yıllarda Kardalsan Yapı olarak, limited şirket haline geldik ve ticari hayatımızı bu adla devam ettirdik. O tarihe kadar hizmet verdiğimiz müşteri sayısı kartonpiyer ustaları ile sınırlıydı. İnşaat sektörü bu denli gelişmemişti. Alçı tanınmıyordu. Bu ürünün tanıtımı için yıllarca sabırla büyük emek harcadık. İstanbul'da tanışmadığım, dolaşmadığım kartonpiyer ustası kalmamıştır herhalde o yıllarda. Ürünün tanıtımı kadar nakliyesi ve sevkiyatı da zordu o zamanlar. 1970 yılına kadar alçı bugünkü gibi hazır torba ambalajında değildi. Paketleme için o zamanlar eski çimento torbalarını toplar, satın alır, onları temizler ve Ankara'ya gönderirdik. Ankara'da fabrikada alçı bu torbalara doldurulur ve bize gönderilirdi. 1970 yılından sonra kraft torbaya geçildi. Daha sonra bugünkü haline geldi. 1960 yılından 1970 yılına kadar 40 tonluk bir alçı üretimi söz konusuydu. O zamanlar sadece kartonpiyer alçısı vardı. 1992 yılından sonra firma

kurumsallaşınca her şey değişti. Ürün çeşidi de arttı, üretim miktarı da. Şimdi alçı ve alçı ürünleri vazgeçilmez inşaat malzemeleri haline geldi..."

Mehmet Bey, yıllar içinde ticaretin de esnaflığın da çok değiştiğinden dert yanıyor. Eski günleri arıyor. "Bizim zamanımızda söz senetti" diye başlıyor söze: "Evet o dönemlerde bir söz yeterdi. Onun dışında bir belgeye, senede, çeke ihtiyaç yoktu. Esnaf da müşteri de usta da sözünde dururdu. Sektördeki herkes birbirine güvenir, biri diğerini zora sokmaz, karşılıklı anlayış içinde birbirlerine destek olurlardı. Şimdi bunların hepsi değişti, insanlar da değişti, ticaret koşulları da. O zamanlar bir sözle, telefonla hiç tereddüt etmeden bir kamyon malı gönderirdik, "parasını öder mi, ne zaman öder" endişesini taşımadan. Şimdi öyle mi?" diye sitem ediyor.

Mehmet Bey'le sohbetimizde kartonpiyer işinin asıl ustalarının İtalyanlar ve Ermeniler olduğunu öğrendik. 1990'lı yıllardan sonra yetişen kartonpiyer ustalarının çoğu bu ustaların yetiştirdiği insanlar. Mehmet Bey 1970'li yıllara kadar İstanbul Boğazkesen'de dükkanları olan İtalyan kartonpiyer ustaları ile çalışmış, onlara alçı satmış.

Mehmet Bey'le geçmişe uzanan sohbetimizi biraz da günümüze taşımak için 80'inci yılını kutlayan Dalsan ile ilgili duyularını soruyoruz. Mehmet Bey, şirketin

çok iyi, eğitimli ve işinin ehli bir yönetim kadrosu ve çalışan ordusuna sahip olduğunu bu nedenle de 80 yılı başarıdan başarıya koşarak geride bıraktığını söyledi. Mehmet Bey, firmanın geçmişinin ne denli sağlam temeller üzerine kurulduğunu bildiği için geleceğinin de ne denli parlak olduğunu görebildiğini ekliyor, kendinden emin bir şekilde.

Mehmet Bey, Lafarge Dalsan'ın satıcı bayilerinden; uygulama hizmeti vermiyor. Müşterileriyle ilişkilerini ve müşterilerin Lafarge Dalsan ürünlerine bakışı ile ilgili şunları söylüyor; "Eskiden ürün olarak sadece alçı vardı elimizde, ilk zamanlar pazarlamasında zorlansak da zamanla her şey yerli yerine oturdu. Şimdi ise çok sayıda ürünü var Lafarge Dalsan'ın... Her geçen gün de yeni ve devrim niteliğinde ürünler geliştiriyorlar. Müşteriye sunacağımız birçok ürün var artık elimizde. Tanıtımı için de bir şey yapmamız gerekmiyor çünkü ürün kendini kabul ettiriyor ve talep görüyor. Müşterilerimiz Lafarge Dalsan ürünlerinin kalitesine güveniyor. Aksesuar yönünden de aynı şekilde ürün çeşitliliğinden söz edebiliriz. Aksesuarlarımız da büyük talep görüyor. Çünkü Lafarge Dalsan'ın ürünlerini tercih eden müşterilerimiz, aksesuarda da Lafarge Dalsan markasından vazgeçmiyor. Nitekim kaliteli iş çıkarmak için ürün tamamlayan aksesuarın da kaliteli olması gerektiğini biliyorlar."



Dalsan ile

elli yılı

aşan birliktelik



Yazı ve Fotoğraf: Rasim Atalay

Halil İbrahim Sayar, Daloğlu Fenni Alçı adıyla Muharrem Daloğlu'nun ürettiği alçıyı Konya'da satışa sunan ilk bayi. Sayar, Dalsan Ailesi ile dostluğu ve işbirliğini yarım asırdan fazladır sürdürüyor. 1960 yılından bu yana Lafarge Dalsan'ın sadık bayisi. Müşterilerinin beğenisi üzerine Lafarge Dalsan'ı tercih eden Halil İbrahim Sayar, "ticaretimiz hep saygı ve güven çerçevesinde sürdü" diyor.

Yaptıkları işin, inşaat boyaları üzerine olduğunu ve o zamanlarda alçıya ihtiyaç duyduklarını, böylece Muharrem Daloğlu

ile tanıştıklarını belirten Sayar, yüzünde sıcak bir gülümsemeyle eskiden alçı talebinin bugünkü kadar fazla olmadığını, bazı ustaların ve genelde dışçilerin alçı talep ettiklerini de, ekliyor.

Lafarge Dalsan'ın ürün kalitesindeki istikrarı kadar, çalışma prensibinde de hiç azalmayan dürüstlüğe ve güvenilirliğe dikkat çeken Sayar, Lafarge Dalsan'ın sahipleri hakkındaki gözlemlerini şöyle anlatıyor: "Gerçekten çalışkan insanlardı. O dönemde alçıyı koyacak kap, yani bugünkü gibi hazır torbalar yoktu. Bütün inşaatları dolaşırlar, inşaatlarda kullanılmış olan çimento torbalarını toplarlardı, onların

içini alçı ile doldurup gönderirlerdi. Yani alçıyı koyacak kağıt torbaları yoktu. Bazen ben burada inşaatlardan topladığım boş kağıt torbalarını Ankara'ya yollardım. Böyle sıkıntılı günlerden geldiler ama hiç yılmadılar. İşlerini sevdiler, umutlarını hiç kaybetmediler ve başardılar. Bayilik için bize gelen farklı alçı markaları da vardı ama biz Dalsan'a güvendik ve bu güvenimizde de yanılmadığımızı gördük."

Daloğlu Ailesi'nin zor koşullardan bugünlere, yılmadan ve emin adımlarla geldiğini anlatan Sayar, "ama bugün bir zamanlar ambalaj sorunu yaşayan bir firma olduğuna inanamazsınız" diyor.



1920 doğumlu olan Halil İbrahim Sayar, bugün 91 yaşında... Çalışmayı çok sevdiğini ve yaptığı bütün işleri fişleriyle beraber arşivlediğini söyleyen Sayar, gerçekten yaşayan bir tarih. 1950 yılında Gelir Vergisi Kanunu ile birlikte defter tutmaya başlamış. Maliye Bakanlığı'nın gelir vergisi kanununu öğreten kursa ilk kaydolanelardan.

MUHARREM DALOĞLU
DALOĞLU FENNİ ALÇI FABRİKASI

Büyük Sanayi 1. Caddesi Sincap Sokakı
Tel. 11 89 78 — ANKARA

Muharrem Daloğlu
Fenni Alçı Fabrikası
Büyük Sanayi 1. Caddesi
Sincap Sokakı
Telefon: 11 89 78 — Ankara

FATURA № 1193 1.12.1962

Bay Halil İbrahim Sayar
Eski AŞ Pazarı Cad. No 90 Konya

MALIN CINSİ	Torbha adedi	Kilo	FIATI	TUTARI
Extra-Extra Alçı	150	5.250	665	99750
Yığnat Alçı	70	2.450	490	34300
			<i>Yekün</i>	<u>134050</u>
<i>Y. Bin ve yarı Kukopso Leader</i>				
<i>E.M.H.</i> <i>/ 734</i>				



Halil İbrahim Sayar, Lafarge Dalsan'a olan güvenlerinin sonsuz olduğunu söylerken, ürün tanıtımını yaparken zorlanmadığını, müşterilerinin; alıcıyı doğru kullanmasını bilen ustalardan oluştuğunu, böylece ürünlerle ilgili hiçbir şikayet gelmediğinin de altını çiziyor .

‘Lafarge Dalsan’ı

gözüm kapalı satıyorum...’

Yazı ve Fotoğraf : Murat Şişman

Lafarge Dalsan’ın ilk bayilerinden biri olan ve bugün iş hayatında kendine önemli bir yer edinmiş olan Nevşehir Öncül Yapı, 1980’den bu yana Lafarge Dalsan’la olan alışverişini sorunsuz bir şekilde ve başarıyla sürdürüyor.

Daha önce başka markalarla çalışan Öncül Yapı’nın kurucusu Kamuran Öncül, Lafarge Dalsan’la tanışmalarının, Nevşehir’e özgü olan Sarıtaş’ın ustalarının sayesinde olduğunu söylüyor. Lafarge Dalsan’ın prizi ve Sarıtaş’ı kavramış olmalarının, yaptıkları işe büyük avantaj sağladığını da dile getiren Öncül, 1980’den bu yana hiçbir ustanın Lafarge Dalsan ürünlerinden şikayet etmediğini de gururla bizimle paylaşıyor.

Lafarge Dalsan malzeme kalitesinin yanında çalışma prensipleriyle de bayilerinin işlerini kolaylaştırıyor ve alçı sektöründeki yerini sağlamlaştırıyor. Kamuran Öncül, Lafarge Dalsan’ın güvenilirliğini şu sözlerle dile getiriyor: “Ne malzemelerde, ne de parasal yönde bir sıkıntımız oldu. Güvene dayalı, prensipli, ve karşılıklı anlayışla bunca yıl çok iyi, çok verimli çalıştık. Ticarete önemli olan güven ve karşılıklı anlayışı Lafarge Dalsan’da fazlasıyla gördük, görmeye de devam ediyoruz. Biz esnaf olarak, mal teminine, finansal yaklaşıma güveniyoruz; ustalar da kalitesine fazlasıyla inanıyor.”

Bayiliği aldıklarından bu yana Öncül Yapı gibi Lafarge Dalsan’ın da kendini yenilediğini ve geliştiğini vurgulayan Öncül, “Lafarge Dalsan çok ilerleme gösterdi, ürün yelpazesini genişletti, çalışma



prensipleri her zaman iyiye doğru gitti, ürün kalitesi arttı, eskiden ambalaj olarak kullandıkları dayanıksız kağıtlar yerine yırtılmayan ambalajlar kullanmaya başladılar” diyor.

Lafarge Dalsan olmasaydı neler olurdu sorusuna, bayilik bugün geldiği yerden çok gerilerde olurdu şeklinde cevap veriyor Kamuran Öncül: “Lafarge Dalsan olmasaydı ürünlerden tam randımanları alamayabilir, çalıştığımız firmalarda süreklilik sağlayamayabilir, malımızı güvenle, sorun çıkmayacağını bilerek satamayabilirdik. Her zaman kaliteli, müşteri odaklı çalışan bir firma bulamayabilirdik.

Lafarge Dalsan’ın başarısını, müşterilere sağladığı memnuniyetten kazandığını belirten Öncül, müşterilerin ürünler

Ticarete önemli olan güven ve karşılıklı anlayışı Lafarge Dalsan’da fazlasıyla gördük, görmeye de devam ediyoruz.

açısından hiçbir şikayetlerinin olmadığını, kendilerinin de bayi olarak bu durumdan son derece memnun olduklarını dile getiriyor.

Lafarge Dalsan'la 30 yıllık ticari ilişkisi olan Öncül Yapı'nın kurucusu Kamuran Öncül bir anısını paylaşıyor bizimle: " Bir gün önemli bir müşterimizin mala ihtiyacı oldu. Biz de ürünü getirmeleri için; Lafarge Dalsan'a faks çektik. Ancak faks nedense firmaya ulaşmamış. Ürünü almak için arabamızı yolladık, akşam 10:00'a kadar sıra beklemiştir. Sonunda yolladığımız arkadaş'a "Faksınız yok" demişler. Ben de firmadaki bir yetkiliye ulaştım. Gece saat 12'de malları arabamıza yüklediler. Bu kadar profesyonel bir firma gerektiğinde sorunu çözmek için böyle de çalışıyor. Lafarge Dalsan, duruma, saate, belgeye, prosedüre bakmaksızın; bayilerinin, müşterilerine mahcup olmamaları için elinden geleni her zaman yapmıştır."

Lafarge Dalsan'la çalıştıkları müddetçe ilerleme kaydedeceklerine neredeyse kesin gözü ile bakan Öncül, müşterilerine Lafarge Dalsan ürünlerini, gözü kapalı sattığının da altını çiziyor.

Lafarge Dalsan'la yaşadığı başka bir anıyı daha bizlerle paylaşan Öncül, bu sefer Lafarge Dalsan'ın sağladığı sosyal etkinlikler ve dostluklar için minnettar

Ürün tanıtımını yaparken hiçbir zorluk çekmediklerini dile getiren Öncül, Lafarge Dalsan adını ve ürünlerini bilmeyen çok az sayıda insan olduğunu, hatta Lafarge Dalsan'la çalıştıklarından bu yana bu markayı tanımayan müşteri görmediğini vurguluyor.



kalmış: "Bize Antalya'da 4 günlük bir tatil sağladılar. Hayatımın ilk tatiliydi. Antalya'yı daha önce hiç görmemiştim ama Lafarge Dalsan sayesinde bu tatil benim için bir ilk olmuştu. Her şeyiyle mükemmel, çok güzel bir tatildi. Orada birçok güzellik yaşadık, dostluklar kurduk, çevremizi genişlettik."

Ürün tanıtımını yaparken hiçbir zorluk çekmediklerini dile getiren Öncül, Lafarge Dalsan adını ve ürünlerini bilmeyen çok az sayıda insan olduğunu, hatta Lafarge Dalsan'la çalıştıklarından bu yana bu markayı tanımayan müşteri görmediğini vurguluyor. Eğer bilemeyen birine denk gelirse : " Lafarge Dalsan ürününü deneyin, eğer memnun kalmazsanız; hem alçısını alacağım hem de ustalığını karşılayacağım" diyerek, ürüne ve markaya olan güvenini dile getiriyor.



Bayilikle gelen 52 Yıllık

dostluk

Muzafer Arslan

İrfan Öztürk'ün, Dalsan Alçı ile tanışıklığı 1960 yılına kadar gidiyor. 50 yılı aşan işbirliği sürecinde, bugün artık işlerin başına İrfan Öztürk'ün oğlu, ikinci kuşak temsilci Mehmet Öztürk geçmiş. Öztürk, "Kolayı herkes yapar önemli olan zoru başarmaktır. Dalsan'ın, yapmış olduğu yatırımlarla ve kat ettiği yolla zoru başardığını, hep birlikte görmekteyiz diyor.

Dile kolay, beraberlikleri 52 yılı devirmiş. Bugün sektöre kazandırdığı dinamizm ve yaptığı yenilikler ile Lafarge Dalsan, Türkiye'nin adeta gözbebeği konumunda. İlk olarak 1960 yılında Daloğlu Fenni Alçı adıyla üretim gerçekleştiren Dalsan Alçı, Batı Karadeniz Bölgesi'nde yer alan Düzce'de bayilik görevini İrfan Öztürk'e vermiş. Dalsan'dan gelen alçıları, piyasaya sunan ve her geçen gün artan

talebi karşılamak adına Ankara ile yoğun mesai içinde çalışan ise İrfan Öztürk'ün oğlu Mehmet Öztürk oluyor. Mehmet Öztürk, "Lafarge Dalsan, 80'inci yaşını kutluyor... Bu başarı bir gururdur" diyor. Mehmet Öztürk, ALÇİM'in 80'inci yılı dolayısıyla sorduğumuz soruları cevapladı.

Dalsan ile ne zaman çalışmaya başladınız?

Dalsan ile çalışmamız 1960'lı yıllara dayanıyor. Ben ikinci jenerasyon olarak işin başındayım. Babamdan devir aldığım işleri, daha iyi şartlarda ve ortamda devam ettiriyorum.

Dalsan'ın ilk yıllarda çalışma prensibi nasıldı?

Bildiğim ve benim de bazı ticari olayları yaşadığım kadarı ile; geçmiş yıllarda çalışma prensipleri tabii ki şuan ki kadar

kurumsal değildi, o zamanlar daha çok manevi duygular ağır basıyordu. Karşılıklı güven esasına dayalı çalışma düzeni vardı, tabii günümüzde artık kurumsal yapı hakim ve profesyonel yönetim, eski çalışma şartlarını tamamen bitirmiş durumda.

Dalsan'ı yakından takip eden biri olarak, Dalsan'ın sektör içindeki konumunun yıllar içindeki değişimi hakkında neler söylersiniz?

Sektör içindeki konumu itibarı ile her geçen gün yeni rakiplerle mücadele etmekte olan Dalsan, bayilerini de bu koşul ve şartlarda elinde tutmak zorundadır diye düşünüyorum. Gördüğüm ve bildiğim kadarı ile iyi bir bayi ağı var. Piyasadaki olumlu veya olumsuz tüm koşullara rağmen sektörde sürekli ken-

Lafarge Dalsan denildiğinde müşterilerimiz üzerinde çok olumlu bir etki bıraktığımızın farkındayım. Markaya olan güvenimiz ve müşterilerimizin güveni bizi rakiplerimize oranla pazarda daha etkili kılıyor.

dini yenileyerek lider konumunu korudu. Kolayı herkes yapar, önemli olan zoru başarmaktır. Dalsan'ın, yapmış olduğu yatırımlarla ve kat ettiği yolla zoru başardığını, hep birlikte görmekteyiz.

Dalsan olmasaydı sizin yaşamınız ve sektörün durumu nasıl olurdu sizce?

Tabii bunu yaşamadan tahmin etmek zor, ancak mutlaka birilerinin bu hizmeti vereceğini düşünecek olursak eğer, sanırım başka bir marka ile yolumuza devam etmiş olacaktık. Sektörde de Dalsan gibi işinin uzmanı bir rakip olmayacaktı, bundan da en fazla rakipler kazançlı çıkacaklardı.

Dalsan ürünleri yıllar içinde kalite artışı göstererek ilgi uyandırırken, bu durum müşterileriniz tarafından nasıl algılandı?

Biz toplum olarak maalesef yeniliklere çok fazla açık değiliz ve bu konularda biraz ön yargılarımız var. Eski alışkanlıklarımızdan çabuk vazgeçemiyoruz. Geliştirilen ürünlere dahi şüphe ile bakıyoruz ancak tüm bunlara rağmen değişiklikleri yeni nesil daha çabuk kabul ediyor. Aslında eski ürünlerin yerine geliştirilen malzemeler, hem tasarruflu hem ekonomik hem de uzun ömürlü olmasına rağmen kullanıcılara bu malzemeleri kabul ettirmek bazen zor olabiliyor ama kabul ettirmek de işimizin bir parçası. Gerektiğinde kullanıcıların işyerine veya uygulama sahasına gidilerek bu malzemeler uygulamalı olarak tanıtılıyor ama bazen kısa vadede başarı sağlanamıyor. Kullanıcıların endişesi, sorunlarla karşılaşmak olsa gerek. Kendilerine göre haklı sayılabilirler; ancak yeni malzemeleri denememek için gerçekçi bir neden değil, diye düşünüyorum.

Dalsan ile ticaretinizde başta karşılıklı güven olmak üzere kurulu güzel bir diyalog vardı. Yarım asrı geçen birlikteliğinizde siz de iz bırakan anılar var mı?

Yanılmıyorsam o zaman 7-8 yaşlarındaydım; babamla birlikte büyük sanayiye gideki fabrikaya yapmış olduğumuz ziyaretimizdeki o eski fabrika gözlerimin

önüne geliyor. Şu andaki yapılanma ile karşılaştırdığımda kendimi inanılmaz bir gelişme göstermiş olarak görüyorum. Yüksek teknolojiye dayanan bir üretim tesisini karşımda görüyorum ve anlıyorum ki zaman her şeyi hızla değiştirmiş ve daha da değiştirecek. Geçmişteki üretim tesisini gören o şanslı ben, umarım gelecekteki değişiklikleri görebilecek o şanslı yine ben olurum.

Bayi toplantıları da takım oyununda önemli stratejidir. Sizin bu toplantılara ilişkin unutamadığınız bir anınız var mı?

Uzun yıllar Dalsan bayisi olmama rağmen Antalya'da gerçekleşen ilk bayiler toplantısını unutamıyorum. Bugüne kadar birçok toplantıya katılmama rağmen, bu toplantı unutulmazlar arasında yerini aldı.

Müşterilerinizin Lafarge Dalsan ürünlerine bakış açısı nasıl?

Lafarge Dalsan denildiğinde müşterilerimiz üzerinde çok olumlu bir etki bıraktığımızın farkındayım. Markaya olan güvenimiz ve müşterilerimizin güveni bizi

rakiplerimize oranla pazarda daha etkili kılıyor. Tabii ki burada marka gücü çok önemli, günümüzde artık marka olmak zor ve bunu taşıyabilmekte çok zor ama eminim ki bayilerinizin de desteğiyle bu zorlukların üstesinden fazlasıyla gelebiliyorsunuz.

Dalsan'ın gelecekteki yeri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Geçmiş yıllarda, alçı şu andaki gibi çok yoğun tüketilen bir malzeme değildi. Bu kadar çok çeşitliliği de yoktu, ama son yıllarda; hem çok kullanışlı, hem sağlıklı ve hem de estetik bir malzeme olduğundan dolayı inşaat sektöründe çok yoğun bir talep patlaması yaşandı. Daha da iyi ve geniş pazarlar bulacağımız düşüncesindeyim. Sürekli kendini yenileyen ve yatırımlarını sürdüren Dalsan, sektörde lider firmalardan biri; bu yüzden gelecekteki yeri de en azından bu şekilde, yani üst sıralarda devam edecektir, diye düşünüyorum.



Lafarge Dalsan ile mükemmelleştik...



Yazı ve Fotoğraf: Yusuf Ersin Doğan

Lafarge Dalsan'ın adının 'Daloğlu' olduğu yıllarda bu markayla tanışan ve bayiliğini alan Niyazi Zencirci, tam olarak 1977 yılında Lafarge Dalsan'la çalışmaya başlamış ve Gaziantep'te bu büyük markanın ilk bayisi olma şansını yakalamış. "O zamanlar Alçı'nın başında Muharrem Daloğlu, satış bölümünde Şerafettin Turan vardı. Şimdi dönüp baktığımız zaman neyi görüyoruz? Bu firma Daloğlu'ndan Dalsan'a geçti. Dalsan da Lafarge Dalsan oldu. Yani yatırımlarıyla Türkiye'mize büyük bir katkısı olduğuna inanıyorum. Yine halen bu firmayla devam ediyoruz" diyen Zencirci, Lafarge Dalsan'la olan ilişkilerinden son derece memnun olduklarını vurguluyor.

İçinde bulundukları sektördeki malzemelerin tamamlayıcı olduğunu, kendisinin önce çimentoyla sektöre adım attığını daha sonra alçıyı kullanmaya başladığını belirten

Zencirci, kendi bayiliğinin Gaziantep'teki ürün portföyünde lokomotifin başında olduklarının da altını çiziyor. Seçilen bir bayi olmalarının altındaki nedenin de Lafarge Dalsan gibi kaliteli bir markayı tercih etmeleri olduğunu da özellikle vurguluyor.

Çalışma prensibinin yıllardır aynı güven sağlayan haliyle devam ettiğini belirten Niyazi Zencirci, zamanın koşulları yüzünden insanlarda ister istemez güvensizlik duygularının arttığını ancak konu Lafarge Dalsan olunca bu duygunun bile ürünün talebini etkilemediğini söyleyerek Lafarge Dalsan'ın müşteriler üzerinde yarattığı kalıcı güvenin altını çizmiş oluyor.

Lafarge Dalsan'la çalışmanın ayrı bir şeref olduğunu vurgulama gereği duyan Zencirci, Lafarge Dalsan'ın yenilikçi ruhunun, kendini sürekli yenileyen ve çağın gereklerine uyan yapısının, bayilerine de

"Yatırımlarıyla Türkiye'mize büyük bir katkısı olduğuna inanıyorum. Yine halen bu firmayla devam ediyoruz"



yansıdığını söyleyerek, iş piyasasındaki portföylerine büyük katkıda bulunduğunu söylüyor.

Lafarge Dalsan'ın büyümeye devam eden bir firma olduğunu belirten Zencirci: "Kalitesiyle davranışlarıyla, karakterleriyle, müşteriye karşı gösterdiği özverisiyle diğer firmalardan ayrılan bir firma. Hem ürünlerin alım satımlarında kolaylık gösteren, hem de müşterilerle olan maddi manevi ilişkilerde farklılık gösteren, zor durumlarda müşterilerine ve bayilerine yardımcı olduğunu göz ardı etme şansımız yok. Böyle bir firmayla çalışmaktan güzel bir şey var mı?"

Lafarge Dalsan'ın Gaziantep'te satılan bir numaralı alçı markası olduğunun altını çizen Niyazi Zencirci, ekonomik sıkıntılarla, müşterilerin ister istemez biraz olsun geri çekildiklerini üzüntüyle dile getiriyor.

Lafarge Dalsan'la 1978 yılında çalışmaya başladıklarını ancak; tam olarak tanışmalarının 1995'te olduğunu dile getiren Zencirci, "17 yıl hiç görüşmemek ve 17 yıl sonra bir insanla tanışmak ayrı bir güzelliştir" diyerek Lafarge Dalsan'la tanışmış olmanın verdiği mutluluğu bizlerle paylaşıyor.

1985'den beri bulundukları Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde tek Lafarge Dalsan bayisi olma özelliğini taşıyan Zencirci, Lafarge Dalsan'ın büyüdükçe geliştiğini belirterek "Firma adının büyüklüğüyle de kalitesiyle de artı sağlayabilir. Tabi ilerideki dönemlerde firma için bayilerinde bir artışı olabilir. Bayiinin müşteriyle olan ilişkileri, müşteriyle bağlantıları, ürünü müşteriye tanııtış tarzı önemlidir. Yani ürün tanıtımında sadece firmanın kaliteli olması yeterli

değildir, bayilerin de eş değerde bunlara destek vereceğini bilmesi lazım."

Lafarge Dalsan'ı geleceğin parlayan firması olarak gören Zencirci ilginç bir benzetmeyle bu düşüncesini gözümüzde canlandırmayı başarıyor: "Şöyle düşünelim, ortada bir pasta var. Birçok parçaya bölünür; ama üç tanesi daima öne çıkar. Bu üç parçadan pay alan bir kişi de ürettikleri kaliteli ürünlerle aradan sıyrılır ve zirveye oturur. En büyük katkısı da piyasa o sunar. Bu adımı atan da Lafarge Dalsan'dır. Geleceği parlak olan bir firmadır. Sürekli uçlarda olacaktır. Dalsan Türkiye firmasıdır, diğer firmaları gölgede bırakacaktır."

Lafarge Dalsan'ın 80. Yıl dönümü için oldukça içten dilekleri olan Niyazi Zencirci, yeni yılında bu büyük firmaya hayırlı kazançlar diliyor ve ekliyor: "Firmanın 80.yılı tüm Türkiye'ye hayırlı olsun. 80 yıl değil 800'lü yıllar nasip etsin. Zencirci İnşaat ve şahsım Niyazi Zencirci olarak Dalsan'a nice 80 yıllar diliyorum" diyerek Lafarge Dalsan'ın 80 yıllık emeğini gelecek nesillere aktarması gerektiğini söylüyor.

Lafarge Dalsan'la yaşadığı güzel bir anıyı da bizlerle paylaşıyor Zencirci "Geçen sene Antalya'da bir toplantı düzenlediler, biz de davetliydik. Sanatçı gelmişti ama kimse cesaret edip oynayamadı. Ben şarkı söyledim, halay canlandı birden, ortamı neşelendirdik. Lafarge Dalsan'ın Fransız ortakları bile hareketlendi. Çok güzel zaman geçirdik ve unutulmaz bir anımız olmuş oldu" diyerek Lafarge Dalsan'ın iş dışında eğlence konusunda da ne kadar iddialı olduğunu da kanıtlamış oluyor.

"Kalitesiyle davranışlarıyla, karakterleriyle, müşteriye karşı gösterdiği özverisiyle diğer firmalardan ayrılan bir firma. Hem ürünlerin alım satımlarında kolaylık gösteren, hem de müşterilerle olan maddi manevi ilişkilerde farklılık gösteren, zor durumlarda müşterilerine ve bayilerine yardımcı olduğunu göz ardı etme şansımız yok. Böyle bir firmayla çalışmaktan güzel bir şey var mı?"



“Deprem gerçeğinde çelik yapı şart”

Gökhan Gözü

Deprem gerçeğini yavaş yavaş idrak etmeye başlayan toplumun, yeni yapı-lardan ilk talebi, güvenlik. Bu talebi alternatif ve hafif yapılara kaydırarak karşılayan inşaat şirketleri, kısa zamanda Türkiye'nin yıldızı oldu. 1999 Adapazarı depreminin ardından, dünya yapı endüstrisindeki gelişmeleri yakından izleyip, alternatif yapı sistemlerini araştıran Akşan Yapı, bugün yeniliklerin ve ilklerin adresi olmuş durumda. Akşan Yapı yaklaşık 2 milyon m²'ye ulaşan yapı inşa işlerine hafif çelik yapı sistemi ile devam ediyor.

Melih Şimşek, çalışma hayatına aile şirketi Akşan Yapı A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyesi olarak, resmi kurumlar ve özel sektör için betonarme ve çelik alanında üst yapı inşaatı taahhütleri gerçekleştirerek başlamış. 1968 yılında doğan Melih Şimşek, İzmir Türk Koleji ve İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun olmuş. Genç yaşta çalışma hayatına atılan Şimşek'in, pek çok önemli projede imzası var. Şimşek; Akşan Yapı dışında, Akkon Çelik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, Akşan Prokar Gayrimenkul Yatırım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanlığı, Akenta Enerji A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanlığı, Çevre Dostu Binalar Derneği Yönetim Kurulu Üyeliği ve Türk Yapısal Çelik Derneği Yönetim Kurulu Üyeliklerini de yürütmekte.



2001 yılında Türkiye'nin ilk hafif çelik yapı sistemi üretim tesisi Akkon Çelik A.Ş.'ni Çerkezköy'de kuran Melih Şimşek, yurt içinde ve yurt dışında sisteme artan talebe ve gelişen teknolojiye odaklanmış bir isim. 2006 yılı itibari ile Akkon Çelik A.Ş.'yi bugün Avrupa'nın üç büyük üreticisinden biri konumuna getiren yatırımları yapmaya başlayan Şimşek, adeta Türkiye'ye çelik kullanmayı hatırlattı.

Şimşek, 2001 yılında Türkiye'nin ilk hafif çelik konut, okul, hastane, yurt ve askeri lojman yapılarını ülkemize kazandırdı. 2006 yılında bugün toplamda yaklaşık 2.000 konuta ulaşan ilk hafif çelik gayrimenkul geliştirme ve konut projelerinin Akşan Yapı A.Ş. tarafından, Akkon

Çelik A.Ş.'nin ürettiği sistem ile inşa edilmeye başlamasını sağladı. 2010'un son ayları itibariyle yine hafif çelik ile İzmir'de inşa etmeye başladığı 555 konutluk 35. Sokak isimli projesi Türkiye'nin en büyük hafif çelik konut projesi. Proje, Türkiye'den Breeam'e başvuran ilk konut projesi olma özelliğine sahip. Şimşek, Ankara'da inşa edilen AnkaNatura projesi ile Türkiye'nin ilk çok katlı çelik konut projesi olarak kayıtlara geçtiğini söylüyor.

Türkiye'ye komşu ülkelere hafif çelik yapı sistemi, ilk kez Melih Şimşek ve şirketleri tarafından tanıtıldı. 2006'da başlayan bu süreç, 2007'de Abu Dhabi / BAE'nde, 2008'de Tripoli / Libya'da, 2009'da Erbil / Irak'ta, 2010'da Tahran / İran'da , Akşan

Van'da yaşanan şiddetli depremden sonra, kamuoyu yoğun olarak betonarme yapıları ve çelik yapıları konuşmaya, tartışmaya başladı. Tartışma iki ana eksen etrafında dönüyor. Bir kesim, tehlike arz eden yapıların yıkılarak yeniden yapılması gerektiğini savunurken, diğerleri, yıkılmaları yerine güçlendirilmelerinden yana.



Hafif çelik yapı sistemi ile 10 günde 8 ev inşa eden Akşan Yapı, bu işin çözüm yollarını sıralıyor. Akşan Yapı'nın Yönetim Kurulu Başkanı Melih Şimşek, sağladıkları başarı ile inşaat dünyasına yeni bir açılım getirdiklerini söylüyor.

Yapı A.Ş.'nin ülke temsilciliklerinin kurulması ve bu ülkelere ihracat yapılması ile devam etti. İhracat yapılan ülkelerin arasına Rusya, Ukrayna, Fransa, Yunanistan, Romanya ve Sudan da girdi.

2000 yılında Türkiye'de hafif çelik yapı sisteminin gelişimine ve pazarın büyümesine katkıda bulunmak amacı ile Türk Yapısal Çelik Derneği'ne üye olan Melih Şimşek, 2003 yılı itibariyle Yönetim Kurulu Üyeliğine atanmıştır. Şimşek, Türkiye'de çevre dostu binaların inşasında çeliğin kullanımının yaygınlaştırılması, öneminin vurgulanması ve bilincin artırılması amacıyla katıldığı Çevre Dostu Binalar Derneği'nin de Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerine devam etmektedir.

destek verildi. İstanbul Teknik Üniversitesi 2003

Irak Süleymaniye'de ilk hafif çelik konut inşaatı yapılarak teslim edildi.-2004
KKTC'nin ilk hafif çelik yurdunu inşası tamamlandı. Doğu Akdeniz Üniversitesi, KKTC -2004

Türkiye'nin ilk hafif çelik yapı kooperatifini alt yapı dahil anahtar teslim olarak 1 yılda tamamladı. Altinkum Kooperatifi, Edirne, Enez-2006, 258 konut.

Türkiye'nin ilk hafif çelik çarşı-meydan projesi teslim edildi. Muğla, Göcek Çarşı-2006

Libya'nın ilk hafif çelik çarşısının çeliği üretildi. Libya -2007

Türkiye'nin ilk hafif çelik gayrimenkul geliştirme projesi inşa edildi. Terrace Life Villa Projesi-100 konut, Muğla Göcek -2007

Türkiye'nin ilk konut edindirme TV programına ana sponsor olundu. Hafif çelik yapı sistemi ile 10 günde 8 ev inşa edildi. Yoksa Rüya mı TV programı- 2007

Azerbaycan'ın ilk hafif çelik otel inşası gerçekleştirildi. Lenkeran- 2007

Türkiye'nin ilk hafif çelik göz hastanesi yapıldı. Muğla Göz Hastanesi, Muğla 2008

BAE Abu Dhabi'de ilk hafif çelik yapı inşa edildi. 2008

Ortadoğu ve Avrupa'nın en büyük hafif çelik kompleksi tamamlandı. BAE Abudhabi.

180 günde 180.000.-m2. 32000 kişilik lojman. 2008

Libya'nın ilk hafif çelik okulu inşa edildi. Libya- 2008

Türkiye'nin ilk hafif çelik SGK binası tamamlandı. 2009

Türkiye'nin ilk hafif çelik montaj eğitimi ve sertifikası verildi. Çerkezköy 2009 (Akkon Akademi ve TUCSA işbirliği ile AB Projesi kapsamında)

Akkon Çelik, Türkiye'nin ilk ve az sayıdaki Tucsamark sahibi üretici olma özelliğini taşıdı. 2010 (Yapısal Çelik Yeterlilik Belgesi)

Türkiye'nin en büyük hafif çelik konut projesini inşa etmeye başladı. İzmir, 35. Sokak Projesi, 2010

35. Sokak Türkiye'nin ilk Breeam sertifikalı konut projesi oldu.

Türkiye'nin ilk çok katlı konut projesini inşa etmeye başladı. Ankara, Ankanatura Projesi-2011.

Akşan Grup: İlkler & Rekorlar

Türkiye'nin ilk hafif çelik üretim tesisi kuruldu. Çerkezköy- 2001.

Türkiye'ye komşu ülkelere hafif çelik yapı sistemi ilk kez tanıtıldı-2001.

Akkon Çelik ilk hafif çelik ihracatını Ukrayna'ya gerçekleştirdi-2001.

Türkiye'nin ilk hafif çelik sağlık tesisi inşa edildi. Bolu -2001.

Türkiye'nin ilk hafif çelik itfaiye binası inşa edildi. Çerkezköy- 2002.

T.C Milli Eğitim Bakanlığı'na ilk hafif çelik okulu ve lojmanı yapıldı. TBMM Fen lisesi, Bingöl -2003

Türkiye'nin ilk hafif çelik askeri lojmanları inşası tamamlandı. Bingöl- 2003

İlk hafif çelik lisansüstü programına



Proje Haber

2000 yılı itibarıyla hafif çelik yapı sistemi ile çevreye duyarlı yapılar inşa etmeye başlayan Akşan Yapı'nın İzmir'de hayata geçirdiği projelerden 35. Sokak, uluslararası arenada Breeam olarak adlandırılan Yapı Araştırma Kurumu Çevresel Değerlendirme Yöntemi sertifikasına sahip olan ilk proje...

“35. sokak”

Çelik ve BoardeX'in buluştuğu mekân



Gökhan Gözü

Güvenli inşaatta marka olan Akşan Yapı, İzmir'in yeni konut bölgesi Karşıyaka çıkışı Ulukent'te 200 milyon TL büyüklüğündeki, 130.000 metrekarelik bir alana sahip 35. Sokak Projesi'ni hayata geçirdi. Akşan Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Melih Şimşek, İzmir'in deprem sorununa çözüm üreten, komşuluk ilişkilerini koruyarak müstakil bir hayat sunan, Türkiye'nin ve inşaat sektörünün ilklerini üreten, çevreyle dost bir proje hazırladıklarını söylüyor. Melih Şimşek, “tüm sosyal aktivite-

lerin yapılabilceği, satın alınabilir, ulaşılabilir apartman bloklarıyla, ezber bozan bir konut projesini İzmirliyle sunmaktan gurur duyuyoruz” diyor.

35. Sokak'ın yaşama kılavuzunu ve 35 maddelik manifestosunu da hazırladıklarını dile getiren Melih Şimşek: “Akşan olarak senelerdir hep farklı; fakat yaşama, ülkemize katkıda bulunacak fikirlerin peşinden koşmayı tercih ettik. 35. Sokak projesi de inanıyoruz ki İzmir'de ve tüm Türkiye'de tabuları yıkacak. Konut sektörüne yeni bir açılım getirecek. Çünkü bu proje hayattan ne beklediğini tespit ede-



bilenlerin sahipleneceği bir projedir" diyor.

Projenin Mimarı, İzmir Opera Binası projesi yarışma birincisi, ayrıca yapı dalında 2010 Ulusal Mimarlık Ödüllü'nün de sahibi Yüksek Mimar Mehmet Kütükçüoğlu projesini şöyle anlatıyor:

"Kent ile kırın buluştuğu böylesi bir alanda apartman bloğu ile kır evini buluşturan bir tipoloji geliştirdik. İki kilometrelik tek bir sokak boyunca müstakiliyet ile sosyal yaşamı iç içe kurguladığımız bir yerleşim stratejisi bu. Aynı sokak çizgisi üzerine özel alanları, sosyal donatıları, servis alanlarını ve altyapı hatlarını yerleştirdik. Böylece yapının kıvrımları arasında ve çevresinde kesintisiz geniş yeşil alanlara yer açtık."

2000 kişilik bir nüfusa ev sahipliği yapacak olan 35. Sokak, tıpkı geleneksel bir Ege kasabası gibi batıya bakan yamaçlara serilmiş. Arazinin hareketli coğrafi yapısının yardımıyla, 6 ev tipi çeşitli farklılıklarla tekrar ederken, aralar, boşluklar, kahveler, kitaplıklar ve başka sosyal mekânlardan oluşturulmuş. Kütükçüoğlu, sokak ve aradaki avluların, hiçbir noktada birbirinin tekrarı olmadığını söylüyor.

Proje Mimarı Kütükçüoğlu projenin farkını detaylarıyla ortaya koyuyor: "Duvarını sokağını bahçesini paylaşan, yaşadığı çevreye duyarlı ve hayatın tadını

çıkarmaya meyilli insanlara sunduğumuz bir ortam burası. Her yaş grubuna, en çok da çocuklara verdiğimiz bir fırsat. Uzun zamandır şehir hayatımızdan çıkardığımız akşamüstü gezintilerinin, sokak oyunlarının ve muhabbetlerinin mekanı... Kentin hemen kıyısında, kır havasını solurken bunun bedelini ıssızlık ve yalnızlıkla ödemeyin; aksine doğanın ve huzurun tadını komşuları ile birlikte çıkarın. 35. Sokak, uzun bir süredir yapa yapa, konuşa konuşa inşa ettiğimiz mimari ve insani değerlerin bir ürünü gibi geliyor bize. Bugüne kadar zihnimizde yaşattığımız sokağın içinde gezineceğimiz günü sabırsızlıkla bekliyoruz."

Altı tip ve 555 konuttan oluşan İzmir Karşıyaka çıkışındaki 35. Sokak,

Çelik ve Boardex ürünün bulunduğu 35.Sokak'ta, yaklaşık 100 bin m² Boardex levha kullanılmış. Hafif aynı zamanda da işlemesi ve montajı kolay bir ürün olduğu için projede Boardex farklılık yaratmış.



Melih Şimşek, eş değer imalatlar ile karşılaştırdığında hafifliğinden dolayı taşıma kolaylığı, fire azalması, prezisyonlu bir imalat avantajı olduğunu söylüyor.



Mavişehir'e 8 km, Konak'a 22 km, Havaalanına 33 km, Metro istasyonuna 1 km, otobüs durağına 300 metre, Bostanlı İskelesi'ne 11 km, Limana 17 km, Alsancak İskelesi'ne 19 km mesafede yer alıyor.

İzmir'de müstakil yaşama vurgu yapan 35. Sokak, Türk kültürünün "sokak" kavramını, komşuluğu günümüze taşıyor. Tıpkı bir Ege kasabası gibi Ege kültürünü yaşamla buluşturan proje, minimalist ve çağdaş bir yaklaşımla tasarlanmıştır. 35. Sokak, kot farklarının kullanımıyla eşsiz İzmir manzarası ve yeşilin her tonunu evlerinin içine alıyor.

Çelik ve Boardex ürünün bulunduğu 35.Sokak'ta, yaklaşık 100 bin m² Boardex levha kullanılmış. Hafif aynı zamanda da işleme ve montajı kolay bir ürün olduğu için projede Boardex farklılık yaratmış. Projede, dış cephede mantolamanın altında, yüzey oluşturmak için kullanıldığı ifade edilirken, işçilikte hız kazandıran bir ürün olduğunu belirten Melih Şimşek, eş değer imalatlar ile karşılaştırdığında hafif-

liğinden dolayı taşıma kolaylığı, fire azalması, prezisyonlu bir imalat avantajı olduğunu söylüyor.

Tek sokak, korumaya çalıştığımız değerlerimizi, "gerçek komşuluk" duygusunu, birlikte yaşamının büyüsunü yeniden canlandırıyor. Sokak kavramındaki sıcaklık ve samimiyet huzurla birleşiyor. Her ayrıntısının özenle tasarlandığı proje, çağdaş ve sağlıklı bir yaşamın gereği olan her ihtiyaca ve aktiviteye cevap verebiliyor.

Zengin peyzajı ve ferah lokasyonu ile dikkat çeken 35. Sokak'ta, 1350 metreka-relik Spor Merkezi, Basketbol Sahası, Tenis Kortları, Yürüyüş ve Bisiklet Parkurları, Restoran, Sokak Kahveleri, Kütüphane, Kreş, Süper Market ve Marketler, Organik Sebze - Meyve Bahçeleri ve Manavı, 35. Sokak Sakinlerine Özel Bahçeler, 24 Saat Güvenlik bulunacak. 35. Sokak Sosyal Tesisleri'ndeyseniz İki Adet Yarı Açık- Yarı Olimpik Havuz, Bir Adet Yarı Kapalı- Yarı Olimpik Havuz, Spa ve -Fitness Salonu, Vitamin Bar, Türk Hamamı, Sauna olacak.



35. Sokak'ın yapılanması altyapıyla başlıyor. Tüm tesisat ve teçhizatı kapsayan bu temel yapı aynı zamanda yarı gömülü bir araç yolu ve otopark. Araziyi saran yollarda uzunluğu eşit parçalara bölen üç noktadan girişi planlanıyor, otoparkın üzerine yerleştirilen ikinci beton döşeme tamamen yayalara ait. Sokakta araç olmayışı, otoparklardan evlere merdiven ve asansörlerle ulaşımın pratik olması, hayatı kolaylaştırıyor. Bu sokak çocuklar için baştan sona güvenli bir oyun alanı sağlıyor.

35. Sokak, evrene değer katarak doğayla iç içe yapılıyor. Türkiye'nin de Çevre Dostu Binalar Derneği (ÇEDBİK) öncülüğünde, Breeam tabanlı kendi sertifikası programını hazırlamaya başladığı yeni süreçte, 35.Sokak, Breeam'e başvuran ilk sürdürülebilir konut projesi olarak öne çıkıyor.

Breeam Sertifikası'nın 35. Sokak sakinlerine yararları; yaşam alanlarının çevresel ayak izlerinin azaltılması, iç hava kalitesinin doğal ışık ve doğal havalandırma ile sağlanabilmesi, yaşam alanı sakinlerine daha sağlıklı ve konforlu yaşam koşulları sunulabilmesi, yenilenebilir enerji kaynaklarıyla geleceğe yatırım yapılması şeklinde.

Şimşek, 35. Sokak'ın, farklı plan ve büyüklükteki ev tiplerini temsil eden 5 ev tipi için Türkiye'den Breeam sertifikasına başvuran ilk ve tek yetkin konut projesi olduğunu söylüyor. Melih Şimşek, sürdürülebilir bir gelecek için Türkiye'nin ilk Breeam sertifikalı yaşam alanı olacak bu projede, insanların maksimum konfor, güvenlik ve çevre duyarlılığı ile yaşaması için yenilikçi ve verimli çözümler geliştirildiğini ifade ediyor.



Proje hakkında diğer bilgiler:

Yatırımcı: Akşan Etüd Müşavirlik Mühendislik A.Ş.

Mimari Proje: Teğet Mimarlık

Mekanik Proje: Tanrıöver

Elektrik Proje: ECC Mühendislik

Statik Proje: Akkon Çelik Yapı Sistemleri San. Tic. A.Ş. – Proje Grubu

Zemin Etüdü: Batı Zemin

Yapı Denetim: Avrasya Yapı Denetim

Çelik Yapı Proje ve Uygulama: Akkon Çelik Yapı Sistemleri San. Tic. A.Ş.

Breeam Danışmanı: Turkeco İnşaat ve Enerji

Ninova Park

AVM'de BoardeX İzi

Yazı ve Fotoğraf: Serhat Can

Mezopotamya ile Anadolu medeniyetlerinin geçiş bölgesinde yer alan, 9 bin yıllık bir tarihe sahip Güneydoğu'nun güzel şehri Diyarbakır, modern zamanın gereklerini de topraklarına kabul ederek yeniliklere yelken açtı. Ninova Park AVM ile yeni bir yaşam platformunun oluşturulduğu proje ile Diyarbakırlılar hayatın ayrıcalıklarıyla karşılaşma fırsatını buluyor. Alışveriş merkezinin dış cephesinde BoardeX tercih edildi...

Seçkin mağazaları, modern mimarisi, zengin etkinlik ve aktiviteleri, eğlence ve dinlenme alanları, birbirinden lezzetli tatlar sunan cafe ve restoranları ile Eylül ayında kapılarını açan Ninova Park AVM, Diyarbakırlılara hayallerin ötesinde bir alışveriş deneyimi sunuyor...

Kalender İnşaat tarafından yapılan ve "Güneydoğu'nun en büyük alışveriş merkezi" olan Ninova Park, 50 bin metrekarelik arsa alanına yapıldı. Toplamda 5 katlı olan projenin ilk üç katında yapı market, market ve mağazalar yer alırken, en üst katında sinema, eğlence alanı ve kent manzarasına yönelmiş açık teras ile restoranlar bulunuyor. 2 katı kapalı otopark olarak planlanan alışveriş merkezinin zemin katındaki girişi ana yoldan içe doğru çekildi ve böylece bir meydan oluşturuldu. Özel aydınlatmalarla geceleri farklı ve göz alıcı bir atmosfer yaratıldığı AVM, Şanlıurfa Bulvarı üzerinde yapıldı. Yemek yerleri ve mağazaların yanı sıra, hem büyükler hem de çocuklar için eğlence mekânları sunan bu prestijli alışveriş merkezi, ziyaretçilerin hoşça vakit geçirmesini sağlıyor.

Cazibe Merkezi Oldu... 1992 yılında kurulan Türkiye'nin önde gelen inşaat firmalarından Kalender İnşaat tarafından yapılan AVM tam bir cazibe merkezi olarak inşa edildi. Kalender Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kalender, Güneydoğu'nun



en büyük ve en prestijli alışveriş merkezini inşa etmekten gurur duyduklarını söylüyor. 1500 araç kapasiteli açık ve kapalı otopark alanına sahip alışveriş merkezinin, 80 mağaza ile Diyarbakır halkını dünyaca ünlü markalarla tanıştıracığının altını çiziyor. 50 milyon Euro'ya tamamlanan projede kaliteden ödün vermediklerini belirten Kalender; bu nedenle dış cephe kaplamasında Boardex'i tercih ettiklerini söylüyor.

Amerika'dan sonra Türkiye ve Avrupa pazarına sunulan cam elyaf şilte kaplamalı ilk dış cephe kaplama levhası olan Boardex; AVM'nin en önemli yerlerinden olan giriş malkiz (dış ortam) bölümünde ve diğer ihtiyaç yerleri de olmak üzere toplam 700 m2'lik bir alanda kullanıldı. Proje çizilirken Boardex'i dış ortam malzemesi olarak düşündüklerini söyleyen Kalender; "Ek yer çatlaklarından, yalıtımdan, ıslak zeminlerde sıva işçiliğinden kurtulduk. Hafif olması ve kolay kesilmesi işimizi çok kolaylaştırdı. Her şeyden önemlisi hızımıza hız kattı" diyerek tercihlerinden duyduğu mutluluğu ve memnuniyeti dile getiriyor.

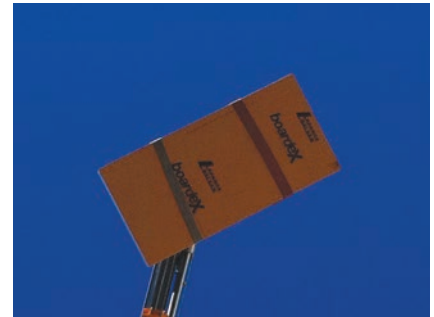
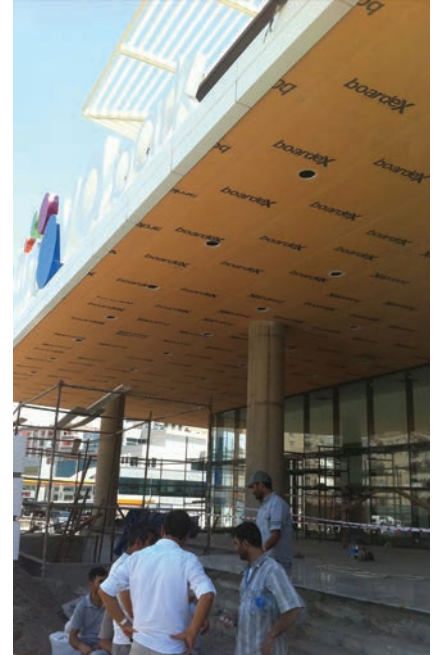
Kalender İnşaat olarak tasarımda, üretimde, yapımda ve montajda kaliteyi, insan ilişkilerini ve güven duygusunu ön planda tutmayı başardıklarını ve müşteri memnuniyetini kayıtsız şartsız oluşturmayı amaç edindiklerini belirten Mehmet Kalender; Boardex ürünü ile işlerinin kolaylaştığını dile getiriyor. Kalender, Boardex uygulamaları ile ıslak zeminlerde seramikten önce düzgün bir yüzey yakalamak için yaptıkları gönyeli sıva işlemini yapmadıklarını ve zamandan %50 kazandıklarını altını çiziyor. Yalnızca zamandan değil, maliyetten de kazandıklarını söyleyen Kalender; istedikleri sonuç ve çözümlere ulaştıklarını belirtiyor. Kalender, Boardex'in ısı yalıtım performansı yüksek duvarlar imal edebilmesi nedeniyle, AVM'nin cepheye bakan duvar yüzeylerinde kullandıklarını ve şimdiden faydasını gördüklerini söylüyor.

Boardex'in tedarikçisi olan Bircan Ticaret, Ninova Park AVM için gerekli olan



dış cephe levhası ve profili karşılaştı. Uygulamanın AKM İnşaat tarafından yapıldığını dile getiren Bircan Ticaretin sahibi Kadir Coşkunlu, tavanda ve komple dış cephe duvarda kullandıklarını söylüyor. Uygulama esnasında Boardex ürünü ile ilgili herhangi bir sıkıntı yaşanmadığını dile getiren Kadir Coşkunlu, "İstedığımız tüm çözümleri rahatça aldık. Dış cephede sorunsuz bir malzeme olarak kullandık. Zaman olarak çok önemli avantaj sağladık. Çünkü zaman açısından yüzde elli bir kazanımımız oldu" diyor.

"Kalender İnşaat'a, teklif ettiğimizde doğrusu ilk başta bir korku vardı, fakat uygulamaya başladığımızda kolaylığı ve dayanıklılığını görünce firmanın bir tereddütü kalmadı" diyen Coşkunlu, iyi yalıtım gerektiren her yerde bu ürünün rahatlıkla kullanılabileceğini sözlerine ekliyor.



"Ek yer çatlaklarından, yalıtımdan, ıslak zeminlerde sıva işçiliğinden kurtulduk. Hafif olması ve kolay kesilmesi işimizi çok kolaylaştırdı. Her şeyden önemlisi hızımıza hız kattı"

Mimar Kerem Erginoğlu:

Begüm Çolban

Mimari, hayatımıza anlam katan, daha doğrusu hayatımızı daha anlamlı kılan olgulardan biridir. Mimarlar ise yaşam alanlarımızın ustaları... İnsanlar daha kaliteli, daha estetik, daha dayanıklı yapılarda yaşamlarını kurmak ve sürdürmek isterler. Ülkemizde bu işi layığıyla yapan, müşterilerine tam da onların istedikleri gibi yapılar sunan mimarlar var. Bu mimarlardan biri de Kerem Erginoğlu.

Kerem Erginoğlu 1966 yılı Zonguldak doğumlu... Babasının mesleğinin inşaat mühendisliği olmasından dolayı bu tür işlerin yakınında büyüdü ve mimar olmasındaki önemli etkenlerden biri oldu. St. Joseph Lisesi'ni bitirdikten sonra Mimar Sinan Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'ni kazandı. Mezuniyetinden sonra bazı mimarlık ofislerinde çalıştı. Mimar Sinan Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nde "Tarihi Çevrede Yeni Bina" konulu yüksek lisansını tamamladı. Şirketindeki ortağı Hasan Bey'le üniversiteden tanışan Erginoğlu, ortağıyla beraber 1993 yılında önemli projelere imza atacak olan mimarlık büroları Erginoğlu & Çalışlar'ı kurar.

Mimarinin bir hizmet sektörü olduğunu ve bu hizmeti en iyi şekilde vermeye çalıştıklarını söyleyen Erginoğlu, "Biz de belediyenin veya yönetmeliklerin verdiği komutları alıp kendi süzgecimizden geçirip, bir ürün haline getiriyoruz. Böyle bir misyonumuz var." diyerek mimarlık hayatına ilişkin misyonunu da belirtmiş oluyor.

Müşterilerine hasta benzetmesi yaparak, yaptıkları işi ilginç bir bakış açısından yola çıkarak anlatıyor: "Bu işi yaparken, bizim açımızdan sadece iyi olacak hasta yok. Çok farklı hastalar var ve bu hastalara, bir şekilde belirli noktaya kadar bir tedavi uygulayabilir, bir şeyler önerebiliriz. Benim hep verdiğim bir örnek var; Mehmet Öz diyor ki "Ben hastalarım arasında sadece bir daha sigara içmeyeceğine, içki içmeyeceğine dair imza atanları ameliyat ediyorum." Bizdeki durum böyle değil. Sigara içecek hasta da, kalan 10 yılında veya 20 yılında iyi yaşamalı. Biz buna da gereken operasyonu yapmalıyız.

Mesleğinin hakkını veren,

bir o kadar da mütevazı bir mimar...





O da belli bir noktaya kadar gitmeli. Bu mesleğin görevi bence budur. Mimarlık görüşlerinin gereken hizmeti en iyi ve en kaliteli biçimde vermek olduğunun da altını çiziyor Kerem Erginoğlu.

Yapısal anlamda binaya ahlaki sorumluluklarının olduğunu dile getiren Erginoğlu, mimarların başlıca amaçlarının 'adam gibi' bina yapmak olduğunu, eğer buna da başka artı mimari özellikler katabiliyorsa avantajlı olabileceklerini vurguluyor.

Mimarlık ve modernlik arasındaki ilişki hakkındaki görüşlerini de; her yapının çağını yansıtmayı gerektiğini söyleyerek belirtiyor. Mimarlığa bakış açısının kültürle alakalı olduğunu belirten Kerem Erginoğlu, "Bir kentin bir mimarla anılması için, bu ortak kültüre sahip olacak altyapıda bir kentli gurubu gerekir. Ayrıca bu gurubun mimarlık bilincini yayma aşamasında ısrarlı olması lazım. Bu bir kent kültürü sorunudur. İyi projeler yapıldıkça, halk mimari konusunda bilinçlendikçe, mimarları ile anılan siteler, mimarları ile anılan kentlere dönüşecektir. Bunun için iyi mimariyi devletin özendirmesi şarttır" diyerek kültürel gelişimin, mimari yapıları anlamadaki önemli rolünü vurgulamış oluyor.

Yaptığı birçok projelerden en çok "en önemsizler" in onun için önemli bir yere sahip olduğunu belirten Kerem Erginoğlu, alışılmışın dışında bir cevap vererek bizleri şaşırtmayı başarıyor.

Gerçekleştirecekleri projelerde en çok mekan kalitesine önem verdiklerini belirten Kerem Erginoğlu, binanın içine olabildiği kadar sosyal alanı dahil etmeye çalıştıklarını da sözlerine ekliyor. Erginoğlu: "Bina belli bir yapı türündense, binanın konumu ve mal sahibinin yenilikçiliği bizi heyecanlandırır. Bazı tabuları

yıkıp bir iki önemsiz gözükken değişikliklerle kullanıcıların hayatında olumlu değişiklikler yapabilir miyiz ona bakarız."

Önemli işlere imza atan mimarlık bürosuna sahip olan Erginoğlu, bürolarında genç mimarları da çalışma hayatına hazırlamaya çalıştıklarını, mimarlıkta tecrübelerin yanında yeniliklere de açık olunması gerektiğinin önemini vurgulamış oluyor. Çalışma ortamını ise şu şekilde aktarıyor: "Biz çok kalabalık bir ekip değiliz. Bir projeyi ele aldığımızda o projenin karakterine en uygun kişileri seçip en doğru ekibi kuruyoruz. Projenin her adımında bizler arkadaşlarımızla beraber çalışıyor, onların tüm çalışmalarına yön veriyoruz. Biz bu ofiste çalışan tüm arkadaşlarımızın düşüncelerine açık ve uygulamaya hazır bir yaklaşım sergileriz. Ekibin işvereniyle uyumlu çalışması, projeye inancı ve heyecan duyması çok önemli. Bunu sağlamak için mutlaka düzenli toplantılar yaparız." Ofisteki ekiplerinin uzun

zamandan beri beraber olmasının, iletişim ve paylaşım açısından büyük bir avantaj olduğunun da altını çiziyor.

Yaptıkları birçok başarılı projelere rağmen daha yolun başında olduklarını söyleyerek, mimarlığın kolay kolay ustalık kazanılmayacak ve zorlu bir yol olduğunu da gözler önüne seriyor ve Erginoğlu'nun bu sözleriyle başarılı olduğu kadar, mütevazı bir mimar olduğunu da anlamış oluyoruz.

Ülkemizdeki kent mimarisini başarısız bulan Erginoğlu, hala kentli bir millet olmadığımızdan yakınıyor.

Günümüzdeki yapıları, "Taleplere karşılık verebilmek için yaratılan gettolar..." olarak tanımlayan Erginoğlu "Yaşam standartları ve beklentiler yükseldi. Bu görüşe yanıt verecek bir yapı stoğuna ihtiyaç var. Kentlerimiz ihtiyaçları karşılayamadığı için yaratılan gettolarda bu hayat sağlanmaya çalışılıyor. Alışveriş merkezleri kentin kamusal alanı haline geldi. İnsanlar bir meydanda kafede buluşacaklarına İstinye Park' ta buluşuyorlar. İstanbul gibi bir şehirde utanılacak bir durum bu" diyor.

Genç mimarların kendi yaklaşımlarına, belirli bir vizyona, esnek ancak gerektiğinde de sert durabilecek bir yapıya sahip olmaları gerektiğini, dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmeleri gerektiğini ve önceliklerinin düzgün yapılar yapmak olması gerektiğini söyleyerek, geleceğin mimarlarına önemli tavsiyelerde bulunuyor.



Bizans döneminin

kargo kutuları alçıdandı...

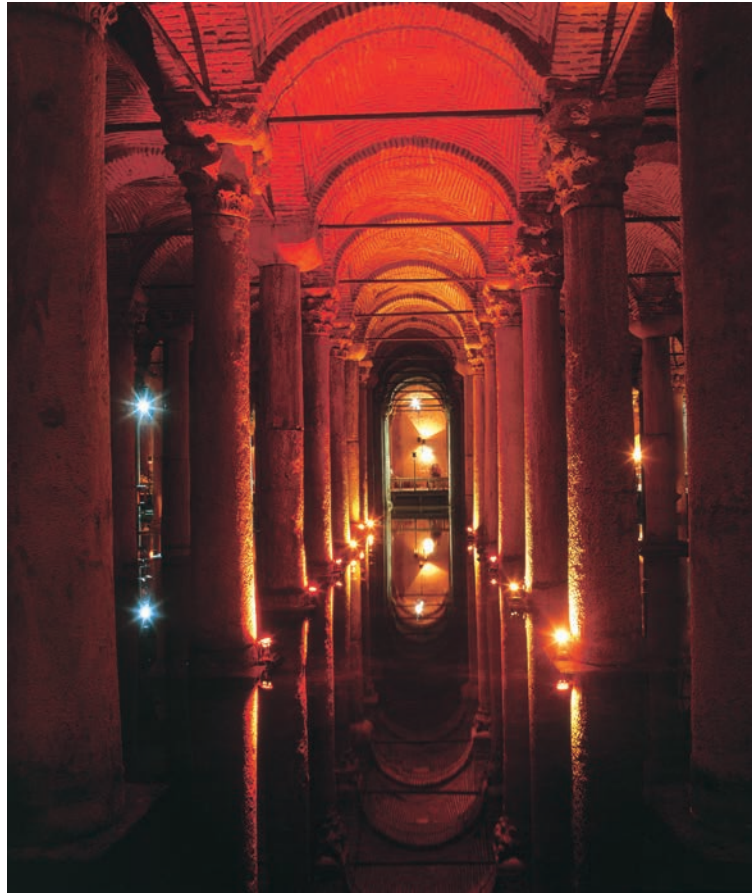
Pamukkale Üniversitesi Sanat Tarihi Bölümü Öğretim Görevlisi Muradiye Öztaşkın, "İspanya'dan, Suriye'ye kadar uzanan devasa Bizans İmparatorluğu, uzak mesafelere naklettiği meyve, sebze ve hububat için gerekli kapları alçıdan üretmiştir. Dönemin kargo kutuları alçıdandı" diyor.

Serap Yılmaz

Büyük Roma İmparatorluğu iki kanada ayrılırken, İmparator I. Constantin, zengin Anadolu ve Balkan topraklarına daha kolay hâkim olabileceği bir başkent arayışına girişmişti. Arayışı onu, iki kıtayı birleştiren boğazın üzerinde kurulmuş eski bir Yunan kenti olan Byzantium'a götürdü. İmparatorun kolu, karadan ve denizden, yönettiği her yere rahatlıkla ulaşabilecekti bu yedi tepeli şehirden.

Bundan yaklaşık 2700 yıl önce kurulmuş olan Byzantium, M.S. 330 yılında törenle kutsanıp Roma İmparatorluğu'nun ikinci başkenti yapıldı. Constantin'in kenti anlamına gelen "Constantinopolis" adı verilen kenti, bir an önce şanına yaraşır bir görünüme kavuşturmak gerekiyordu. Constantinopolis'in planlamasını imparator, Roma kentini model alarak, bizzat kendisi yaptı.

Bu tarihten başlayarak yüzlerce yıl boyunca iki büyük imparatorluğa başkentlik yapan İstanbul, stratejik coğrafi konumuna rağmen, yerleşime çok da uygun değildi. Çünkü su kaynakları çok kıttı. Sürekli göç alan bir cazibe mer-



kezi olması nedeniyle, kentin nüfusu hep artıyor, su gereksinimi büyüyor, devletlerin çözmesi gereken en acil konular arasında yerini alıyordu.

Zamanla su sorunu çözülen İstanbul, Constantin'in ne kadar akıllıca bir seçim yaptığını kanıtladı. Denizlere hâkim bu kent sayesinde, bulunduğu bölgede güçlü bir devlet olarak bin yılı aşkın süre egemenliğini devam ettirdi Bizans. Borcunu

da, İstanbul'a önemli yatırımlar yaparak ödedi.

Bizans dönemi ile ilgili yaptığı araştırmalarla bilinen Pamukkale Üniversitesi Sanat Tarihi Bölümü Öğretim Görevlisi Muradiye Öztaşkın, ALÇIM'in sorularını yanıtladı.

Bizans Dönemi deyince ne anlamamız gerekiyor? Kimlerdir? Anadolu'ya nereden ve neden gelmişlerdir?

Bugün Bizans olarak tanımladığımız uygarlık Akdeniz’de sınırları İspanya’dan Suriye’ye kadar uzanan büyük bir imparatorluktur. Ancak Bizans halkı, yaşadığı dönemde kendilerini Bizanslı olarak adlandırmamıştır. Bu halk, var olduğu sürece kendini Romalı olarak tanımlamıştır. Bizans adı ilk kez 16. yüzyılda Alman Hieronymus Wolf tarafından kullanılmıştır. Wolf, Roma uygarlığının özellikle 4. yüzyıldan sonra başlayan din, dil, siyaset, kültür bakımından geçirdiği değişime vurgu yaparak, bu halkı farklı bir tanımla ele almıştır. Bizans adını ise 330 yılından sonra başkent olan Konstantinopolis’in (İstanbul) ilk kurucusu olan Kral Byzas’a ithafen ‘Byzas’ın kenti’ anlamına gelen Byzantion’dan esinlenerek kullanmıştır. 19. yüzyılda Ortaçağ tarihi konusunda eserler veren araştırmacıların da Bizans adını kullanmasıyla bu isim, bilim adamlarınca benimsenmiştir.

İtalya’da kurulan ve giderek büyüyen Roma İmparatorluğu, Anadolu’yu da bir Roma eyaleti haline getirmiştir. M.S. 330 yılında İmparator I. Konstantinus başkenti Roma’dan ‘Yeni Roma’ olarak kurulan Konstantinopolis’e taşımıştır. İmparator I. Konstantinus’un aldığı bu önemli karar sonradan imparatorluğun şekillenmesinde büyük rol oynamıştır. M.S. 395 yılında imparator I. Theodosius imparatorluk sınırları çok genişlediğinden yönetim doğu ve batı olarak ikiye ayrılmıştır. Batı Roma İmparatorluğu’nun M.S. 476 yılında barbar istilalarıyla yok olmasıyla, Roma İmparatorluğu varlığını doğuda sürdürmüştür. Bizans’ın sınırları giderek daralan varlığı 1453 yılında başkentin fethiyle son bulmuştur.

Güçlü bir devlet kurmalarında sanat ve inşaat ustalığının etkisi var mı?

Bizans imparatorları yaşadıkları dönemde kendilerini Tanrı’nın yeryüzündeki temsilcisi olarak tanımlamışlardır. İmparator Hıristiyanlığın ve Hıristiyan tebaasının da koruyucusudur. Bu imparatorluk ideolojisi imparatorların bizzat inşa ettirdiği anıtsal yapılarda kendisini gösterir. Anıtsal inşaa faaliyetleri imparatorluğun gücünü ortaya koymasını da sağlamıştır. Barbar olarak tanımlanan halklar, Bizans’ın siyasal gücünün yanı sıra mimari ve el sanatı ürünlerindeki gelişmiş sanat anlayışının da etkisi altında kalmıştır.

Bizans’ın siyasi yaşamını bu kadar uzun süre sürdürebilmesinin ardında kuşkusuz askerî mimari önemli rol oynamıştır. Başkent Konstantinopolis’i çevre-



leyen ve bugün de bir kısmı halen görülebilen surlar, döneminin en iyi mühendislik örnekleridir. Anadolu’daki diğer Bizans kentlerinin özellikle İmparator I. Theodosius döneminde gelişmiş sur sistemleriyle korunmaya başlaması istila ve akınlara karşı Bizans kentlerini ayakta tutmuştur.

Bizans kentlerinde mimarlık açısından ne gibi eserler ortaya konmuştur? Bu eserleri diğer antik toplumlardan farklı kılan bir özellik var mıdır?

Bizans, pagan (çoktanrılı) Roma İmparatorluğu’nun mirasını devralmıştır. Bu yüzden erken dönemlerinde kentlerin genel silüeti Antik dönemden farklı değildir. Ancak daha sonra M.S. 5-6. yüzyıllardan itibaren değişen inanç sistemi ile birlikte Antik dönem kentlerinin en önemli yapıları olan tapınakların yerini kiliseler almaya başlar. İlk kiliselerin eski pagan sembollerle karıştırılmaması için daha önce dini bir işlev yüklenmemiş bazilikalar



tercih edilir. Bizans sanatının özgünlük kazanarak yeni bir sanatsal anlayış ortaya koyması ise, İmparator I. Iustinianus dönemi ve ardından yaşanan İkonoklast Dönem ile birlikte gerçekleşir.

Bizans İmparatorluğu’nun erken dönemlerinden itibaren süregelen dini tartışmaların bir sonucu olarak Bizans estetik anlayışı şekillenmiştir. Çünkü Bizans döneminde insan yaşantısı ve sanat, dinden bağımsız olarak düşünülmemiştir. Bizanslılar dünyayı, geçici ve önemsiz olan maddi dünya ve sonsuz ruhani dünya olarak iki farklı dünya biçiminde algılamışlardır. Bu yüzden güzellik Antik dönemin aksine maddi olanda değil, görülmeyende aranmıştır. Bu anlayışın sonucu olarak ortaya çıkan perspektif, ışık ve orandaki değişimler çoğu zaman izleyenlere aldatıcı görünmektedir. Bu tasvirler bakan ancak Bizans sanatını tanımayan kişiler, Bizanslıların resim yapmayı bilmediği, öncesindeki Antik dönem sanatını anlamadığı gibi izlenimlere kapılabilirler. Çünkü Bizans sanatının ulaşmak istediği; Antik dönemdeki gibi gerçeği taklit etmek değil, doğaüstü olanı resmetmektir.

Bizans eserlerinde tapınakların, binaların süslemelerinde öne çıkan unsur neydi? Zeminin beyazlığını sağlamak için alçı kullanırlar mıydı?

Bizans döneminde inşa edilen kilise ve saraylarda değişen ekonomik koşullara göre Roma’dan farklı bir süsleme anlayışı ve işçilik gelişmiştir. Taş işçiliği maliyetinin fazlalığı yüzünden gerilemiştir. Ancak yapıların cepheleri görkemli mozaik

Yaşanan felaketler ekonominin çökmesine neden olmuş ve kent yaşamını derinden etkilemiştir. Bizans kentleri, Antik dönem kentlerinin üzerinde ya da yakınında konumlanmıştır.



ve freskolarla süslenmiştir. Bu resimlerin zamanın aşındırıcı etkisine direnemeyip yok olması, günümüzde kentleri ziyaret edenlerin Bizans yapılarının süslemesiz ve derme çatma olduğu gibi yanlış kanılara kapılmasına neden olur. Doğal taş ya da cam kullanılarak yapılan mozaiklerin günümüze korunarak gelmiş az sayıdaki yapıda görülmektedir. Çok az araştırma olmakla birlikte yapılan kimyasal analizler, mozaiği oluşturan kireç, harç içerisinde hem beyazlık sağlamak hem de bağlayıcı unsur olarak alçı kullanıldığını göstermektedir. Islak sıva üzerine yapılan freskolar ise Bizans İmparatorluğu'nun özellikle son dönemlerinde mozaiğin yerini almıştır.

Kentleri inşa ederken alçıyı nasıl kullanmışlardır?

Bizans mimarisinde alçının en yoğun kullanıldığı alan aydınlatmadır. Taş, ahşap ya da alçı pencere şebekeleri genellikle dini yapılarda karşımıza çıkar. Alçı malzeme istenilen şeklin kolayca verilebilmesi özelliği yüzünden pencere şebekelerinin yapımında kullanılmıştır. Önceden hazırlanan yuvarlak ya da çokgen biçimde kesilmiş pencere camları şebekelerin içerisine yerleştirilmiştir. Hazırlanan şebeke harçla ya da metal çiviler yardımıyla duvara sabitlenirdi. Bu yöntemle doğal ışığın farklı renklerdeki pencere camlarından geçerek iç mekâna hareketlilik kazandırması sağlanmıştır. Sembolik anlamları nedeniyle Bizans dini yapılarında aydınlatmaya çok önem verilmiştir.

Bizans Dönemi'nde yapılan heykelerde alçı kullanıyorlar mıydı?

Roma dönemi heykel sanatında alçı kullanılmaktaydı. Ancak Bizans dönemine gelindiğinde 8. yüzyıldan itibaren serbest heykel yapma geleneği sonlanmıştır. Günümüze az sayıda mermer ve kireçtaşından sağlam heykel örnekleri kalabilmiştir.

Günlük yaşamda alçı hangi yoğunlukta kullanılıyordu?

Alçı dini mimari dışında günlük yaşamda amphora adı verilen ticari kaplarda kullanılıyordu. Kilden yapılan, çift ya da tek kulplu, şişkin karınlı, testi formundaki bu kaplar; yağ, şarap, tuzlanmış balık, hububat kurutulmuş et veya meyvenin uzak mesafelere taşınmasında kullanılırdı. Dönemin bir nevi kargo kutularıydı. Formları değişerek Bizans döneminde de çok eski bir gelenek olarak ticarete amphoralar kullanılmaktaydı. Uzak mesafelere gemilerle taşınması esnasında içerisindeki maddenin dökülmemesi için ağızları bir tıpayla sıkıca kapatılırdı. Tıpanın sızdırması için de kenarlarına kil ya da alçı dökülürdü.

Kentlerin oluşmasında estetik unsur ne kadar önemliydi? Bizans döneminde



kentlerdeki yapılarda ayrıcalıklı bir özellik var mıydı?

Antik dönemdeki kent planlaması, Bizans'ın erken dönemlerinde de görülmektedir. Birbirini dik olarak kesen iki ana cadde çevresinde gelişen düzenli bir kentleşme söz konusudur. Ancak M.S. 6. yüzyıl başından itibaren deprem, veba, kuraklık ve savaş gibi ardı ardına felaketler görülmeye başlanmıştır.

Yaşanan felaketler ekonominin çökmesine neden olmuş ve kent yaşamını derinden etkilemiştir. Bizans kentleri, Antik dönem kentlerinin üzerinde ya da yakınında konumlanmıştır. Bu duruma, çöken ekonomi ile birlikte önceki dönemlerden kalan yapıların hazır malzemesini kullanma isteği sebep olmuştur.

Roma döneminden gelenekle kentlerin kamusal ihtiyaçlarının karşılanması ve bakımının yapılmasından sorumlu aristokrat sınıf yok olmuştur. Dini yöneticiler olan piskoposlar, aynı zamanda kentin yöneticisi de olmuşlardır. Bu yüzden kentlerin en belirgin unsurları kiliseler ve piskoposluk sarayları olmuştur. Antik dönemde ticaretin şekillendirdiği kentlerin silüetini, Bizans döneminde dini yaşam çizmiştir.



Alçıkart yeniliklere devam ediyor

80. yılımızı kutladığımız 2012 yılında öncelikle Lafarge Dalsan ailesine nice mutlu, başarılı ve sağlıklı yıllar geçirmesi dileklerini ALÇİM Dergisi aracılığı ile iletmek isterim.

Alçıkart puan ve ödeme sistemi 2012 yılında da yenilikler ile devam ediyor...

Lafarge Dalsan'ın 2011 yılı yeniliklerinden biri olan Alçıkart puan ve ödeme sistemi sektöre getirdiği finans kaynağı, ödeme kolaylığı ve promosyonlar ile geçen yıla damgasını vuran projelerden biri olmuştur. Lafarge Dalsan 2011 yılının son çeyreğinde, Alçıkart puan ve ödeme sistemine, Alçıkart p.o.s'u eklemesi ile yeni bir boyut daha kazandırdı. Yeni eklemeler ile Alçıkart puan ve ödeme sistemi 2012 yılında da hız kesmeden devam ediyor.

Alçıkart p.o.s ile bir yenilik daha...

Alçıkart p.o.s cihazı ile Axess, Bonus, Maximum ve World kartlara vade farksız taksit yapabilme imkanı sisteme üye Lafarge Dalsan bayilerinin hizmetine sunulmuştur. Bayilerimizde bulunan Alçıkart p.o.s cihazından müşterilerimiz, yaptıkları alışverişlerin ödemesini kendi kredi kartları ile vade farksız taksit seçeneğiyle ödeme şansına sahip olmuşlardır. Müşterilerimiz, bankalar ile yapılan anlaşmalar sayesinde farklı kartlara farklı taksit veya erteleme fırsatlarını kullanarak ödeme yapabilirler.

Taksit var, kolaylık var...

Nakit ihtiyacının karşılanmasının ve risk alarak satış yapmanın çok zor olduğu günümüz piyasa koşullarında Lafarge Dalsan'ın getirdiği yenilikler ve ödeme kolaylıkları ile sadece kendi ürünleri için değil bayilerimizin sattığı tüm ürünler için

geçerli olacak. Bu şekilde Lafarge Dalsan sadece kendi sattığı ürünler için değil tüm inşaat piyasasına yeni bir finans kaynağı eklemiş oldu. Alçıkart puan ve ödeme sistemine dahil bayilerimizden alışveriş yapan müşterilerimiz, ödemelerini daha uzun vadede yapabileceği için ister satış ister uygulama yapsın daha rahat iş yapma olanağına kavuşacak.

Alçıkart p.o.s ile herkes kazanıyor...

Alçıkart p.o.s cihazından sadece kredili Alçıkart sahibi müşterilerimiz değil, tüm Alçıkartusta sahibi müşterilerimiz de yararlanabilecek. Alçıkartusta sahibi müşterilerimiz sisteme üye Lafarge Dalsan bayilerinden yaptıkları alışverişlerin ödemelerini, miktar ister küçük ister büyük olsun Alçıkart p.o.s aracılığı ile taksitle yapabilecekler. Böylece hem kolay ödeme seçeneğine sahip olurken hem de belirli Lafarge Dalsan ürünlerinden puan kazanabilecekler.

Yeni kart Alçıkartpro...

Alçıkartpro ile farklı yenilikler ve sürprizlerimiz 2012 yılında kullanıcılarımızın hizmetine sunulacak. Usta dışındaki müşterilerimiz bu karta bayilerimizdeki Alçıkartpro başvuru formunu doldurarak sahip olabilecek.

Alçıkart puan ve ödeme sisteminde 2011 yılını geri bıraktık. Yeni kampanyalar ve eklemeler ile 2012 yılında da aynı heyecan ile devam ediyoruz. Alçıkart puan ve ödeme sistemimize gösterdiği ilgiden dolayı tüm kart sahibi müşterilerimize ve bayilerimize teşekkür eder, 80. yılımızı kutladığımız 2012 yılının tüm Lafarge Dalsan ailesi için sağlık, mutluluk ve başarı ile geçmesini temenni ederim.



Lafarge Dalsan 2011 yılının son çeyreğinde, Alçıkart puan ve ödeme sistemine, Alçıkart p.o.s'u eklemesi ile yeni bir boyut daha kazandırdı.

Kent Estetiği

Harzemşahlarla bir aidiyet bağı olduğu düşünülen Saruhan Bey, Manisa' yı başkent yapmış, topraklarını genişletmiş, donanma kurarak Yunanistan sahilleri ve Trakya kesimine seferler yapmış, donanma sayesinde elde ettiği ganimetlerle de ekonomik durumu düzeltip cami, medrese, zaviye, tekke ve kütüphaneler yaptırmış.

Ege'nin güzelliğine güzellik katan
şehzadeler şehri

Manisa...



Begüm Çolban

Ülkemizin önemli şehirlerinden olan Manisa, tarım ve sanayisi ile kalkınmaya hizmet ederken, tarihi ve doğasıyla da adından söz ettiren bir şehir... Kimi kaynaklara göre, Manisa'nın geçmişi MÖ. 2000 yılına kadar dayandırılıyor. Şehir sırasıyla Hititler, Frigler, Yunanlılar, Lidyalılar, İranlılar, Romalılar, Bizanslılar, Saruhanoğulları ve Osmanlıların hâkimiyetinde kalmış.

Tarım için elverişli toprak ve iklim şartlarına sahip olan Manisa'da, her dönemde en önemli geçim kaynağı tarım olmuş. Bölgenin en verimli arazilerinin bulunduğu Manisa ovasında, MÖ. 2000 yılından beri bağcılık yapılıyor. Tarımın yanı sıra kumaş dokumacılığı ve dericilik önemli bir geçim kaynağı...

Batı Anadolu'nun Lydia (Lidya) adı verilen kesiminde bulunan Manisa'nın ne

zaman ve kimler tarafından kurulduğu kesin olarak bilinmiyor. Şehrin kurucularının kim olduğu tam olarak bilinmese de, bugünkü Yunanistan'ın Teselya bölgesindeki Pelion dağı civarında yaşayan Magnetleri işaret eden kaynaklar bulunmakta.

Magnetler, Batı Anadolu'ya göç ettiklerinde Sipylös dağı eteğindeki Magnesia'yı kurmuşlar. "Büyük şehir" anlamına gelmekte olan Magnesia, zamanla Mağnisiye, Mağnisa, Manisa şekline dönüşmüş.

Manisa, Malazgirt Meydan Muharebesinden sonra belirli bir süre Türkmen hücumlarına karşı koya-bilen birkaç şehir arasında yer almış. Türk hücumları karşısında çaresiz kalan Bizansın Katalanlardan yardım isteği üzerine, 6500 kişilik paralı bir kuvvet gelse de başarılı olunamamış. Katalanların çekilmesinin ardından şehir 1313 yılında Saruhan Bey tarafından fethedilmiş.

Bu dönemde Manisa bir Türk İslam şehri kimliği kazanmış. Harzemşahlarla bir aidiyet bağı olduğu düşünülen Saruhan Bey, Manisa'yı başkent yapmış, topraklarını genişletmiş, donanma kurarak Yunanistan sahilleri ve Trakya kesimine seferler yapmış, donanma sayesinde elde ettiği ganimetlerle de ekonomik durumu düzeltip cami, medrese, zaviye, tekke ve kütüphaneler yaptırmış. Şehir, Çelebi Mehmet'in Anadolu birliğini sağlamak gayesiyle giriştiği Batı harekâtı ile Osmanlı'ya katılmış ve 1919 yılındaki Yunan işgaline kadar 514 yıl Osmanlı yönetiminde kalmış.

Şehrin 1410 -1595 yılları arasında şehzade sancağı olma imtiyazı, padişahlığa aday şehzadelerin görevlendirildiği ikinci bir başkent olması, bereketli topraklara sahip oluşu, ticaret merkezlerine yakınlığı gibi stratejik nedenler Manisa'yı hep ön plana çıkarmış.

Fıkıh, hadis, tefsir, kelim gibi derslerin okutulduğu medreseler Manisa'nın eğitim yaşamına ve mimari birikimine önemli katkı sağlamış.



Manisa'nın şehzade sancağı oluşu, şehzadeyle birlikte hocası, lala, defterdar, nişancı, reisül küttab, rużnameci, çavuş-başı gibi üst düzey eğitimci ve bürokratların da Manisa'ya gelmelerini gerektirmiş, bazen de şehzade anneleri çocuklarının yanında bulunmuş.

Buna bağlı olarak Manisa'da şehzadelerin yaşadığı saray-i amire çevresine pek çok âlim, şair, musikişinas, sanatkar akın etmiş ve şehir bir ilim, kültür ve sanat merkezi haline gelmiş.

Şehrin Mimarisi...

Şehzadelerin valilikleri döneminde Manisa, ilim ve irfan yuvası olmanın yanında, imar faaliyetleri yönünden de en üst düzeyde nasibini almıştır. Bugün Manisa'da yaşayan tarihi kültür mirası bu yükselme devrinin ürünüdür.

Osmanlılarda eğitim ve öğretimin genellikle medreselere dayanması mimari eserler arasında medreselerin önemli bir paya sahip olmasını sağlamış. Fıkıh, hadis, tefsir, kelim gibi derslerin okutulduğu medreseler Manisa'nın eğitim yaşamına ve mimari birikimine önemli katkı sağlamış.

II.Beyazıt'ın eşi Şehzade Şahenşah'ın annesi Hüsnüşah Hatun tarafından 1490'da yaptırılan Hatuniye Medresesi, Saruhanoğlu İshak Bey tarafından 1375'te yaptırılıp Osmanlılar tarafından da kullanılan Ulu Camii Medresesi ve III. Murad tarafından 1592'de yaptırılan Muradiye Medresesi şehrin önemli medreselerindendir. Devrin ünlü ilim adamları da buralarda ders vermişler.

Şehirde yer alan önemli mimari eserler arasında birçok cami de bulunmaktadır. 1427'de Timurtaş Paşa'nın

oğlu Ali Bey tarafından yaptırılan Ali Bey Camii, 1474'te yaptırılan Çesnigir Camii ve kütüphanesi, 1490'da yaptırılan Hatuniye Camii ve Külliyesi, 1522'de yaptırılan Sultan Camii ve Külliyesi (camii, medrese, sibyan mektebi, imaret, bimarhane, hamam), 1549'da yaptırılan İbrahim Çelebi Camii, 1569'da yaptırılan Lala Paşa Camii, 16.yy da yapılan Dilşikar Hatun Külliyesi (cami, hamam), 15. yy'da yaptırılan Derviş Ali Camii, 16. yy'da yaptırılan Muradiye Külliyesi, (cami, medrese, imaret, dükkânlar, kütüphane), ve 17. yy'da yaptırılan Ayn-i Ali Camii şehrin en önemli mimari eserleri arasında yer alır.

Bunlardan Muradiye Camii incelik, güzellik ve iç süslemeleriyle ile herkesi hayran bırakan bir eserdir. Caminin planını kendisi yapan Mimar Sinan, inşası için kalfalarından Mahmut Ağa'yı görevlendiriyor. 1584 yılında bu mimarın ölümü üzerine yine Mimar Sinan'ın kalfalarından olan Mimar Mehmet Ağa eseri tamamlıyor. Hüsnüşah Hatun tarafından yaptırılan Hatuniye Camii de, ahşap minberi üzerindeki el işçiliği şaheseri ile görenleri büyülemeye devam etmekte.

Şehir mimarisinde tekkeler, hanlar ve türbeler gibi daha birçok önemli eser yer alırken, hepsi de devrin mimari özelliklerini ve yapan ustaların hünerlerini bugüne taşıyor. Bu eserlerden bazıları ise şunlardır: 16. yy'da yaptırılan Kabak Tekkesi, 17.yy'da yapılan Seyit Hoca Tekkesi, Rufai Tekkesi, Yakup Ağa tarafından 1572'de yaptırılan Kurşunlu Mektep, Veysi Çelebi'nin 16. yy'da yaptırdığı Çapraz-i Sagir Sibyan Mektebi, 16. yy'da yaptırılan Molla Şaban Sibyan Mektebi, Terzi Ahmet Dede ve Yirmi

iki Sultanlar Türbesi, Karaköy Hamamı, Hüsvrev Ağa Hamamı, Rum Mehmet Pasa Bedesteni, Saray-i Amire, Kurşunlu Han, Yeni Han, Pürnefes çeşmesi, Üç Oluklu Çeşme, Kaval Çeşme, Dertliler Çeşmesi, Muradiye İmareti Çeşmesi, Derviş Hasan Çeşmesi, Serabat Çeşmesi ve Vak Vak Çeşmesi...

Osmanlılar zamanında yapılan en önemli eserlerden biri de Kanuni Sultan Süleyman'ın annesi, Ayşe Hafsa Sultan tarafından 1522'de yaptırılan Bimarhane'dir. XIX. yy. sonlarına kadar akıl hastalarına hizmet veren Bimarhane'de hastaların tedavisinde musiki de kullanılmış.

Anadolu'nun Önemli Mimari Kompleksleri...

Manisa'da ticaret, Manisa çarşısında geçmiştir. Çarşı bu günkü Hatuniye Camii, Çesnigir Camii, Alaca Hamam, Kurşunlu Han ve Yeni Han sınırları içinde kalan bölge olarak biliniyor. Saraçlar, dericiler, mutafılar, abacılar, yemişçiler, pamukçular, kürkçüler, takkeçiler bu çarşıda bulunmuş. 1575 yılında 235'i vakıflara ait olmak üzere 500'ün üzerinde dükkân faaliyetini sürdürüyormuş. .

Pazara gelen her mal, satış öncesi kontrol edilerek, fiyatı belirlenip vergisi peşin alındıktan sonra satışa çıkar, bozuk ve çürük malın satışına izin verilmezmiş. Öğleye kadar halk ve yerli tüccar alışveriş eder, öğleden sonra yabancı tüccarlar kalan malı alabilirlermiş.

İşte böylesine zengin bir kültürü barındıran Manisa'yı görmemek büyük bir eksiklik... Tavsiyemiz, hafta sonu turu ile Serhat Şehri Manisa'yı bu kez sizin fetihmeniz...



Sanatını icra ederken “bellek” kaygısı yaşıyor

Muzaffer Arslan

Ülkemizin önemli heykeltıraş sanatçılarından olan Bora Türkkan, aynı zamanda ülkemizde sayılı olan heykel bölümlerinden birinde öğretim görevlisi olarak görevini yürütmekte. Türkkan, Adana’da bulunan Sanatçılar Anıtı ve Ankara Film Şenliği heykelciği gibi birçok yapıtı meydana getiren usta bir el... Bu sayımızda sanatçı ve eğitimci kimliğiyle önemli görevler yürüten Bora Türkkan ile sohbet etme olanağı yakaladık.

Bora Türkkan lisans eğitimini tamamladıktan sonra lisansüstü eğitimi için burslu olarak ABD’ye gidiyor. Beş yıl bu ülkede kalan Türkkan, döndükten sonra heykel sanatını Türkiye’de icra etmek ve bu alanda ihtiyaç duyulan eğitim faaliyetlerinde görev almak üzere Türkiye’ye geliyor. Başkent Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Heykel Bölümü’nde öğretim elemanı olarak çalışan sanatçı, eserlerinde en çok duyguları yansıtmak konusuna dikkat ediyor.

Türkiye’ye gelişi hakkında “Benim Türkiye’ye gelmek istememdeki sebep; beş yıl burs alırken kendime verdiğim sözdür.” diyen Türkkan, gelmesindeki etkenlerden birinin bu olduğunu ama bunun yanı sıra ülkemizde bir şeye katkıda bulunmayı arzu etmesinin de önemli olduğunu dile getiriyor. Yaşadığı hayal kırıklıkları için ise, “Bizim hayalimiz plastik sanatlar alanında iddialı yeni bir şeyler yapmaktı. Sonra biz birbirimizi yemeye başladık. Böyle olunca bize soru soran da olmadı” diyor.

Bora Türkkan, sanatını icra etme konusunda yaşadığı dönüşümü de bizlerle paylaşıyor söyleşimizde. Türkkan, 11



Eylül saldırılarının yaşandığı zaman kulelerden atlayan insanları gördüğünde ve Irak Savaşı sırasında bir fark ediş yaşıyor. “Bütün bunlar yaşanırken yaratılan dijital dünya nedeniyle; her şey sanal ve biz duygulardan yoksun bir şekilde film izler gibi izliyoruz olan biteni... Biz bu bellek oluşum gerçekliğinde duygudan yoksun, sanal bir şekilde yaşıyoruz. Bütün duygularımızı yitirmeye başladık” diye fark ettiği durumu bizlerle paylaşıyor.

Bellek oluşumunda medyanın ne kadar güçlü hareket edip toplumu nasıl yönlendirebileceğini gördüğünü ifade eden Türkkan, “Bu süreçte toplumun yanı sıra kendimin durumunu da inceledim ve kendimden utandım açıkçası. Bu sürece neden bu kadar duyarsız kaldığımı düşündüğümde ne insanı canlı olarak görebiliyordum, ne ölmüşü hissedebiliyordum ne de içinde olabiliyordum” diyerek kendine de bir eleştiri yöneltiyor.

11 Eylül olaylarından sonra, bu durumu fark edişyle; internet ortamında yaygın olan tüm fotoğrafları toplamayla işe başlıyor Türkkan. Bunu yaparken Amerika, Pakistan, Irak, Türkiye diye ayırmıyor fotoğrafları ve çıkış noktası olarak insanı, bireyi esas alıyor. Onların duygularını anlamaya çalışıyor. Bunu; “Şu çocuğun duygusu nedir, heykeli kırmaya çalışan insanın duygusu nedir?” i anlamaya çalıştım” diyerek ifade ediyor.

Türkkan seçtiği bu fotoğrafları bezlere basmaya başlıyor. Belirli bir sıcaklık vererek ironi yaratması açısından bu fotoğrafların bir yorganın üstünde olmasının doğru olacağını düşünüyor. Sonra bunların hepsini yorgancıda diktiriyor.

Türkkan, bu girişimini ve sonrasında yaşananları da şöyle ifade ediyor: “Bu konuda da çıkış noktam kendi belleğimdi. Ben Anadolu’da büyümüş, aile geleneğinden gelme ve en güzel duygularını



o yorganın altında yaşayan, hayal kuran çocuktum. Benim için yorganın gerçekliği buydu. Sonra fakültedeki insanlara bir sunum yaptım. Çok beğendiler. Sonra "Bu yorganı bu haliyle üstünüze örter misiniz?" diye sorduğumda hiç kimse istemedi" diyor.

Bundan sonraki sergilerinde de yine bu konuyu çıkış noktası olarak dünyanın geleceğini işleyeceğini belirten Türkkan, "Bireyler olmasa toplumun var olmayacağını anlatmak istiyorum ve çuvaldızı kendime batırıyorum" diyor.

Sanata ve sanatçıya bugün verilen değer ile ülkemizde bu işi yapmanın zor olduğunu söyleyen Türkkan, zorlukların kendisini yıldırmadığını söylüyor ve şunları kaydediyor: "Daha hırslanıyor, daha da kızıyor ve bize daha da çok görev düşüğünü düşünüyorum. Öğrencilerimle de konuştuğumda yarını size emanet edeceğiz ve size güvenmek istiyorum diyorum. Ama tabi ki Türkiye'de heykeltraş olmak zor."

Türkiye'de şehirleri simgeleyen eserlerin var olması gibi bir geleneğin ülkemizde yerleşmediğini de ifade eden Türkkan, bir şehrin metropol olabilmesi için orada kültür ve sanatın olması gerektiğini düşünüyor. Bu konuda yerel yönetimlerin de çok istekli olması gerektiğini



belirten Türkkan, "Türkiye'de sanatçı varlığı açısından bu altyapı mevcut. Fakat çoğu küskün. Ne kadar bir şeyler yapmaya çabalarsalar da yerel yönetimlerle bunları başarmaları mümkün değil" diyor.

"Geçmişte, Karayalçın döneminde bu yönde Ankara'da çabalar oldu. Sanat kurulları kurdu ama yönetim değişiklikleri ile birlikte her şey başka bir yana kaymaya başladı." diyerek konu hakkında bilgi sunuyor. Bununla ilgili bir gelişme olabilmesi için ise sanatçıların daha hırslı olması gerektiğini ifade ediyor.

Heykeltraşlar arasında Josheph Boys'u örnek alan Türkkan, "Onun bir sosyal heykel tanımı vardır; 'herkes sanat, heykel yapabilir ama onun bir sanat, heykel olduğuna karar veren toplumdur. Eğer toplum onun bir heykel olduğuna karar verirse onu yapan sanatçı olur. Her heykel yapan sanatçı değildir' der. İnsanlarla bir araya gelir ve sanat, politika konuşur. Ve konuştuğu süreci sosyal heykel olarak tanımlar. Bir örnekle anlatayım. Piyanosunun üstündeki keçenin her 10 yılda değiştirilmesini, çıkartılan keçelerin duvara asılmasını ister. Çünkü o kirlenecek, birileri ona dokunacak. İstedığı şey belleğin devamlılığıdır. Onun takipçilerinden Sarkis var. O da "Bellek"e takmıştır. "Sarkis'i beğenenlerden biriyim. Bu anlamda çalışmalarımı Boys ve Sarkis'in tarzına benzetiyorum" diyor.

Alt geçitlerle, çeşitli inşaat çalışmalarıyla yerelin ve sistemin kentlerde yaşayanların belleklerini sildiğini düşünen Türkkan, "Ben ne kadar çabalarsam çablayım, belleğimi silmeye çalıştıklarını fark ettim. Her 10 yılda bir şehrin değiştiğini düşünün. Ben oğluma ve torunuma kültür olarak bir gelecek bırakamıyorsam ne olacak bu işin sonu" diyor.

"Sanatımı icra ederken bellek gibi bir

kaygım var" diyen Türkkan, yaptığı eserleri öykü gibi düşündüğünü ve paylaşma amacı taşıdığını söylüyor. Bu anlamda eserlerinin nasıl algılandığının kendisi için çok önemli olduğunu ve bu açıdan belirli bir kaygı taşıdığını dile getiriyor.

Günümüzde tasarımın daha ön plana çıktığı ve plastik sanatların, görsel sanatların önemini yitirdiği bir durumun söz konusu olduğunu düşünen Türkkan, "Yapılması gereken topluma ve toplumun gidişatına uygun bir şeyler geliştirmek" diyor. Bir heykeltraş olarak mevcut teknolojilerden yararlandığını belirten Türkkan, doğal olarak heykeltraşlığın da disiplinler arası bir yapılanmaya dönüşmeye başladığını ifade ediyor.

Sanatı ve sanat eğitimi yeniden tanımlamamız gerektiğini dile getiren Türkkan, "Ben önümüzdeki on yılda devlet güzel sanatlar fakültelerinin çöküşüne inanıyorum. Güzel sanatlar fakültelerinde de olumsuzluklar var. Popülist yaklaşımlarla güzel sanat fakülteleri açılıp, grafiğe de dalalım, heykele de dalalım diye bölümler açıldı" diyerek eleştirilerini sunuyor.

Heykelin ve sanatın ikinci planda kalacağını düşünmediğini söylüyor. "Bunu seven insanlar resim de yapacaktır, heykel de yapacaktır. Bazı hocalarımızın dediği gibi: "her yıl 200-300 mezundan 2-3 tane sanatçı çıkıyorsa bu bizim için iyidir."

Türkkan, bu bölümü seçecek öğrencilere; bu alanda, bu işi yapacaklarına emin olmaları gerektiği önerisinde bulunuyor. "İnanmaları ve istekli olmaları gerekiyor. Önlerine bir engel çıktığında yılmamaları gerektiğini düşünüyorum. Yılmalarına da tahammül gösteremiyorum. Sanatçının görevi diğer işlerle kıyaslanamaz. Biz kültürden sorumluyuz" diyen Bora Türkkan, son olarak şunları söylüyor: "Yarına pozitif bakılmasını istiyorum. Gelecekte güzel şeylerin yapılabileceğine inanılan bir dünya arzu ediyorum."



Evin tadilat işleri

Mehmet Yener'den sorulur...

Gökhan Gözü

Mehmet Yener'in yaşam serüveni Yozgat'ın Çekerek ilçesinde başlamış. 1977 yılında Çekerek'te 7 çocuklu bir ailenin beşinci çocuğu olarak dünyaya gelmiş. 12-13 yaşına kadar köyde yaşayan Mehmet Bey, bu tarihten itibaren Ankara'ya yerleşmiş. Ağabeyleri ile birlikte inşaatlarda çalışmaya başlayan Mehmet Yener, askerlik görevini yerine getireceği zamana kadar inşaatlarda ağabeylerine yardım etmiş. Dalsan'la tanışması ise vatani görevini tamamlamasının ardından olmuş.

Ağabeylerinden biri Dalsan'da çalışan Yener, birgün, Dalsan'ın fabrikaya işçi alacağını öğrenmiş. Dalsan'a başvuruda bulunmuş ve başvurusu kabul edilen Yener, hemen işe başlamış. Dalsan'da işe başladığı zamandan öncesi için; "O zamana kadar ömrüm, sürekli farklı yerlerde farklı işlerde geçmişti, bir yerde sürekli kalmak benim düşüncem de yoktu" diyor. Yener, Dalsan'ın bu anlamda kendisi için bir ilk olduğunu, hayatında farklı bir yer edindiğini söylüyor.

Faik Kalemdaroğlu ve Timuçin Daloğlu ile görüşmesinin ardından Kaleboğazı'ndaki tesislerde çalışmaya başlamış. Çalışmaya başladıktan 1-2 ay sonra şaşkınlıkla işe alışmaya başladığını fark eden Yener'in; Dalsan'daki çalışma hayatı 2000 yılı mayıs ayından bugüne kadar devam etmiş. İki buçuk yıl kadar alçı levha üretiminde görev alan Yener, bu süreden sonra da yapı alçıları üretimi çalışmalarıyla görev almış.

Yener, ilk başladığı zaman birkaç ay çalışıp ayrılacağı bir yer olarak düşündüğü



Dalsan'da bunca yıl kalmasını, çalışanlara saygı duyan bir yönetim anlayışına, çalışma arkadaşları ile uyuma ve yaptığı işe duyduğu sevgiye bağlıyor.

Dalsan'ın fabrikaları arasında tek uygulamacı olarak görev yapan Yener, fabrikada uygulanan bazı testlerin yanı sıra, kimi zaman da şikâyetler olduğunda, ustalarla beraber şikâyetlerin bildirildiği yerlere, şantiyelere gidiyor sorunlara çözüm üretiyor. Gittiği yerlerde şikâyetleri dinliyor, malzemeleri tanıtıyor ve çözümleri müşterilere sunarak müşteri memnuniyetinde önemli bir paya sahip oluyor.

Müşterilerin dile getirdiği şikâyetleri yerinde çözerek müşterileri memnun etmek adına bugüne kadar bir çok ili ziyaret eden Yener, işinden arta kalan zamanlarını ailesine ayırdığını ifade ediyor.

Dalsan'da bunca yıl kalmasını, çalışanlara saygı duyan bir yönetim anlayışına, çalışma arkadaşları ile uyuma ve yaptığı işe duyduğu sevgiye bağlıyor.



boyutlarda heyecanlandığını söylüyor. Oğlu da kendisi gibi Galatasaraylı. Onun ileride bu konuda kendisi kadar tutkulu olmasını istemiyor.

Mehmet Yener, eşi Songül Hanım'ın, kendisinin maç izlerken duyduğu bu aşırı heyecan yüzünden futboldan soğuduğunu gülümseyerek itiraf ediyor. Bunun başka bir sebebi de, evde en çok izlenen ve dinlenen şeyin, futbol maçları ve yorumları olmasıdır herhalde, diyor.

Kendisinin çocukluğunda ve ilk gençlik yıllarında futbol oynamaya çok meraklı olduğunu ve bu konuda da çok becerikli olduğunu söyleyen Yener, bir kulübe yazılma talebinin aile büyüklerince olumlu karşılanmadığını ve iş hayatına atıldığını belirtiyor. Yener, kendisinin oğlunun istediği sporu icra etmesini desteklediğini ve bu yüzden onu ilgi duyduğu kareteye gönderdiğini söylüyor. Bu

konuda ona istediği seviyeye gelene kadar destek vereceğini ekliyor.

Özel yaşamında, evde oğluyla vakit geçirmeye çalıştığını belirten Yener, kimi zamanlarda da ailesiyle dışarı çıkarak yürüyüşler yaptıklarını, sinemaya gittiklerini ve Ankara'nın çeşitli yerlerini gezerek şehri tanımaya çalıştıklarını söylüyor. Memleketi ile bağlarını koparmamaya çalıştığını da belirten Yener, yılda 3-4 defa memleketine gittiğinin altını çiziyor.

İş yerinde ise boş vaktinin bulunmadığını, işyerindeki vakitlerinde sürekli bir iş üstünde olduklarını ve müşteri memnuniyetini sağlamak için zamanlarını hazırlık yaparak geçirdiklerini vurguluyor. Mehmet Bey, güler yüzüyle bizleri yolcu ederken, **ALÇIM**'i büyük bir keyifle okuyup incelediğini de dile getirerek, emeği geçenleri kutluyor.

Özel yaşamında, evde oğluyla vakit geçirmeye çalıştığını belirten Yener, kimi zamanlarda da ailesiyle dışarı çıkarak yürüyüşler yaptıklarını, sinemaya gittiklerini ve Ankara'nın çeşitli yerlerini gezerek şehri tanımaya çalıştıklarını söylüyor.

Özellikle de çocuğu ile bolca vakit geçirdiğini belirten Yener, birçok konuda da eşine yardımcı olmaya çalıştığını söylüyor.

Eşine mutfakta yardımcı olup olmadığını sorduğumuzda ise, bu konuda hiçbir becerisi olmadığını; fakat eşinin yaptığı ev yemeklerini afiyetle yediğini, bir Yozgatlı olarak da en sevdiği yemeğin Desti Kebabı olduğunu söylüyor.

Elinin işe çok yatkın olduğunu, her işi çabuk kavrayabildiğini belirten Yener, evindeki tadilat, tamirat ve inşaat ile ilgili işlerin tamamı ile kendisinin ilgilendiğini, başka bir ustaya gerek duymadan bütün bu işleri kendisinin yaptığını ifade ediyor. Bu becerisinin yakın çevresi tarafından da bilindiğini söyleyen Yener, kimi zaman da eşinin- dostunun bu tür işlerde yardıma ihtiyaç duyduğunda kendisine başvurduğunu ekliyor.

İş yaşamı dışında ilgilendiği faaliyetler arasında futbolun ayrı bir yeri var, Mehmet Yener için. Yener aynı zamanda koyu bir Galatasaraylı. Galatasaray'ın maçlarını çoğu zaman radyodan dinlemeyi tercih ettiğini dile getiren Yener, maçları televizyonda izlediği zaman tehlikeli



Denizi olmayan şehrin kaptanları

Begüm Çolban

Deniz birçoğumuzun vazgeçilmez tutkusu. Yüzmek, yelkenle büyülmehap-
taplara açılmak... Peki ya deniz tutkusu
olup da denizi olmayan şehirlere demir-
lemiş olanlar? Onlar için de düzenledik-
leri faaliyetlerle göz dolduran kulüpler
var. Bu kulüpler, denizi olmayan bölge-
lerin göl, nehir kaynaklarını kullanarak
su tutkunlarına, sevdiklerini su aktivitele-
rini yapma imkanı sağlıyorlar. Ankara'da
da bu işi tutkuyla ve büyük bir başarıyla
yapan biri var: Eser Faruk Özsan...

Özsan, ODTÜ Denizcilik kulübünü
kurarak, denize gönül vermiş 6 bin insana
deniz kaptanlığını öğretmiş. Her meslek
grubundan öğrencileri olan Özhan Hoca,
işinden büyük bir keyif alıyor. Eser Özsan,
aynı zamanda elektronik yüksek mühen-
disi, fizik doktoru, kaptan ve ODTÜ'nün
45 yıllık kıdemli bir öğretim üyesi.

Özsan, aslen Karadenizli
(Şebinkarahisar, Giresun) ve eski bir
kürekçi. Yüzmeyi, küçük yaşta Tamzara
deresinde öğrenmiş. Ankara Atatürk
Lisesi'nde okuduğu yıllarda, ilk defa
İstanbul'da denizle tanışmış. 1961-67 yıl-



ları arasında Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Elektrik Mühendisliğinde öğren-
ciyken Eymir Gölünde kürek, kano ve
yelken sporuna başlamış. ODTÜ Kürek ve
Su Sporları Kulübünü kurarak Ankara'da
ilk su sporu, kürek, yelken ve yatçılık
eğitimi başlatan Özsan, kürek takı-
mının ilk sporcularından biri olarak Eymir
ile Mogan Gölleri'nde, ve İstanbul'da
(Hereke, Pendik ve Kartal) kürek müs-
abakalarına katılarak bu şampiyonalarda
dereceleri yapıp kupalar kazanmış.

Denizlerin ülkeler için hem ekonomik
hem de tarihsel önemi olduğunu anlatan
Özsan: "Bir ülkenin 'deniz gücü', denizden
karayı seyredebilen, su sporu yapan ve
sulardan azami yararlanabilen fertlerinin
varlığıyla ölçülmektedir. Suya hâkim ola-
mayan milletlerin akıbetleri tarih kitapla-
rında yazılıdır. Çeşitli dallarıyla gemicilik
dünyanın en eski ve zengin kültürüdür.
Suyu bol, coğrafya ve iklimi uygun ülke-
lerde millî savunma, turizm ve kalkın-
manın yanında; istihdama, sağlıklı, yar-
dımsever ve milliyetçi nesiller yetiştir-
meye en fazla destek veren sektörlerin
başında denizcilik gelmektedir. Turizm ve
yatçılık, yolcu ve yük taşımacılığı, liman-
cılık, marınacılık, kıyı otelciliği, tersane-
cilik, balıkçılık, denizde petrol, doğal gaz
ve madencilik gibi dallarıyla denizcilik ve
gemicilik ülkelerin kalkınmasına büyük
kazançlar sağlıyor."

Günümüzde insanlar, modern şehir-
lerin stresıyla baş etmek için su sporla-
rını tercih ediyorlar. Bu durumu Özsan
şu şekilde dile getiriyor: "Sanayileşen
dünyanın boğucu şehir havasından kur-
tulumak isteyenler açık hava ve denizlere
yöneliyor; insanlar, yüzme, dalma, kürek,
kayık, kano, yelken, rüzgâr kayağı, günü-
birlik tekneçilik, yatçılık, mavi yolculuk,
balıkçılık ve keşif gezileri gibi 'su sporları'
yapmaktan büyük keyif alıyorlar."

Yatçılık ve su sporlarının halka öğre-
tilmesi konusunda ülkelerin, denizcilik
eğitimi geliştirme, yürütme ve yayma
konularında yoğun bir gayret ve yarış
içinde olduklarını, yatçılık ve kaptanlık
eğitimi veren kulüplerin, okulların ve
dershanelerin dünyada oldukça yaygın-
laştığını söyleyen Özsan, "Dünyada ve
Türkiye'de tüm hususî ve ticarî yatları,
gezinti, günübirlik, yolcu ve balıkçı tekne-
lerini kullanan insanların en yoğun talebi,
'Yat Kaptanlığı (yacht master)' eğitimi ve
ehliyetidir" diyor. Gemilerde yürütülen
talimler hariç, 40 saat süren kurslarla kur-

siyerlere deniz kaptanlığının öğretiliyor.

Deniz kaptanı olacak adaylara öğre-
tilen konular ise, (1) Denizcilik ve gemi-
cilik, yatçılık ve kaptanlık tarih ve kül-
türü, (2) Gemi ve denizde birimler, ölçü
ve hesaplamalar, (3) Denizlerin iklimi ve
meteoroloji, hava ve su değişimleri, (4)
Deniz seyir haritaları ve dili, harita alıştır-
malar, (5) Pusulalar, seyir araç ve cihaz-
ları, (6) Yat yapıları, kısım ve donanımları,
halat, zincir ve çapa, bağlama ve
demirlemeler, (7) Gemi makineleri ve
elektriği, (8) Motorlu ve yelkenli yatların
manevraları ve seyirleri, (9) Denizlerin
ziya, seda ve sancak işaretleri, trafik ve
çatışmayı önleme kuralları, (10) Deniz
İngilizcesi, denizde haberleşme ve VHF
deniz telsiz telefonları, (11) Denizde canlı
kalma, can kurtarma ve araçlarını kifa-
yetli kullanma(STCW-1), (12) Mürettebat
emniyeti, âcil durum tatbikatları ve
sosyal sorumluluklar(STCW-2), (13) Sağlık

ve ilkyardım (STCW-3), (14) Yangınla
mücadele(STCW-4) ve (15) Deniz hukuku
ve mevzuatı.

Ankara'da ilk yat kaptanlığı eğitiminin
Özsan tarafından 1991 yılında ODTÜ'de
başlamasının ardından, denizcilik ve kap-
tanlıkla ilgili kuruluşlar ve kurslar açıl-
maya başlamış, bu konu üzerinde daha
titizlikle durulmuş. Örneğin; DKK ve
RYA gibi kuruluşların desteğiyle Eymir
gölünde uygulamalı yat kaptanlığı eği-
timi alt yapısı (müfredat, ders notları ve
kitapları, navigasyon atölyesi, kayıkthane,
eğitim tekneleri, eğitmen kadroları, vs.)
oluşturulmuş. Ulaştırma Bakanlığına
müracaatla denizi ve limanı bulun-
mayan Başkentte "Yat Kaptanlığı" ve
"Deniz-Tahditli VHF Telsiz Telefon" ehliyet
kütükleri açtırılmış, "Temel Denizcilik ve
Kaptanlık", "Denizde Haberleşme ve VHF
Telsizcilik" konularında halka-açık "ODTÜ
Denizcilik Kursları" başlatılmış.



**Ankara'da ilk yat kaptanlığı eğitiminin Özsan
tarafından 1991 yılında ODTÜ'de başlamasının
ardından, denizcilik ve kaptanlıkla ilgili kuru-
luşlar ve kurslar açılmaya başlamış, bu konu
üzerinde daha titizlikle durulmuş.**



Akdeniz çanağında ilk yat filosu toplu eğitimlerine, ODTÜ'de okuyan öğrencilere yat kaptanlığı seçmeli dersi açarak başlayan Esen Faruk Özsan: "Türkiye'de en fazla yat kaptanı (6.000'in üstünde), Anadolu'nun göl ve denizlerini bilen, burun, ada, kıyı, fener, gemi ve limanlarını tanıyan, tersane açıp saç, fiber ve ahşap yat, takamaran, tirimaran ve hoverkraft imal eden, motorlu ve yelkenli yatlar kullanan, keşif ve mavi yolculuklara çıkan, kongre, fuar ve yarışmalara katılan, milletlerarası sular ve okyanuslarda Türk Bayrağını gururla dolaştıran nice deniz aşığı bu okulda yetiştirilmiştir" diyerek ODTÜ'de açılan seçmeli ders sayesinde deniz ve denizcilik dünyasına kazandırılan gençleri anlatıyor.

Böylesine güzel ve önemli gelişmelerin ardından, kısa zamanda ünlünen bu eğitim "ODK," markası olarak TPE tarafından tescil edilmiş. Deniz ve denizcilikle ilgili faaliyetlerin başını çekmekle kalmayan Özsan, bu konu hakkında çeşitli kitaplar da yazmış ve okuyuculara sunmuş. ODK® eğitim paketinde yer alan Özsan'ın "Kaptanlık ve Yatçılığın Rehberi" adlı kitabın 1.baskısı Şubat 2009'da, "Yat Kaptanlığı ve Soru Bankası" adlı kitabı ise Temmuz 2010'da yayınlanmış.

Genlerinde denizcilik aşkı olan Türk halkının gemiciliği öğrenerek, nehir ve göllerden başlayarak engin denizlere doğru tekrar açılma isteklerinin olduğuna inanan Esen Özsan, Ankara'da başlattığı uygulamalı kaptanlık kurslarına

çok sayıda talebin olduğunu, öğrencilerin yaş ortalamalarının 45 olup, genellikle kültür seviyeleri yüksek olan (milletvekili, bakan, müsteşar, genel müdür, general, rektör, öğretim üyeleri, mühendis, mimar, gazeteci, sanatçı, doktor, hâkim, avukat, gibi...) insanların kurslara katıldığını gururla dile getiriyor.

Bu okulların mezunları önce, Anadolu Denizcilik, Ankara Yelken, Ankara Fen Lisesi Mezunları ve Ankara Denizcilik gibi kulüpleri ve Derinmavi Denizcilik gibi şirketleri oluşturarak denizcilik eğitimine katkı sağlamaya başlamış. Yarattığı bu tablodan büyük bir memnuniyet duyan

Özsan denizcilikle ilgili umut ve görüşlerini şöyle özetledi: "Denizcilik ve kaptanlık üzerine; okullarda dersler, şehirlerde dershaneler, denizlerde okul gemileri ve yat seyirleriyle Ankara'da başlatılan bu kıvılcım bir çığ misali Anadolu'ya yayılıyor. Gerçekleştirdiğim bu işler beni ziyadesiyle bahtiyar etmektedir. Türk insanının denizlerle kucaklaşıp barışacağına, göllerden başlayarak denizlere doğru korkmadan açılacağına, gemiciliğimizi layık olduğu mertebeye tekrar ulaştıracağına, kısa-vadede en hızlı kalkınma, istihdam ve döviz gelirinin deniz turizmi ve yatçılıktan sağlanacağına inanıyorum."



Mimar Sohbet

Mimarlar Odası Manisa Şube Başkanı Halim Sezici:



Manisa mimari yapılarıyla dikkat çekiyor

Begüm Çolban

Ege'nin değerli kentlerinden biri olan Manisa, geçmişten bu yana birçok uygarlığa ev sahipliği yapmış. Hitit, Aka, Frigya, Lidya, Hellen, Roma ve Bizans egemenliklerinde yaşayan Manisa'nın antik çağdaki adı Magnesia'dır. 1313 yılında Bizanslılar tarafından adı 'Manisa' olarak değiştirilmiş olan şehir, beylik merkezi haline getirilmiş. Bu uygarlıklara ait yeraltında ve üstünde birçok kalıntı günümüze kadar ulaşmıştır.

Osmanlı döneminde, 1437-1595 yılları arasında şehzadelerin yönettiği Manisa'da, şehzadeler ve aileleri tarafından, camiler, çeşmeler, imalathaneler, köprüler, medreseler ve benzeri birçok eser yaptırılmış. Şehir önemli konuklara ev sahipliği yapmasına paralel olarak büyük ölçüde imar görmüş ve XIV. yüzyılda sosyal, idari ve ekonomik açıdan önemli bir merkez haline gelmiştir. Şehzadelerin eğitim gördükleri şehir olması nedeniyle "Şehzadeler Şehri" olarak da bilinir. Osmanlı tarihine yön veren Fatih Sultan Mehmet, Kanuni Sultan Süleyman, II. Selim, III. Murat, III. Mehmet gibi önemli padişahların gençlik dönemleri Manisa'da geçmiş, şehzadeler bu şehirde staj yapmıştır.

Manisa, sanayi, ticaret ve turizm açısından gelişmeler gösteren, yüzü geleceğe dönük, dinamik bir kent olmakla

beraber, geçmişten devraldığı mimari yapısına da sahip çıkmaya çalışıyor. Bu gayret ve çabalara destek veren bir de sivil toplum örgütü var; Mimarlar Odası Manisa Şubesi. Biz de bu güzel şehrin gelişimine katkıda bulunmaya çalışan, çeşitli faaliyetlerde aktif rol oynayan Mimarlar Odası Manisa Şubesi Başkanı Halim Sezici ile sohbet ettik.



Sezici, şehirlerin kimliklerini kayb ettiklerini ancak sevindirici bir geliş me olarak, bazı kentlerin kayb ettiklerinin farkına varıp, kayb ettiklerini geri kazanma yolları aramaya başladıklarını söy lüyor.



Mimarlar Odası Manisa Temsilcilikleri'nin, 2 Ağustos 1974 yılında Mimarlar Odası İzmir Şubesi'ne bağlı olarak kurulan ve kuruluşundan günümüze kadar çalışmalarına ara lıksız olarak devam etmekte olan bir sivil toplum örgütü olduğunu belirten Sezici, Mimarlar Odası Manisa Şubesine kayıtlı 120 üyelerinin olduğunu, ancak bu üyelerden sadece 80'inin aktif olduğunu belirtiyor.

Halim Sezici, yerellik ve kentlilik bilincine ilişkin konuşurken, yerelleş me veya yerellik ilkesi dendiğinde, AB'nin kullandığı anlamda olayın, merkezi yetkilerin, yerel yönetimler düzeyinde paylaşımı olarak anlaşıldığını, bu bağlamda bu ilkenin, merkezi yönetimin müdahaleciliğine karşı bir güvence olarak değerlendirildiğini söylüyor.

Sezici, üniter yapıllı bir ulus devlet olan Türkiye'de bunun bir yanlış anlama olduğunu düşünüyor ve, "Batıda uygulanan her yöntem iyidir" gibi yanlış bir anlayışın bulunduğunu da ekliyor. Bu konudaki önerisini ise şu şekilde formüle ediyor: "Yerellik ilkesini aynen uygulamak, çözüm olmaktan çok yeni sorunların kaynağı olabilir. Bu nedenle, yerellik ilkesinin ülkemiz yönetim yapısına uygunluk derecesi üzerinde bilimsel çalışmalara dayalı daha ciddi araştırmalar yaparak yerelleş meliyiz."

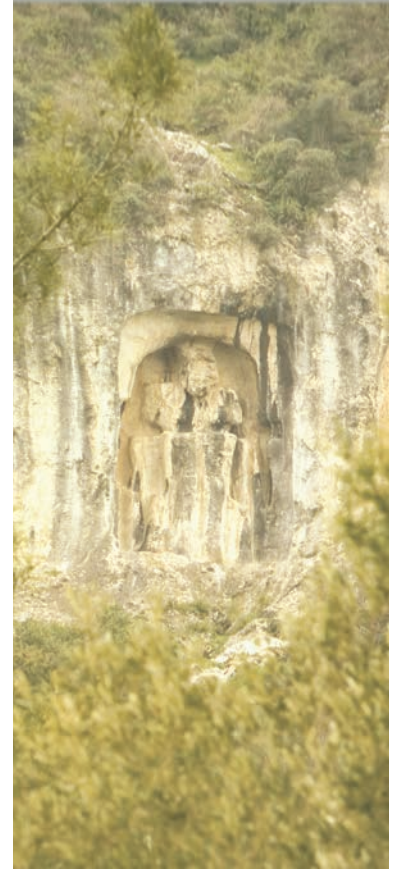
"Kentte yaşayan insanların, birlikte yaşamaları gereğinin getirdiği bir takım davranış, yönetim ve ticaret kalıpları kentlilik bilincini oluşturur" diyen Mimarlar Odası Manisa Şube Başkanı Halim Sezici, kentli insanın hal ve hareketlerinin bir medeni insana yakışır şekilde olması, bu bilinçle kentte yaşayan

insanların öncelikle empatik bir davranış sergilemesi gerektiğinin de altını çiziyor. Kentli olmanın getirdiği güzelliklerin yanında, bir o kadar da zorlukları olduğunu söyleyen Sezici, ideal kentli insan modelini ise şöyle tanımlıyor: "Kentli olmak zordur. Kentli olmak eğitim, zaman, emek, sabır ister. Tepkili vatandaş olmak kentlilik bilinciyle mümkündür. Bu bir kültürdür. Yöneticilerimizin hepsi bir ortak akılla bunu tesis etmelidir."

Günümüzde, birçok tarihi şehir gibi Manisa da mimari özelliklerini kaybetmek tehlikesi ile yüz yüze. Kentlerin şiirsel, mimari yapılarının yitirildiğini üzüntüyle dile getiren Halim Sezici, "Farklı kültür lere açık olabiliyor ve onların eserlerine sahip çıkabiliyor muyuz? Komşu hakkını gözetebiliyor muyuz? Kentimizin tarihine ve kültürel özelliklerine sahip çıkıyor muyuz? Kentte yaşayan her kesimin bu bilince sahip olması gerekir. Bilinci verecek olan ise eğitimidir" diyor ve kendilerinin de meslek mensupları için meslek içi eğitim seminerleri verdiklerini böylece Oda olarak eğitime katkıda bulunmaya çalıştıklarını dile getiriyor.

Şehirlerin kimliklerini kayb ettiklerini ancak sevindirici bir geliş me olarak, bazı kentlerin kayb ettiklerinin farkına varıp, kayb ettiklerini geri kazanma yolları aramaya başladıklarını söyleyen Sezici, "Zararın neresinden dönersen kardır. Kentimizde de bu geri kazanma örneklerini görmek bizi gururlandırıyor. Biz de bu konuda duyarlı yöneticilerimize destek olmaya devam edeceğiz" diyor.

Eski zamanların geniş, ferah mimarileri uygulamalarının tersine günümüzde gerçekten bir kayboluşun olduğunu dile getiren Halim Sezici, "Yeni bir kent yara-





tırken, eski kentten hiçbir iz bırakmadan kenti yok etme projesi gibi" diyor ve yanlışlar zincirinin imar planı yapımından başladığını belirterek ekliyor "İmar planları yapımında oluşturulan genelleme; dar yol ile bitişik ve blok nizam çok katlı yapı karakterinin estetikten uzak birbirine benzer yapılarının çıkmasında önemli etken. Bizler mevcut şehirde imar planı değiştirerek kenti büyütmeye, yapıları çoğaltmaya, katları arttırmaya başladık, buna paralel olarak sosyal donatı alanlarını geliştiremedik, büyütemedik, eski kente sıkıştık kaldık. Batı'da böyle değil; eski şehri olduğu yerde bıraktılar, yeni şehri bütün sosyal donatı alanları ve yerleşme alanları ile yanına veya yakınına yaptılar."

Sezici, hızlı nüfus artışı olan şehirlerde yeni nazım planların biran önce yapılması ve gelişmeye göre uygulama imar planlarıyla kente yön verilmesi gerektiğini de vurguluyor.

Kentlerin mimarisine uygun binalar inşa etmenin yanında, yapılan yeni binaların çevreye olan uyumu da son zamanlarda önemli hale gelmiş, neredeyse her binada aranan bir özellik oldu. Bu konuyu Halim Sezici, çevreci mimarlık kapsamı altında değerlendirerek şunları söylüyor; "Çevreci mimarlık kavramını, yeşil bina yaparak çevreye katkıda bulunan yeni bir mimarlık akımı diye düşünebiliriz. Yaşadığımız çevreyi kirletmeden çevreye duyarlı bina üretmemiz gerekiyor. Küresel ısınmanın geri dönülmez noktalara vardığı günümüzde binaların yeşil yani çevreye duyarlı olması bir lüks değil, bir zorunluluk olarak görülüyor."

Binaların enerji tüketimi düşürüldüğünde, Türkiye'nin karbon gazı salını-

mının büyük ölçüde düşürülmüş olacağını belirten Sezici, bunun ancak yeşil bina uygulamasıyla hayata geçebileceğinin de altını çiziyor.

Kentte meydana gelen yangından dolayı binaların yanmayan kısımlarının korunması ve yeni yol akslarının geniş tutulmaması sonucunda bugün artan nüfusa cevap veremez durumda olduğunu söyleyen Halim Sezici, "Eski şehrin imar planında, kat artışları yapmadan korunarak farklı bir yerleşmeye doğru gidilebilseydi, bugün Manisalı daha iyi yerleşme alanlarına sahip olabilirdi" diyor. Sezici, Manisa'nın tarihi dokuya sahip, sanayisi ve tarımı gelişmiş fakat halen birçok sosyal-kültürel alan ihtiyacı bulunan İzmir'e endekslili bir şehir olduğunu belirtiyor.

Genç mimarların da önünü açmak anlamında birçok etkinlik yaptıklarını belirten Halim Sezici, "Türkiye Mimarlık Vakfı tarafından çeşitli illerden Mimarlık tahsili yapan mimarlık öğrencilerine karşılıksız burs verilmekteydi. Manisa'dan burs alan öğrenci bugüne kadar yoktu. Sosyal sorumluluk yönetim anlayışıyla, ilk kez üç mimarlık öğrencisine burs vermeye başladık. Mimarlık Vakfı yöneticilerinin ifadesine göre Türkiye'de temsilcilik düzeyinde burs veren ilk odayız" diye konuşuyor. Sezici, öğrencilerin mutlaka Mimarlar Odası birimleriyle iletişim içinde olmalarını ve etkinliklere katılarak rol almalarını tavsiye ediyor.

Genç mimarlara son öneri olarak Sezici, "Kullanışlılık, sağlamlık ve estetik gibi temel ilkelere önem vermek, hiçbir zaman etik ve mesleki değerlerden yoksun ekonomik çıkarlara bırakılmış ürünlere yönelmemek prensipleri olmalıdır" diyor.

Sezici, hızlı nüfus artışı olan şehirlerde yeni nazım planların biran önce yapılması ve gelişmeye göre uygulama imar planlarıyla kente yön verilmesi gerektiğini de vurguluyor.



Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Mimarlık Bölüm Başkanı Prof.Dr. Deniz İncedayı:

Mimar Sinan'ın izinde mimarlar yetiştiriyor



Onur Türk

Türk tarihinde mimarlık denilince ilk akla gelen isimlerin başında kuşkusuz Mimar Sinan geliyor. Mimarlık konusunda bıraktığı eserler ve mimari birikimi ile tüm dünyaya mal olmuş bu dehanın bıraktığı bayrak Cumhuriyetin en gözde üniversitelerinden Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi tarafından devralınırken Mimar Sinan'ın izinde yeni mimarlar yetiştiriyor.

Birçok medeniyet ve kültürü barındırmış olan ve birçok mimari üslubu taşıyan yapılarıyla mimarlığın en güzel örneklerinin verildiği bir kent olan İstanbul'da yer alan Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, bulunduğu şehir itibarı ile de mesleki açıdan birçok zenginliğin içinde bulunduruyor.

Bu sayımızda mimarlık konusunda ayrı bir yere sahip olan Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nin en güzide bölümlerinden Mimarlık Bölümü'nü say-

falarımıza taşırken Bölüm Başkanı Deniz İncedayı ile bir söyleşi gerçekleştirdik. İncedayı, sorularımızı şu şekilde yanıtladı:

Hocam, öncelikle sizleri tanıyabilir miyiz?

Teşekkür ederim. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nden 1986 yılında Yüksek Mimar olarak mezun oldum ve aynı yıl Araştırma Görevlisi olarak kurumda akademik görevime başladım. 1995 yılında, Mimar Sinan Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü'nde; "İstanbul Kentinde Düşük Gelirli Konut Planlaması İçin Kullanıcı Katılımlı Bir Sistem Önerisi" başlıklı doktora tezimi tamamladım. Akademik çalışmalarım, doktora tezimin ve doçentliğimin alanında, mimari tasarım sürecinde kültürel boyut, sosyo-kültürel veriler ve katılımcı modeller, tasarım sürecine disiplinler arası yaklaşım ve çevre sorunları çerçevesinde yoğunlaştı. Bu konularda akademik alanda birçok çalışmam oldu, kitap, makale ve bildirilerim yayımlandı. 2009 yılından bu

yana Mimarlık Bölümü Başkanlığı görevini üstlenmiş bulunuyorum.

Akademik yaşamın yanı sıra Türkiye Mimarlar Odası çalışmalarına da katılıyorum. Akademik alan ile uygulama ve meslek pratiği alanının ilişkisini bir arada izlemek açısından bu çalışmalardan çok yararlandığımı söyleyebilirim. Bugün halen akademik görevlerimin yanı sıra, Mimarlar Odası İstanbul Büyükkent Şubesi'nde ve UIA (Dünya Mimarlar Birliği) Yönetim Kurulu'nda mesleki alandaki sivil toplum çalışmalarımı sürdürmekteyim. Bunların dışında eğitim alanında yapılan ulusal ve uluslararası düzeydeki çeşitli komisyon çalışmalarında yer almaktayım.

İzin verirseniz Mimarlık Bölümünüzü de tanımak istiyoruz. Ne zaman kuruldu? Akademik kadro ve öğrenci sayınız nedir?

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Mimarlık Bölümü, ülkemizde tarihi misyonu olan, özgün mimarlık eği-

Sinan gibi dünya çapında bir mimarlık dehasını kendi coğrafyasında daha çok tanıyabilmek ve tanıtabilmek, onun fikirlerinden ve eserlerinden ilham alabilmek, kuşkusuz çağdaş mimarlığımız için önemli bir fırsat.

timisi geleneğini sürdüren bir kurumdur. 1882 yılında resim, heykel, mimarlık birimleri ile birlikte "Sanayi-i Nefise Mektebi" nin kurulmasının ardından, 1883'te eğitime başlanmış ve bu gelişim ülkenin batılılaşma sürecinde önemli bir adım olmuştur. Kurum, yaklaşımları ve yönetim anlayışıyla ilerici, modernleşmeci yaklaşımı benimseyen, sanatın, bilimin bulunduğu özgün bir eğitim kurumu olarak gelişimini sürdürmüştür. Kurumumuz 1883-1928 yılları arasında "Sanayi-i Nefise Mektebi", 1928-1969 arasında "Güzel Sanatlar Akademisi", sonrasında kabul edilen kanunla özerkliğe kavuşarak "İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi" olarak eğitim alanındaki hizmetini sürdürmüş, 1982'de 2547 sayılı kanunla üniversiteye dönüştürülerek "Mimar Sinan Üniversitesi", 2004 yılında yapılan değişiklikle ise "Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi" adını almıştır.

Üniversiteleşme sürecinde sanat, tasarım, mimarlık eğitiminin yanı sıra Fen Edebiyat Fakültesi ve Devlet Konservatuarı bölümleriyle zenginleşerek eğitim alanındaki kimliğini güçlendirmiştir. Ülkenin tarihi ve özgün sanat eğitimi kurumunun bünyesindeki Mimarlık Bölümü, 1926 yılından bu yana Fındıklı'da eski Meclis-i Mebûsân binasında (Cemile Sultan Sarayı) eğitim faaliyetini sürdürmektedir.

1883'te eğitime başladığı yıldan bu yana Mimarlık Bölümü, sanatı çağdaş bilimsel ölçütlerle bütünleştiren, araştırmacı, toplumsal gelişmeleri hedefleyen, doğa ve kültür değerlerini korumayı ve yaşatmayı amaçlayan vizyonunu öne çıkartır. Ülkenin saygın eğitim kurumu olarak yenilikçi, ilerici ve demokratik bakışı yönetimine ve geleneklerine yansıtmayı hedefler. Taşındığı tarihi değerler farkında olarak, MSGSÜ Mimarlık Bölümü, bugün de gelişmeye açık, ülkenin koşullarını değerlendirebilen, toplumsal sorumluluk anlayışını vurgulayan, gele-



neği modern ile sentezleyen, eleştirel bakabilen, yaratıcı, sorgulayıcı ve araştırmacı mimarlar yetiştirmeyi amaçlıyor. Sahip olduğu özgün değerleri ve birikimleri süreklilik içinde değerlendirerek yeniden üretmeyi, değişen teknoloji ve koşullar bütününde yaratıcılığı geliştirerek, mimari çözümlerinde örnek olabilmeyi hedefliyor. Değişen toplumun gereksinimlerine uyum sağlarken, küresel çevre sorunlarına duyarlı, doğa ve kültür varlıklarına saygılı, sahip olduğu evrensel değerlerin farkında ve mesleki birikimini toplumsal haklar ve hukuk çerçevesinde görebilen yaratıcı, özgün mimari kişilikleri desteklemeyi sorumluluk olarak biliyor.

Mimarlık tarihimizin büyük ustalarından biri olarak kabul gören Mimar Sinan'ın ismini alan bir üniversitede eğitim vermek nasıl bir duygu ?

Sinan gibi dünya çapında bir mimarlık dehasını kendi coğrafyasında daha çok tanıyabilmek ve tanıtabilmek, onun fikirlerinden ve eserlerinden ilham alabilmek, kuşkusuz çağdaş mimarlığımız için önemli bir fırsat. Bu anlamda "Mimar Sinan" ismini taşımamızın önemli bir ayrıcalık olduğunu söyleyebilirim. Bizlere önemli nice eserler bırakmış, kentle mimarlık ilişkisini, insan ve toplumla bütünleyerek yorumlamış bir ustanın kentlerinden ve mekânlarından öğrenilecek pek çok konu var. Bu ayrıca-

lığın farkında olarak Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi de onun büyüklüğünü, mimarlık tarihi açısından geleceğe bıraktıklarını eğitimine yansıtmayı hedeflemektedir. Ayrıca bünyemizde kurulmuş olan "Mimar Sinan Araştırma Merkezi" de bu konularda araştırma ve çeşitli çalışmalarıyla kuruma ve mimarlık alanına önemli bir destek sağlamaktadır. Örneğin, geçtiğimiz yıl Mimar Sinan Araştırma Merkezi'miz tarafından ve Mimarlar Odası İstanbul Büyükkent Şubesi'nin ortaklığıyla açılan bir öğrenci yarışması, gençlerin Mimar Sinan ve kentin tarihi merkezi üzerinde daha çok düşünmelerini, fikir üretmelerini sağlamış, başarılı sonuçlar sadece bizim üniversitemizde değil, diğer kurumlarda da sergilenmiştir.

Öğrencilerinizi nasıl buluyorsunuz? Araştırmacı, meraklı, öğrenmeye açılır mı?

Öğrencilerimiz bildiğiniz gibi, YGS ve LGS merkezi üniversite giriş sınavlarından yüksek puanlar alarak kurumumuza kayıt hakkı kazanıyorlar. Ülkemizin orta öğreniminden seçilen parlak ve başarılı öğrencilerdir. Mimarlık eğitimi bilerek, isteyerek tercih etmeyenler mimarlık eğitimine başladıklarında güçlük çekebiliyorlar. Ancak, çoğu öğrencimizin kapasitesi, süreç içinde meslek eğitimine uyumu ve yatkınlığı karşılamaktadır. Eğitim sürecinde öğrencilerimizin başarılı

Ayrıca düzenlenen yapı fuarlarına da bölüm olarak katılarak, yine sektörden destekle geziler düzenleyerek güncel gelişmeleri izlemeye çalışıyoruz. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Mimarlık Bölümü öğrencilerinin özel sektörde ve/veya kamuda iş bulma olanaklarının ekonomi ve piyasa koşullarına göre değiştiğini söyleyebilirim.



çalışmalarını, yaratıcılık arayışlarını izleyebiliyoruz; hatta meslek pratiği alanında mezunlarımızın başarılarıyla ve aldıkları ödüllerle övünüyoruz.

Bazı öğrencilerimiz araştırma alanlarına yöneliyorlar, akademik çalışmayı seçebiliyorlar. Kurumumuzun tasarım atölyelerine ağırlık veren bir eğitim sistemi vardır. Mimari Proje, Uygulama Projesi, İç Mekân Organizasyonu gibi atölyelerimizde öğrencilerimiz aldıkları temel mesleki bilgilerin sentezini yapmakla yükümlüdürler. Kuşkusuz, teorik derslerimiz de bu sentez sürecini destekleyen önemli bir rol üstleniyorlar. Zorunlu ve seçmeli derslerimizi sürekli güncellemeyi, gerek duyulan konularda yenilikler yapmayı, eksikliklerimizi gidermeyi bir sorumluluk olarak görüyoruz.

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

Teorik bilgilerin meslek pratiğine yansımaları konusunda önem veriyoruz. Bu amaçla az önce de belirttiğim gibi, atölye çalışmalarımızda kuramsal bilgilerin sentezlenerek mesleki tasarım alanına yansımaları gereğini vurguluyoruz ve eğitimimizde yöntem olarak benimsiyoruz. Bunun yanı sıra, öğrencilerimiz için çeşitli şantiye ve araştırma gezileri düzenlemek-

tedirler. Birçok tasarım çalışmasının özellikle günümüzün küresel sorunları, çevre sorunları, kimlik sorunları gibi mimarlığın temel tartışma alanlarıyla ilişkili düşünülmesini amaçlıyoruz. Sentez niteliğindeki çalışmalar, atölyeler aslında alınan kuramsal bilgilerin bir sorgulanma, geliştirilme alanı olarak da görülmektedir.

Sektör ile ilgili öğrencilere eğitici seminer veya uygulama yaptırabiliyor musunuz? Öğrencilerinizin özel sektörde veya kamuda rahat iş bulma olanakları var mı?

Sektörden bazı destekler alıyoruz. Mimarlık Bölümü'nde çeşitli bilim dallarımız, sektörden aldıkları destekle seminer, panel, teknik geziler vb. etkinlikler düzenleyerek belirli konularda öğrencilerimizi bilgilendirmeyi, son gelişmeleri izlemelerini sağlamayı amaçlamaktadırlar. Ayrıca düzenlenen yapı fuarlarına da bölüm olarak katılarak, yine sektörden destekle geziler düzenleyerek güncel gelişmeleri izlemeye çalışıyoruz. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Mimarlık Bölümü öğrencilerinin özel sektörde ve/veya kamuda iş bulma olanaklarının ekonomi ve piyasa koşullarına göre değiştiğini söyleyebilirim. Ancak genelde mezunlarımızın kamuda ve özel sektördeki iş başvurularında ön sırada değerlendirildiklerini de ekleyebilirim.

İstanbul' da olmak zor mu? Yenilik ve farklılık adına hangi proje veya çalışmaları yürütüyorsunuz?

İstanbul kuşkusuz yaşaması çok kolay bir kent değil. Dev bir kent, bir megalopolis. Ancak aynı zamanda, tarihi, kültürel değerleri, doğal peyzaj zenginlikleriyle de çok özel ve eşsiz bir dünya kenti. Kent dışından üniversite eğitimi için gelen öğrencilerin başlangıç aşamasında yaşadıkları güçlüklerden söz edebiliriz. Kenti tanımak, uyum sağlamak belirli bir zamanı gerektiriyor. Eğitim sürecinde mimari proje konuları İstanbul'a yeni öneriler, yaklaşımlar olabiliyor. Kuşkusuz kent dışı alanlarda da çalışma konularını seçen öğrenciler bulunuyor. Bunun dışında, birimlerimiz, döner sermaye ve/

veya üniversite araştırma fonu kapsamında İstanbul' a ilişkin birçok çalışma yürütüyor.

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

Mimarlık eğitiminde yarışmalar, uygulama deneyimleri ve araştırmalar eğitimin tamamlayıcı parçaları olmaktadır. Bizler Mimarlık Bölümü olarak eğitim yaklaşımımızdan gelen geleneği sürdürerek yarışmalar ve uygulama deneyimleri konusunda öğrencilerimizi ve öğretim üyelerimizi sürekli desteklemeyi, özendirici olmayı benimsiyoruz. Bu konularda olanaklarımız çerçevesinde çeşitli işbirlikleri (sektörle ve diğer kurumlarla) geliştirerek öğrenci yarışmaları açmayı, bunları eğitime katmayı hedefliyoruz. Ayrıca uluslararası alandaki yarışma ve proje çalışmalarına da bugün uluslararası sağlanan hareketlilik ve değişim programlarıyla fırsat yaratmaya çalışıyoruz. MSGSÜ olarak bizim bir avantajımız sanat birimleriyle, Güzel Sanatlar Fakültesiyle ve Sosyal Bilimler, Sanat Tarihi, Arkeoloji, Felsefe bölümleriyle aynı çatı altında olmamız gerek eğitimde gerekse araştırma ve proje ekiplerinin güçlendirilmesinde öğrencilerimiz için önemli bir destek, fırsat olarak görülebilir.

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

Çok sayıda Avrupa Birliği üyesiyle ERASMUS çerçevesinde anlaşmamız ve karşılıklı değişim programımız var. Uluslararası öğretim üyesi ve öğrenci değişimi, etkinlikler, sergiler vb. çalışmalarımız bulunuyor. Dünya ülkelerinden bazılarıyla karşılıklı protokollerimiz, belirli çalışmalar çerçevesini tanımlayan anlaşmalarımız var, ayrıca Avrupa Mimarlık Okulları Birliği' ne (EAAE) katılım için de başvuru aşamasındayız.

Öğrenci ve öğretim üyesi değişimlerinin yanı sıra, bilimsel, kültürel birçok etkinliğimiz uluslararası katılımlarla gerçekleşiyor. Çok sayıda yabancı konumuz konferans amacıyla üniversitemizi ziyaret ediyor. Uluslararası katılımlı atölye çalışmalarımız, bunlara ait sergilerimiz oluyor. Ayrıca yurt dışına bilimsel ve sanatsal etkinlikler için giden öğretim üyelerimiz buradaki üniversitelerle bağlantı kurarak programlarımıza ve ikili ilişkilerimize katkı sağlıyor.



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

Okuyucu Mektupları

Sayın Editör,

Lafarge Dalsan'ın geçen sayısı olan Eylül-Ekim-Kasım-Aralık 2011 yayını inceleme fırsatı buldum. Özellikle derginin kapağı, binaların ısı yalıtımı gibi güncel bir konuya ayrılmış ve anlamayana bile hitap edebilecek görsellikte hazırlanmıştır. Anlaşılması kolay ve herkesin ilgisini çekebilecek bir kapak resmi olmuş. Derginin içeriği doyurucu ve önemlisi okuyucuyu sıkımayacak düzeyde, doğrusu benim çok hoşuma gitti. Bu arada, benim apartmanın da ısı yalıtımını yaptırmak istiyorum. Lafarge Dalsan'dan beni arayabilirler mi?

Sevgilerimle,
Ruhi Tarkan
İnş. Y.Müh.
Hoşdere Cad. 218/2
Çankaya-Ankara



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

Alçım Kampüs - Öğrenci Proje I

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi,
Mimarlık Fakültesi, Mimarlık Bölümü

Proje yürütücüsü:

Öğr. Gör. Nihat Gök

Öğrenci: Rafet Utku

Proje: Abbasağa Semt

Kültür Merkezi

İstanbul bir deprem kentidir. Afet esnasında sıkışık kent dokusu içerisinde belli açık alanlar, parklar ve yüksek yapı içermeyen bölgeler güvenli toplanma alanları olarak belirlenir. Abbasağa Parkı da semt sakinleri için bu konumda bulunmaktadır. Projemiz de bu potansiyelin artırılması ve olası deprem durumunda güvenli bölgenin devamlılığı üzerine kurulmuştur. Diğer yandan depremin yıkıcı etkisi karşısında yüksek yapıların getirdiği tehlike de göz önünde bulundurulmuştur. Bu veriler doğrultusunda Abbasağa Parkı'nın kuzeyinde Maşuklar Yokuşunun tepe noktasında konumlanan projede; topografya ile bütün çözülen birimler ile, yüksek katlı yapılara göre rijitlik elde edilmiş, parktan gelen yeşil aksın ve yaya aksının devamlılığı sağlanmıştır.

Proje Abbasağa Parkı ve Hasan Rıza Paşa Meydan Çeşmesi arasında bir köprü kurmaktadır. Semt sakinler bu geçiş esnasında içinde Sinema, Kütüphane ve Tasarım Atölyelerini barındıran Semt Kültür Merkezi'nde çeşitli aktivite imkanlarını bulabileceklerdir. Parkın devamı olarak şekillenen üst örtü ise toplanma ve kamusal rekreasyon alanı olarak kullanılacaktır.

ABBASAĞA VE ÇEVRESİ

HASAN RIZA PAŞA ÇEŞMESİ-
AMPIR TARZDA KÜP GÖVDELİ BİR
MEYDAN ÇEŞMESİDİR.



SURP
ASOVADZADZİN
ERMENİ KİLİSESİ



MAŞUKLAR
YOKUŞU



ABBASAĞA CAMİİ
XVII. YY. SONRASI,
HAREM AĞASI OLAN
ABBASAĞA
HAYRATIDIR, MİMARİ
BİLİNMEKTEDİR.

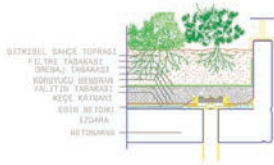
ALİ BEY
ÇEŞMESİ-
DİHANNUMA
ÇEŞMESİ ADIYLA
DA ANILAN BU
ÇEŞME KESME
TAŞTAN KÜP
GÖVDELİ OLARAK
YAPILMIŞTIR.

PROJE ALANI

BESİKTAŞ'IN İLK
GENEL MEZARLIĞI
OLAN ABBASAĞA
MEZARLIĞI
1940'TA
KALDIRILARAK
YERİ PARK
HALİNE
GETİRİLMİŞTİR.



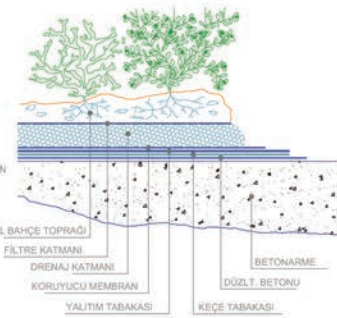
VAZİYET PLANI

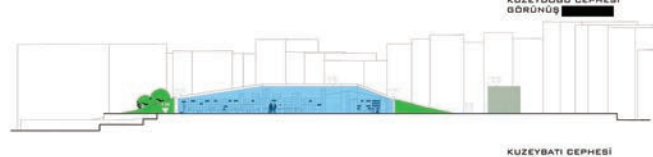
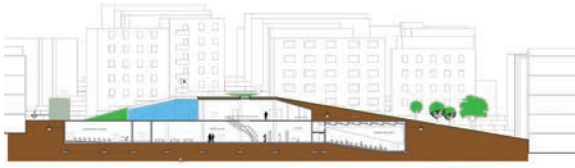
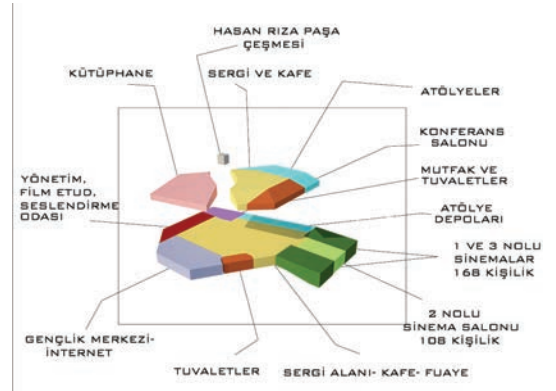


ÇİM ÇATI PARAPET DETAYI



ÇİM ÇATI IŞIKLIK DETAYI





Proje yürütücüsü:

Yrd. Doç. Dr. Gülşen Gülmez

Öğrenci: Seda Yardımcı

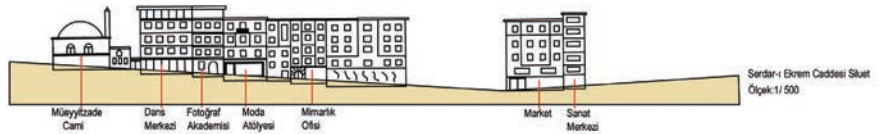
Proje: Galata'da Kukla Atölyesi

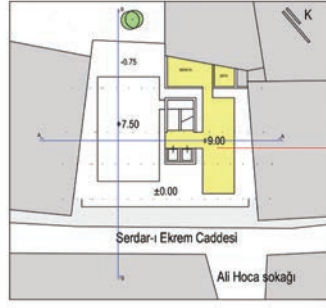
“Maskelere, gerçekten yanılısamaya, yanılısamadan gerçekliğe ulaştığımız bir illüzyondur.”

Serdar-ı Ekrem Caddesinin silüetine bakıldığında karşılaşılan binaların işlev olarak içerdiği atölyecilik prensibi bu projenin de işlevini belirlemekte en büyük etken oldu. Bu dar kesitli sokağın nefes almasını sağlayacak aynı zamanda bir meydanlaşma fırsatı verecek nitelikte bir mekân oluşturabilmek amacıyla serbest bırakılmış bir giriş katı düşünülmüştür.

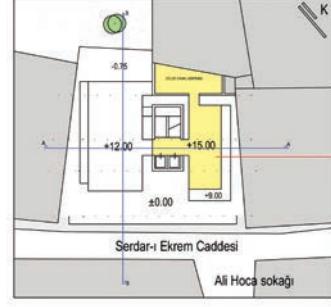
Üst kotlarda ise üç farklı atölye, sergileme alanı, kütüphane ve kapalı gösterilere ayrılmış bir tiyatro bulunmaktadır. Atölyeler betonarme çekirdeğe takılmış çelik taşıyıcılı asma katlar düzeniyle birbirini görüp algılayabilen açık mekânlar olarak kurgulanmıştır.

Cephe ise dışarıya gösterim sağlayacak ekranlarla desteklenmiş mekânı tek seferde kapatan bir kabuk olarak tasarlanmıştır.

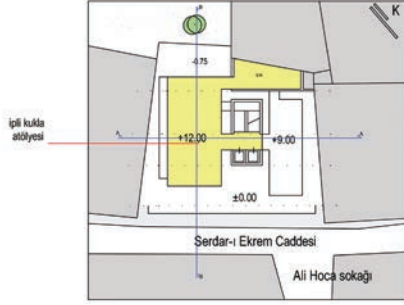




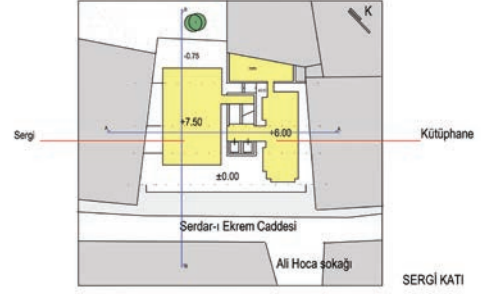
EL KUKLALARI KATI



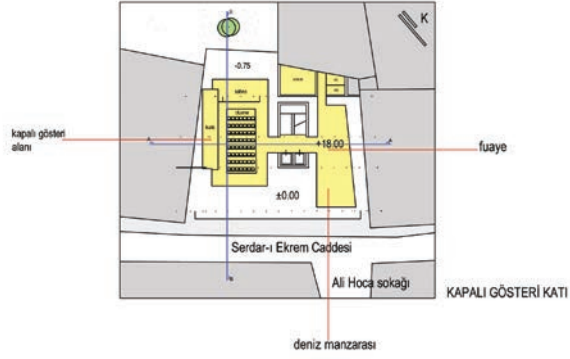
GÖLGE KUKLASI atölyesi



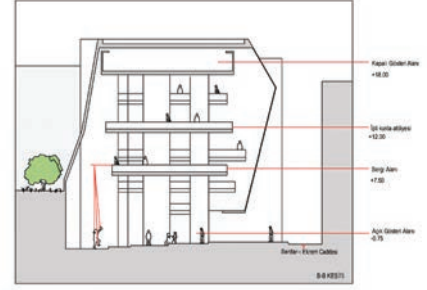
İPLİ KUKLA KATI



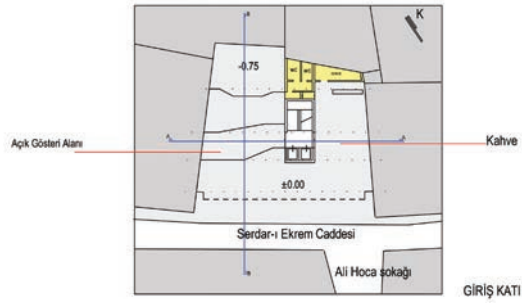
SERGİ KATI



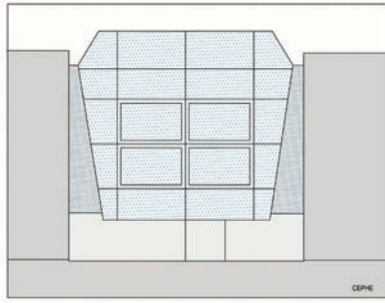
KAPALI GÖSTERİ KATI



deniz manzarası



GİRİŞ KATI



deniz manzarası

Alçım Kampüs - Öğrenci Proje II

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi,
Mimarlık Fakültesi, Mimarlık Bölümü

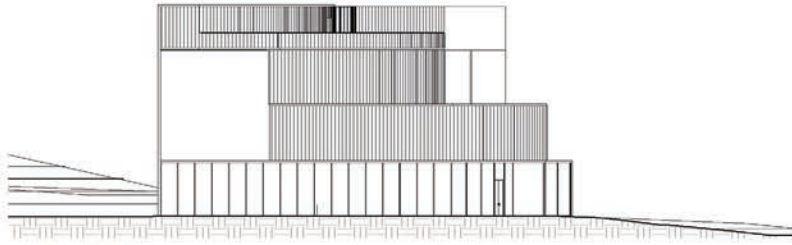
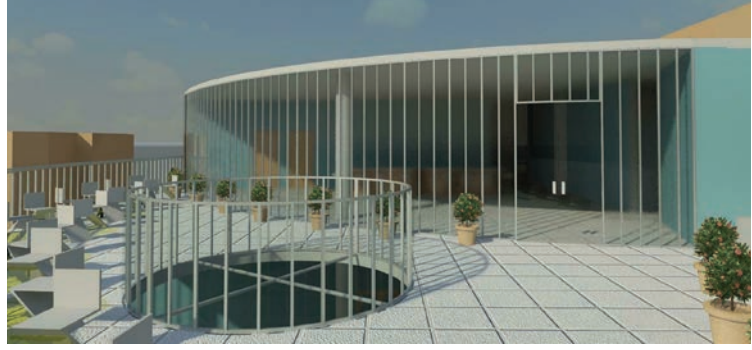
Proje yürütücüsü:

Yrd. Doç. Dr. Ahmet Tercan

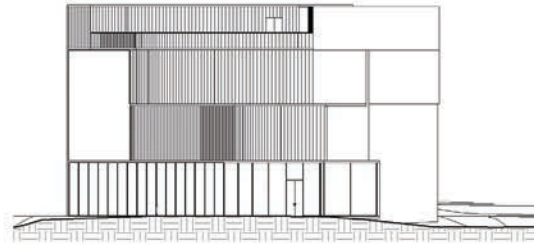
Öğrenci: Samet A. Bilezerov

Proje: Ortaköy'de Sinematek

Ortaköy, geçmişte olduğu gibi günümüzde de önemli konuma sahip, yoğun insan trafiği bulunan ancak bu hareketliliğe cevap veremeyen sosyal mekân eksikliği bulunan İstanbul'un değerli ilçelerinden biridir. Bu sorundan yola çıkarak Ortaköy'ün göbeğinde çevresine ve çevresindeki hareketliliğe cevap verecek bir buluşma yeri bir sosyalleşme mekânı öngörüldü. Proje, 4 büyük sinema salonu, 5 cep sinema salonu, 1 açık sinema salonu ve 2 kafeden oluşmaktadır.



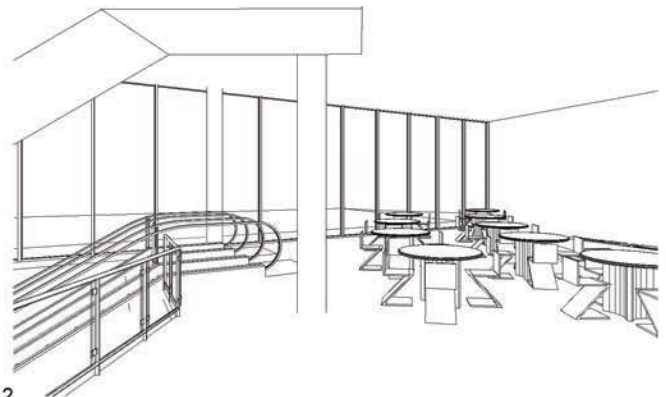
ÖN GÖRÜNÜŞ



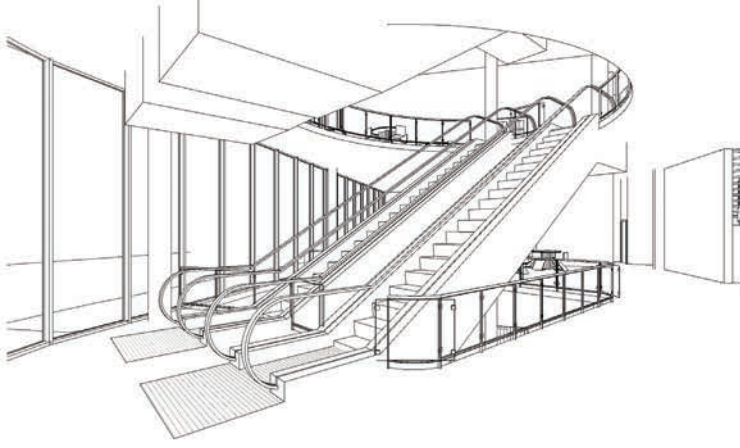
YAN GÖRÜNÜŞ



TERAS PERSPEKTİF

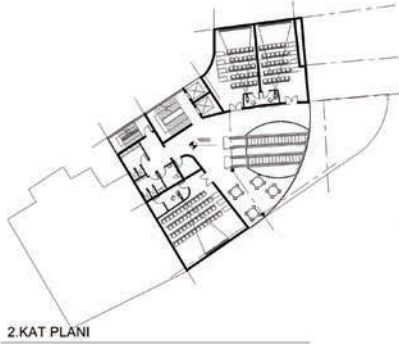


PERSPEKTİF 2

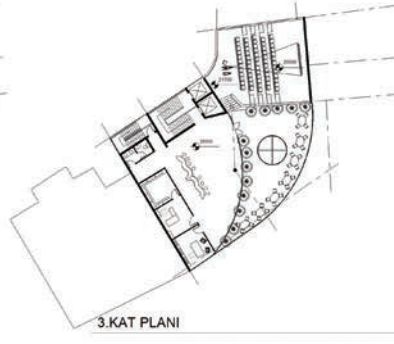


PERSPEKTİF

İÇ MEKAN PERSPEKTİFİ 2



2.KAT PLANI



3.KAT PLANI

Proje yürütücüsü:

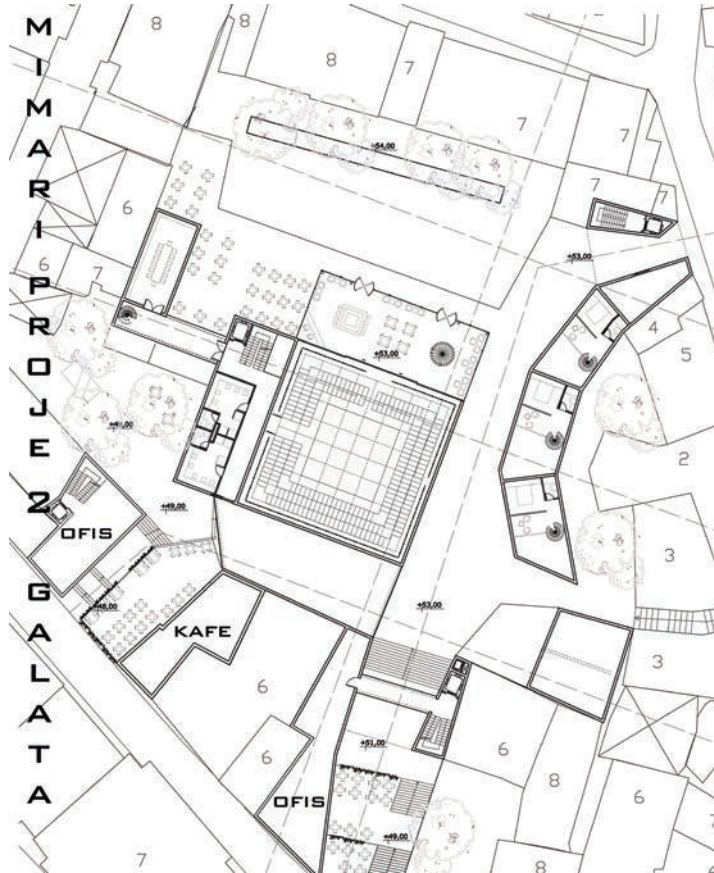
Yrd. Doç. Dr. Kerem Özel

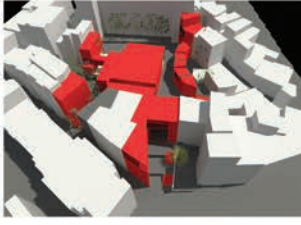
Öğrenci: Ebru İrem Çetinkaya

Proje: Galata Sanat Merkezi

Sanat merkezi için proje alanının seçilmesinde Galata'nın son yıllarda ticari amacından, tasarımcı ve entelektüeller tarafından tercih edilen bir bölgeye dönüşmesinden doğan ihtiyaçların çözümü için merkezi bir konuma sahip olması etkili oldu.

Bölgede yoğun olarak bulunan tasarım ofislerinin, çeşitli sanat okullarının, yabancı ülkelerden gelecek tasarımcıların belirli dönemlerde düzenlenecek etkinlikler çerçevesinde kullanabilecekleri atölyeler, atölyeler için kısa dönemli kullanıma yönelik konut birimleri, sergi alanı, deneme sahnesi bir meydanla beraber kurgulandı. Birçok sanat dalına hitap edecek olan proje alanı, mevcut kotlar ve kütle hareketleriyle değişen perspektiflerle sürprizli bir alana dönüştü. Alışveriş birimleri, restoranlar ve kafelerle hareketlenen alan kamusal kullanıma ait bir alan haline getirildi.





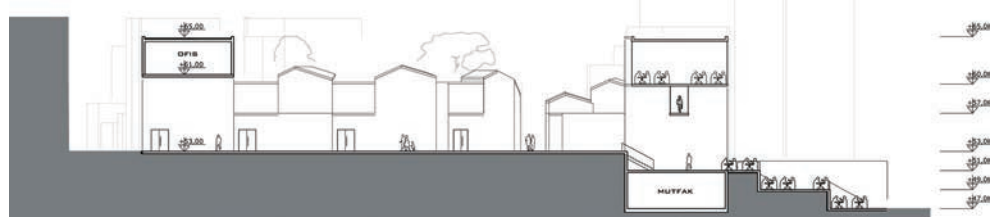
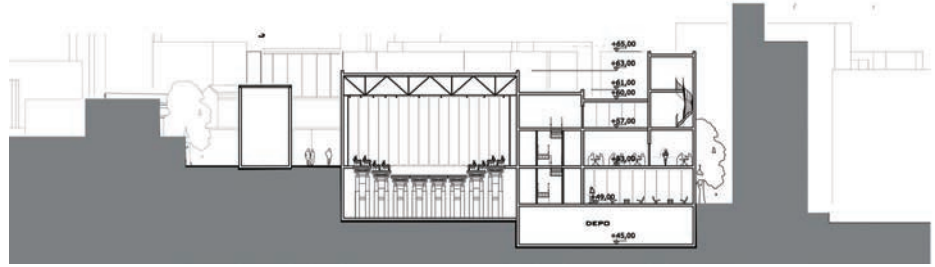
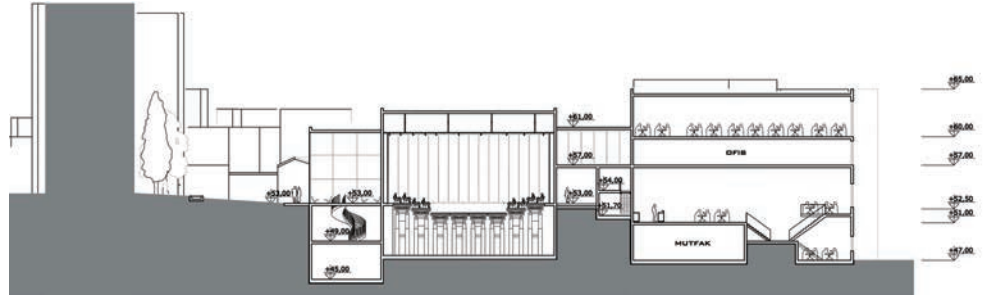
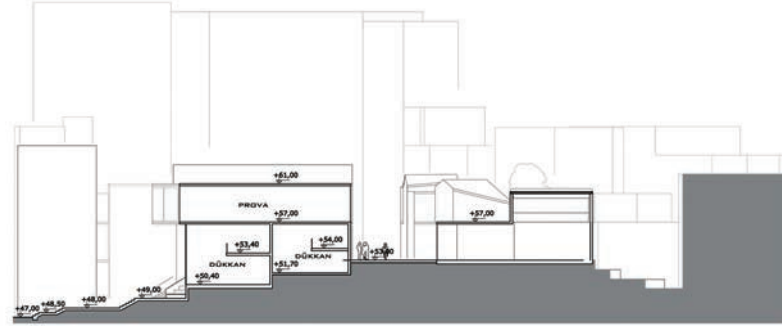
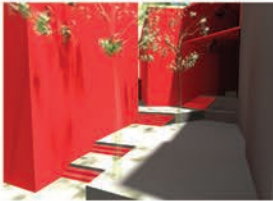
GENEL OLARAK PROJE-
DE FONKSİYONLARIN
YERLEŞİMİYLE GEÇİŞ
AKSLARI VURGULANMIŞ
OLDU.



PROJE ALANININ GALATA
KULESİ'NE BAKAN KISMININ
KOT FARKINDAN YARARLAN
LARAK SETLENMESİYLE
FARKLI KOTLARDA OTURMA
LAR ELDE EDİLDİ.



ANA AKS ÜZERİNDE MONOTO
DEVAM EDEN PERSPEKTİFİN
HAREKET KAZANMASI AMACIY
LA YUKARIDA DEVAM EDEN
ŞEFFAF KÜTLELER YER ALDI.



Alçım Kampüs - Öğrenci Proje III

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi,
Mimarlık Fakültesi, Mimarlık Bölümü

Proje yürütücüsü:

Prof. Dr. Kemal Çorapçıoğlu

Öğrenci: Adnan Novalic

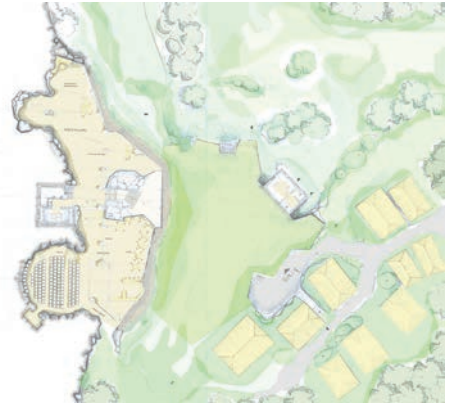
Proje: Bosna-Hersek'te dağ köyü

Lukomir köyüne zarar vermeden ihtiyaçlarını karşılamak ve asırlar boyunca dış dünyadan bağımsız bir şekilde oluşmuş olan ve her anlamda ön plana çıkan kültür kimliğini oluşturan özelliklerini koruyarak bu köye ait bir proje üretmek ve köyü kendi karakteri içerisinde her anlamda yaşatmak amaçlanmıştır.

Geçinmek için doğaya karşı mücadele eden Lukomir halkı ve son yıllarda artmış olan ziyaretçi sayısı Lukomir'i bu iki dünya arasında çaresiz bırakmaktadır.

Ziyaretçileri ağırlamak için konaklama birimleri, restoran, kafe, sergi salonu ve konferans salonu bir sosyal tesis çerçevesinde, Lukomir'in mimari dokusuna uygun bir şekilde çözüm üretmek en önemli koşulumuzdu. Bu proje, topografyaya zarar verebilecek hafriyat yapmadan aksine mevcut olan topografyayı tamamlayarak ve onunla bütünleşerek, doğal malzemeleri (taş ve ahşap) kullanarak tasarlandı. Elektrikliğini rüzgar enerjisinden, su ihtiyacını da çevredeki yer altı sularını kendi sarnıcına toplayarak karşılamaktadır. Bu tesis Lukomir köyü gibi, tek başına bağımsız bir şekilde yaşayabilen bir proje olarak düşünüldü.

Lukomir halkı hayvancılık ve ziraatla uğraşırken, kendi giysilerini ve ayakkabılarını üretiyorlar. Onların mecbur kaldıkları hayatın birçok parçası aslında ihtiyaçtan doğmuş bir sanat olarak ta algılanabilir ve bu uğraşlarını kendi hayat mücadelelerinde bir kaynağa dönüştürebilmek için bu proje kapsamında çok büyük bir çaba sarf edilmiştir.





D-D KEŞİT

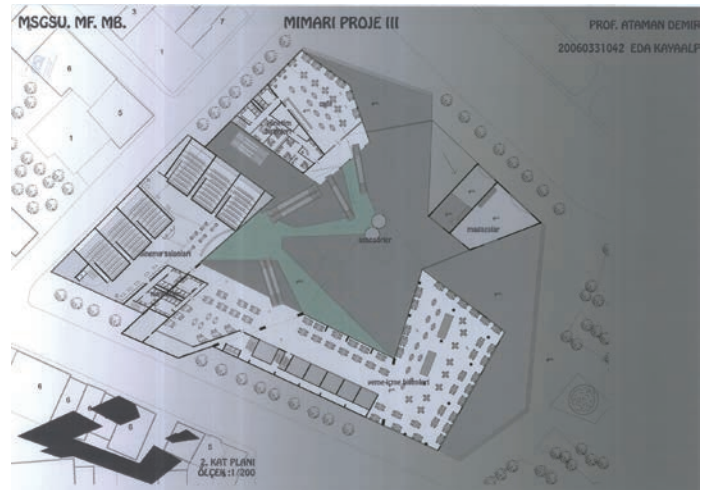
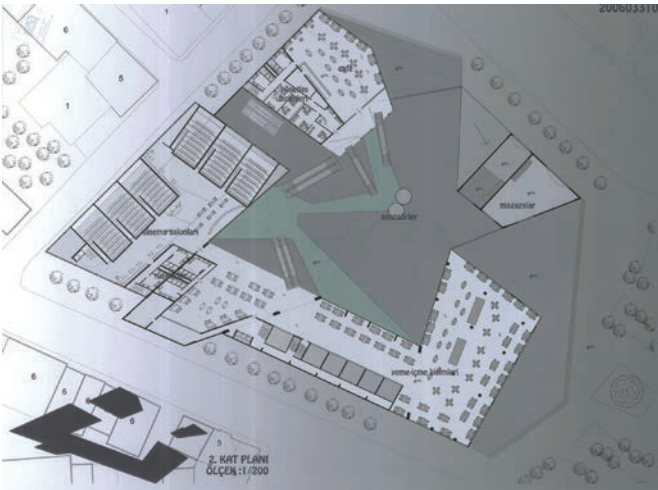
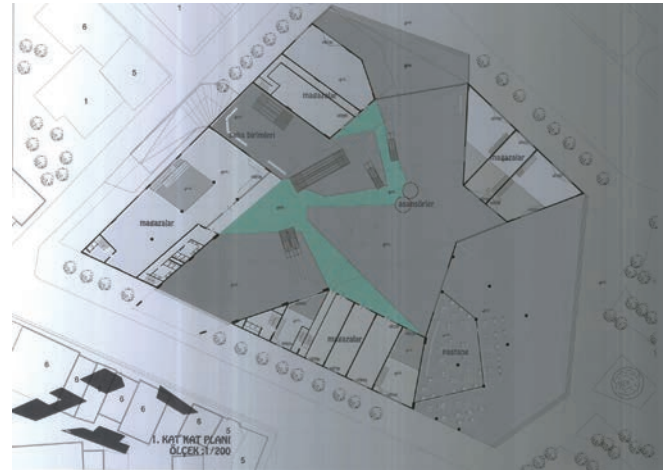
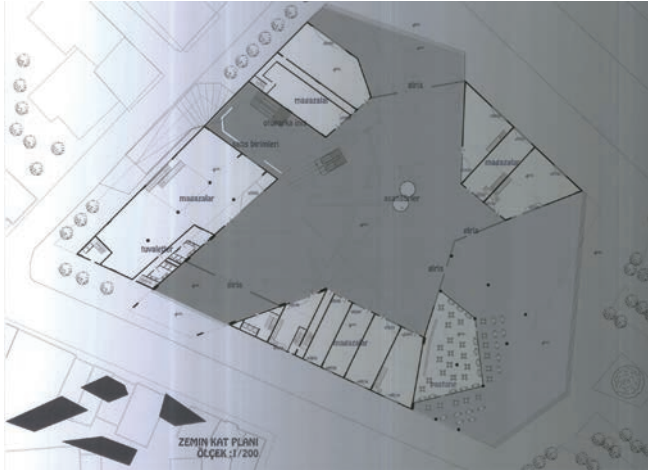
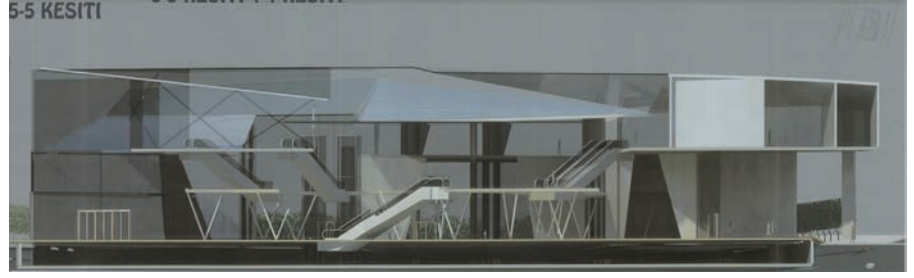
Proje yürütücüsü:

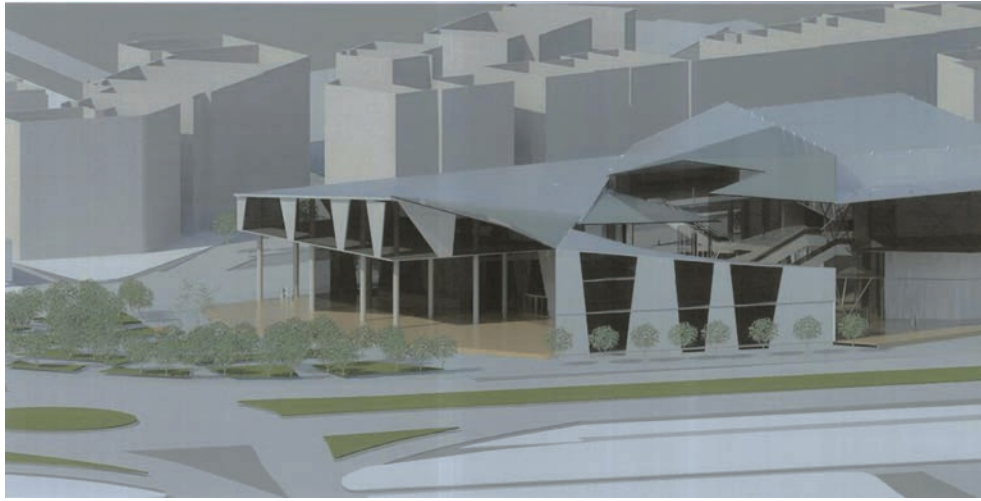
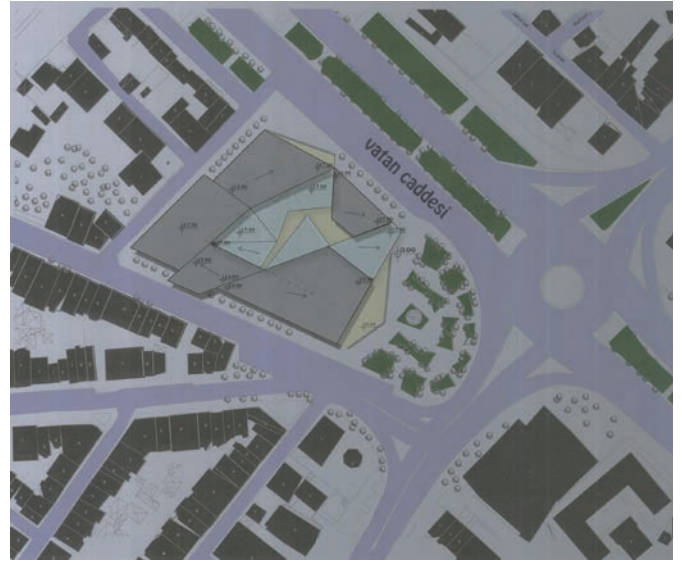
Prof. Ataman Demir

Öğrenci: Eda Kayaalp

Proje: Aksaray'da alışveriş merkezi

Proje, Vatan Caddesi üzerinde bulunan Migros Market'in yerine yapılmıştır. Proje yapılırken çevreyle, 2 cephesinde trafiğin yoğun olduğu yollar, giriş-çıkış düzeni ve çevredeki yapıların yüksek oluşuna, arsanın bulunduğu konuma dikkat edilerek ve bu veriler kullanılarak bir alışveriş merkezi öngörülmüştür. Aksaray semtinde oturan halkın en kolay giriş-çıkış yapabileceği girişler, kapalı, yarı-açık mekânlar oluşturulmuştur. Amaç, proje bölgesinin konumunu göz önünde bulundurarak içerdeyken de dışarıyla bağlantılı mekânlar oluşturmaktır. Cephede gölge mekânlar yaratılarak yarı korunaklı alanlar oluşturulmuştur. İçerde ise geniş bir meydan ve insanların hem birbirleriyle hem dışarıyla ilişkilerini kesmemek, günümüz sıkıcı alışveriş merkezlerinden farklı bir alışveriş merkezi tasarlanmıştır.





Bayi Listesi

BOY PANEL YAPI SIS.İTH.İHR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ERTUĞRUL SAÇ İNŞ.TAAH.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YİĞİTER BOYA KİM. DEK.TİC. LTD. ŞTİ.
TEVERLER YAPI MALZ.A.Ş.
TOSUNLAR TİCARET - HALİL TOSUN
ÖTKEN TİCARET - İBRAHİM ÖTKEN
ARMA HIRDAVAT MÜT.İNŞ.DEK.İZOL.LTD.ŞTİ.
DEMİRTAN İNŞ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
VARDAR BOYA SAN LTD.ŞTİ
ACARTAY VOLKAN ACATAY İNŞ.MALZ.LTD.ŞTİ.
ALMET İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ALTUNKESER İNŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
ANTIKYAPI İNŞ.LTD.ŞTİ.
AYDEN YAPI END. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
BALBAY YAPI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
BÜYÜKKAPI İNŞ. MALZ. TAAH. TİC. LTD. ŞTİ.
ÇALUKOĞULLARI YAPI LTD.ŞTİ.
FİKRET YILDIRIM ve ORT. - REİS İNŞAAT
FİLİZ İNŞ.HAFR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GÜLSÜNLER İNŞ.GIDA NAK.TAAH.SAN.TİC.LTD.Ş
İN-SA İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
KADIR COŞKUNLU-BİRCAN TİCARET
KANYON YAPI END.ve TİC.LTD.ŞTİ.
KORU İNŞ.-HARUN ÇÖL
LÜTFİ GÜLER - GÜLER YAPI MARKET ve DEK.
M.MARTI YAPI İNŞ. SAN. LTD. ŞTİ.
MYM YAPI MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
NAKİ DEMİR İNŞ. MALZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
OFİS NAK. İNŞ. TAAH. LTD. ŞTİ.
OSKO YAPI END. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
SERKAN KARAKAŞ-ASPA YAPI ASMA TAVAN ve İZOL. SIS.
ŞENER İNŞ.MAD.TURZ. TİC.VE SAN.A.Ş.
TAŞYAPI MARKET İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
UGURLU TEMEL YAPI MALZ.LTD.ŞTİ.
UMDE İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YAPRAK İNŞ. MALZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YILDIRIMER İNŞ.MALZ.TİC.VE SAN.A.Ş.
MAHMUT SAMİ ARICA
ACASA İNŞ. MALZ. İML.SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.
ARENA ALÇI UYG. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
AYKUT TİC. İNŞ. MALZ. TAAH. LTD. ŞTİ.
ÇİMPA İNŞ.TAAH.TİC.GIDA ve TAR. ÜRÜN. A.Ş.
GÖRGÜLÜ TİCARET ve İNŞ. LTD. ŞTİ.
KOZ MİMARLIK MÜH.İNŞ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
ORJİN YAPI İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
SARILAR ALÇI DEK.YAPI MLZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
SOMART YAPI PROJE MİM.MÜH.SAN.TİC.A.Ş.
YILDIZ İNŞ. MALZ.NAK.TUR.TİC.LTD.ŞTİ.
ÜRÜN İNŞ. TAAH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YAVUZ DEMİR İNŞ.MALZ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
BALIKESİR UĞUR YAPI MAR. TİC.LTD.ŞTİ.
BORÇİM İNŞ. TUR. GIDA SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
IŞIK ORMAN ÜRÜNLERİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SEFER DOST-DOST ALÇI DEKORASYON
UYTUNLAR MOTORLU ARAÇ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
EROĞLU ENERJİ TAR. TUR. NAK. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ
YILTIÇ YILDIRIM YAPI MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
ALSAN ALÇI DEKOR-ALP ASLAN İNAN
DİLEK İZOL.İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
HAS İZOLASYON YAL.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
İZOMET İZOLASYON İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
KUBİLAY ALPASLAN-AS ALPASLAN İNŞ. MALZ.
REAL İNŞ.MALZ.MAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SEYHAN İÇ DEKORASYON MUHARREM EMINOĞLU
YENİ LEVENT İZOL.İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
İDİL İNŞ. TURİZM TİC. LTD. ŞTİ.
ŞAHİN TOPÇU İNŞ.ve YAPI MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
UMUT DOĞU İNŞ.VE YAPI MALZ.VE TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZÜCAN YAPI MALZ. MOB. TİC. LTD. ŞTİ.
ACAR ÇATI CEPHE KAPL.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
İLHAN İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
NAMLU İNŞ.MALZ.LTD.ŞTİ.
AS ALÇI DEKORASYON LTD.ŞTİ
BAHÇECİLER İNŞ. ELEK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
EDİP AKTEPE - AKPETEK TİCARET
GÜL-PA İNŞ. SAN. TİC. İTH. İHR. LTD. ŞTİ.
AYSAL İNŞ. ve İNŞ. MALZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
ÖZTÜRK BOYA TİC.LTD.ŞTİ
SERDAR DEMİR - DEMİR İNŞ.
ZÜMRÜT YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
AKAL TİCARET-HASAN AKAL
AKIN İNŞ. TAAH. LTD. ŞTİ.
ÖRNEK HİR. VE İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
MEDEKA İNŞ.DEK.LTD.ŞTİ.
SEDAT AKYAZICI-SERHAT İNŞ.VE YAPI MALZEMELERİ
ZENCİRCİ İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YARAMANLAR İNŞ.NAK.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
EMRAH DEMİR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
AÇIK İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
AHMET YILMAZ - ARIFOĞLU İNŞ. ve YAPI MALZ.
AKYILDIZLAR KERESTECİLİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ARGET TASARIM VE MÜH.LTD.ŞTİ.
BARIŞ İNŞ.İZOL. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
ÇOLAKOĞLU YAPI MALZ.SAN.VE TİC.A.Ş.
EFKAN İNŞAAT SAN.ve TİC. LTD. ŞTİ.
EKSEN YAPI İNŞ.TAAH.TUR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
EV YAPI İNŞ. ÖRM. ÜRÜN. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
GAMA YAPI PROJE ve UYG.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GİMSA İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GLOBAL YAPI ÜRÜN. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
GÜRAL YAPI GRUBU İNŞ. LTD. ŞTİ.
KALE TİCARET ve İNŞ. LTD. ŞTİ.
KAPLAN ALÇI DEK. VE İNŞ.MALZ.MEVLÜT KAPLAN
KARDALSAN LTD.ŞTİ

ADANA (322) 346 15 91
ADANA (322) 346 80 15
ADANA (322) 233 80 90
ADAPAZARI (264) 281 18 20
ADAPAZARI (264) 281 37 03
AFYONKARAHISAR (272) 212 36 75
AKSARAY (382) 213 84 84
AMASYA (358) 218 83 83
AMASYA (358) 514 37 90
ANKARA (312) 351 22 55
ANKARA (312) 230 75 17
ANKARA (312) 286 22 60
ANKARA (312) 309 49 60
ANKARA (312) 473 84 44
ANKARA (312) 641 66 06
ANKARA (312) 354 10 20
ANKARA (312) 384 20 18
ANKARA (312) 342 52 78
ANKARA (312) 386 15 38
ANKARA (312) 814 40 11
ANKARA (312) 476 32 00
ANKARA (312) 285 01 65
ANKARA (312) 238 25 55
ANKARA (312) 2174510
ANKARA (312) 384 59 59
ANKARA (312) 426 00 87
ANKARA (312) 386 29 00
ANKARA (312) 354 96 80
ANKARA (312) 472 98 45
ANKARA (312) 385 16 50
ANKARA (312) 484 91 25
ANKARA (312) 444 10 72
ANKARA (312) 482 96 02
ANKARA (312) 353 59 25
ANKARA (312) 270 23 12
ANKARA (312) 285 32 03
ANKARA (312) 349 09 82
ANTAKYA (326) 241 48 78
ANTALYA (242) 515 25 25
ANTALYA (242) 334 85 80
ANTALYA (242) 778 16 00
ANTALYA (242) 221 08 70
ANTALYA (242) 565 33 33
ANTALYA (242) 311 31 90
ANTALYA (242) 326 66 78
ANTALYA (242) 259 56 66
ANTALYA (242) 312 69 15
ANTALYA (242) 722 60 70
AYDIN (256) 212 19 44
AYDIN (256) 622 09 05
BALIKESİR (266) 244 78 07
BALIKESİR (266) 614 60 61
BALIKESİR (266) 762 00 01
BALIKESİR (266) 412 86 26
BALIKESİR (266) 373 30 33
BARTIN (378) 227 76 00
BOLU (374) 215 73 95
BURSA (224) 514 28 87
BURSA (224) 368 91 00
BURSA (224) 614 07 28
BURSA (224) 272 32 27
BURSA (224) 494 10 98
BURSA (224) 453 11 88
BURSA (224) 715 20 37
BURSA (224) 411 19 19
ÇANAKKALE (286) 263 02 91
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) 251 00 06
DİYARBAKIR (412) 238 26 18
DİYARBAKIR (412) 237 89 98
DÜZCE (380) 523 21 93
DÜZCE (380) 551 28 08
DÜZCE (380) 524 19 86
EDİRNE (284) 235 62 95
ERZURUM (442) 213 36 84
ESKİŞEHİR (222) 250 15 15
ESKİŞEHİR (222) 220 55 00
GAZİANTEP (342) 323 02 75
GAZİANTEP (342) 322 13 77
GAZİANTEP (342) 321 98 81
GİRESUN (454) 216 16 54
ISPARTA (246) 227 87 00
İSTANBUL (216) 452 31 64
İSTANBUL (212) 665 98 29
İSTANBUL (216) 332 07 85
İSTANBUL (216) 680 37 50
İSTANBUL (212) 438 29 00
İSTANBUL (212) 886 30 50
İSTANBUL (212) 578 17 17
İSTANBUL (212) 452 82 83
İSTANBUL (216) 680 37 47
İSTANBUL (212) 854 00 67
İSTANBUL (216) 576 06 70
İSTANBUL (212) 416 64 28
İSTANBUL (216) 661 41 24
İSTANBUL (212) 322 35 30
İSTANBUL (212) 279 26 71
İSTANBUL (212) 521 44 02

KOYUNCU KİMYA DIŞ. TİC. İNŞ. LTD. ŞTİ.
 MAHMUT ÇARKANAT-ÇARKANAT DEKARASYON
 MAKSEM YAPI İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 MAS ALÇI DEK. ve YAPI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 MEİT YAPI ELEM.İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 MİZAN İNŞ.DEKORASYON SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 NİL DIŞ CEP.SİS.İNŞ.TAAH.SAN.TİC. A.Ş.
 NİL YAPI MALZ.İNŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
 NUHOĞLU İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ORAYSAN İNŞ.LOJ.SAN.VE TİC.A.Ş.
 ÖMER ERDEMİR-ERDEMİR ALÇI DEK.
 ÖZCAN İNŞ.İZOLASYON TAAH.TİC.LTD.ŞTİ.
 ÖZŞAHİN İNŞ.TUR.ve DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ÖZYANGİNCİ YAPI MALZ.İNŞ.TES.SAN.TİC.A.Ş.
 PAŞA ALÇI İNŞ. GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 SAYAR YAPI MALZ.İNŞ.GD.OTO.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 SEDEF İNŞ.YAPI DEK.KUY.TEKS.GD.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
 SOĞANCIOĞLU İNŞ.DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 STM RUMELİ YAPI İNŞ. ve DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
 TEKYILDIZ TUR. NAK. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 TOKAL İNŞ. YAPI MALZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 TUNÇ DEK.ALÇIPAN SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 TURALPAN ALÇI DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 UMUT ALÇI İNŞ. ve DEK.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ÜÇ YILDIZ İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 YAPISAN İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 YEKSAN İNŞ.SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 YEŞİLYURT ORM.ÜRN.YP.MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
 YILKAR YAPI ÜRÜN.SAN. UĞUR KARADUMAN
 ABDULKADİR BOZDAĞ İNŞ. MALZ. SATIŞ
 AKDEK LTD.ŞTİ.
 ALİAGA METE YAPI MARKET SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ASKAYA MÜH. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 BATURLAR NAKLİYAT İNŞAAT YAPI MALZEMELERİ A.Ş
 BÜYÜKDAĞLAR İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 DEKİM PAZ.YAPI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 DOĞUŞ İZOL. BOYA VE YAPI MALZ.LTD.ŞTİ.
 FAZİLET ALÇI DEK.İNŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
 GENÇLER YAPI PROJE ÜRETİM TİC. LTD. ŞTİ.
 GÜRAY GÜRER-GÜRSU TİCARET ve PAZARLAMA
 KÖŞEĞEN İNŞ. PROJE DEK. SAN. TİC.LTD.ŞTİ
 LEVENT İZOLASYON PAZ. A.Ş.
 ÖZTAÇ PAZ.DEK.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 TAŞDELEN DEKORASYON İNŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
 METESAN DEMİR TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
 ESEN TİC. İNŞ. KUM OCAK TAAH. NAK. SAN. TİC. LTD.
 ÖZÖĞÜLLARİ YAPI İNŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
 HUZUROĞLU YAPI MAL.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 DÖNMEZ İZOLASYON YAPI MALZ.DOĞ.LTD.ŞTİ.
 FAVORİ YAPI TİC.LTD.ŞTİ.
 HATEK YALITIM İNŞ.MALZ.SAN.LTD.ŞTİ.
 YURTSEVEN İNŞ. TAAH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 AKIN ALTUN-MODERN İZOLASYON
 CENNET YAPI MALZ. TİC. SAN. LTD. ŞTİ.
 DULKADİROĞLU İNŞ.VE MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 HASAN TAT-ALEV TİCARET
 RESUL İNŞ.GIDA HAYVANCILIK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 SEDEFOĞLU YAPI MALZ. İNŞ. MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 TUNÇSOY İNŞ.MALZEMELERİ-SEFURE TUNÇ
 YAPI TEKNİK İNŞ.MAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ARTIPAN İNŞAAT NAK.TAR.SAN.LTD.ŞTİ.
 BAYKALLAR ÇİMENTO DEMİR SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 HALİL İBRAHİM SAYAR LTD.ŞTİ.
 LÜTFİ TAKAVCI İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
 OMSE İNŞ. HİRD.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ŞERAFETTİN AKGÜL SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ÜNAL TEKNİK UYG.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ZEBEK İNŞ. DEKORASYON GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
 ÇAĞ DEKORASYON İNŞ.TAAH.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
 ŞAH İNŞ. MALZ.SAN.veTİC.LTD.ŞTİ.
 BAHATTİN AKKAŞ İNŞ.MALZ.TİC.
 OTÇUOĞLU İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
 TOPKAYALAR İNŞ.LTD.ŞTİ.
 YAPINET İNŞ.LTD.ŞTİ.
 İSMET YURTERİ İNŞ. PROJE TİC. SAN. LTD. ŞTİ.
 İZYAPI İZOLASYON VE YAPI MALZ.İNŞ.LTD.ŞTİ.
 BYKS BODRUM YAPI KİM. İNŞ.LTD.ŞTİ.
 GONCA DURMAN-DOĞUŞ YAPI MARKET
 HÜSEYİN ÜNAL - ÜNAL ALÇI DEKORASYON
 YAŞAR KESLER-MAKSİMUM İZOLASYON YAPI MALZ.
 ÖNCÜL YAPI MALZ.LTD.ŞTİ.
 KONUT İNŞ.LTD.ŞTİ
 MUTLU İNŞAAT TİC. LTD. ŞTİ.
 ALPKAN YAPI MALZ.İNŞ.TAAH.SAN.LTD.ŞTİ.
 SAMFA İNŞ.DEK.PEY.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
 SARILAR İNŞ.LTD.ŞTİ.
 AKKAŞLAR LTD.ŞTİ.
 AZİZ TÜRKMENÖĞLU-TÜRKMENÖĞLU TİCARET
 NECMİ UYAR-UYAR YAPI İNŞ. MALZ. TAAH. TİC.
 İSMAIL ÖZTÜRK-AS YAPI DEKORASYON
 GÜVEN DEKORASYON-EYÜP BAYGÜVEN
 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 ORG.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 (216) 313 90 54
 İSTANBUL (212) 268 49 18
 İSTANBUL (212) 320 92 90
 İSTANBUL (212) 727 88 48
 İSTANBUL (216) 360 88 15
 İSTANBUL (216) 612 10 73
 İSTANBUL (216) 612 11 63
 İSTANBUL (216) 420 74 94
 İSTANBUL (216) 576 76 02
 İSTANBUL (212) 664 60 00
 İSTANBUL (212) 654 18 36
 İSTANBUL (216) 414 11 30
 İSTANBUL (216) 456 45 51
 İSTANBUL (216) 335 11 60
 İSTANBUL (216) 420 74 89
 İSTANBUL (212) 221 80 22
 İSTANBUL (212) 488 37 98
 İSTANBUL (212) 592 60 64
 İSTANBUL (212) 418 13 52
 İSTANBUL (212) 555 60 68
 İSTANBUL (212) 668 77 19
 İSTANBUL (212) 210 40 19
 İSTANBUL (212) 652 24 28
 İSTANBUL (216) 550 85 05
 İSTANBUL (216) 473 45 88
 İSTANBUL (216) 393 20 00
 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) 616 69 02
 İZMİR (232) 433 10 10
 İZMİR (232) 227 64 91
 İZMİR (232) 479 10 90
 İZMİR (232) 458 94 41
 İZMİR (232) 459 48 88
 İZMİR (232) 365 16 75
 İZMİR (232) 373 55 96
 İZMİR (232) 458 64 10
 İZMİR (232) 489 65 80
 İZMİR (232) 435 90 99
 İZMİR (232) 469 99 78
 İZMİR (232) 272 14 44
 K.MARAŞ (344) 235 19 10
 KARABÜK (370) 424 21 10
 KARAMAN (338) 213 65 47
 KASTAMONU (366) 215 11 33
 KAYSERİ (352) 245 30 75
 KAYSERİ (352) 330 55 21
 KAYSERİ (352) 336 28 00
 KIRIKKALE (318) 224 63 06
 KIRKLARELİ (288) 512 57 26
 KIRKLARELİ (288) 214 57 98
 KIRŞEHİR (386) 212 21 74
 KIRŞEHİR (386) 212 09 29
 KOCAELİ (262) 642 78 05
 KOCAELİ (262) 643 04 15
 KOCAELİ (262) 311 68 24
 KOCAELİ (262) 658 08 80
 KONYA (332) 235 09 43
 KONYA (332) 248 77 31
 KONYA (332) 251 56 00
 KONYA (332) 512 24 73
 KONYA (332) 352 25 52
 KONYA (332) 245 25 24
 KONYA (332) 233 39 05
 KONYA (332) 235 40 46
 KÜTAHYA (274) 223 81 83
 KÜTAHYA (274) 231 41 44
 MANİSA (236) 313 47 28
 MANİSA (236) 231 52 73
 MANİSA (236) 714 24 40
 MANİSA (236) 233 73 44
 MERSİN (324) 322 44 08
 MERSİN (324) 321 73 70
 MUĞLA (252) 3130346
 MUĞLA (252) 413 05 21
 MUĞLA (252) 614 63 84
 MUĞLA (252) 282 79 69
 NEVŞEHİR (384) 213 18 91
 ORDU (452) 233 43 73
 ORDU (452) 323 13 27
 SAMSUN (362) 431 91 90
 SAMSUN (362) 238 77 11
 SAMSUN (362) 447 30 91
 SİVAS (346) 225 21 52
 ŞANLIURFA (414) 315 56 83
 ŞANLIURFA (414) 347 72 24
 TEKİRDAĞ (282) 261 53 34
 TRABZON (462) 326 92 26
 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) 322 21 11
 ZONGULDAK (372) 556 06 51
 ZONGULDAK (372) 615 45 90
 ZONGULDAK (372) 251 54 82
 ZONGULDAK (372) 615 87 97

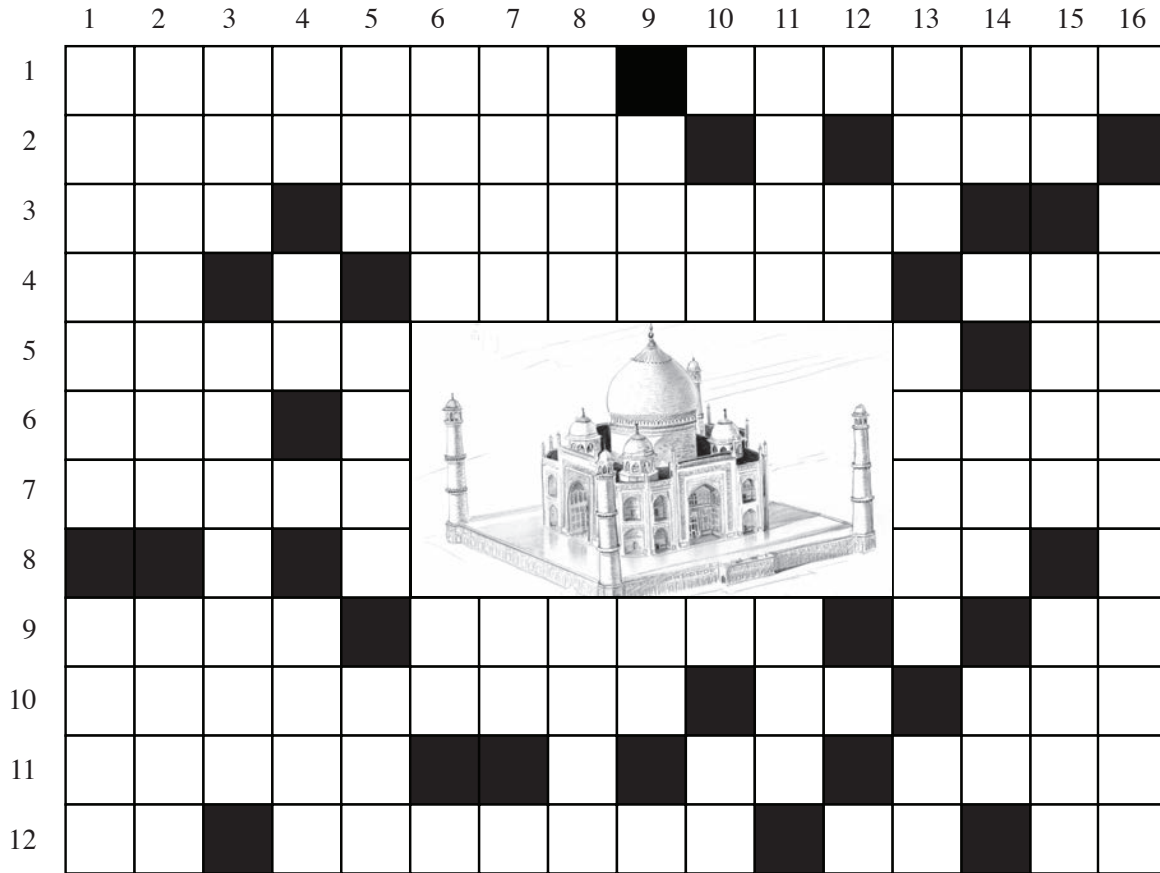
Bulmaca

SOLDAN SAĞA

1-Dünyanın yedi harikasından biri olan, mimarisinde Mimar Sinan'ın talebelerinin imzası olan Türk-İslam Mimarisi'nin en önemli yapıtları arasında yer alan fotoğraftaki tarihi eser - "U" harfi şeklinde bükülmüş, çoğu 12 metre boyunda beton çeliği 2- Hafif rüzgar, yel - (Tersi) Anonim Ortaklığın kısa yazılışı - Protein sentezine yardımcı olan bir asit türü 3- Ölü gömülen yer, kabir - Frenk, Avrupa tarzında olan 4- Halk dilinde köpek - Güzellik duygusuna uygun olan - Bilgisayar dilinde yonga, çentik anlamına gelen terim 5- Çatının binadan dışarı taşan bölümü - Bir renk 6- Birdenbire - İki dağ arasındaki çukurca arazi veya geçit, koyak 7- Bir yapının sağlam zemine oturtulan ve yapıdan gelen yükleri zemine aktaran bölümü - Bacaların kenarında suların çatı ve duvar içine sızmasını önleyen bölüm 8- Bir bağlaç 9- Işığı yansıtan, varlıkların görüntüsünü veren, cilalı ve sırlı cam - Aydınlar kağıdı gibi saydam kağıtlara çizilmiş resimleri ışıklı kopya yoluyla duyarlı kağıtlara aktararak çoğaltma işi - Bir kürk hayvanı 10- Kat mülkiyeti hakkına sahip özel ya da tüzel kişi - İşaret, alamet - Bir atadan gelen kimselerin topluluğu, sülale 11- Bir çalgıda doğru ses vermesi için yapılan ayar, düzen - (Tersi) Stronsiyum elementinin simgesi - Bir tür deniz taşımacılığı 12- Mısırdan tanrı - Kibarca olmayan, bayağı - Bir bağlaç - Tunus'un plaka işareti

YUKARIDAN AŞAĞIYA

1-Belli bir işin sağlanmasına yardım eden alet ve araçların uygun yerlere, birbirine bağlı olarak döşenmesi veya döşenen bu araçların tümü - Kiraya verilerek gelir sağlayan mülk 2 - İstanbul'un eski adlarından biri - Çatıda, baca kenarında etek parçasını tutturmakta kullanılan maden şerit 3- Bir tür içki - Su ile karıştırıldığında katılaşır sertleşen, harç ve beton yapımında kullanılan kül renginde yapı malzemesi 4- Manganez elementinin simgesi- Eski dilde ayak - (Tersi) Bir devletin veya bir şehrin simgesi olarak kabul edilmiş resim, harf veya şekil 5- Baba, cet - Taban alanına oranla yüksekliği çok fazla olan, çoğu silindirik şeklinde yapı - Bankaların para işlemlerini günün her saatinde otomatik olarak yapan makinenin kısaltması 6- Birini aldatmak, yanıltmak için yapılan düzen, entrika - Eski dilde 'O' gösterme sıfatı 7- İskambilde birli - (Tersi) Bir şeyin geçtiği veya önce bulunduğu yerde bıraktığı belirti, nişan 8- Eve ait işlevleri tek hacimde barındıran, özgür mekansal örgütlenmeye sahip daire - Bir gerece uygulanan gerilme sabit kaldığı halde şekil değiştirmenin artması 9- Ödünç alınan ya da verilen şey, eğreti - Lityum elementinin simgesi 10- Bir tür binek hayvanı - Bir nota 11- Eski dilde oğlu anlamına gelen ve isimlerin önünde kullanılan kelime - (Tersi) Tarih öncesinden günümüze kadar değişik çağların ve uygarlıkların kültür değerlerini temsil eden eser veya kalıntı 12- (Tersi) Kilogramın kısa yazılışı 13- (Tersi) İçinden su akıtmak için toprağı kazarak yapılan açık oluk - Acele, tez - Renyum elementinin simgesi 14- Genişlik - Tanrıtanımaz - (Tersi) Osmiyum elementinin simgesi 15- Uzaklık belirten bir ifade - Geri verme - Kalbin sol karıncığından çıkan ve vücuda kırmızı kan dağıtan büyük atardamar 16- Bir yapının temel durumunu arsa üzerinde belirleme işi.



6. Sayı Bulmacanın Çözümü:

SOLDAN SAĞA 1. MALİYETANALİZİ 2. İHATADUVARI / RİZE 3. MAKÖSEN / RADYE / ER 4. ALA / ERAY / KASDİ 5. RİYAD / ABA 6. İR / ADAP 7. İSTEK / BELA 8. NA / NE / AS 9. ANKASTRE / EFOR / RE 10. UMUMİ / AR 11. ART / FAR / AİT / UND 12. MUKAVEMET / LAVABO

YUKARIDAN AŞAĞIYA 1. MİMAR SİNAN 2. AHALİ / SAN / AU 3. LAKAYIT / KÜRK 4. İTO / ARENA / TA 5. YASED / KESE 6. EDER / FE 7. TUNA / RUAM 8. AV / EMRE 9. NAR 10. ARAK / EMA 11. LIDA / FİL 12. YS / TA 13. ZRED / ABARA 14. İİ / İADE / RUA 15. ZE / BALAR / NB 16. PERMABASE / DO