

alçım



Yıl:3 Sayı:9 Eylül-Ekim-Kasım-Aralık 2012
Lafarge Dalsan Ücretsiz Yayınıdır.



Tedarikçilerin Gözüyle...

Başyazı

Bahattin Daloğlu - Genel Müdür

E-öğrenim tabanlı sertifika programı KDSA'yı başlatıyoruz.



Augustine Sackett tarafından 1894 yılında ABD'de patenti alınan ilk alçı levha, Kuzey Amerika kıtasında 20. yüzyılın yapı malzemesi olarak hızlı kabul görmüş ve benzer bir talep de özellikle İkinci Dünya Harbi sonrası Avrupa'da başlamıştır. Ülkemizde ise Biltepe A.Ş.'nin girişimi ile 1989 yılında ilk yerli üretim başlamıştır.

Kişi başı yıllık tüketimin 10 m²'den fazla olduğu Kuzey Amerika ülkeleri 120 yıldır alçı levha kullanmaktadır. 60 yıldan fazla kullanılan Avrupa'da ise bu rakam 4-5 m²/kişi mertebelerindedir. Ülkemizde 20 yılı aşan bir geçmiş ile kişi başı yıllık tüketimin 1 m²'ye getirilmesi için bugün 7 firma 11 fabrika ile çalışmaktadır.

Önümüzdeki yıllarda özellikle deprem riski taşıyan şehir merkezleri başta olmak üzere birçok ilimizde büyük ölçekli kentsel dönüşüm projeleri yapılacaktır. Doğal olarak, yangın ve ses yalıtımları ile birlikte sismik tasarım esaslarını takip eden performans çözümlerini birlikte sunan kuru duvar sistemleri boyutsal kesinlik, hız ve estetik arayan tasarımcı ve yapımcıların en çok müracaat edecekleri yapı uygulamaları olacaktır. Bu noktada, özellikle Türkiye Alçı Üreticileri Derneği (ALÇİDER) üyesi üreticilerin, nitelikli ürünleri ve üretim kapasiteleri bugünden, fazlası ile hazır ve yeterlidir.

Hem ürünün tanınması için, hem de doğru bir şekilde uygulayacak usta ellerin yetişmesi için 1990'dan itibaren Biltepe A.Ş. yoğun bir eğitim programı takip ederek binlerce ustanın yetiştirilmesini sağlamıştır. Keza daha sonra firmamızın ve diğer üreticilerin eğitim salonlarında ve uygulama binalarında da yıllardır verilmekte olan eğitim programları ile birlikte kuru duvar sistemlerinin uygulanmasında insan kaynağı açısından bir sıkıntı

tının yaşanmayacağı yeterliliğe gelinmiştir. 1990 yılından bu yana usta ellerin yetiştirilmesi konusunda emeği geçenlere bu vesile ile teşekkür etmek isterim. Birçok gencimize ustalık öğretilmiş, becerileri işlenmiş ve ülkemizin iş gücüne kazandırılmıştır.

Gelinen noktada ülkemizin üretim gücü ve kalitesi, uygulayıcı insan kaynağı, yoğun kentsel dönüşüm projelerinin üstesinden gelecek düzeydedir, ancak nitelikli uygulamaların eksiksiz yapılması konusunda kaygılarımız da vardır. Özellikle son yıllarda çok fazlası ile gelişmiş olan sadece "kaç para" ya odaklı ticaret dünyası maalesef performans çözümlerini kirlletmektedir. Konuyu açabilmek adına birkaç örnek vermek isterim. Beher metrekareye uygulanması gereken asgari vida adedinin uygulandığını gerçekten görenimiz var mıdır? Ses yalıtımı için mineral yün uygulamasının eksiksiz yapıldığını görüyor muyuz? Genelde duvar yüksekliğimiz 250 – 265 cm arası. Mineral yün tabakaları ise 60x120 veya 50x100 cm ebatlarında. Mutlaka parça koyulması gerekiyor. Çoğunlukla son 10 – 25 cm'lik parça koyulmadan duvarlar kapatılıyor. Hele metal profil dünyası tam bir facia. ALÇİDER üyesi olmayan üreticilerin ürünleri hiçbir denetim altında değil. Asgari 0,50 mm kalınlığında olması gereken profile 0,38 mm'ye dahi rastlıyoruz şantiyelerde. Maalesef "kaç para" kazanıyor.

Üretici ve uygulamacı, fazlası ile var. Olmayan, denetim. Hızla gelişmekte olan ülkemizde, denetimin kamudan beklenmesi de son derece doğal. Yapı denetim firmalarının önceliği beton ve demir. Son derece haklılar, elbette ki öncelikle taşıyıcı sisteme yoğunlaşacaklar. Peki biz ne yapabiliriz?

Bu konuları şirket içinde tartışırken, özellikle sıkıntının denetim eksikliğinde olduğunun tespiti ile, mutlaka bir eğitim kampanyası başlatarak üniversitelerde çözümün bulunacağını düşündük. Kuru Duvar Sistemleri Akademisi - KDSA adı altında yapı malzemeleri için Türkiye'de bir ilk olan e-öğrenim tabanlı bir sertifika programını Orta Doğu Teknik Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (ODTÜ-SEM) ile birlikte başlatıyoruz. 6 haftalık programlar halinde her yıl 3 kere ve her seferinde 50 adayın katılacağı "Kuru Duvar Sistemleri Tasarım ve Denetim Sertifika Programı" ile hem iç mekan hem de dış cephede kuru duvar malzemelerinin tasarım esasları, olmazsa olmazları ve denetimde dikkat edilmesi şart olanların aktarılması ile denetim konusundaki eksikliğin giderileceğini düşünüyoruz.

KDSA projemizde, yaklaşık 2 yıldır yoğun bir şekilde çalışan arkadaşlarımız başta olmak üzere, eğitim platformunu sanal ortamda hazırlayan Vitamin serilerinin yapımcısı olan RTB firması çalışanlarına, dönem dönem umutsuzluğa kapıldığımız anlarda baştan beri desteğini hiç esirgemeyen ve bilgi teknolojilerinin eğitimde kullanılması konusunda ufkumuzu açan Prof. Dr. Soner Yıldırım'a ve programın koordinatörü Prof. Dr. İsmail Özgür Yaman'a ve tabii ki imkanlarını bize açan SEM'in başkanı Prof. Dr. Hüseyin Vural'a teşekkür etmek isterim.

Ülkemizde henüz çok genç sayılabacak bir evrede olan alçı levha esaslı kuru duvar sistemlerinin doğru uygulanmasında gerekli olan denetim eksikliğinin KDSA ile giderileceğini ümit ediyorum.

Görüşmek üzere...

içindekiler

80
yıl

**LAFARGE
DALSAN**
alçı ve alçı levha
sistemleri

alçım



10



26



34



40



47



66

- | | | | |
|-----------|--|-----------|--|
| 3 | Başyazı
E-öğrenim tabanlı sertifika programı KDSA'yı başlatıyoruz | 44 | Dosya Araştırma IX
Osmanlı'da alçı süsleme sanatının önemli malzemesiydi |
| 6 | Lafarge Dalsan'dan Kısa Haberler | 47 | Aktüel Sohbet
Filmlere hep bir mimar gözüyle bakıyorum |
| 10 | Kapak Haber
Tedarikçilerin Gözüyle Lafarge Dalsan | 50 | Arta Kalan Zaman
Çocuğuna kendi yazdığı öyküleri okuyor |
| 20 | Haber Görüş
Ders zili çaldı. İyi dersler | 53 | Satış Pazarlama
Alçıkart herkesi kucaklıyor |
| 24 | Bayi Haber
Lafarge Dalsan'ın bayisi olmak gurur verici | 54 | Mimar Haber
Marka kentiz demeyle marka kent olunmuyor |
| 26 | Proje Haber
Ceketleme sistemi ile Konya'nın imajı güçlenecek | 57 | Portre Mimar
Mesleğine aşık bir mimar: Şevki Vanlı |
| 29 | Usta Haber
Hedefim beşbin puanı geçmek | 60 | İnşaat Dünyası
İnşaat sektöründe birleşme olmalı |
| 30 | Proje Haber
Lafarge Dalsan'dan Manavgat dokunuşu | 62 | Haber Aktüel
Bizim paralar başka ellerde |
| 33 | Usta Haber
Alçıkart hedefi cep telefonu | 64 | Kent Estetiği
Denizli Uygarlıklar şehri |
| 34 | Proje Haber
Permabase ile Bursa'nın mimari anlayışı değişiyor | 66 | Alçım Kampüs Söyleşi
Kayseri anıtsal ve sivil mimarlık geleneği ile köklü bir mimarlık kültürüne sahip |
| 37 | Usta Haber
Alçıkart'la araba alacağım günleri hayal ediyorum | 70 | Alçım Kampüs - Öğrenci Proje I-II-III-IV-V |
| 38 | Bayi Haber
BoardeX gelecek 10 yıl içerisinde olamazsa olmaz olacak | 80 | Bayi Listesi |
| 40 | Proje Haber
BoardeX Aqua Florya AVM'ye hız kattı | 82 | Bulmaca |

Hiçbir Başarı Tesadüf Değildir...

Dalsan'ın 80'inci kuruluş yıldönümünün sevinciyle merhaba! Lafarge ile kurulan ortaklıktan doğan sinerji, Lafarge Dalsan'ı bugün sektörün öncüsü, yeniliklerin yegane adresi yapmıştır. Dalsan Ailesi'nin kendini her an yenileyerek, kadrosuna değer vererek, ürün portföyünü sürekli geliştirip, yenileştirerek 80 yıl boyunca başarılarını katlayarak yoluna devam etmesi, herkese başarının asla tesadüflerin eseri olamayacağını göstermiştir.

Profesyonel bir yönetimin, gelecek vizyonu içeren sorumlu yönetim anlayışıyla işi ehline teslim eden Lafarge Dalsan, yarattığı değerle örnek bir kuruluş olmuştur. Öyle ki Lafarge Dalsan, adeta kendisiyle yarışan bir şirkettir. Her günü, her sabahı heyecanla karşılayan şirket; çalışanlarını, paydaşlarını, tedarikçilerini, bayilerini, müşterilerini, ustalarını, mimarları kısacası yolu Lafarge Dalsan'dan geçen, kesişen herkesi bağrına basıyor, dinliyor ve onlarla beraber kocaman bir aile olduğunu hissediyor ve hissettiriyor.

Böylesi güçlü bir bağı, çalışma azmi ile doruklara çıkaran Lafarge Dalsan, başarılarını yönetim, çalışan ve tedarikçilerin kolektif bilincine dayandığının en güzel örneklerinden birini sergilemektedir. Elinizde tuttuğunuz sayıda da heyecanı ve mutluluğu bu kez Lafarge Dalsan'a tedarikçi olanlarla konuşarak sizlere sunuyoruz.

"Tedarikçilerin Gözüyle Lafarge Dalsan" haberimiz, Lafarge Dalsan'a tedarikçi olan birbirinden değerli şirketlerin yöneticileriyle yaptığımız samimi sohbeti keyifle okuyabilirsiniz. Lafarge Dalsan'ın öğretici kültürünü işleyen ve iş ilişkisinden doğarak gelişen dostlukların güzel hikâyesini beğeniyle okuyacağınıza inanıyoruz. Ramazan ayında çalışanlarla beraber gerçekleştiren iftar etkinliğine ve kavuran sıcaklarda şantiyelerini bizlere açarak misafir eden şantiye müdürlerinin heyecanına sizleri de ortak edeceğiz. Lafarge Dalsan ürünleri ile adeta nakış işlemeciliği titizliğiyle çalışarak birbirinden

güzel işler çıkaran ustaların yorumlarını da keyifle okuyacaksınız.

ALÇIM, Dalsan'ın 80'inci yıl kutlamaları kapsamında yapılan pikniğin konusu oldu. Piknik heyecanını sizler adına biz yaşadık. Tüm çalışanların aileleri ile katıldığı piknikte, birbirinden eğlenceli oyunlara alkış tutarak, gülüp eğlendik. Akşam olmasın, gün bitmesin istedik. Lafarge Dalsan Ailesi olarak çekilen her karenin ayrı bir duygusallığı oldu.

Fatih Ulutaş'ın Kuru Duvar ile ilgili teknik detayları içeren yazısı, Şerafettin Turan'ın Alçıkart makalesi keyifle okuyacağınız diğer yazılar...

Ankara'dan Acartay Yapı, Edirne'den Zümrüt Yapı Dekorasyon'un Lafarge Dalsan bayılığı ile başlayan başarı serüvenini merakla okuyacaksınız.

Türkiye'nin dört bir yanında kurulan şantiyelerde Lafarge Dalsan ürünleri yapıları can katıyor. Konya'da Kent Plaza, Antalya'da Vikingen Oteli, Bursa'da Çarşamba Pazar Alanı ve Yer altı Katlı Otoparkı ile İstanbul'da Aqua Florya AVM projeleri bunlardan bazıları... Tüm bu projelerde **Boardex**, PermaBase, alçı levha gibi ürünler kullanılarak, hem zaman tasarrufu elde edilerek, hem de kolay işçilikle maliyet aşağı çekilmiş.

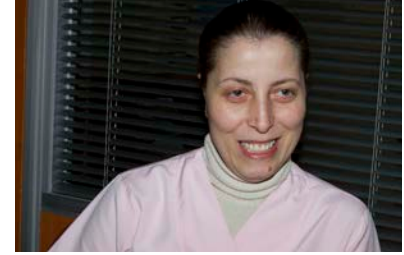
ALÇIM'ın Portre Mimar konusu, Şevki Vanlı... Bugün revaçta olan plaza ve çok katlı yapıların Türkiye'deki ilk mimarı olarak adlandırabileceğimiz Vanlı'nın hayat hikâyesini yer aldığı söyleşimiz ilginizi çekecektir. Alçı Tarihçede Osmanlı dönemi anlatılırken, aktüel söyleşide ki konumuzuz mimar, sinema eleştirmeni Atilla Dorsay oldu.

Alçıkart ile kazanacakları hediyeleri hayal eden ustaların röportajları yine dergimizin bu sayısında yer alan aktüel haberlerden olacak. Bizlerle iletişimi sağlayan, aynı dili konuşarak editöryal haberlere kolaylık sağlayan meslektaşımız Lafarge Dalsan'ın güzel, çalışkan Reklam ve İletişim Yöneticisi İçten Sayın Arta Kalan Zaman'ı nasıl değerlendiğini sizlerle paylaşacak. Oda

Sohbette Mimarlar Odası Denizli Şube Başkanı Cüneyt Zeytinci ile yaptığımız sohbet yer alırken, kent estetiğinde ise Denizli kent mimarisini anlatıyoruz.

Bizleri bölüme konuk ederek, keyifli bir sohbet gerçekleştirdiğimiz Erciyes Üniversitesi Mimarlık Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Halil Sencer Erkan ile yaptığımız söyleşi dergimizin ilerleyen sayfalarında yer alırken, öğrenci projeleri de derginin **ALÇIM** Kampüs bölümünde değerlendirmenize sunulmuştur. Haber Aktüel'de ise ilgiyle okuyacağınızı düşündüğümüz İzmir Nümismatik Derneği Başkanı Üstün Erke ile yaptığımız söyleşi yer alıyor. Genç yaşında üstlendiği sorumlulukları başarıyla yerine getiren Haşemoğlu İnşaat'ın başarılı yöneticisi Barış Haşemoğlu, İnşaat Dünyası sayfasının konusu oldu.

Bu arada 8'inci sayımızda yer alan kapak haberde Aynur Belge'nin ismi geçmiş, fotoğrafı yer almamıştır. Aynı haberde Cem Uzunkulaoğlu'nun ismi sehven Can Uzunkulaoğlu olarak yazılmıştır. Her iki ismin hoşgörüsüne sığınıyor, kendilerinden ve sizlerden özür diliyoruz...



Yeni derginin hazırlıklarına başlamak için kolları sıvarken, bayramınızı tebrik ediyor, her şeyin gönlünüzce geçmesini diliyoruz. Sevgiyle kalın,

alçım

Lafarge Dalsan Ücretsiz Yayındır.
Yıl:3 Sayı:9 Eylül-Ekim-Kasım-Aralık 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

Hüseyin Tunçay

SORUMLU YAZI İŞLERİ

MÜDÜRÜ
İçten Sayın

HABER MERKEZİ

Onur Türk, N. Zeynep Güngör,
Serap Yılmaz, Gökhan Gözü,
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

ALÇIM Dergisi yaygın süreli bir yayındır. Alçım Dergisi'nde yayımlanan haber, yazı, resim ve fotoğraflar izin alınmaksızın, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

ALÇIM, basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

Bizden Haberler



Lafarge Dalsan Çalışanları ile Piknikte Buluştu

Bu yıl 80.yılıni kutlayan Lafarge Dalsan, tüm çalışanlarını eş ve çocukları ile Fenerbahçe'ye ait Düzce Kaynaşlı'da bulunan Topuk Yaylasında bir araya getirdi. Eğlencenin sınırsız olduğu piknikte, 80.yıl pastası kesilerek, şirkette 20 ve 30 yılın üzerinde çalışanlara plaket verildi. "Biz büyük bir aileyiz, 80 yıldır birlikteyiz" sloganıyla keyifli geçen pikniğe yaklaşık 650 kişi katıldı.

Lafarge Dalsan'ın başarısında tüm çalışanların emeği olduğunu söyleyen Genel Müdür Bahattin Daloğlu, "ne kadar övünsek azdır. Bu başarıda herkesin emeği, alın teri var" dedi. Şirketin kurulduğu 1932 yılından bu yana hep aynı



heyecanla, yoluna devam ettiğini dile getiren Daloğlu, "pikniğimizde 150'e yakın çocuk bulunuyor. Bu çocukların anne ve babaları ile ne çok gurur duymaları gerektiğini, onlara hatırlatmayı isterim. Seksen yıl, bir makine önünde ve bir makinenin düğmesine basmak, derdini anlamak, saatlerce önünde durmak, 80 yıl telefonlara cevap vermek hiç kolay bir şey değil. Masada yüzlerce, binlerce mevzu ile uğraşmak ve 80 yıldır bunu yapı gelmek çok kolay bir şey değil. 80 yılı yaşamak lazım. Bizim iş bir bayrak yarışıdır. Çok şükürler olsun ki, kurucularımız, büyüklerimiz bize bugünleri gösterecek çok güzel varlıklar bırakmışlar...Ve hep beraber bunu elden ele taşımak büyük bir zevk ve gururdur" diye konuştu.

Son beş yıldır alçı, alçı levha sektöründe yer alan 25 şirketin ödediği vergilerinin toplamını tek başına Lafarge Dalsan'ın ödediğine dikkat çeken Genel Müdür Bahattin Daloğlu, "Bunu çalışanlar olarak biz ödedik. Bundan daha gurur verici bir şey olamaz.. İşte çocukların aileleri ile gurur duyması gereken en büyük hadise budur. 80 yıldır var olan bir şirket olarak bunu başarmak kolay değildir. Bize bu imkanı sağlayan büyüklerimize ve bunu ortaya koyan çalışma arkadaşlarıma çok teşekkür ederim" dedi.





Sektörün lideri olan Lafarge Dalsan'ı anlatan Daloğlu, "Burada söylüyorum, Lafarge Dalsan'a adım atan arkadaşlarımız koşar, yürümez ve her şeyin en iyisini yapar. 1932 yılından bu yana dolu dolu geçen yıllarımız var. Lafarge Dalsan'ı geçmek artık mümkün değil. Bu başarıda emeğe geçen herkese Allah razı olsun diyorum" dedi.

Eğlencenin ve aktivitelerin fazla olduğu 80.yıl pikniğinde, düzenlenen yarışmaları kazananlara da ayrıca hatıra olarak Genel Müdür Yardımcısı Timuçin Daloğlu tarafından madalya verildi. Bahattin Daloğlu ise, uzun yıllar Lafarge Dalsan'a



emek vermiş çalışanlara şükran plaketi verdi.

80. yıl anısına hazırlanan pastayı Lafarge Dalsan'ın Genel Müdür Yardımcısı Nicolas de Magnienville kesti. Nicolas, Lafarge Dalsan pikniğine ilk kez katıldığını belirterek, "yaşadığımız olay budur, hep beraberiz. Lafarge Dalsan söylendiği gibi gerçekten büyük bir ailedir" dedi.

Lafarge Dalsan'ın başarısında tüm çalışanların emeği olduğunu söyleyen Genel Müdür Bahattin Daloğlu, "ne kadar övünsek azdır. Bu başarıda herkesin emeği, alın teri var" dedi.



Bizden Haberler



BULUŖTUR, Türkiye Turuna Devam Ediyor

Lafarge Dalsan'ın hem ustalarla hem de bayileriyle sıcak bir ortamda buluşmak, bilgilendirme yapmak ve önerileri değerlendirmek için yaptığı organizasyonlardan biri olan BULUŖTUR, Türkiye'yi karış karış gezmeye devam ediyor.

Buluşların anlatıldığı ve buluşların kullanıcılarla paylaşıldığı BULUŖTUR, usta ve uygulamacılarla buluşmak için çalışmalarını tamamladı. Ürünlerle ilgili uygulama bilgilerinin verildiği, Alçıkart'ın tanıtıldığı, önerilerin dinlendiği yemekli organizasyonun durakları; 20 Eylül Samsun, 2 Ekim Kayseri, 3 Ekim Mersin, 11 Ekim Uşak, 12 Ekim İzmir ve 17 Ekim Ankara olarak belirlendi.

Lafarge Dalsan, ilgi duyan herkesi BULUŖTUR'da buluşmaya davet ediyor.



Antalya iftar yemeđi



Sakarya iftar yemeđi



Lafarge Dalsan ile İftar Keyfi

Lafarge Dalsan, bayi, uygulamacı ve çalışanları ile Ramazan'da verdiği iftarlarla bir araya geldi. Çalışanlarına ve paydaşlarına çok önem veren Lafarge Dalsan, Ramazan'ın paylaşma ayı olmasını fırsat bilerek, verdiği iftarlarla büyük bir aile olmanın sorumluluğunu da yerine getirdiğini gösterdi.

Her yıl Ramazan ayında geleneksel olarak iftar düzenleyen Lafarge Dalsan, bu yıl Ankara, İstanbul, Konya, Antalya ve İzmir gibi Türkiye'nin önde gelen şehirlerinde iftar yemeği verdi. Yoğun bir katılımın olduğu iftarlara bayiler ve uygulamacılar katılarak sohbet etme imkanı sağladı.

İzmir iftar yemeđi



Tedarikçilerin Gözüyle

Lafarge Dalsan

80
yıl

Gökhan Gözü

Hepsinin ortak yanı Lafarge Dalsan'ın liderliğinde katkı sahibi olmaları... "Lafarge Dalsan'ın başarısında bir damla katkımız olduysa bundan büyük mutluluk duyarız" diyorlar. Her biri kendi alanında hatırı sayılır bir birikime sahip... Lafarge Dalsan'ın ihtiyacı olan hizmet ve ürünü tedarik eden firmalarla beraberliği kimisiyle 2. yılı, kimisiyle de 20. yılı bulmuş durumda...

Bu sayımızda Türkiye'nin gururu 80 yıllık şirket Lafarge Dalsan'ın işbirliği içinde olduğu tedarikçileriyle konuşuyoruz. Kimisiyle tesadüf ile başlayan, kimisiyle de bir iş ortaklığı sonucunda start alan birlik-teliğin zamanla güzel dostluklara dönüştüğünün hikayesi... Lafarge Dalsan'ın çalışma hayatlarına kattığı anlamı keyifle onların ağzından dinliyoruz.

İlk durağımız Ankara'dan Derya Nakliyat... Lafarge Dalsan'ın ürünlerini güvenli ve başarılı bir şekilde bayilere ulaştıran Derya Nakliyat'ın Lafarge Dalsan ile yolları 1998 yılından kesişiyor. Derya Nakliyat'ın başında bulunan Ahmet Yılmaz, Lafarge Dalsan ile tanışmasının bir küçük taşımacılık işiyle başladığını belirtiyor.

Veteriner hekim olan dayısı Musa Terzioğlu'nun 1996 yılında kurduğu şirket olan Derya Nakliyat için öncelikli iş,

güvenli bir şekilde ürünü taşıyabilmek. Fiyat politikası, Derya Nakliyat'ta ikinci sırada yer alıyor... Kısacası ilişkilerinin bugünkü seyrini Ahmet Bey, dostluk ve kardeşlik şeklinde yürümekte olduğunu ifade ediyor.

Lafarge Dalsan ile çalışmaya başlamak Derya Nakliyat'ın atılım yapmasını sağlamış. "Bugün kendi çapımızda büyümüşsek bunu Lafarge Dalsan'a borçluyuz" diyor ve ekliyor: "Ufak bir yazıhanemiz ve sadece bir tane kamyonumuz varken, şimdi tırlarla taşımacılık yapıyoruz. Tüm araçlarımızda Lafarge Dalsan'ın logosu ve giydirmesi var. Bugün Edirne'den, Kars'a, 81 ilimize ile Lafarge Dalsan'ın ürünlerini taşıyoruz. Sahibi olduğumuz her şeyi Lafarge Dalsan'a borçluyuz."

Ahmet Yılmaz, Lafarge Dalsan için "İnsana ve emeğe saygı duyan bir şirket olması bize büyük bir motivasyon ve

heyecan sağlıyor. Bir toplu işne taşısak dahi teşekkür eden bir firma" diyor. Lafarge Dalsan'ın büyük ve kaliteli bir firma olduğunu, taşıdığı ürünü ile kendini gösterdiğini belirten Yılmaz, global olarak her yerde buna tanık olduklarını ifade ediyor.

Yılmaz, "Örneğin bir şantiyeye malzeme götürürken, Lafarge Dalsan ürünü geldiği için ayrıcalık yapılıyor. İşçi ürünü indirirken "Nerede kaldınız kardeşim?" diyerek hemen sitemini dile getiriyor. İşçilerin adeta Lafarge Dalsan ürünü ile

"Dalsan'da hakkaniyet var. Araç gitti mi bekleme yapılmaz. İş güvenliği uygulanır".



Derya Nakliyat çalışanları

nakış işler gibi ürüne dokunduğunu orada olaya tanıklık eden şoförlerimiz söylüyor” diyor.

Lafarge Dalsan’ın günlük sevkiyat listeleri Türkiye’nin dört bir yanını kapsadığını belirten Yılmaz, listeler ilan edildikten sonra şoförlerin “Dalsan’dan mı?” diye sorduklarını ve işe talip olduklarını aktarıyor. Yılmaz’a göre ise sebebi açık: “Çünkü Dalsan’da hakkaniyet var. Araç gitti mi bekleme yapılmaz. İş güvenliği uygulanır”.

Yılmaz, Derya Nakliyat olarak kendilerini Lafarge Dalsan’ın küçük bir kardeşi olarak görüyor. Lafarge Dalsan’ın ilk günkü gibi ellerinden tuttuğunu ve bırakmadığını ifade eden Yılmaz, kendilerini Lafarge Dalsan personeli olarak gördüklerini söylüyor. Ahmet Yılmaz, yaptığı işin ikeli, sorumluluk isteyen, doğruluk ve ciddiyet gerektiren nitelikte olduğunu ifade ediyor.

Pazarlık adettendir deyip Ahmet Yılmaz’a soruyoruz... Sizinle çok mu sıkı pazarlık yapılıyor? Gülererek, nakliye işinde sıkı pazarlık olduğunu söylüyor. Yılmaz, ellerinden geleni yaptıklarını, esas olanın ise birbirlerini üzmemek olduğunu belirtiyor. Ayrıca, Lafarge Dalsan’ın ödemelerine verdiği sözde sadık olduğunu ve kendilerini hiçbir zaman üzmediğini anlatan Yılmaz, “Umarım biz de onları



Ahmet Yılmaz

üzmeyiz” diyor. Çünkü Yılmaz için Lafarge Dalsan’ın ürünlerini taşımak çok büyük bir prestij... Bu konuyla ilgili bir hatırasını şu şekilde aktarıyor: “Bir gün Karadeniz Ereğli limanına yüklü bir malzeme taşınacaktı. Düzceli bir şoför arkadaşımızın tırının direksiyon pompası arıza yaptı. Ben de fabrikadan bizzat takip ediyordum işi. Gece evden şoför ve aracı çıkartarak son tırı gece yarısına çeyrek kala fabrikadan çıkardım. Çünkü o sevkiyatı yapmamız gerekiyordu. Bize gösterdiği iş ahlakı bunu gerektirir”.

Yılmaz’a göre 80 yıllık bir firma ile çalışmak onur verici bir şey. “1932 yılından bu yana ilkeli ve dürüst bir şekilde ilerlediğini biliyoruz. Bu anlayışı ile 80 yıl değil, 180 yıl daha ayakta durur. Bu süreçte de umarım gücüne güç katar” diyerek güzel temennilerde bulunuyor.

Recai Rençberoğlu, bu yıl iş yaşamında 38’inci yılını kutluyor. Başkent Sigorta olarak ise 30. yılı. Firmanın isminden de anlaşılacağı gibi Ankara merkezli bir firma. 22 personeli ile ağırlıklı olarak uluslararası nakliyat ve uluslararası müteahhitlik hizmetlerinin sigorta poliçe işlerini yürütüyor.

Recai Bey’in Lafarge Dalsan ile 15 yıla dayanan bir geçmişi var. Rençberoğlu, “Lafarge Dalsan’ın Türkiye’de faaliyet gösterdiği her alanda ihtiyacı olan sigorta poliçelerini dünya standartlarında yapıyoruz. Bir sorun yaşamadık ve yaşatmadık. Sevdiğimiz ve anlaştığımız bir firma olmasının yanı sıra, hizmet yönünden de tedarikçisi olarak sevdiğimiz, güvendiğimiz bir firmadır. Yöneticiler ve çalışanlar seviyesinde uyumlu bir durumun olduğunu görüyoruz. Prim ve hasarda herhangi bir sorun yaşanmadı. Bu da karşılıklı güvenden geliyor” diyor.

Firma olarak iyi bir tedarikçi olma amacını taşıdıklarını belirten Rençberoğlu, en başta en iyi fiyatı vererek işi götürdüklerini söylüyor. “Lafarge Dalsan ile bu nedenle herhangi bir konuda hiçbir sıkıntı yaşamadığımız gibi, ‘fiyatı yüksek tutalım da, pazarlıkla aşağıya çekelim’ tarzında bir algımız yok. Çünkü biz piyasa fiyatlarının aynısını veriyoruz. Hatta bazen altını veriyoruz. Hiçbir müşterimize yüksek fiyat verip, sonra bunu aşağıya çekme gibi bir düşüncemiz olmamıştır. Karşılıklı güveni sağlamaya özen gösteririz.”

İş tahsilâta geldiği zaman da çok düşünmüyor Recai Bey... “Lafarge Dalsan

“Gerek üretimi, gerek ülkemize sağladığı katma değerle büyük bir firma. Sektörün öncüsü olarak bilinmesi bize değer katıyor.”



Recai Rençberoğlu

ödemeyi yapmayı söylediği gün ve saatte bunu gerçekleştiriyor” diyen Rençberoğlu, Lafarge Dalsan’ın müşterisi olmasını çok önemsiyor. “Bazı firmaların referans listemizde muhakkak olması gerekir. Burada paradan daha önemli bir şeyden bahsediyorum çünkü. Lafarge Dalsan gibi ciddi bir firmanın da portföyümüzde yer alması bizim için çok önemlidir. Uzun ömürlü bir ilişkide olmak amacımızdır” şeklinde aktarıyor.

Recai Rençberoğlu, yeni müşterileri ile konuşurken de Lafarge Dalsan’ı referans olarak gösterdiklerini ifade ederek, “Gerek üretimi, gerek ülkemize sağladığı katma değerle büyük bir firma. Sektörün öncüsü olarak bilinmesi bize değer katıyor” diyor.

Kurumsal olarak Lafarge Dalsan Personel ve Satın Alma Müdürü Zekeriya Arslan ile her şeyi konuşabildiğini söylüyor. Rençberoğlu, Genel Müdür Yardımcısı olan oğlu Eren Rençberoğlu’nun da Lafarge Dalsan ile çok iyi bir diyalog içerisinde olduğunu belirtiyor. 15 yıllık beraberliklerinde tek patron, tek şirket anlayışında olduklarını dile



Recai Rençberoğlu

getiren Recai Bey, "Onlar kar edecek ki, biz de kar edeceğiz" diyor.

Lafarge Dalsan'ın sektörde 80. yılını kutlamasını büyük bir başarı olarak değerlendiren Rençberoğlu, "Bugün sanayici olarak Daloğlu Ailesi üç kuşaktır işin başında. Bu büyük bir başarı ve gururdur. Sıfırdan dünya şirketi yaratmak gerçekten bir büyük başarıdır. Dalsan Alçı, bugün Türkiye'nin alçı ihtiyacını karşılıyor. Süreç içerisinde uluslararası bir ortaklıkla yoluna

güçlü bir şekilde devam etmesi bizim için gurur vericidir" diyerek "Nice 80 yıllara" temennisinde bulunuyor.

Baklavaları ile ünlü Gaziantep, bu kez tatlı bir sohbete ev sahipliği yapıyor. Yolumuz Gaziantep Gülsan Holding ve Ercan Özil'e düşüyor. Gülsan Holding'in Lafarge Dalsan ile tanışması ise 1995 yılına dayanıyor. Temelleri 1934 yılında Topçuoğlu Otomotiv olarak Mustafa Hilmi Topçuoğlu tarafından atılan holding, 1978 yılında ise Gülsan A.Ş. olarak, Türkiye'de ilk kez tübüler (boru) torba üretimini gerçekleştiren.

Ercan Özil, 1978 yılından bu yana Türkiye'de ambalaj sektöründe lider bir firma olarak aktif rol oynadıklarının altını çiziyor. Ürünlerini hem yurt içi, hem de yurtdışında 42 ülkeye ve 4 kıtaya ihraç eden holdingin başarıları ise ayrı bir gurur hikayesi... Gülpa 2011 yılında ihraçta Türkiye 98'incisi, Gülsan 393'üncüsü oluyor. Gülsan A.Ş. ise 2011 yılında ISO'nun 500 büyük sanayi kuruluşu sıralamasında 108'inci sıraya yerleşiyor.

Gülsan Holding'in en önemli ilkelelerinden biri her müşterisini ve tedarikçisini bir dost gibi kabul etmek... Müşteri beklentilerini daima en üst seviyede tutmak için üretim yaptıklarını söyleyen Özil, Lafarge Dalsan ile en büyük kesişme nok-

talesinin de bu olduğunu hatırlatıyor.

Dalsan ile 1995 yılında çalışmaya başladıklarını belirten Ercan Bey, el ventilli lamineli dikişli torba üretiminin dostluklarına vesile olduğunu ifade ederek "Alçı sektöründe o yıllar kağıt kullanılıyordu. Kağıt bulmak hem zor hem de pahalı bir şeydi. 1995 yılında dünyada ilk kez Türkiye'de Gülsan A.Ş.'de kurulan PP Block Bottom torba üretim tesislerimizde üretim başlamış ve aynı yıl bu yenilikçi ürünü Lafarge Dalsan firması da kullanmaya başlamıştır" diyerek sözlerini sürdürüyor.

Lafarge Dalsan'ın tedarikçilerine bakış açısından çok memnun olduklarını belirten Özil, her zaman dostça yaklaşıtlarını ve uzun süreli çalışmayı hedef edindiklerini vurguluyor. Dalsan ile ciddi hiçbir sıkıntı yaşamadıklarını belirtiyor Ercan Bey. İlk çalışmaya başladıkları zaman yaşadıkları çok küçük bir sıkıntıyı, karşılıklı yaptıkları toplantıda olumlu ve yapıcı yaklaşımlarla çözüme ulaştırdıklarını söylüyor. Bunu Lafarge Dalsan ile Gülsan A.Ş'nin sorumluluk ve prensip sahibi firmalar olmasına bağlıyor.

Ercan Bey'e göre Lafarge Dalsan alçı sektörünün lider firmalarından biri. Sahipleri ise, yıllarını bu işe vermiş duayan bir aile. Bu nedenle Dalsan'ın tecrübesinden ziyadesiyle faydalanmış Gülsan A.Ş...

Ercan Bey, "20 seneye yakın ticari işbirliğimizde karşılıklı güven ön planda olmuştur." diyerek zaman zaman üst düzey yöneticiler seviyesinde yapılan toplantılarla alçı sektörü hakkında her zaman gerçek ve doğru bilgiler paylaşıldığını ve firmalarının da bu doğrultuda yatırımlarını yönlendirdiğini belirtiyor. Ayrıca, "Lafarge Dalsan'ın yeni ürünlerini benimseyerek kullanmasının kendilerini bu konuda teşvik ettiğini ve yatırımlarını arttırdığını söyleyerek sektörde büyümelerine katkı sağladığını ifade ediyor.



Mehmet Ali Savaşçıhabeş - Ercan Özil

Lafarge Dalsan'ın tedarikçilerine bakış açısından çok memnun olduklarını belirten Özil, her zaman dostça yaklaşıtlarını ve uzun süreli çalışmayı hedef edindiklerini vurguluyor.



Lafarge Dalsan ile Gülsan A.Ş. arasında ödeme konusunda bugüne kadar herhangi bir sıkıntı yaşanmamış. "20 seneye yakın ticaretimizde ödemeye ilgili olarak ne söz verilmiş ise, o tarihte ödeme yapılmıştır" diyor Ercan Bey. Aynı zamanda Lafarge Dalsan ismini referans olarak da gösterdiklerini belirtiyor. "Türkiye ve uluslararası ticarette, Lafarge Dalsan firmasını referans vermemizde çok olumlu tepkiler alıyoruz" diyen Özil, o firmalar ile ticaretlerinin daha hızlı gerçekleştiğini söylüyor.

Gülsan olarak 1995 yılında başladıkları PP Block Bottom torba üretimlerinde uzun yıllar Türkiye'de tek firma oldukları halde fiyat ve hizmet kalitelerinde hiçbir zaman tekeli zihniyet ile hareket etmediklerini vurguluyor. Ercan Özil, Lafarge Dalsan ile fiyat politikalarının piyasa şartları ve Dalsan'dan gelen fiyat talepleri çok iyi analiz edilerek fiyat verilmesinden dolayı karşılıklı hoşgörü ile anlaşmalar yapıldığını söylüyor. Bunun yanında "Tabii ki pazarlık da yapılıyor" diye eklemeyi unutmuyor.

"Özellikle alçı sektöründe krizler yaşandığı dönemlerde Lafarge Dalsan yapabileceğimiz indirimlerin en maksimum değerde olmasını istemiş, biz de gerekeni yapmışızdır" diyen Özil, "Biz firma olarak karşı taraf kazanıyorsa, biz de kazanabiliriz mantığında olduğumuzdan hep destek olmuşuzdur. Yaklaşık 15 yıl sektörümüze başka bir üreticinin girmemesi bizim uyguladığımız rekabetçi fiyat politikamıza dayanmaktadır" diye ekliyor.

Gülsan'ın, Lafarge Dalsan'ın satın alma birimi ile kurumsal ilişkileri de çok

iyi düzeyde. "20 seneye yakın ticari işbirliğimizde karşılıklı güven duyulmakta ve her iki taraf da işini ve sorumluluğunu bilerek hareket etmektedir" diyor Ercan Bey... Hatırladığı en güzel anılardan biri ise, Lafarge Dalsan daveti ile Fenerbahçe – Galatasaray maçına Şükrü Saraçoğlu stadyumuna gitmeleri... Gülsan'dan Mehmet Ali Savaşçıhabeş ile gittikleri maçta, Lafarge Dalsan çalışanlarının bir kısmının Galatasaray'lı bir kısmının ise Fenerbahçe'li olması sebebiyle yaşadıkları eğlenceli dakikaları unutamadığını dile getiriyor.

Lafarge Dalsan'ın 80.yılı için ise "Dile kolay!" diyor. "Bu 80 yılın yaklaşık 20 yılında servis vererek Lafarge Dalsan'ın yanındaydık. Dalsan'ın ticaretindeki prensipleri, iş ahlakı ve dostane tavırları bizlere bu 80 yıllık köklü firmanın bu günlere hakkıyla geldiği konusunda yeterince fikir verdi. Lafarge Dalsan'ı tebrik ediyor ve nice 80 yıllara diyoruz" diyerek duygu ve düşüncelerini bizlerle paylaşıyor.

Bu kez adresimiz fikirleri ile adeta sihirbazlık yapan bir reklamevi... İsminden de anlaşılacağı gibi, çılgın yaratıcı bir ajans... Fikirbaz... Fikirbaz, 3 yıllık bir reklam ajansı... Mütevazı olan Fikirbaz'ın, ayakları ise yere sağlam basıyor. Fikirbaz'ın genç ve idealist ajans başkanı Murat Başalp, 2007 Başkent İletişim Tasarım mezunu... Mezuniyetten sonra kısa bir süre İstanbul'da çalışmış, askerlik sonrası "Niye kendi işimi yapmıyorum?" diyerek hayalini kurduğu reklamevi Fikirbaz'ı kurmuş.

"Dalsan'la çalışmamız biraz değişik oldu" diyor Murat Başalp. Daloğlu Ailesi ile tanışıklığı eskiye dayanıyor. Elllerinde

"Lafarge Dalsan'a tedarikçi olmak aileden bir birey olmak demektir. Ben kendi adıma şunu söyleyebilirim: Ben ailenin en küçük çocuğuyum. Lafarge Dalsan sürekli terbiye eden, düzgün kuralları olan bir yer."



Murat Başalp

büyüdü desek yeridir... Zira, sözlerine başlarken Daloğlu Ailesi ile ayrı bir samimiyeti olduğunu söylüyor.

Başalp, bir gün Lafarge Dalsan'ın kendisini aradığını ve yeni çıkacak ürün ile ilgili hazırlanacak projenin satmasını sağlayacak bir fikir bulmasını istediğini anlatıyor. Yanında çalışan Ali ile kendi deyişiyle gecesini gündüzüne katıyor, sabahlara kadar çalışıyor ve Dalsan'a fikrin yanında tamamlanmış toplam 8 proje götürüyor. Bütün projeler Lafarge Dalsan çalışanları tarafından değerlendiriliyor ve çok beğeniliyor. Bu durumdan mutluluk duyduklarını dile getiren Başalp, o günden bu yana Lafarge Dalsan ile çalışmaya devam ettiklerini anlatıyor.

Başalp'e soruyoruz, her şey anlatıldığı kadar kolay mı gerçekleşti? Yanıtı hayır.. Zira, her şey anlattığı kadar kolay değil. Başalp, "Çünkü Lafarge Dalsan yönetimi çok ciddi ve profesyonel çalışır. Şirketin çıkarlarını asla riske atmaz. Eş, dost ve arkadaşlık ikinci sırada gelir. Bize güvenerek şirketin çıkarlarına katkı sağlayacağımızı gördü ki, bizi değerlendirdi" diyor.

Bu anlamda kendisini çok şanslı sayıyor. "Herkes o kapıdan içeri giremez" diyor. İletişim ve pazarlama bölümünde herkesin kendisine destek olduğunu söylüyor. Tabi ki, babasına da bir şükran borcu olduğunu da ekliyor.

Lafarge Dalsan'da işle arkadaşlığın bir birinden ayrıldığını söylüyor Murat Başalp

ve ekliyor: "Lafarge Dalsan'a tedarikçi olmak aileden bir birey olmak demektir. Ben kendi adıma şunu söyleyebilirim: Ben ailenin en küçük çocuğuyum. Lafarge Dalsan sürekli terbiye eden, düzgün kuralları olan bir yer. Fiyat verirken bile dikkat ediyorum. Çok büyük bir marka ile çalışmanın getirdiği sorumluluklar var".

Murat Bey, ilk büyük heyecanını bayi toplantısı gerçekleşirken yaşamış. Genç yaşında çok büyük sorumluluklar almış ve üstesinden de başarılı bir şekilde gelmiş. Sabahlara kadar sahne hazırlayıp, süreci yakından takip etmiş. Tek amacı, o heyecanı dolu dolu yaşamak.

Murat Bey projeleri fiyatlandırırken biraz arada kalıyor. Hem iletişim bölümü hem satınalma fiyatları inceliyor diyor ve kendi şirketine hizmet eder gibi, onlara hizmet ettiğini söylüyor.

Üç yıl içinde Lafarge Dalsan, Fikirbaz'a ve Murat Bey'e kurumsallığı öğretmiş. Murat Bey bu durumu "Kendi halimizde ufak bir-iki iş yakalayalım diye yola çıkmış genç insanlardık. Lafarge Dalsan'ın bizim şirkete gelmesiyle baskı potansiyelimiz arttı, teslimatlarımız kaliteli oldu. Eskiden öyle değildi. Uzun bir zamana yayılacak bir kontrol mekanizması, işlerin büyümesiyle kısa sürede gelişti ve kurumsallaşma sürecine girdik. Biz onlarda gördüğümüzü kendimize uyguladık. Dalsan bize vizyon kattı. 'Oturma git dene, olmamış...' Ta ki, o işe yeterince emek harcadığımızı ispatlayana

kadar çalıştırdı. Yaratıcı zekâmızı geliştirdi. Alçı levha sistemini tanıdık. İçindeyiz artık... Bu konuda bize çok büyük vizyon kattı. Teslimatlarımızı geliştirmişsek, onların sayesinde olmuştur. Bizdeki iyi kumaşı ortaya çıkardılar" diye ifade ediyor.

Piyasada Lafarge Dalsan'ın çok saygı gören bir şirket olduğunu söyleyen Başalp, referans listelerinde ismini zikredince, bu saygıdan istifade ettiklerini belirtiyor. Yeni kurulmuş, ayakları üzerinde durmaya çalışan bir ajans için ödemeler önem arz eder. Murat Bey, "Söz konusu Lafarge Dalsan ise ödemeler söylendiği zamanda ve saatte ödenir. Lafarge Dalsan söylediği vadeye muhakkak uyar. O güne söylemişse, ödenmiştir. Çoğu zamanlar hesapları bile incelemiyorum. Çünkü Lafarge Dalsan, sözüne sadık bir şirket".

Fikirbaz gibi aynı tarihlerde Lafarge Dalsan'a tedarikçi olmaya başlayan bir diğer şirket Balıkesir'den Yersa A.Ş.. Yersa, Balıkesir'in Kepsut ilçesinde 1974 yılında sentetik elyaf tesisi olarak üretimine başlamış, 1985 yılında ise PP torba imalatına başlamış. Uluslararası bir organizasyon olma bilinci ile kaliteyi benimseyen Yersa A.Ş., Yırcalı kuruluşları bünyesinde yenilenen kimliği, güvenilir yatırımları ve saygın yapısıyla sektörün güçlü organizasyonları arasında yer alıyor.

Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Yırcalı, Lafarge Dalsan ile 2009 yılında çalışmaya başladıklarını belirterek, "İlk

"Söz konusu Lafarge Dalsan ise ödemeler söylendiği zamanda ve saatte ödenir. Lafarge Dalsan söylediği vadeye muhakkak uyar. O güne söylemişse, ödenmiştir."



Fikirbaz çalışanları

siparişten bugüne kadar güven ve karşılıklı anlayış ile bugünlere geldik ve üçüncü senemizi doldurduk” diyor.

Sinan Bey’e göre tedarik zinciri dizaynı, planlaması ve yönetim kararları bir firmanın başarılı ya da başarısız olmasında önemli bir rol oynuyor. Lafarge Dalsan da tedarikçileriyle kurduğu ilkeli ve seviyeli iletişim ile bu alandaki başarısını kanıtlamıştır. Yersa’nın kendi tedarik zincirini artık perde arkasında gerçekleşen bir unsur olarak algılamadığını; finansal sonuçlarla doğrudan bağlantılı, bir yönetsel bir bütün olarak gördüğünü belirten Sinan Bey, “Lafarge Dalsan da aynı bakış açısına sahip olduğundan yaşanan pürüzleri gidermek zor olmuyor” şeklinde konuşmasına devam ediyor.

Her zaman çözüm odaklı bir şirket olmayı hedeflediklerini belirten Yırcalı, Lafarge Dalsan’ın da aynı felsefeyi paylaşması, tüm tedarikçi yeterliliklerini geliştirme hedefi, işbirliğini teşvik etmesi ve şeffaf bir düzende çalışmasının sorunların aşılmasında büyük etken olduğunu kaydediyor.

Sinan Bey, 80 yıllık köklü bir firma olan Lafarge Dalsan’ın tecrübelerinden faydalanmalarının kendileri için çok önemli olduğunu söylüyor. “Çünkü 80 yıldır ayakta olan bir şirketin mutlaka bir başarı formülü vardır. Mesela kendi deyimimizle; Biz reçete almadık, reçete geliştirdik. Biz makine, fabrika almadık, fabrikalar yaptık. Teknoloji almadık, teknoloji ihraç ettik. Bu innovation hedefli bakış açısı kendi insan kaynağımızı güçlendirmemize ve süreklilik taşıyan Ar-Ge yatırımlarına teşvik etti”.

Sinan Bey, Lafarge Dalsan’ın finansal yaklaşımına ve politikalarına güvendi-

ğini hatırlatarak, “Ödeme konusunda hiçbir problem yaşamadık şimdiye kadar ve bunun böyle devam edeceğinden de eminiz. Çünkü ticaretle önemli olan güveni ve karşılıklı anlayışı Lafarge Dalsan’dan fazlasıyla gördük” diyor.

Belirsiz ekonomik gidişat ve piyasaların daralmasının referansları daha da önemli hale getirdiğine dikkat çekerek, “Özellikle düşük fiyatla piyasaya girmeye çalışan firmalara karşı en büyük silahınız referanslarınız oluyor, burada da marka gücü ön plana çıkıyor ve bu nedenle Lafarge Dalsan gibi bir firmanın referanslarınız arasında olması büyük avantajdır” şeklinde ifade ediyor.

Lafarge Dalsan’ın ürün yelpazesini genişlettiğini ve kalitesini artırdığını dile getiren Yırcalı, “Bunun sonucunda yeni ambalaj çözümleri gereksinimleri oldu. Bu konuda Yersa’nın seçilmesi, bize olan bakış açısını göstermektedir. Biz de bundan çok memnunuz” diyor.

Sinan Bey’e göre pazarlığın olmadığı yerde ticaret olmaz. “Lafarge Dalsan da sürdürülebilirlik kıstasını ve üreticinin çıkarlarını göz ardı etmeden ticari dengelerin uzun soluklu olması gerektiğini düşünerek hareket eden bir müşterimiz” diyerek, satın alma birimi ile iyi bir iletişim içerisinde olduklarını da eklemekten geçmiyor.

Lafarge Dalsan’ın 80. yılı ile ilgili olarak, “80 yıl bir şirket için çok önemli bir süre bunun mutlaka bazı formülleri vardır. Bizce Dalsan 180. yılını görecektir bir anlayışa sahip. Bize de; hep beraber nice yıllara demek kalıyor” şeklinde son sözlerini dile getiriyor.

“Sürdürülebilirlik kıstasını ve üreticinin çıkarlarını göz ardı etmeden ticari dengelerin uzun soluklu olması gerektiğini düşünerek hareket eden bir müşterimiz”



Sinan Yırcalı

Lafarge Dalsan’ın bir diğer tedarikçisi de İstanbul’dan Tat Metal... Temelleri 1986 yılında yassı çelik ticareti ile işe başlayan Tat Metal, bugün 65 bin m2 açık ve 25 bin m2 kapalı alanda faaliyet gösteren bir şirket. Tesiste sadece sıcak sac işleniyor ve yılda ortalama 400 bin ton sıcak saca dilme, boykesme ve paketlenme işlemleri yapılıyor. Türkiye demir çelik piyasasının öncü firmalarından birisi olmayı başaran Tat Metal hizmet kalitesini ve üretim kapasitesini sürekli olarak artırarak başarı ile yoluna devam ediyor.

2009 yılında Tat Metal firmasında çalışmaya başlayan ve üç buçuk senedir Tat Metal firmasında Marmara Bölgesinden

sorumlu satış uzmanı olarak görev yapan Görkem Gürsoy, Lafarge Dalsan'a tedarikçi olmaktan keyif aldıklarını söylüyor.

2010 yılında galvanizleme hattını faaliyete geçirdiklerini anlatan Gürsoy, "Galvanizli sac üretimimiz başladığından beri, Lafarge Dalsan firması ile çalışmaktayız. Her yeni işletme gibi ürün kalitesinin ve bu ürün ile alakalı verdiğimiz hizmetlerin kalitesinin gün geçtikçe artmasıyla beraber, özellikle 2012 yılında Lafarge Dalsan firması ile yoğun bir çalışma içine girmiş bulunup, Lafarge Dalsan firmasının galvanizli sac konusunda sürekli bir tedarikçisi olma yolunda sağlam adımlarla ilerlemekteyiz" diyor.

Süreç mutlaka beraberinde bir dizi anlaşmazlıkları da getirebiliyor. Gürsoy, "2010 yılından bu zamana kadar çalıştığımız süre içinde iki firma arasında hiçbir sorun yaşanmadı. Bugüne kadar herhangi bir sorun yaşanmamasının en büyük nedenlerinde biri ise, Lafarge Dalsan firması satın alma yaparken, istemiş olduğu galvanizli sac ile alakalı tüm beklentilerini, termin tarihlerini ve söz konusu siparişte yaşanabilecek değişiklikleri bile daha satın alma aşamasında iken tarafımıza bildirmesidir" diyor. "Tat Metal olarak, bu tarz program ve öngörü ile çalışan iş ortaklarımızla daha uzun seneler sorun yaşamamız çok düşük bir ihtimaldir."

Lafarge Dalsan, ödemeler konusunda uyguladığı prensip ve davranışlarla adeta tedarikçilerin gönlünü fethetmiş. Gürsoy, "Lafarge Dalsan ödemelerine ve verdiği sözlerle sadık kalma bakımından Türkiye'de örnek gösterilecek bir firmadır" diyerek düşüncelerini şu şekilde bizlerle paylaşıyor:

"Lafarge Dalsan'ın piyasada yarattığı algı ve sektörünün öncüsü olması doğal olarak tedarikçilerine de saygınlık kazandırıyor. Kendi sektöründe ve genel olarak tüm piyasada tabiri caiz ise parmak ile gösterilen bir kuruluş. Yapılan işin kalitesi ve firmanın kurumsal yapısı ise Lafarge Dalsan firmasına bugünkü değerini veren en büyük nedenlerdendir. Kurumsal yapıda, yüksek tonajlar ile ve hiç yavaşlamayan bir dinamizm ile çalışan bir kuruluşa hizmet verebilmek, ancak aynı seviyede kurumsal ve programlı çalışan firmalar tarafından yapılabilir. Bunun gibi lider bir kuruluş ile iş ortağı olmak, şüphesiz olarak hem şahsım hem de Tat Metal için çok önemli bir referanstır."

Dalsan'ın Kayseri'de küçük bir mahalle fırınında başlayan üretim heyecanını, bugün kendisini sektöründe Türkiye'de lider yapmasını büyük bir başarı olarak yorumluyor. Lafarge Dalsan'ı tebrik ederek 80.yılıni kutlayarak konuşmasına devam eden Gürsoy, "80 yıl önce Kayseri'de mahalle fırınında başlayan bu serüven, hiç şüphesiz bu dinamizm ve geçmiş 80 yılın verdiği tecrübe ile daha çok uzun senelerce devam edecektir. Tat Metal olarak, bu heyecanlı serüven içinde Lafarge Dalsan ile beraber yürümek bizler içinde gurur vericidir" diyor.

Lafarge Dalsan ve Tat Metal arasında yaşanan mal alımında süreci ve pazarlığı merak ediyoruz. Gürsoy, "pazarlık, satın alma ve satış birimlerinin doğasında vardır. Fakat verdiğimiz kaliteli hizmet ve uygun fiyatlarımızdan dolayı uzun bir pazarlık süreci yaşamıyoruz" diyerek, karşılıklı güvene dayalı bir iş ilişkisinin olduğunu aktarıyor. "Satın alma ile görü-

"Lafarge Dalsan'ın piyasada yarattığı algı ve sektörünün öncüsü olması doğal olarak tedarikçilerine de saygınlık kazandırıyor. Kendi sektöründe ve genel olarak tüm piyasada tabiri caiz ise parmak ile gösterilen bir kuruluş."



Görkem Gürsoy

şuyoruz. Çalışanlar, Lafarge Dalsan'ın kurumsal kimliğini gayet başarılı bir şekilde karşı tarafa yansıtan dostlarımız. Bununla beraber satın alma aşamasından sonraki süreçlerde kurumsal bir firmanın gerektirdiği disiplinli ve programlı çalışmalarından dolayı Tat Metal'in üretim ve sevkiyat programlarının aksamamasını sağlayan mühendisleri unutmamak gerekir" diye ekliyor.

Lafarge Dalsan'ın tedarikçisi olmak ayrıcalık. Tedarikçileri ile kurulan ilişkiler, zamanla abi-kardeş ilişkisine dönüşüyor. Zekeriya Bey, Salih Bey, Can Bey süreç içinde yarattıkları ilişkiler zamanla güzel dostluklara dönüşüyor. Bu kapsamda Lafarge Dalsan'ın ihtiyacı olan hizmet ve ürününün kaliteli olarak tedarik edilmesi, Lafarge Dalsan'ın bu yaklaşımından rahatlıkla kaynaklandığını vurgulayabiliriz.

Mahmut Uygur, bir diğer tedarikçi grubun Ankara Temsilcisi... İstanbul merkezli Compass Group'un EUREST markasıyla iş merkezlerine, fabrikalara, eğitim ve sağlık kurumlarına toplu yemek hizmeti veren Sofra Group, aynı zamanda Lafarge Dalsan'ın yemek tedarikçisi...

EUREST, ISO verilerine göre Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında yer alıyor. EUREST bünyesinde yer alan Sofra Group, 65 şehirde, 16 bini aşan ekibiyle, 800 müşterisine en üst düzeyde hizmet veriyor. Lafarge Dalsan ile çalışmaları 2005 yılına dayanıyor. Yaklaşık 8 yıldır Lafarge Dalsan'a hizmet veren Sofra Group, sektöründe öncü kuruluşa hizmet vermenin mutluluğunu yaşıyor.

Sofra Group, müşterilerinin her birinin ihtiyaçlarını ayrı ayrı belirleyip her ihtiyaca uygun çözümleri en kısa sürede en efektif şekilde yerine getirebilen bir firma. Uygur, "Lafarge Dalsan çalışanlarına her zaman pozitif yaklaşıyoruz. Sürdürebilir ve kaliteli hizmet anlayışımız nedeniyle her zaman çözüm ve iş ortağı olarak Lafarge Dalsan'ı görüyoruz" diyor.

Sofra Group, ilk olarak Lafarge Dalsan'ın Ankara Kaleboğazi Fabrikası'nın yemek ihtiyacını karşılamış. Sonrasında ise Gebze Fabrikası'nın yemek talebi gelmiş. Personelin yemek konusunda mutlaka istekleri dikkate alınarak diyetisyen öncülüğünde liste hazırlanıyor. İşin doğası gereği çok fazla olmasa da zaman zaman sorunlar çıkabildiğine işaret eden Uygur, "Sorunlara yaklaşımımız, diğer ilişkilerimizde olduğu gibi dürüst, saygılı, adil

ve şeffaf davranarak çözüme kavuşturulması yönündedir" diyor. Ayrıca oluşabilecek ve oluşan sorunlara mutlaka yeni fikirler geliştirildiğini, yenilikçi ve yaratıcı çözümler ortaya konduğunu hatırlatıyor.

Lafarge Dalsan'ı sözüne sadık bir şirket olarak anlatırken, "Çalışmaya başladığımız dönemden bu yana ödemelerde sıkıntı yaşamadığımız firmalar arasında olan Lafarge Dalsan, verdiği sözlerde de hiçbir zaman bizleri sıkıntıya sokmamıştır" diyerek sorunsuz bir iş ilişkisinin olduğuna dikkat çekiyor.

Sofra Group'un referans listesinde yer alan Lafarge Dalsan, onlara güç katıyor. Uygur buna ilişkin görüşünü ise şöyle dile getiriyor: "Sektörünün öncü ve güçlü kuruluşu olan Lafarge Dalsan'ın referanslarımız arasında olmasının bizleri gururlandırmasının yanı sıra, diğer firmalar nezdinde de Lafarge Dalsan'ın bizi tercih etmiş olması onların gözünde değerimizi bir kat daha artırarak, firmamız hakkındaki görüşlerinin daha da olumlu olmasını sağlıyor. Kayseri'de 1932 yılında başlayıp, 1998 yılında Lafarge ile birleşerek devam eden bu başarı hikâyesinde ülkemiz adına gurur duyulan birçok ilki başaran ve sektöründe öncü bir marka haline gelen Dalsan'ın 80.kuruluş yıldönümünü kutluyorum. Bu arada bu başarı hikâyesinin yaklaşık son 8 senesinde Dalsan'ın yanında iş ortağı olarak yer almanın haklı gururunu da taşıyorum."

Pazarlık ticaretin altın kuralı olmasına karşı Sofra Group ve Lafarge Dalsan arasında pazarlıktan dolayı zedeleyici bir iş ilişkisi yaşanmamış. Zamana ve sürece

"Sektörünün öncü ve güçlü kuruluşu olan Lafarge Dalsan'ın referanslarımız arasında olmasının bizleri gururlandırmasının yanı sıra, diğer firmalar nezdinde de Lafarge Dalsan'ın bizi tercih etmiş olması onların gözünde değerimizi bir kat daha artırarak, firmamız hakkındaki görüşlerinin daha da olumlu olmasını sağlıyor."



Mahmut Uygur

göre taraflar, durumu gözden geçirebiliyor. Uygur, "Zaman zaman konjonktür gereği ülke ekonomisinde yaşanan dar boğazlarda ulaşılmaması gereken hedefler olduğundan hepimizin yaptığı gibi maliyetlerde bir tasarruf yapabilmek adına bizden de fedakârlık yapılması istenebiliyor. Bizler de maliyetler elverdiği ölçüde yaşanan bu sıkıntılar atlatalana kadar tam bir iş ortağı mantığı ile gereken tasarrufların yapılmasına yardımcı olmaya çalışıyoruz. Ama bu durum hiçbir zaman süreklilik arz etmiyor ve normal düzeyine dönüyor. Bu anlamda çok pazarlıkçı diye nitelendirmek yanlış olur" diyor.

Sofra Group'un Lafarge Dalsan'ın Bala'da bulunan fabrikasına hizmet vermeye başladığı 2005 yılından bu yana ve daha sonra portföye alınan Gebze Fabrikası ile satın alma birimiyle kurumsal ilişkilerinin güven içerisinde sürdüğünü görüyoruz.

Sofra Group'tan ayrıldıktan sonra pusulamızı Ankara'nın bir diğer bölgesi olan Cevizlidere'ye GZS Madencilik'e çeviriyoruz. Bugün yakaladığı başarıyı Lafarge Dalsan'a borçlu olan GZS Madencilik, anlatılabilecek en güzel öykülerden biri. GZS Madencilik'in kaptanı Gökmen Gürses ise, genç yaşta yakaladığı başarıyı Lafarge Dalsan'a borçlu olduğu gibi emin adımlarla yoluna devam ediyor.

Gökmen Gürses 1981 doğumlu, genç yaşta iş hayatına atılmış bir isim. Gürses için Lafarge Dalsan'ın özel bir yeri var. GZS İnşaat ve Madencilik şirket olarak yol, taahhüt işleri yapan bir firma. Lafarge Dalsan'ın ihtiyacı olan alçı taşı temin ederek adını duyuran Gökmen Gürses, başarısının altındaki yatan sırrı Dalsan'la tanışmasına bağlıyor.

Nakliye filolarının güçlü olduğunu anlatarak, sözlerine başlayan Gürses, yeni iş açılımını şöyle anlatıyor: "Nakliye filomuz güçlüydü. 'Yeni iş alanları yaratabilir miyiz?' diye bakıyorduk. GZS İnşaat ve Madencilik olarak, arkadaşımızın işletemediği alçı taş ocağını devir alarak işletmeye başladık. İlk olarak çimento sektöründe var olan bir işletmeye taş vermeye başladık. Alçı taş işinin o kadar zor olduğunu bilmiyorduk. Çünkü taşın seçilmesi gerekiyor... Zira beyaz olan taş bazen doğru taş olmuyordu. Biz çimento fabrikasının açtığı ihaleyi kazandık ama çıkan taş istenilen taş değildi... Bunun üzerine rakibimiz olan karşı firmadan taşı satın

alarak üç ay çimento fabrikasına sattık. Tabi biz bunu yaparken, ihalesini kazandığımız firmaya hissettirmemeye çalıştık. Sonra bu firma bizi Dalsan'a tavsiye etti. Tabi Dalsan, yeni isim, yeni taş ocağı duyunca bizleri merak etmiş. Bir gün bize Lafarge Dalsan'dan ziyaretçilerimizin olacağı söylendi. Şoktayız.. Tabi kime alçı taşı satılırız, nasıl satılırız diye doğrusu arayıştayız... Bir kere işe girmiştik. Öyle ki 'bu işe nereden girdik' demeye başladık, tabi çıkamıyoruz olmaz... öyle bir ikilemedeyiz.. Dalsan, çok iyi hesap yapan başarılı bir firma. Tanıdıkça, konuştukça, paylaştıkça onun karşısındakine nasıl bir vizyon kattığını hemen görebiliyorsunuz. Tabi bu arada Gebze Fabrikası yeni açıldığı için hammadde arayışı vardı. Bizimle konuştukça, daha çok işin başında olduğumuzu gördü. Bize bu fiyattan satacağsın dedi. Tabi biz de Gebze Fabrikası yeni açıldığı için, oraya hammadde vermemiz bizim için çok büyük bir prestij. Yöneticileri, bana dönerek 'ihtiyacımızın üçte birini vereceksin' dedi. 'Biz asla tek ocağa dayanarak çalışmayız' diyerek prensiplerini sıraladı. Bizde, 'peki nasıl dersiniz öyledir' dedik. Zaten Lafarge Dalsan ile çalışmak başlı başına büyük bir prestij, bir imkandı.. Tedarikçi olduğumuz piyasada duyulduğu takdirde, diğer aktörlerin bize bakışı değişecekti. Nitekim zamanla da öyle oldu."

Bu görüşme ve vizyon Gökmen'in hayatını adeta değiştirdi. Artık alçı sektöründe istenilen hammadde kaliteli biçimde Lafarge Dalsan'a temin edilecekti.

"Bunun üzerine Dalsan'ın bize verdiği enerji ile kırma tesisini kurduk ve çalış-

"Lafarge Dalsan ile çalışmak başlı başına büyük bir prestij, bir imkandı.. Tedarikçi olduğumuz piyasada duyulduğu takdirde, diğer aktörlerin bize bakışı değişecekti. Nitekim zamanla da öyle oldu."



Mahmut Uygur

maya başladık, alçıyı öğrendik... Daha sonra 6 ay içerisinde Lafarge Dalsan'ın Gebze Fabrikası için istediği alçı taşının tek tedarikçisi olmuştuk. Zira Dalsan bize çok destek verdi, çok güvendi. Onları memnun ettiyse bu bizim için büyük bir gururdur. Şu bir gerçek ki; Lafarge Dalsan önümüzü sürekli açtı... Lafarge Dalsan gibi kaliteli bir firmanın, istediği kalitede üretim yapabiliyorsak, bunu Lafarge Dalsan'a borçluyuz. Çünkü her şeyi bize Lafarge Dalsan öğretti... Kendi firmamızı onların firması olarak görüyoruz. Emin olun, biz kendimizi Lafarge Dalsan Ailesi'nin bir ferdi olarak görüyoruz."

Satın alma birimi ile çok güzel bir diyalog içerisinde olduklarını anlatan Gökmen Gürses, Lafarge Dalsan'dan kendilerine "olmaz" sözcüğünü bugüne kadar duymadıklarını söylüyor.

Lafarge Dalsan'ın piyasayı çok iyi takip ettiğini anlatan Gökmen Gürses, Dalsan'ın bundaki payının büyük olduğunu söylüyor. "Dalsan sevkiyat dönemlerini çok iyi biliyor. Problem yaşadığımız zamanda, fiyat artışını kendisi yapar... Lafarge Dalsan arar, 'Gökmen bir sıkıntı mı var' dediğinde, kendilerine durumu aktarınca, hemen bunu fiyata yansıtır. İşte Lafarge Dalsan'ın piyasa büyüklüğü de bundan gelir..."

Ödemelerinin bir gün dahi aksamadığına hatta çoğu zaman avans aldıklarını hatırlatıyor Gökmen Bey... "Lafarge Dalsan, şu zamanda, şu şekilde olacak diye söz veriyse zarar edeceğini bilse dahi sözüne sadık olarak kalır ve onu uygular" diyor.

Piyasada artan rekabeti Lafarge Dalsan'a giden rakipleri tarafından öğreniyor. Oysa kendisi müsterih.. Çünkü Dalsan'ın bunlara itibar etmediğini biliyor. "Rakiplerimiz Lafarge Dalsan'a giderek çok ucuz fiyat veriyorlar, ama Dalsan asla bunlara itibar etmez. Çünkü birinin arkasında durdu mu, sonuna kadar durur."

Lafarge Dalsan'da fiyattan çok firmanın işi yapabilirliğine bakılıyor. Firmanın profesyonelliği ölçülür ve dürüstlüğü test edilir. Eğer bunlardan geçmişseniz, hangi fiyat gelirse gelsin, o iş ilişkisi asla zedelenemez. Bu durumun piyasada çok iyi bilinmesi, Lafarge Dalsan'ın tedarikçilerine çok anlamlı bir referans yüklenir. Gökmen Gürses, "Lafarge Dalsan dediğiniz de, size gerçekten ayrı bakılır. Dışarıya bu referansı verdiğinizde işler çok değişir" diyor.



Gökmen Gürses

Gökmen Gürses, Lafarge Dalsan ile başlayan iş ilişkisinin firmasını kısa bir sürede Türkiye'nin en büyük alçı taşı üreticisi konumuna yükselttiğini ifade ediyor. "Bizim yıllık 500-600 bin ton aralığında alçı taşı üretimimiz var. Pazarda en büyük üretici konumundayız. Biz taşı üretme zihniyetinde değiliz, sadece alçı taşı üretmeyi amaçlıyoruz. Daha bu sektörde hiç kimmeden bugüne kadar bir şikayet almadık. Bize bu imkanı Lafarge Dalsan sağladı."

Lafarge Dalsan'ın bu yıl kutladığı 80. yılı için Gökmen, "kalitesi ile başardı" diyor ve ekliyor "Piyasada 80 yıldır varsanız ve üçüncü kuşak yönetimdeyse, bu kalitesinden kaynaklanıyor. Lafarge Dalsan'da hep geleceğe dönük yatırımlar var. Bugüne ilişkin hesap kitap yok. Hep geleceğe dönük yatırımlar yapılıyor, onu da farklı kılan en büyük özelliğinden biri de budur."

Diğer tedarikçi firmalar gibi Lafarge Dalsan ile çalışmaktan mutlu ve gururlu olduğunu son sözleri olarak dile getiren Gökmen Gürses, başarıya beraber yürümenin keyfini tatlı bir tebessümle gösteriyor.

"Rakiplerimiz Lafarge Dalsan'a giderek çok ucuz fiyat veriyorlar, ama Dalsan asla bunlara itibar etmez. Çünkü birinin arkasında durdu mu, sonuna kadar durur."



"Bunun üzerine Dalsan'ın bize verdiği enerji ile kırma tesisini kurduk ve çalışmaya başladık, alçıyı öğrendik... Daha sonra 6 ay içerisinde Lafarge Dalsan'ın Gebze Fabrikası için istediği alçı taşının tek tedarikçisi olmuştuk. Zira Dalsan bize çok destek verdi, çok güvendi. Onları memnun ettiyse bu bizim için büyük bir gururdur. Şu bir gerçek ki; Lafarge Dalsan önümüzü sürekli açtı..."

Fatih Ulutaş - Teknik Hizmetler Yöneticisi



Ders zili çaldı

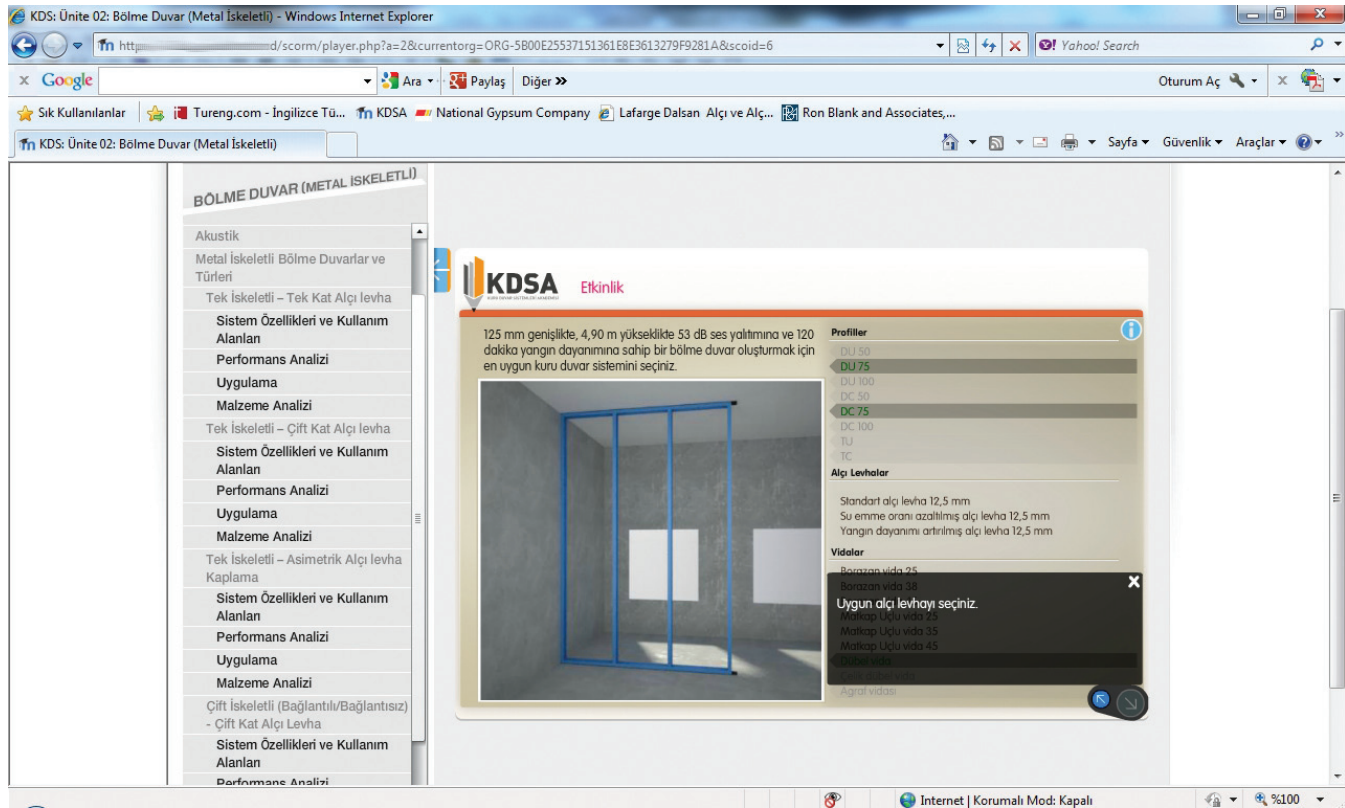
iyi dersler...



Kuru Duvar Sistemleri Akademisi Nedir?

Ülkemizde inşaat sektörü ekonominin lokomotifini olup, yeni yatırımlar ve eski binaların tadilatları gün geçtikçe artmaktadır. Özellikle yeni binaların tasarımlarında çağdaş yapı malzemeleri kullanılarak yapıların kısa sürede bitirilip kullanıma hazır hale getirilmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda, binanın taşıyıcı sis-

temi betonarme veya çelik konstrüksiyon seçilerek karkas sistemi tamamlanıp, iç mekan ve dış cephe kuru duvarlarda daha hızlı ve pratik çözümler sunan, içeriğinde alçı veya çimento olan, belirli boyutlarda ve özelliklerde üretilen levhalar kullanılmaktadır. Böylelikle iç mekan ve dış cephe duvarlarda harç kullanımı olmadan, ısı, ses, yangın performansı ve estetik açıdan nitelikli KURU DUVAR SİSTEMİ imalatları



daha fazla tercih edilmeye ve kullanımı gün geçtikçe artmaya başlamıştır. KURU DUVAR SİSTEMLERİ, imalatı yapılan iç veya dış duvarlarda, herhangi bir şekilde ıslak/harçlı imalat gereği duymadan tamamlanan sistemler olarak tanımlanmaktadır.

Amerika'da 120 yılı aşkın süredir, Türkiye'de ise 1990 yılından bu yana alçı levhalar ile kuru duvar sistemleri imal edilmektedir. Dünyadaki diğer gelişmiş ülkeler ile kıyasladığımızda ülkemiz için çok da eski bir geçmişe sahip olmayan bu sistemlerle yirmi yılı aşkın süredir milyonlarca metrekare imalat yapılmıştır ve yapılmaya devam etmektedir. Üretici firma olarak bir ürünü ne kadar iyi üretirsek üretelim, sistemi oluşturan elemanların kurallara uygun olarak uygulanması veya uygulama yapılacak yere göre yanlış sistemlerin seçilmesi, kuru duvarların beklenen performansları gösteremesine sebep olmaktadır.

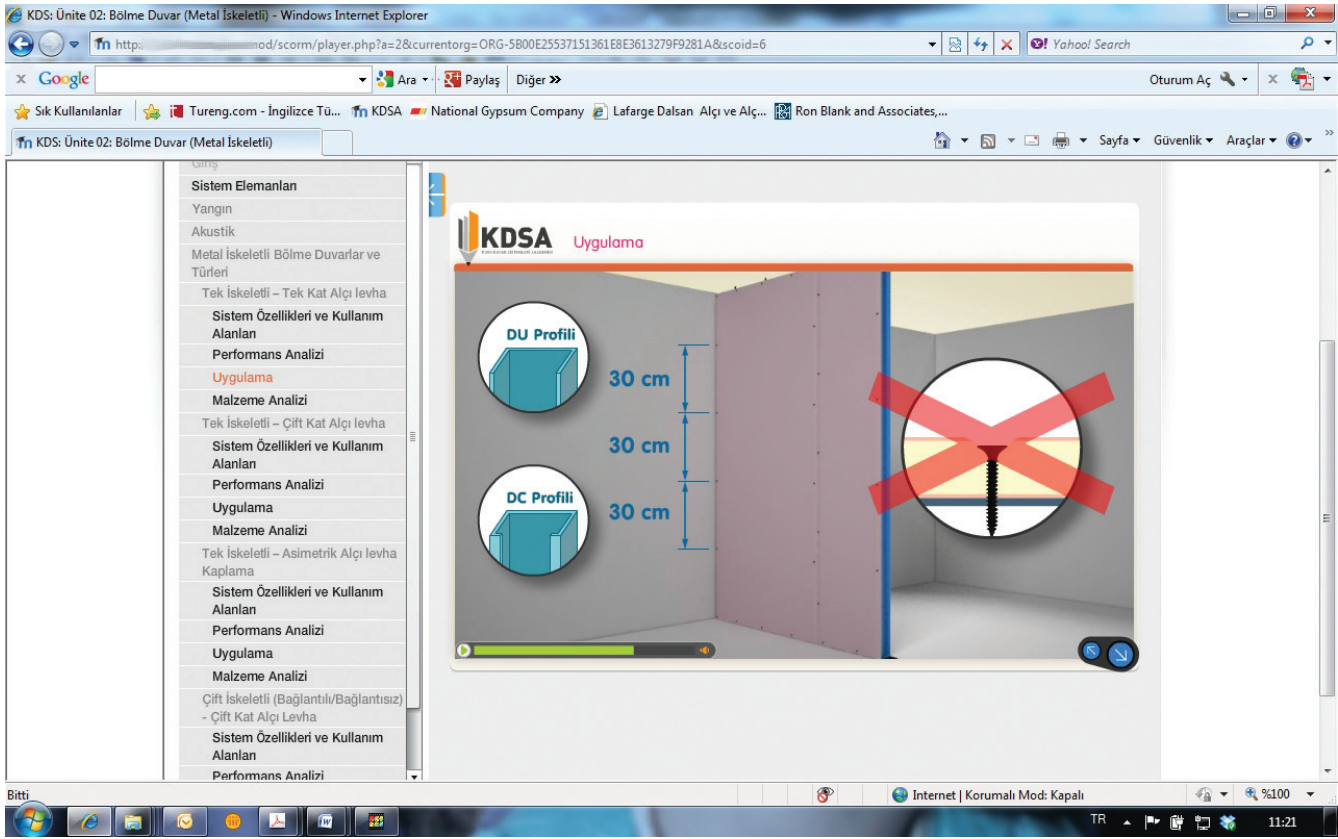
Kullanımı gün geçtikçe artan kuru duvar sistemleri atık tüm yaşam alanlarında kullanılmaktadır. Dolayısıyla konforlu bir yaşam alanı için kuru duvarlar ile imal edilen duvarlardan beklenen performansın sağlanabilmesi için sistemlere ve uygulamalara hakim kalifiye teknik elemanlara daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Ülkemizde inşaat sektöründe ilk olan bu uzaktan eğitim portalı ile, bu tür duvarlardan beklenen akustik, termik ve yangın konularıyla ilgili olarak temel bilgilere hakim olan ve güncel yönetmelikleri öğrenip, iç-dış duvarları projesindeki ihtiyaca göre (ses-ısı-yangın) tasarlayan, tasarlanmış sistemlerin şantiye ortamında doğru uygulanmasını sağlayan ve denetleyen kişilerin yetiştirilmesini hedeflemektedir.

Program bir yıl içerisinde güz-bahar ve yaz dönemleri olmak üzere üç ayrı dönemde verilecektir. Ders içeriği Türkçe olup, içerik KDSA tarafından hazırlanmıştır. KDSA, her dönemde 50'şer kursiyer olmak üzere bir yıl içerisinde toplam 150 kursiyere ulaşacaktır. Program süresi 6 hafta olup, toplam 30 saatlik dersi içermektedir.

Eğitim programı Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden olan Orta Doğu Teknik Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi tarafından yürütülmekte olup, eğitim programı sonunda, ODTÜ SEM'in belirleyeceği, kursiyerlere en yakın sınav merkezlerinde yüz yüze bir yazılı sınav yapılacak ve başarılı olan kursiyerlere "KURU DUVAR SİSTEMLERİ TASARIM VE DENETİM SERTİFİKA" sı verilecektir.

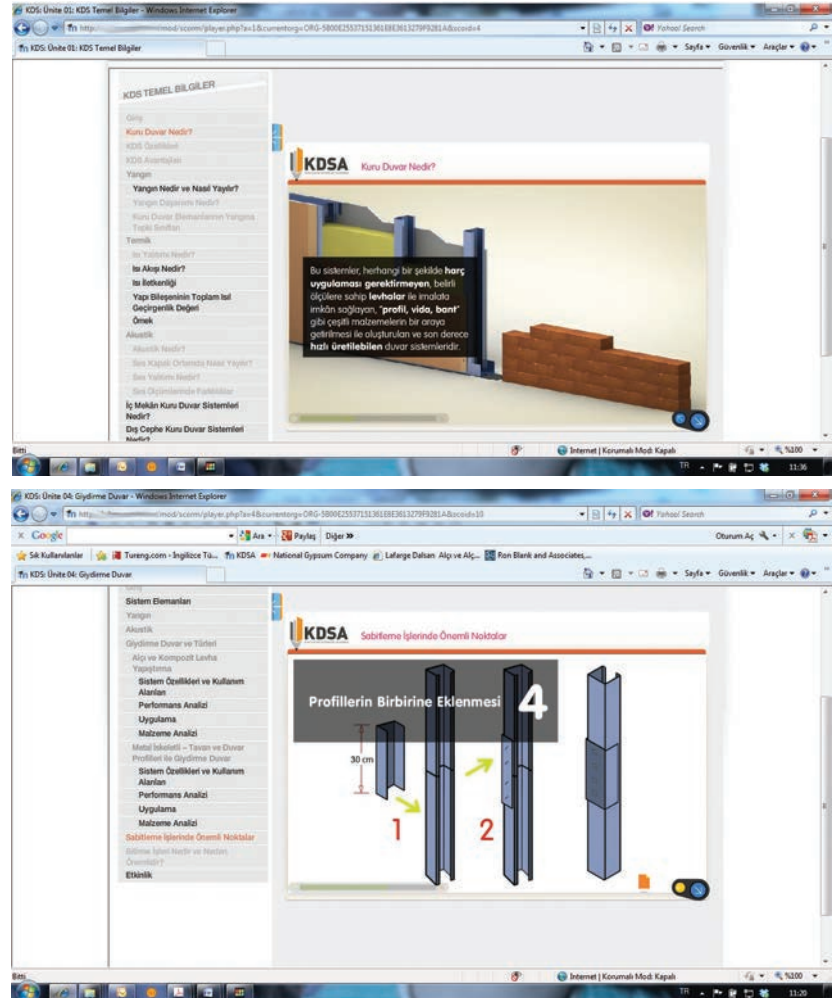
Üretici firma olarak bir ürünü ne kadar iyi üretirsek üretelim, sistemi oluşturan elemanların kurallara uygun olarak uygulanmaması veya uygulama yapılacak yere göre yanlış sistemlerin seçilmesi, kuru duvarların beklenen performansları gösterememesine sebep olmaktadır.



Eğitim programını başarı ile tamamlayan kursiyerler, kariyerlerinde önemli bir yer alacak bu sertifika ile, bu alanlarda hizmet gösteren firmalar için konusuna hakim, uzman kişiler olarak kendilerine iş fırsatları da sağlayabileceklerdir.

Eğitim programına kayıt olan kursiyerlere verilecek kullanıcı adı ve şifre ile internet bağlantısının olduğu herhangi bir mekanda, uygun oldukları herhangi bir zamanda, istediği tekrar sayısı ile web adresinden dijital platformda, canlandırılmış ve seslendirilmiş olarak ders notlarını izleyebileceği gibi, pdf notlarından da üniteleri takip edebilecekler.

Eğitim Programı, Kuru Duvar Sistemlerinin Özellikleri, Avantajları, Yangın, Termik ve Akustik Performansları hakkında temel bilgileri içermekte ve hem İç Mekan hem de Dış Cephe Kuru Duvar Sistemleri ile birlikte, kuru duvar elemanları ile yapılan Giydirme Duvar ve Asma Tavan imalatlarına ilişkin tasarım ve denetimde dikkat edilmesi gereken konuları da içermektedir. İlgili her bölüm sonunda online olarak yapılacak uygulamalar sayesinde, hem tasarım hem de uygulama ile ilgili bilgiler bu şekilde pekiştirilmiş olacaktır.



Kimler Katılabilir?

Üniversitelerin İnşaat Mühendisliği, Mimarlık ve İç Mimarlık bölümlerinin 4. sınıfında eğitim görmekte olan öğrencilere öncelik tanınmak üzere, 3. veya 4. sınıflarda eğitim görmek veya bu bölümlerden mezun olmak, programa katılmak için yeterli koşul olacaktır.

Eğitimlerin başlangıç tarihleri ve başvuru için gerekli bilgiler, ODTÜ-SEM'e ait www.sem.metu.edu.tr adresinden ya da www.dalsan.com.tr'den yapılacak duyurular aracılığıyla takip edilebilir.

Sertifika Almaya Kimler Hak Kazanır?

Sertifika sınavına girebilmek için öncelikle online uygulama çalışmalarının tümüne katılmış olmak ve programda bulunan her bir bölümün en az %70'ini takip etmiş olma koşulu aranır.

Dönem sonunda yapılacak sınavda, not ağırlığı %60'ı aşan kursiyerler sertifika, bu oranın altında kalanlar ise Katılım Belgesi almaya hak kazanacaktır.

Sınavda başarısız olanlara, sonraki programlarda yeniden sınava girme hakkı tanınacaktır.

Program ücreti kişi başı 200 TL'dir. Kayıt ücreti, programa kayıt öncesinde SEM'in banka hesabına yapılacaktır.

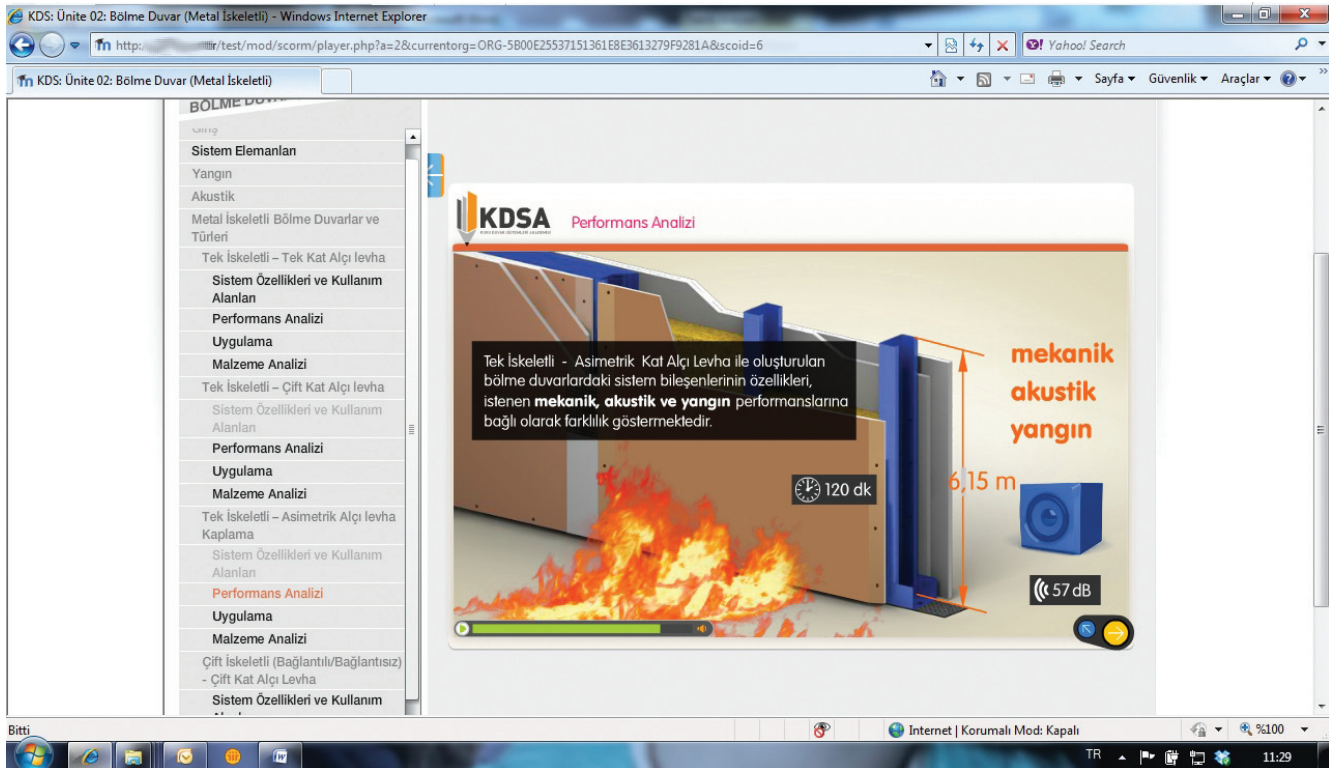
Lafarge Dalsan olarak, yürüttüğümüz bu projede sahip olduğumuz sosyal

sorumluluk gereği üniversitelerin İnşaat Mühendisliği, Mimarlık ve İç Mimarlık Bölümleri'nin 3. ve 4. sınıflarında öğrenim gören öğrencilerin, programa burslu kayıt olabilmeleri için kayıt ücretinin %75'lik kısmı eğitim kaynağımızdan karşılanacaktır. Böylelikle firmamız Kuru Duvar Sistemlerinin gerek tasarımı, gerekse denetimi ile ilgili konusuna hakim nesillerin yetiştirilmesinde katkı sağlayacak.

Bu vesile ile sisteme kayıt olacak tüm kursiyerlerin başarılı bir eğitim yılı geçirmelerini temenni ediyoruz. Eminiz ki bu eğitim programına katılıp, sertifika almaya hak kazanan tüm kursiyerler, iş yaşamlarında Kuru Duvar Sistemleri ile ilgili sahip oldukları doğru bilgi ile yaşanan tüm mekanlara kuru duvar performans çözümlerini sağlamanın yanında iş yaşamlarındaki kariyerlerinde her zaman bir adım önde olmanın mutluluğunu yaşayacaklardır.

Eğitim programını başarı ile tamamlayan kursiyerler, kariyerlerinde önemli bir yer alacak bu sertifika ile, bu alanlarda hizmet gösteren firmalar için konusuna hakim, uzman kişiler olarak kendilerine iş fırsatları da sağlayabileceklerdir.

Eğitimlerin başlangıç tarihleri ve başvuru için gerekli bilgiler, ODTÜ-SEM'e ait www.sem.metu.edu.tr adresinden ya da www.dalsan.com.tr'den yapılacak duyurular aracılığıyla takip edilebilir.



“Lafarge Dalsan’ın bayisi olmak gurur verici”

Onur Türk

Bu sayıdaki Lafarge Dalsan bayisi konduğumuz; Acartay Yapı. Bir Ankara firması olan Acartay’ın sahibi Ahmet Acatay 30 yılı aşkın bir süredir inşaat sektöründe çalışıyor. 1947 yılında Denizli’de doğan Ahmet Bey, 1966 yılında yüksek öğrenim için Ankara’ya geliyor. Bir yandan okurken, bir yandan da çalışıyor. “Çok zor şartlar altında tamamladım eğitimimi” diyen Acatay, okurken çalıştığı fabrikada mezun olduktan sonra Finansman Müdürlüğü görevine kadar yükseliyor. 1982’de askere gitmesinin ardından kendi işini kurmaya karar veriyor ve sanayi malzemeleri satan bir firma kuruyor.

Ahmet Bey, işyerinde satacağı malları, müşterilerin isteklerine göre şekillendirmiş. “Sanayi mamulleri satıyorduk. Ama gelen müşteriler çimento, alçı, demir var mı? diye sormaya başlayınca bu işin ticaretine girmenin daha uygun olduğuna kanaat getirdik” diyen Acatay, ağırlıklı olarak demir, hazır beton, çimento ve son 10 yıldır da alçı ticaretiyle uğraşıyor. Aynı zamanda Türkiye’nin gündemindeki en önemli maddelerden biri olan mantolamayla ilgili malzemeleri de satıyor. Müşterilerinin üç gruptan oluştuğunu söyleyen Acatay; taahhüt firmalarının beton, demir, çimento, alçı ihtiyaçlarını karşıladıklarını, yapsat müşterilerin ve ardiyelerin de her türlü isteklerine yanıt verdiklerini belirtiyor.

Hızla gelişen ve büyüyen inşaat sektöründe kaliteli hizmet anlayışı ve uzman ekibiyle büyümeye devam ettiklerini söyleyen Ahmet Acatay, firma bünyesinde bir



Ahmet Acatay

tir, dört adet kamyon, bir kamyonet bulunduğu ve sürekli kadrosu ile kendi sevkiyatını üstlenerek çeşitli projelerde asıl ve yardımcı rol oynadıklarını belirtiyor.

Lafarge Dalsan ile çalışmaya, gelen teklifleri değerlendirmenin ardından başladıklarını söyleyen Ahmet Bey, 23 çalışanıyla beraber bu kararı aldıklarını belirtiyor. Piyasa analizi ve durum değerlendirmesi yapmalarının ardından Lafarge Dalsan’ın bünyelerine çok uygun oldu-

ğuna karar verdiklerini ve bu kararlarının da çok isabetli olduğuna inanıyor. Son 10 yıldır alçı işinde olan Acatay, Lafarge Dalsan’ın alçıyı ve alçı levhayı insanlara çok iyi tanıttığını belirtiyor. Bu nedenle bu konuda kendilerine pek iş kalmadığını söyleyen Acatay, müşterilerle sıkıntı yaşamadıklarını dile getiriyor.

Satış sonrası olan ufak tefek şikayetleri Lafarge Dalsan’a bildirdiklerinde firmanın hızlı bir şekilde dönüş ve yerinde



Son 10 yıldır alçı işinde olan Acatay, Lafarge Dalsan'ın alçıyı ve alçı levhayı insanlara çok iyi tanıttığını belirtiyor. Bu nedenle bu konuda kendilerine pek iş kalmadığını söyleyen Acatay, müşterilerle sıkıntı yaşamadıklarını dile getiriyor.

inceleme yaptığını belirtiyor ve ekliyor: "Tüm şikayetlerin kullanıcı hatasından kaynaklandığı belirlendi. Tatlılıkla iş neticelendirildi. Müşterilerimizin bize geri dönüşü de memnuniyet oldu. İşi ve sorumluluğu sahiplenmek çok güzel bir şey".

Uygulamaya yönelik de hiçbir sıkıntı yaşamadıklarını söyleyen Ahmet Acatay, Lafarge Dalsan'ın sistemlerinden modüler sistemle alakalı olarak, çok büyük kolaylıklar sağladığını belirtiyor. Acatay; "Ne zaman, nereye, ne sevk edeceğimizi görebildiğimiz bu fevkalade sistem bizlere çok yararlı oldu" diyerek memnuniyetini dile getiriyor ve sistem analizinin birim maliyetleri hesaplamada ve müşteriye aydınlatmada çok faydalı olduğunu söylüyor.

Bu yıl 80. Yılıni kutlayan Lafarge Dalsan ile çalışmanın nasıl bir duygu olduğunu

sorduğumuzda Ahmet Acatay şu şekilde cevap veriyor: "Lafarge Dalsan, bugün sektörün kendi alanında en büyüğü. Onun bayisi olmak elbette gurur verici. Çalıştığımız kurumun büyüklüğü, bize büyük bir haz ve mutluluk veriyor. Tıpkı bizim firmamızda olduğu gibi çok fazla çalışan sirkülasyonu olmaması, aynı yüzlerle uzun süre çalışabilmek bizlere daha fazla güven veriyor".

İnşaat sektörünün büyümeye devam edeceğini söyleyen Acatay, konseptin artık bireysel evlerden sitelere dönüşmeye başladığını anlatıyor. "Dolayısıyla bireysel binalarda oturan insanlar sitelere dönmeye başladılar. Site şeklindeki konutlar yapılacak ve satılacak. İnsanlar tek başına yaşamaktan ziyade toplu halde yaşamaktan mutlu oluyorlar artık" diyerek bu konudaki görüşlerini dile getiriyor.

Lafarge Dalsan ile ilişkilerinin çok sıkı olduğunu söyleyen Ahmet Bey, müşterilerinin Lafarge Dalsan'a duydukları güvenin avantajını yaşadıklarını vurguluyor. Satış ile ilgili olarak özel bir teknikleri olmadığını, Dalsan Ailesi içinde bulunmalarının kendilerine yeterince artı kattığına inandıklarını dile getiriyor.

Ahmet Bey'in aynı zamanda sıkı bir ALÇİM okuyucusu olduğunu öğreniyoruz. Her sayımızı takip ettiğini belirten Acatay, dergiden çok memnun olduklarını söylüyor ve başarılarımızın devamını diliyor. Bizler de kendisine sıcak sohbetlerinden dolayı çok teşekkür ediyoruz.



Proje Haber

Deha Gayrimenkul Yatırım İnşaat Taahhüt A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Arıcı:

“Ceketleme sistemi ile Konya’nın imajı

güçlenecek”



Yazı ve Fotoğraf: Rasim Atalay

Türkiye’nin altıncı büyük ili Konya’nın şehir merkezindeki en büyük kompleks unvanına sahip Kentplaza Kompleksi hizmete açılıyor. Kentplaza Ofisi ile Kentplaza Alışveriş ve Yaşam Merkezi’nden oluşan kompleks Konya’nın yeni simge yapılarından biri olmaya aday. Deha Gayrimenkul Yatırım tarafından yükleniciliği yapılan binaların dış cephesinde ise kalitenin simgesi **BoardeX** ve Lafarge Dalsan ürünleri kullanıldı.

Geniş gezinti alanları ve sürprizleri içeren iç dekorasyonunun yanı sıra, geçmişten günümüze esintiler taşıyan keyifli mekân tasarımları ile Kentplaza, kentin yeni çekim merkezi olmayı

hedefliyor. Konya’nın Selçuklu ilçesine bağlı Aydınlikevler semtinde yükselen Kentplaza’nın İstanbul Çevre yoluna yaklaşık 230 m cephesi bulunuyor. İç ve dış mimarisi ile yenilikler sunulan alışveriş merkezi, müşteri memnuniyeti esasına dayalı planlamasında, her yaştan ve her zevkten müşterilerine aradığı her şeye kolaylıkla ulaşabileceği, kaliteli hizmet alabileceği, konforlu ve rahat bir yaşam merkezi olmayı hedefliyor. Kentplaza çatısı altında, Konyalıların özlediği, yanı başında görmek istediği, adeta efsaneleştirdiği pek çok ulusal ve uluslararası markayı barındırıyor.

Deha Grubu çatısı altında 2010 yılında kurulan, sektöründe özgün ve büyük ölçekli yatırımlar geliştirmeyi hedefleyen Deha Gayrimenkul Yatırım A.Ş.’nin yüklenici olduğu Kentplaza Alışveriş ve Yaşam Merkezi, arsa analizinden açılışına kadar her aşamasında, konularında uzman profesyoneller ve danışmanlarla çalışarak ilerliyor. Konya ilinde ilk kez bulunacak pek çok ulusal ve uluslararası markaya ev sahipliği yaparak, alışveriş için İstanbul ve Ankara’ya gitme ihtiyacına son veriyor.

Deha Gayrimenkul Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Arıcı; “Merkezimiz hem Konya’nın tanıtımına, gelişimine ve Türkiye ekonomisine katkı sağlayacak kalıcı bir eser, hem de Konyalıların ihtiyaçlarını karşılayacak modern bir alışveriş ve yaşam merkezi. Konyalının beklediği gibi bir alışveriş merkezini tamamlamaya, Konya’ya yeni bir eser katmaya, yani Kentplaza Alışveriş ve Yaşam Merkezi’nin açılışına az bir zaman kaldı” diyor.

Kentplaza AVM, ev dekorasyonu, elektronik eşya ve servis sektörünün yer aldığı market katı, giyim, aksesuar, ayakkabı sektörlerini içeren ve iki kata yayılan alışveriş katları, yiyecek-içecek, aktif spor, denim ve elektronik sektörlerini içeren fastfood katı ve yaklaşık 10 bin m2 büyüklüğündeki eğlence ve aktivite katı ile toplam 5 kattan oluşuyor.

Dört yanı anayollar ile çevrili Kentplaza, toplu ulaşım araçları ve bin 750 araçlık otoparkı ile kolay erişilebilirlik özelliği taşıyor. Alışverişin yanı sıra 11 salonlu sineması, 5 bin m2 eğlence ve bowling merkezi, yüzme havuzu da bulunan sağlıklı yaşam ve spor merkezi ile tam anlamıyla



yaşayan ve yaşatan bir merkez olarak Konyalıların hizmetine sunuluyor. Ahmet Arıcı, Konya Kentplaza'nın tüm bu özellikleri ile sadece Konya için değil, tüm İç Anadolu için hizmete girmeye hazırlandığını vurguluyor.

23 bin 62 m2 arsa alanı üzerinde, 103 bin 223 m2 toplam kapalı inşaat alanında, 44 bin m2 kiralanabilir alanlı ve yaklaşık 160 mağazadan oluşan Konya Kentplaza Alışveriş ve Yaşam Merkezi, küreselleşme ile teknolojinin yarattığı enerji kaynaklarının yetersizliği ve çevre kirliliği gibi dünya sorunlarına duyarlı olarak plan-

lanmış. Arıcı, "Kentplaza AVM henüz yatırım planı aşamasındayken, insanlığın dünyaya verdiği zararlara ortak olmamak için enerji kaynaklarını verimli kullanmaya yönelik önlemler alarak hayata geçmesi öngörüldü. Hem ülke kaynaklarını kullanmada hem de AVM bünyesinde yer alan markaların maliyetlerini azaltmada gereken önlemler alınmaya çalışıldı. Alınan enerji tasarrufu tedbirleriyle; alışveriş merkezinde soğutmada kullanılacak enerji geri kazanım sistemi sayesinde yılda 7 bin 200 adet buzdolabı çalıştırabilecek kadar elektrik enerjisi tasarrufu elde ediliyor.

Ahmet Arıcı, "Özellikle BoardeX inanılmaz kaliteli bir ürün. İşin hızlanması ve işçilikten karlılık avantajları sağladı" diyor.



Ahmet Arıcı



Isıtmada kullanılan enerji geri kazanım sistemi ile de bir yıl boyunca 150 m2 büyüklüğünde 100 konutu ısıtabilecek miktarda doğalgaz kaynaklı enerji tasarrufu sağlanacak. Yağmur suları toplanarak yapılan enerji kazanımıyla, bir yılda 4 kişilik, 100 ailenin bir yıllık su ihtiyacı kadar tasarruf sağlanacak. Seçilen yapı malzemeleri, elektrik ve mekanik sistemler ile yüzde 35 oranında enerji tasarrufu sağlanırken, güneş ışığından maksimumda yararlanılacak” diyor.

Kentplaza Ofis’in ise özellikle Konya’da faaliyetlerini sürdüren ve modern ofis arayışı içinde olan şirketlerin ofis ihtiyacını karşılamak amacıyla projelendirildiğini belirten Ahmet Arıcı, ofislerin şirketlerin çalışma hayatını kolaylaştırırken çeşitli sosyal yaşam alanlarıyla da iş yaşamlarını keyfe dönüştüreceğini söylüyor.

Kentplaza Ofis, modern yapısı, özellikle ideal konumu ve sorunsuz altyapısı ile çağdaş iş dünyası için gerekli tüm donanımları sağlayacak bir yapıya sahip. Arıcı, Kentplaza Kompleksi’nin karşısında faaliyete geçecek olan beş yıldızlı otelin ise bu bölgenin “Konya’nın yeni çekim merkezi” imajını daha da güçlendireceğini belirtiyor.

Yapılarda Lafarge Dalsan’ın standart alçı levhası (ALLEV beyazı), yangın dayanımı artırılmış alçı levha (ALLEV kırmızı), su emme oranı azaltılmış alçı levha (ALLEV yeşili), perlitli sıva alçısı (SIVATEK), derz dolgu alçısı (DERZTEK), saten alçı (SATENTEK) ve yardımcı malzemeler, alçı levha profilleri ve **BoardeX** dış cephe levhası gibi ürünler kullanılmış. Binalarda 12 bin m² **BoardeX**, 85 bin m² alçı levha kullandıklarını belirten Ahmet Arıcı, Lafarge Dalsan’ı tercih etmelerine kalite ve teknik desteğin etken olduğunu söylüyor. Lafarge Dalsan ürünleri ile hızlı, kaliteli uygulama ve güvenilirlik sağladıklarını vurgulayan Arıcı, alçı levha için proje çizilirken binaya ait temel iç mekan bölücü malzemesi ve **CEKETLEME** için dış cephede temel yalıtım malzemesi kullandıklarını belirtiyor. Dış cephede **BoardeX**, iç mekan kuru duvar ve asma tavanlarda ise yüzde 98 oranında **ALLEV** kırmızısı kullandıklarını söylüyor.

Alçı levha uygulamalarının kesinlikle işçilik hızını artırdığı ve işlerini kolaylaştırdığını söyleyen Ahmet Arıcı, “Özellikle **BoardeX** inanılmaz kaliteli bir ürün. İşin hızlanması ve işçilikten karlılık avantaj-

ları sağladı” diyor. Uygulama sırasında önemli bir problemle karşılaşmadıklarını hatırlatan Ahmet Arıcı, “**BoardeX** ile **CEKETLEME** sistemini yaptığımız cephe uygulamaları sırasında oluşan sorularımıza Lafarge Dalsan personeli çok hızlı müdahale etti ve sorunlarımızı yerinde çözdü” diyor.

İç mekânlarda ve dış cephelerde çok kaliteli sonuçlar aldıklarını dile getiren Arıcı, dış cephede daha önce benzeri ürünler kullandıklarını ama **BoardeX**’i bu metrajda kullanmadıklarını söyleyerek, sonuçlardan çok memnun olduklarını ve kesinlikle tavsiye ettiklerini belirtiyor ve ekliyor: “**BoardeX** bizi çok şaşırttı. Stabilitesi, boya tutuşu ve uygulanabilirliği çok şaşırtıcı”.

Lafarge Dalsan ürünleri ile çalışırken tek ekip, ama geleneksel yöntemlerle duvar inşa ederken duvar ustaları, sıva ustaları gibi ayrı ayrı ekiplerle çalışmak zorunda olduklarını anlatan Arıcı, bu anlamda alçı levhanın pratik ve işçilik maliyetini azaltan bir ürün olduğunu söylüyor. “Çünkü ince yapı bitirme işleri sırasında karşılaşma ihtimali bulunan birçok sorunu yaşamadan düşük maliyetli ve hızlı çözümler üretiyoruz”.

Sinema salonlarında bölme duvarlarda ALLEV kırmızısı’nın kullanıldığı binada çift kat uygulama yapıldığını söyleyen Ahmet Arıcı, sonuçların beklendiği gibi yüksek seviyede stabil ve düzgün alanlar elde edildiğinin altını çiziyor.

Geniş ve yüksek dış cephe duvarlarını terazi ve şakulünde yapabilmenin her zaman zor olduğunu belirten Proje Müdürü Ömer Bilge, ipinde olmayan ördüğümüz bu duvarları ceketleme sistemi sayesinde kolayca çözdüklerini söylüyor. Ayrıca çimento esaslı levhalara göre kolay kesilmesi, işin hızlanmasını ve detayların daha düzgün yapılmasını sağladığını belirtiyor. A1 sınıfı BoardeX sayesinde yangına karşı dirençli dış cepheler oluşturdıklarını belirten Proje Müdürü Ömer Bilge, Lafarge Dalsan proje ve satış ekibi ile ceketleme sistemini uygulayan İzomeb İzolasyonun uygulama öncesi ve sırasında verdikleri desteğin de önemine vurgu yapıyor.

İşin Sahibi:

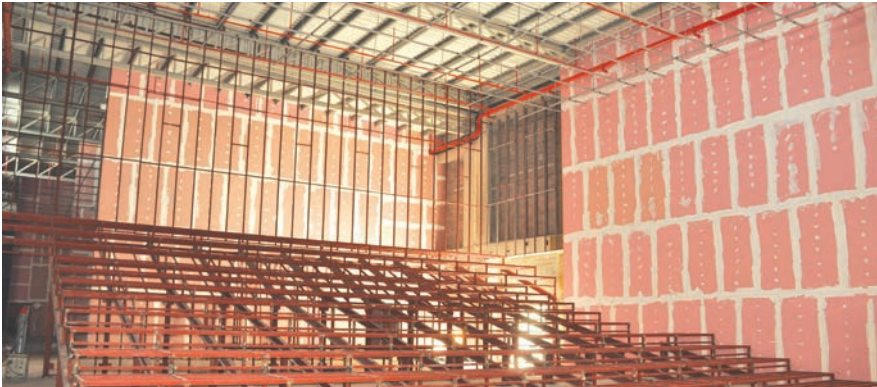
Deha Gayrimenkul Yatırım İn. A.Ş.

Proje Adı:

Kut Plaza Alışveriş ve Yaşam Merkezi

Proje Müd: Ömer Bilge

Uygulamacı Bayi: İzomeb İzolasyon A.Ş.



“Hedefim beşbin puanı geçmek”

N.Zeynep Güngör

Okumak için geldiği Ankara’da iş yaşamına atılmak zorunda kalan 20 yıllık usta Sinan Akbulut da Alçıkart’ın avantajlarından faydalıyor. Lafarge Dalsan’ın sisteminden çok memnun olduğunu belirten Akbulut, “Dalsan’a güvenimiz tam” diyor.

1977 yılında Kayseri’nin Develi ilçesi Derebaş köyünde doğan Sinan Akbulut, okumak amacıyla Ankara’ya geliyor. Ancak çeşitli sebeplerden dolayı okula gidemiyor ve inşaat işçisi oluyor. Akrobalarının yanında sıvacı olarak işe başlayan Akbulut, daha sonra kendisini geliştiriyor ve kum sıvayla başladığı işine makine alçı olarak devam ediyor. 7-8 senedir makine alçı yaptığını söyleyen Sinan Usta, “Okumak kısmet olmayınca, biz de işimizin en iyisi olmak için çabaladık” diyor.

İşinde genellikle Lafarge Dalsan’ın ürünlerini kullandıklarını söyleyen Akbulut, Dalsan’ın hizmetlerinden çok memnun. “Sorunlarımız olduğunda telefon ediyoruz, hemen cevap veriyorlar. Bu da bizi mutlu ediyor.”

“Sipariş Verdiğin Anda Mesaj Cepte...”

Alçıkart sisteme girdiğinde ilk alan ustalardan biri de Sinan Usta. Akbulut, Alçıkart’tan duyduğu memnuniyeti şu cümlelerle dile getiriyor: “Sistem çok güzel çalışıyor. Daha alçın gelmeden, teslimat olur olmaz kartına yükleniyor. Üstelik cep telefonumuza yüklendiğine dair mesaj da geliyor. Bu nedenle içimiz çok rahat”. Akbulut, “Yükleme yapmayacaklar diye ilk başlarda korkmuştuk, ama sistem o kadar iyi işliyor ki, bu korkularımız artık yok” diyerek ilk başta endişelendiğini ama son-

radan bunun yok olduğunu dile getiriyor. İşin disiplinli ve kurallı olmasının kendisini rahatlattığını söyleyen Sinan Usta, kendilerinin uğraşmak zorunda olmamasının ise çok büyük bir avantaj olduğunu belirtiyor.

“Elemanlara Hediye Vermek, Onları Motive Ediyor...”

Sinan Usta, Alçıkart’ta biriken puanlardan gelen eşyaları kendisinin almadığını, elemanlarına verdiğini söylüyor. “Çalışan kişiye bir tişört ya da bir tulum verdiğiniz zaman çok mutlu oluyor, daha istekli çalışıyor” diyen Akbulut, bu nedenle kendisinin bir hayali olmadığını belirtiyor. Şu an bin 750 puanı olan Sinan Usta, amacının ise 5 bin puanı geçmek olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Her iki ayda bir elemanıma gelen hediyelerden versem, o beni bir cep telefonundan daha mutlu eder”.



Sinan Akbulut

“Hediyeler Kaybolmuyor...”

Şu anda 14 elemanlı bir ekibe sahip olan Akbulut’un ayrıca yetiştirdiği ama kendisinden bağımsız çalışan 6 tane daha ekibi var. Akbulut, onlara da Alçıkart’ı kullanmalarını tavsiye ediyor ve avantajlarından bahsediyor. Lafarge Dalsan’ın verdiği sözün arkasında durduğunu söyleyen Sinan Usta, kendileri için malzemenin çok önemli olduğunu belirtiyor. Her sıkıntılarında hızlı bir şekilde Lafarge Dalsan’ın geri dönüş yaptığını vurgulayan Akbulut, Alçıkart sistemi sayesinde daha önce kendilerine verilmeyen hediyelerin artık ulaşabildiğini söylüyor.

ALÇİM Dergisi’ni de beğendiğini söyleyen Sinan Akbulut, boş vakitlerinde özellikle Usta Haber bölümünü incelediğini, hangi malzemenin kullanıldığını baktığını belirtiyor.

Proje Haber

Toplam 135 bin m2 üzerine kurulan Vikingen Otel'in yapımına 1 Şubat tarihinde başlandı ve son derece hızlı bir şekilde 1 Ağustos tarihinde sonlandırılarak ilk müşterilerini ağırladı. Bin odalı ve 3 bin yataklı otelin yapımında Lafarge Dalsan'ın alçilevha ve **BoardeX** ürünleri yoğunluklu olarak kullanıldı.

Lafarge Dalsan'dan

Manavgat dokunuşu..



Yazı ve Fotoğraf: Mustafa Kutlu

Antalya'nın en büyük ilçesi, destanlara konu olan, şelalesiyle turistleri bile kendine hayran bırakan, her şeyden öte Türkiye'nin en değerli doğa güzelliklerini içinde barındıran Manavgat, Vikingen Otel ile artık daha güzel.

Türkiye'nin turizm merkezlerinden olan Antalya'nın Manavgat ilçesinde şıklığı, konforu ve lüksü bir arada bulmak isteyenlerin tercihi olacak bir otel yükseldi. Hazal Yapı ve Aykut Ticaret işbirliği ile yapılan ve Lafarge Dalsan'ın imzasının bulunduğu Vikingen Otel her şey dahil sistemi ile tatilcilerin uğrak yeri olacak.

Yaz aylarının vazgeçilmezi olan deniz, kum, güneş üçlüsünün çağrıştırdığı tatili Vikingen Otel'de doyasıya yaşamak mümkün. Her şey dahil sistemi, kompakt yapısı, yeşil alanları, spor hizmetleri, farklı aktiviteleri, eğlence mekanları, şehir merkezine yakınlığı ve çocuklu aileler düşünülerek yapılmış çocuk kulübü ile her türlü hizmeti yaz ayının keyfini çıkarmak isteyenlerin ayağına getiriyor. Standart odaların yanı sıra, aile odaları, suit odalar ve villa odaları olan otelde yalınlığın ihtişamıyla mavinin sonsuzluğu iç içe geçiyor ve özgün mimarisiyle oteli tercih edenlere unutulmaz anılar vaat ediliyor.

Toplam 65 bin m² levha kullanılan inşaat için Vargün, Lafarge Dalsan ürünlerini kullanmalarından dolayı pek çok kolaylık sağladıklarını ifade ediyor.



Toplam 135 bin m² üzerine kurulan otelin yapımına 1 Şubat tarihinde başlandı ve son derece hızlı bir şekilde 1 Ağustos tarihinde sonlandırılarak ilk müşterilerini ağırladı. Bin odalı ve 3 bin yataklı otelin yapımında Lafarge Dalsan'ın alçı levha ve **BoardeX** ürünleri kullanıldı.

Yüklenici firma Hazal Yapı İnşaat ve Mühendislik Alüminyum ve Sanayi Limited Şirketi Genel Müdürü Gıyasettin Vargün; Lafarge Dalsan ürünlerini tercih etme sebebini sorduğumuzda "Kaliteli olduğu için" diye cevap veriyor. Toplam 65 bin m² levha kullanılan inşaat için Vargün, Lafarge Dalsan ürünlerini kullanmalarından dolayı pek çok kolaylık sağladıklarını ifade ediyor. Kolay işçilik, seri çalışma ve zaman kaybı olmaması gibi avantajlarla çalıştıklarını belirten Vargün, 450 kişiyle halledebile-

ceği işi, Lafarge Dalsan ürünleri sayesinde 70 alçı levha ustasıyla bitirdiğini anlatıyor.

Asma tavan ve dış cephelerde Lafarge Dalsan ürünlerini kullandıklarını belirten Gıyasettin Vargün, alçı levha uygulamalarının işçilik hızını fazlasıyla artırdığını vurguluyor. Eş değer imalatlar ile karşılaştırıldığında hafiflik ve kesim kolaylığı gibi pek çok avantaj sağladıklarını dile getiren Vargün, uzun kenarlardaki pahlar sayesinde düzgün bitiş yüzeyi sağlanabildiğini anlatıyor.

Lafarge Dalsan'ın yıldızı **BoardeX**'in de kullanıldığı inşaat, uygulama sırasında projede karşılaştıkları sıkıntıları **BoardeX** ile hallettiklerini söylüyor Gıyasettin Bey. Özellikle dış cephede karşılaştıkları sorunları **BoardeX** ile kolaylıkla çözdüklerini anlatan Vargün; "Bu bölgede Hazal Yapı



Asma tavan ve dış cephelerde Lafarge Dalsan ürünlerini kullandıklarını belirten Gıyasettin Vargün, alçı levha uygulamalarının işçilik hızını fazlasıyla artırdığını vurguluyor.

olarak **BoardeX**'i biz tanıttık, önderlik ettik. Bizden sonra herkes kullanmaya başladı. Dalsan'a güvendik ve sonuçlarını da olumlu olarak aldık. Şimdi herkes bizden örnek alarak bu ürünleri kullanıyor" diyor ve ekliyor: "**BoardeX**'in bu kadar faydalı olacağını beklemiyorduk. İyi ki uygulamışız. Çok memnunuz".

Lafarge Dalsan ürünleri ile çalışırken tek ekip, ama geleneksel yöntemlerle duvar inşa ederken duvar ustaları, sıva ustaları gibi ayrı ayrı ekiplerle çalıştıklarının altını çizen Vargün, bu anlamda alçı levhanın pratik ve işçilik maliyetini azalttığını, kendisi kullanması sebebiyle kolaylıklarını yakından gördüğünü ve oteli çok kısa sürede bitirdiklerini anlatıyor. Sinema salonlarında, bölme duvarlarda ALLEV kırmızısı kullandıklarını ve sonuçlarının

çok olumlu olduğunu söyleyen Gıyasettin Vargün, Lafarge Dalsan sayesinde hiçbir zorlukla karşılaşmadıklarını dile getiriyor.

Vikingen Otel'in uygulayıcı firması Aykut Ticaret de Lafarge Dalsan ile çalışmaktan son derece memnun. Satış Pazarlama Müdürü Yasin Kocaoğlu, Manavgat bölgesinde tanınan Lafarge Dalsan ile firmalarının kurumsal kimlik kazanmasını ardından 2010 yılı Haziran ayında çalışmaya başladıklarını anlatıyor. Bölgede hiç beklemedikleri bir satışla karşılaştıklarını söyleyen Kocaoğlu, Lafarge Dalsan'ın güvenilirliği ile firmayı da kullanarak bölgede tanıtımlarını yapmış olduklarını belirtiyor. "Son olarak tedarikçisi olduğumuz Vikingen Otel projesinde yer almak için firmamız olan Hazal Yapı ve Lafarge Dalsan ile sıkı bir şekilde çalışarak



Serkan Çolak



Gıyasettin Vargün



uzun uğraşlarımız, güvenilirliğimiz ve kurumsallığımızla tercih edildik ve projede yer aldık" diyen Kocaoğlu, ürün temini konusunda hiçbir sıkıntı yaşamadıklarını ekliyor.

Aykut Ticaret Genel Müdürü Mehmet Tok ise Lafarge Dalsan ile çalışmalarının kendilerine kurumsal bir kimlik kazandırdığını ifade ediyor. "Satış ve projelerde önümüz açıldı" diyen Tok, firmaların kendilerine duydukları güvenin de arttığını söylüyor. "Büyük projelerde Lafarge Dalsan kurumsal olduğu için güven ve hizmet ön planda tutuldu" diyen Tok, bu nedenle Aykut Ticaret olarak satışlarını daha rahat gerçekleştirdiklerini anlatıyor.

Alçıkart hedefi: cep telefonu

Yazı ve Fotoğraf: Can Mevlutoğlu

Lafarge Dalsan'ın malzeme aldıkça puan biriktirmeye imkan tanıyan hediye puan uygulaması Alçıkart, sektörün vazgeçilmezi oldu. Birbirinden cazip ürünlerin yer aldığı kataloğu sık sık inceleyen Alçıkart sahipleri, hem yeni ürünlere bakıyor hem de hedefledikleri ürünü almak için ne kadar puan daha toplamaları gerektiğini heyecanla hesaplıyorlar.

1979 Kars Arpaçay doğumlu olan Sabahattin Adıgüzel de onlardan biri... Ancak Alçıkart'ını almakta biraz geç kaldığını düşünen Sabahattin Usta, daha da heyecanlı... Çünkü aradaki kayıp zamanı telafi edip bir an önce Alçıkart katalogundan beğendiği cep telefonuna kavuşmak istiyor.

"İnşaatla nasıl tanıştın" diye sordumuz Sabahattin Usta, önce hayat hikayesini özetledi. İlk okuldan sonra eğitimine devam edemediği için daha 1995 yılında inşaatlarda çalışmaya başladığını belirten Sabahattin Adıgüzel, "İlkokulu Kars'ta okudum. Sonra İzmir'e göç ettik. İlk işim 1995 yılında daha 15 yaşındayken inşaat oldu. Kalıp ve demir işleri yaptım. Askerlikten sonra ise alçı levha, asma tavan sistemlerine geçtim. İyi ki geçmişim, alçı levha sistemleri inşaat işindeki en temiz ve en güzel iş. Daha sonra evlendim, şimdi biri 10 diğeri de 2,5 yaşında 2 tane çocuğum var" diye konuşuyor.

Daha çok taşeron olarak iş aldığını ve kendi ekibi ile bu işleri tamamlayarak teslim ettiğini anlatan Sabahattin Usta, bölme duvarından, asma tavanın, dış cep heden iç cepheye kadar tüm alçı levha uygulamalarını ustalıklı yapabildiğini kaydediyor.

Kartımı Almakta Geç Kaldım...

Lafarge Dalsan'ın Alçıkart uygulaması başladığında şirket temsilcileri tarafından bu



Sabahattin Adıgüzel

konuda bilgilendirildiğini, ancak yoğun bir iş dönemi geçirdiği için kartını almakta bir hayli geç kaldığını anlatan Sabahattin Usta, "Ancak artık kartım var, bir an önce çok puan biriktirmeye bakıyorum. Zaten bu işe başladığım ilk günden bu yana Lafarge Dalsan ürünlerini kullanıyorum. Ancak hedefim katalogta beğendiğim bir cep telefonu var, onu almak. O yüzden küçük hediyelere pek bakmıyorum. Cep telefonunu alacak puanı biriktirene kadar puanlarımı başka şeye harcamamaya karar verdim" diyor. Sabahattin Usta'nın cep telefonundan sonraki hedefi ise biraz daha büyük, ikinci olarak bir dizüstü bilgisayar almak istiyor.

Lafarge Dalsan'ın Üzerine Tanımam...

Türkiye'de değil yurt dışında da uzun yıllar çalıştığını belirten Sabahattin Usta, "Alçı levha sistemlerinde ben Lafarge Dalsan'dan başka malzeme tanımam. Ben uzun süre Rusya'da da çalıştım. Orada St. Petersburg'da Galeria'nin inşaatında çalıştım. Orada da yine Lafarge Dalsan ürünlerini kullanıyorduk" diyor.

Alçı levha sistemlerinin artık uygulanmadığı pek proje kalmadığına da dikkat çeken Sabahattin Adıgüzel, "Alçı levha sistemlerini artık her yerde uyguluyoruz. Ben kendi evimde de uyguladım. Artık sadece büyük projelerde kullanılmıyor. İki katlı bir konut yapan kişi de tercih edebiliyor. Örneğin 3 katlı binanız var, en üst kata yük bindirmek istemiyorsun. Ne yapıyorsun; tuğla, çimento koymuyorsun, getirip beton attırmıyorsun. Ne yapıyorsun; alçı levha sistemleri kullanıyorsun. Böylece binanın yükünü arttırmıyorsun" şeklinde konuşuyor.

Sıkı bir Lafarge Dalsan tutkunu olan alçı levha ustası Sabahattin Adıgüzel, Alçıkart'ında biriktireceği ilk puanlarla cep telefonu almak istiyor. Alçıkart'ını yeni aldığını belirten Sabahattin Usta, "Bizim camiada Alçıkart'ı duymayan kalmadı, ben kartı almakta biraz geç kaldım" diyor.

Proje Haber

Osmangazi'de çalışmaları devam eden Çarşamba Pazar Alanı ve Yeraltı Katlı Otoparkı, Bursa'nın çehresini değiştirmeye hazırlanıyor. Uygulaması İzomet tarafından yapılan tesisin dış cephesinde Lafarge Dalsan tarafından Türkiye'ye sunulan Permabase dış cephe levhası kullanıldı.

Permabase ile Bursa'nın mimari anlayışı

değişiyor...



Yazı ve fotoğraf: Hüseyin Tunçay

"5 yılda 5 otopark" projesi kapsamında hayata geçirilen Çarşamba Pazar Alanı ve Yeraltı Katlı Otoparkı, görsel yapısı ve işleviyle örnek bir çalışma olmaya aday. Bursa mimarisine yeni bir ivme kazandıracak olan tesis, bölgenin pazar alanı ve otopark ihtiyacını karşılayacak. Gerek kapasitesi, gerek çatı sistemi, gerekse de farklı fayans kaplamasıyla Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan tesis, büyüklük olarak da Türkiye'nin en büyük pazar yeri konumunda. Uygulayıcı firma İzomet'in ortağı Cengiz Eker; tesisin Bursa'ya vizyon kazan-

dıracağını söylüyor.

İzomet'in temelleri 1998 yılında 50 metrekarelik bir dükkanda atılmış. 2003 yılına gelindiğinde ise İzomet İzolasyon İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi adıyla faaliyetlerine başlamış. Cengiz Eker, "Gelen talepler doğrultusunda yapmış olduğumuz araştırmalar sonunda alçı levha ve yapı alçıları grubu, ayrıca yardımcı ürünler konularında kalitesine güvenip inandığımız Dalsan firması ile alçı ve alçı levha sistemleri konusunda bayilik anlaşması yaptık" diyor.

Bursa mimarisine yeni bir ivme kazandıracak olan tesis, bölgenin pazar alanı ve otopark ihtiyacını karşılayacak. Gerek kapasitesi, gerek çatı sistemi, gerekse de farklı fayans kaplamasıyla Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan tesis, büyüklük olarak da Türkiye'nin en büyük pazar yeri konumunda.

Sarmal yapısıyla da farklı bir örnek teşkil eden Çarşamba Pazar Alanı tesisin yapımında Lafarge Dalsan'ın alçı grubu kullanılırken, çatı grubunda da PermaBase uygulaması yapıldı.



İzomet olarak amaçlarının her türlü yalıtım sorununa en kaliteli ürün ve işçilikte çözüm bulmak olduğunu söyleyen Eker; yapılan yalıtımın öneminin zamanı geldiğinde kendini göstermesi olduğunu belirtiyor.

Bursa Osmangazi'de toplam 23 bin 335 metrekarelik alana sahip, Çırpan Mahallesi Merinos Park alanı içinde inşaatı devam eden Çarşamba Pazar Alanı ve Yeraltı Katlı Otoparkı, 320 araç kapasiteli olarak inşa ediliyor. Cengiz Eker; Bursa'nın merkez Osmangazi ilçesine bağlı Çarşamba mahallesinde yaptıkları Bursa'nın en büyük kapasiteli katlı otopark projesinin uygulama ve yüklenici firması olan İlsan İnşaat Ltd. Şti'nin İlci Holding bünyesinde hizmet verdiğini söylüyor.

1986 yılında inşaat sektörüyle temellerinin atıldığı İlci Holding, geçen bu zaman içerisinde büyümesini aynı hızla devam ettirmekle beraber, inşaat sektörünün güvenilir ve saygın firmalarından biri olarak çalışmalarını sürdürmeye devam ediyor. Eker; "Sektördeki faaliyetlerine bina inşaatları ile başlayan İlci Holding'e bağlı

İlsan İnşaat, ilerleyen zaman içerisinde yoğunluğunu büyük su işleri yatırımlarının oluşturduğu ve hayata geçtikçe ülkemize hem ekonomik kazanç sağlayan hem de büyük oranlarda istihdam yaratan projeleri gerçekleştirmektedir" diyor.

Sarmal yapısıyla da farklı bir örnek teşkil eden Çarşamba Pazar Alanı tesisin yapımında Lafarge Dalsan'ın alçı grubu kullanılırken, çatı grubunda da PermaBase uygulaması yapıldı. Dış cephe duvarı yapımında, saçak altlarında, binaların dış cephelerinin kaplanması, dış cephelerde kaplama malzemelerinin altında ve her türlü ıslak hacimlerde kullanılan çimento esaslı levha PermaBase uygulamasının 10 bin metrekarelik bir alanda yapıldığını söyleyen Cengiz Eker, sonuçlardan çok memnun olduklarının altını çiziyor.

"Dalsan'a ve kalitesine duyduğumuz güven PermaBase'de karar kılmanızı kolaylaştırdı. PermaBase'nin kolay işlenebilir ve esnek olması, aynı zamanda düşük su emilimi sağlaması nedeniyle onu tercih ettik". Lafarge Dalsan tarafından Türkiye'ye sunulan PermaBase'nin



Cengiz Eker, Mezbah Değirmenci



PermaBase'nin aynı türdeki diğer ürünlerle kıyaslandığında uygulamasının ve kesilmesinin daha kolay olduğunu söyleyen Cengiz Eker, işçilikte de ciddi kolaylıklar sağladığını belirtiyor.



dış cephe levhasının geleneksel duvarlar yerine metal veya ahşap konstrüksiyonlarla uygulandığını belirten Eker; "Ürün, klasik yöntemlere göre daha kolay işçilikle daha hızlı ve temiz bir uygulama sağlıyor. Proje çatı yapısından dolayı esnek bir ürün gerekliydi. Biz de bu nedenle PermaBase'yi tercih ettik" diyor. Eker ayrıca PermaBase'nin elastiki olduğu kadar diğer ürünlere nazaran daha kolay işlenir ve işçilik açısından da kolaylık sağlamasının proje aşamasındayken ürünü tercih etmelerinde başka bir etken olduğunu vurguluyor ve işçilik hızlarının da bir hayli arttığını söylüyor.

PermaBase'nin aynı türdeki diğer ürünlerle kıyaslandığında uygulamasının ve kesilmesinin daha kolay olduğunu söyleyen Cengiz Eker, işçilikte de ciddi kolaylıklar sağladığını belirtiyor. "Lafarge Dalsan ürünleriyle ilgili herhangi bir sıkıntıyla karşılaşmadık" diyen Eker; proje belirledikleri ölçülerde yürütüldüğü için bir aksaklık yaşamadıklarını söylüyor.

İzomet olarak projenin sadece çatı uygulamasında değil, temelinden itibaren içinde yer aldıklarını vurgulayan Cengiz Eker, hem malzeme açısından hem de işçilik açısından sıkıntı yaşamadıklarını söylüyor ve tüm hızıyla devam eden projeleri için Lafarge Dalsan'a teşekkür ederek sözlerini noktalıyor.



Cengiz Eker, Mezbah Değirmenci





Yazı ve Fotoğraf: Mehmet Avcı

Lafarge Dalsan'ın iş ortakları olan bayileri ve ürünlerini en iyi şekilde uygulamaya çalışan ustalara yönelik başlattığı Alçıkart uygulaması ile ilgili, görüş, eleştiri ve önerileri almak için dergimizde yer verdiğimiz Alçıkart-usta söyleşilerimiz bu sayımızda da devam ediyor. Bu sayımızda yer verdiğimiz usta, Sırbistan Karadağ asıllı olup henüz bir yaşındayken Türkiye'ye göç etmiş ve 1990 yılından beri alçı ustası olarak meslek hayatına devam eden Reşat Nurkan...

1965 yılında Sırbistan'ın Karadağ bölgesinde dünyaya gelen ve henüz bir yaşındayken Türkiye'ye göç eden ailesiyle birlikte İstanbul'da yaşamaya başlayan Reşat Nurkan, eğitimini de İstanbul'da tamamladıktan sonra 1988 yılında çalışmak üzere Almanya'ya gider ve alçı ile ilk tanışması da burada olur.

Türkiye'de bu mesleği yapmaya başladığından beri Lafarge Dalsan ürünlerini tercih ettiğini belirten Reşat Usta, Lafarge Dalsan'ın ustaların işini kolaylaştıran, ustalığını göstermesini sağlayan ürünler ürettiğini belirterek, özellikle yeni ürün BoardeX'e hayran kaldığını, bu ürünle birçok alanda uyguladığını, bu ürünle komple hamam bile yaptığını söylüyor.

Alçıkart uygulamasını nasıl buluyorsunuz?

Lafarge Dalsan'ın başlattığı Alçıkart uygulaması çok ihtiyaç duyduğumuz, özel-

Alçıkart'la araba
alacağım günleri

hayal ediyorum...

likle ustalar düşünülerek hazırlanmış bir kart. Yıl içinde yaptığımız işler nedeniyle büyük meblağlarda alışveriş yapıyoruz. Alçıkart sayesinde yaptığımız bu alışverişlerle puanlar biriktirip, bu puanlarla çeşitli hediyeler alabiliyoruz. Bu bir nevi usta ile firma, marka arasında da bir sadakat programı da sayılır.

Alçıkart'ı ilk duyduğunuzda neler hissettiniz?

Büyük memnuniyet duyduk. Alçı sektöründe bir ilk sayılabilecek bir uygulama. Başka sektörlerde bu tür uygulamalar var ama bizim sektörümüzde yoktu. Biz ustalar için özel bir uygulama oldu. Küçük büyük birçok hediyein bulunduğu Alçıkart ürün yelpazesindeki hediyeler bizi olduğu kadar ailemizi ve çocuklarımızı da sevindiriyor.

Alçıkart'la yaptığınız alışverişlerle biriken puanlarınızla neler aldınız şimdiye kadar, veya neler almayı planlıyorsunuz?

Alçıkart uygulaması başladıktan sonra biriken puanlarla ilk olarak bir ev sinema-ses sistemi aldık. Ailecek televizyonu ve filmleri sinemadaymış gibi keyifle izliyoruz. Yeni biriken puanlarla da evin ve çocukların ihtiyacı olan yeni hediyeler alacağım.

Alçıkart'ı meslektaşlarınıza da öneriyor musunuz?

Evet. Böyle bir uygulamadan bütün meslektaşlarımın yararlanmasını isterim. Ekibimdeki arkadaşları da Alçıkart sahibi yapmak için teşvik ediyorum ve yardımcı oluyorum. Tanıştığım ustalarla da Alçıkart muhabbeti yaparak, yararlarını ve sunduğu ürünlerden söz ediyorum. Alçıkart ve ürünlerin kalitesi sayesinde, başka markalarla çalışan ustalardan bile Lafarge

Dalsan'a transfer yaptım.

Alçıkart'ı sizde gören arkadaşlarınız ile aranızda nasıl bir diyalog geçiyor?

İnsanlar ilk etapta banka kartlarından çekindiği için o tür kartlardan sanıyorlar. Ancak onlara Alçıkart'ın nasıl bir kart olduğunu anlattıktan sonra fikirleri değişiyor ve Alçıkart sahibi olmak için neler gerektiğini, nereye başvurulması gerektiğini sormaya başlıyorlar. Ben de onlara yol gösteriyor ve Alçıkart sahibi olmaya özendiriyorum. Alçıkart sahibi olan arkadaşlarla da 'puan' ve 'hediye' muhabbeti oluyor genelde...

Alçıkart ile ilgili başka neler söylemek istersiniz? Biriken puanlarla almayı hayal ettiğiniz bir ürün var mı?

Alçıkart sayesinde biriken puanlarla alabileceğimiz ürün ve hediye çeşidi oldukça zengin, ama ben hep bir gün bu hediyeler arasında küçük de olsa bir arabanın da katılmasını hayal ediyorum. Yani hayalimdeki hediye, biriken puanlarla Alçıkart sayesinde bir araba sahibi olabilmek. Belki şimdi zor gibi görünür, ama gelecekte neden olmasın... Lafarge Dalsan, hediyeler arasına araba da koysun ben onu alacak puanı kısa sürede biriktiririm, bu konuda kendime ve iş potansiyetime güveniyorum.

Alçıkart uygulamasının ustalar arasında yaygınlaşması için, tanıdığı ve çalıştığı ustaları bundan yararlanmaya teşvik ettiğini belirten alçı ustası Reşat Nurkan, "Alçıkart ve Lafarge Dalsan ürünlerinin kalitesi sayesinde, başka markalarla çalışan ustalardan bile Lafarge Dalsan'a transfer yaptım" diyor.

“BoardeX gelecek on yıl

içerisinde olmazsa olmaz olacak”

Türkiye'nin Avrupa'ya bakan yüzü Edirne'de bulunan Zümrüt Dekorasyon, çok önemli projelere imza atıyor. Türkiye'de ve dünyada marka olmuş, uluslararası firmaların Edirne'deki projelerinde imzaları olduğunu söyleyen Ergun Türkyılmaz, 12 yıldır Lafarge Dalsan ile çalışarak başarılarını artırdıklarını belirtiyor.

Yazı ve Fotoğraf: Nadir Alp

1960 yılında Edirne'de doğan Ergun Türkyılmaz, yaklaşık 26 yıldır inşaat sektörünün içerisinde yer alıyor. Duvar kağıdı ustalığı yaparak başladığı mesleğinde ilerleyerek, 1986 yılında işyerini açıyor. O dönemde Avrupa'da duvar kâğıdının çok talep görmesi sebebiyle bu alana yönelediklerini belirten Türkyılmaz, 2000 yılından itibaren bazı firmaların bayiliklerini almaya başladıklarını söylüyor. “Ağırlıklı olarak 2000 yılından sonra asma tavan sistemlerinde Edirne'de bir boşluk vardı” diyen Türkyılmaz, o boşluğu değerlendirdiklerini ve alçı levha konusunda Lafarge Dalsan ile çalışmaya başladıklarını anlatıyor.

12 yıldır Lafarge Dalsan'ın bayiliğini yaptıklarını söyleyen Ergun Bey'in Lafarge

Dalsan'ı tercih etmesinde firmanın alakası etkili olmuş. Dalsan'ın kendileriyle çok ilgilendiğini söyleyen Türkyılmaz, “Ondan sonra alçı grubunun haricinde, asma tavan sistemlerine yöneldik. Lafarge Dalsan ile birlikte Edirne'de asma tavan sistemlerinde belirleyici bir firma olmayı başardık. Yaptığımız her proje Edirne'de konuşulmaya başladı. Yaptığımız işlerin sonucunda yeni müşteriler kazandık. Yeni müşteriler sayesinde de hem ciroasal anlamda, hem ekip anlamında büyümemizi devam ettirdik” diyor.

Sektörde bulunduğu günden bugüne alçı ve alçı levha sektöründeki gelişimi değerlendiren Ergun Türkyılmaz, bunu gelişmiş ülkelerdeki verilere bakarak yaptığını söylüyor. Alçı ve alçı levha sektöründe

Türkiye'nin gelişmiş ülkelerden geride olduğunu söyleyen Türkyılmaz, buna göre kendilerini yapılandırmaya çalıştıklarını vurguluyor. Edirne ve Türkiye'de istenilen miktarlarda alçı ve alçı levha ürünlerinin tam anlamıyla kullanılmadığını söyleyen Türkyılmaz, bu alanda pazarın önünün ise çok açık olduğunu belirtiyor.

Türkyılmaz'a göre inşaat sektörü kritik bir dönemden geçiyor. Sektördeki gelişmeleri takip ettiklerinde iyi ve kötü gelişmelerin birlikte yer aldığını söyleyen Türkyılmaz, Türkiye'nin bu anlamda zamana ihtiyacı olduğunu dile getiriyor. “Gelişmiş ülkelerdeki ivmeyi henüz kazanamadık. 3-4 yıl içerisinde çok firmanın değiştiğini görüyoruz. Bu anlamda bizler bundan etkilen-



Ergun Türkyılmaz

memek için elimizden geldiği kadar kurum-sallaşmaya çalışıyoruz” diyen Türkyılmaz, dünyadaki gelişmeleri yakından takip ettiklerini vurguluyor.

Alçı ve alçı levhanın bu çağın malzemesi olduğunu söylüyor Ergun Bey. “Eskiden kara siva yapılırdı, üzerine macunlar çekilirdi. Bu da müthiş bir zaman kaybıydı” diyen Türkyılmaz, “Günümüzde alçı ve alçı levha ürünleri yaptığımız işi kolaylaştırdı. Her şeyden önce sağlıklı bir mekan için bu ürünleri mutlaka ve mutlaka kullanmak gerekiyor. Sektör de bir süre sonra buna kayıyor. Alçı ve alçı levhanın sektördeki payı her geçen gün artıyor” diyor.

Ergun Türkyılmaz uygulamalarda çok büyük problemler yaşamadıklarını söylüyor. 45 kişinin yer aldığı Zümrüt Dekorasyon’da iyi yetişmiş ustalarla çalıştıklarını söyleyen Türkyılmaz, “Bu nedenle yaptığımız her uygulama, bir önceki uygulamadan farklı oluyor. Ustalarımız uygulama yaparken daha farklı yöntemler izleyerek, bu farklı yöntemlere uyacak profil sistemlerini ve detayları çözebiliyor” diyor.

Ergun Bey, Zümrüt Dekorasyon olarak bir projeye başlarken “ne kazandıracak” mantığı ile hareket ediyor ve bazı projelere teklif vermediklerini söylüyor. “Edirne çok küçük bir yer olduğu için yaptığımız işler, müşterilerimize referans olarak yansır. Uygulamada da yüzde 80-90 bizim inisiyatifimize bırakılır. Mekana akustik alçı levha gerekiyorsa, akustik alçı levha ya da ne gerekiyorsa onu kullanırız. Projede genel-

likle, proje sahipleri bizim uygulamamıza ve kullanacağımız malzemelere karışmamaya çalışırlar”.

Edirne’de yapılan çok önemli projelerde Zümrüt Dekorasyon’un imzası olduğunu söylemek mümkün. Edirne Ticaret Borsası bunlardan biri. Ergun Bey’in ise en beğendiği işlerinden bir tanesi Edirne Açık Cezaevi. 5 yıldızlı bir otel konforunda tasarlanan cezaevinde akustik alçı levha kullanılmış. Türkyılmaz konuyla ilgili olarak; “Edirne Açık Cezaevi yapmaktan en keyif aldığım işlerden bir tanesidir. Cezaevinin tavanını 5 yıldız bir otelin asma tavanına benzer şekilde yaptık. Edirne Açık Cezaevi Müdürü de tüm inisiyatifi bize bıraktı. Belki Türkiye’deki cezaevlerinde 5 yıldızlı otel konforunda olan tek yer Edirne Açık Cezaevi uygulaması olabilir. Burada kullandığımız akustik alçı levha Fransa’dan geldi. Bu da çok önemli bir gelişme” diyor.

Türkiye’de akıllı bina uygulamalarının arttığını söyleyen Türkyılmaz, aynı şeyin Edirne için de geçerli olduğunu belirtiyor. Asma tavan sistemlerinde daha çok akustik alçı levhayı kullandıklarını belirten Ergun Bey, alçı bölme duvarlarda ise standart alçı levhayı kullandıklarını söylüyor.

Alçı bazı ürünlerin yangın dayanımı gibi performanslarına ait özelliklerini kullanıcılarla paylaştıklarını söyleyen Türkyılmaz, satış konusunda da sıkıntı yaşamadıklarını belirtiyor. Edirne’deki prestijli binalarda imzaları olduğu için müşterilerin de kendilerine güvendiklerini söylüyor.



Ergun Türkyılmaz ve Eşi Emine Türkyılmaz

Lafarge Dalsan’ın sipariş modülünden de çok memnun olduklarını söyleyen Ergun Bey, “Anında siparişimi geçiyoruz, sevkiyat tarihini ve hangi araçla yapıldığını görebiliyoruz” diyor.

Ergun Bey’e göre **BoardeX** Türkiye’de gelecek 10 yıl içerisinde olmazsa olmazlardan bir tanesi olacak. “En son İstanbul’da çıkan yangın, **BoardeX**’in ne kadar kıymetli bir ürün olduğunu gösterdi” diyen Türkyılmaz, önümüzdeki yıllarda Türkiye’de **BoardeX**’in çok yüksek oranda kullanılacağını vurguluyor.

“En son İstanbul’da çıkan yangın, BoardeX’in ne kadar kıymetli bir ürün olduğunu gösterdi” diyen Türkyılmaz, önümüzdeki yıllarda Türkiye’de BoardeX’in çok yüksek oranda kullanılacağını vurguluyor.



Zümrüt Dekorasyon Çalışanları

Proje Söyleşi

Aqua Florya AVM'de alışverişin yanı sıra sosyal olanaklarıyla da dikkat çekecek. Aqua Florya AVM'de ayrıca 1.500 kişilik oturma kapasitesine sahip eğlenceli etkinliklere sahne olan 52.000 m2'lik bir amfi tiyatro, keyifli peyzaj ve yürüme alanları, 1.380 kişi kapasiteli 11 adet sinema salonu, çocuk eğlence merkezleri, sergi alanları ve birçok kültürel alan yer alıyor.

BoardeX Aqua Florya AVM'ye

hız kattı

Yazı ve Fotoğraf: Mehmet Avcı

Ekim ayında kapılarını ziyaretçilerine açması planlanan "Aqua Florya Alışveriş ve Eğlence Merkezi", sıradan bir alışveriş merkezi anlayışını değiştirecek yepyeni bir konseptte sahip. İstanbul Akvaryum, AVM ve otel projesinin ikinci ayağı olan Aqua Florya Alışveriş ve Yaşam Merkezi, akvaryum ile geçişli planlanan, deniz, kıyı ve falez imgeleri üzerine kurgulanmış farklı bir proje. Üst cadde kotunda yaratılan deniz manzaralı meydanın altında

kalan kütle falezini temsil eder, sert dokuludur. Meydan üstü ise, bükülen, ahşap yüzeyleri ile tekneyi simgeler. Yapı üst yoldan sahile, bitkiler arasından merdiven- amfilerden geçilip inilen bir köprü gibidir. Kot farkından yararlanılarak taraçalar şeklinde oluşturulan alışveriş merkezi, ziyaretçilerine deniz manzarası ve yeşil alan eşliğinde alışveriş keyfi sunuyor. Farklı mutfaklardan enfes lezzetler sunan deniz manzaralı, bahçe ve teras kullanımı olan

İstanbul Akvaryum, AVM ve otel projesinin ikinci ayağı olan Aqua Florya Alışveriş ve Yaşam Merkezi, akvaryum ile geçişli planlanan, deniz, kıyı ve falez imgeleri üzerine kurgulanmış farklı bir proje. Kot farkından yararlanılarak taraçalar şeklinde oluşturulan alışveriş merkezi, ziyaretçilerine deniz manzarası ve yeşil alan eşliğinde alışveriş keyfi sunuyor.



kafe ve restoranları ile Aqua Florya AVM, şehrin yeni cazibe merkezi olmaya aday.

Aqua Florya AVM'de alışverişin yanı sıra sosyal olanaklarıyla da dikkat çekecek. Aqua Florya AVM'de ayrıca 1.500 kişilik oturma kapasitesine sahip eğlenceli etkinliklere sahne olan 52.000 m²'lik bir amfi tiyatro, keyifli peyzaj ve yürüme alanları, 1.380 kişi kapasiteli 11 adet sinema salonu, çocuk eğlence merkezleri, sergi alanları ve birçok kültürel alan yer alıyor. Aqua Florya AVM, 13.000 m²'lik büyük bir meydan ve kökleri çok eskilere dayanan semt pazarı anlayışı ile modern alışveriş merkezi konseptini buluşturan yepyeni bir pazar alanına sahip. 4 Ekim 2012 tarihinde açılışı yapılacak Aqua Florya AVM ile ilgili olarak GMA Mimarlık'tan mimar Eyüp

Ercan ile görüştük.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Eyüp Ercan, mimarım GMA Mimarlık Şirketinin yöneticisiyim. 2004 yılı İstanbul Kültür Üniversitesi Mimarlık Fakültesi mezunuyum. Mimarlar Odası Antalya Şubesi tarafından 2 yılda bir düzenlediği "Akdeniz Ülkeleri Mimarlık Öğrencileri Yarışması"nda 2003 yılında ödül kazandım. Şimdi de fırsat buldukça yarışmalara katılmaya çalışıyorum. 8 yıldır hem proje hem de uygulama alanında mesleğimi yapıyorum.

Aqua Florya AVM projesi hakkında bilgi verir misiniz?

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin İstanbul Akvaryum projesi gibi Yap-İşlet-Devret modeliyle gerçekleştirdiği bir proje.



Eyüp Ercan



Mimar Eyüp Ercan, proje şekil itibarıyla yayvan olduğu için, yağışlarda yağmurun temas yüzeyinin oldukça fazla olduğunu belirterek, "Hem deniz hem de yol cephesinden çok fazla temas söz konusu. O nedenle BoardeX'i tercih ettik. BoardeX'i bu bölümlerde uyguladıktan sonra bina çok şiddetli yağmurlara maruz kaldı ve hiçbir sorun yaşanmadı" diyor.



Nuhoğlu İnşaat'ın önderliğinde yürütülen bir proje. AVM projesi yatayda uzayan, açık alanı oldukça fazla olan bir proje. 130 bin metrekarelik toplan alana sahip projenin 100 bin metrekarelik bölümü açık alan. Projede 30 bin metrekarelik kiralanabilir alan olacak. Teraslar, galeri boşlukları, sirkülasyon alanları ile deniz kıyısında farklı bir konsept söz konusu.

Projenin öne çıkarılabileceğiniz özellikleri var mı?

Bu projenin en önemli farklı deniz kenarında olması ve dikey değil yatay bir şekilde konumlanmış olması. İkincisi de çok fazla sayıda seyir teraslarının olması. Tüm fast-food mekanlarının yer aldığı teraslar denize bakıyor. AVM'nin üzeri cam bir örtü ile kaplanarak ferah bir ortam yaratılmış. Az katlı ve yatayda uzayan bir bina olduğu için, bu da uzun ve geniş bir gezi alanı sunuyor ziyaretçilerine.

Bu projede ciddi miktarda Boardex ürünü kullanıldı? Bu ürünü kullanmaya nasıl karar verdiniz?

Bu projede Boardex düşünülmemişti aslında. Bu proje başladığında Boardex henüz yeni bir üründü, lansmanı yeni yapıyordu ve tanınmıyordu. Biz bu projede bu ürünü kullanarak ürünün tanıtımına da katkı sağladık. Öncelikle Boardex'i sınırlı ve belirli yerlerde kullandık, ürünü

daha iyi tanıyabilmek için. Örneğin inşaat alanında ofis olarak kullandığımız konteyneri Boardex'ten yaptık. Amacımız ürünü tanımak ve dayanıklılığını görmek. Boardex'in buradaki performansı sonrası AVM projesinde kullanımına karar verildi.

Projenizin hangi bölümlerinde tercih ettiniz Boardex'i?

Önce sadece belirli yerlerde kullanılması düşünülen Boardex, sağladığı avantajlar sayesinde hemen hemen AVM'nin tüm bölümlerinde kullanılmaya başlandı. Dükkan arası bölmeler, dış cepheler ve otoparkta ciddi oranda Boardex kullanıldı. Boardex'i projemizin farklı bölümlerinde

Şu ana kadar bu projede 15 bin metrekare civarında bir Boardex kullanımı söz konusu. Ama kullanım devam ettiği için proje tamamen bittiğinde bu rakam daha da yukarıya çıkacak.



tercih ettik. En yoğun kullandığımız alan ise dükkan bölme duvarları oldu. Bunun yanında dış cephede kullandık. Projenin yer aldığı bölgede yağışlar çok az yağıyor ama yağdığında da çok güçlü oluyor. AVM projemiz şekil itibariyle yayvan olduğu için, yağışlarda yağmurun temas yüzeyi oldukça fazla. Hem deniz, hem de yol cephesinden çok fazla temas söz konusu. O nedenle **Boardex**'i tercih ettik. **Boardex**'i bu bölümlerde uyguladıktan sonra bina çok şiddetli yağmurlara maruz kaldı ve hiçbir sorun yaşanmadı. Bunu gören AVM yönetimi de **Boardex** kullanımını yaygınlaştırmamızı istediler. Biz de otoparktan, dükkan bölmelere, tavan ve dış cepheye kadar yoğun bir **Boardex** kullanımına başladık.

Şu ana kadar projenizde kaç metrekare Boardex kullandınız?

Söyle, dükkân arası bölmelerle başlayıp, dış cephe kaplamalarının büyük kısmında, reklam panolarının geleceği kısımların altında tamamen **Boardex** kullanıldı. Şu ana kadar bu projede 15 bin metrekare civarında bir **Boardex** kullanımı söz konusu. Ama kullanım devam ettiği için proje tamamen bittiğinde bu rakam daha da yukarıya çıkacak. Çünkü kiralanabilir alanlarda yapılan bölmeler hala devam ediyor ve burada bölme duvar olarak **Boardex** kullanmayı tercih ediyoruz.

Dış cephede de kullandınız...

Evet, projenin her iki dış cephesinde de **Boardex** kullanıldı. AVM'nin hem deniz tarafındaki, hem de sahil yolu tarafındaki dış cephelerin yaklaşık yüzde 80'i hep **Boardex** ile kaplandı. **Boardex** üzerinde kendi özel sıvası PermaBase uyguladık. Kimi yerlerde de kaplamalar kullanıldı **Boardex** 'in üzerine, ahşap ve mermer kaplamalar.

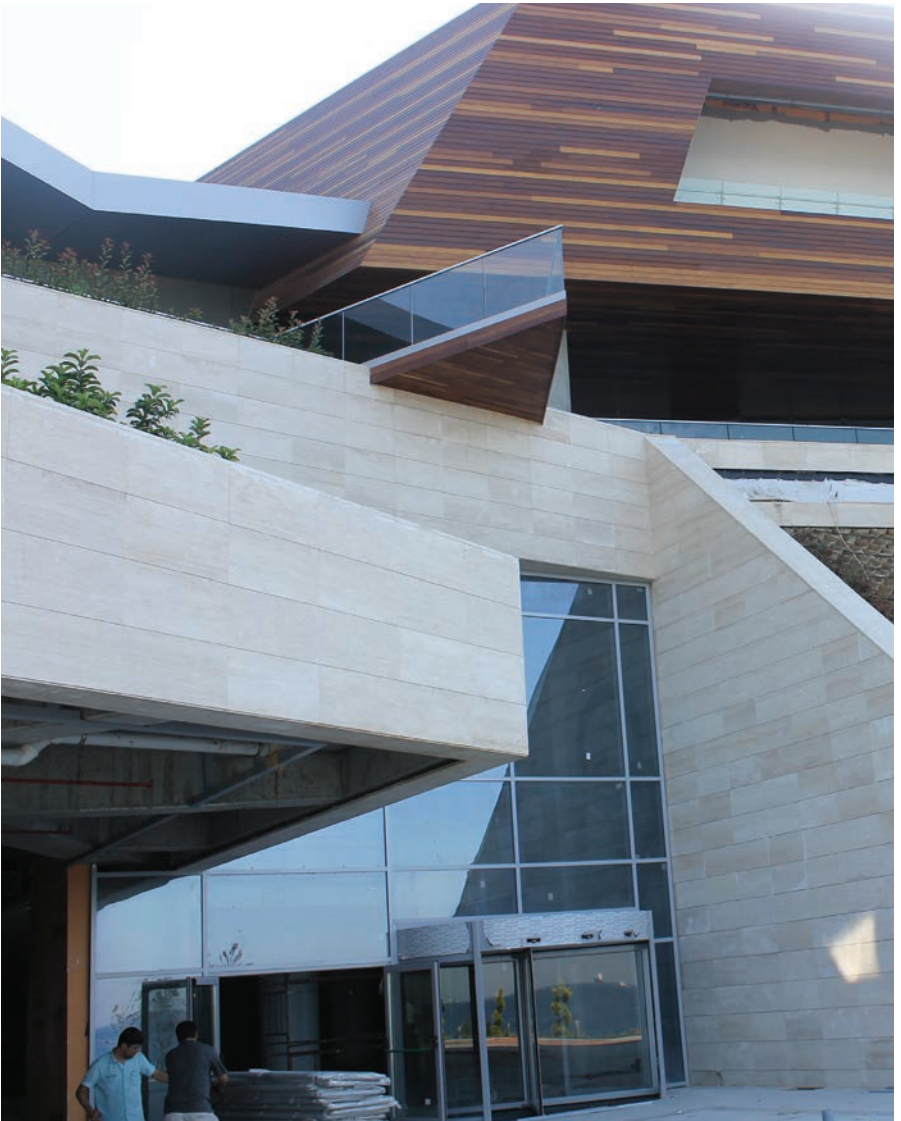


Suyla temasın yoğun olduğu bölümlerde Boardex'i kullandınız... Riskli değil mi?

Hayır. **Boardex** 'i özellikle su ile temas açısından kritik olan bölümlerde de tercih ettik. Gerçekten de malzeme suya çok dayanıklı. Dış koşullara da dayanıklı olan **Boardex** 'i dış cephede kullandık ve üzerine hiçbir işlem yapılmadan bir kış boyunca gösterdiği dayanımı ve performansını gördük.

Boardex ile ilgili düşünceleriniz neler?

Boardex 'in benzer malzemelere göre en önemli farkı işçilik açısından rahat kullanılması, kolay uygulanabilir olması. Alçı levha gibi maket bıçağı ile de kesmek mümkün. Stoklama sorununun olmaması. Bir dış cephe malzemesi olması nedeniyle dışarıda da stoklamanız mümkün. Hızlı, pratik ve dayanıklı bir malzeme.



Osmanlı'da alçı süsleme sanatının önemli malzemesiydi

Serap Yılmaz

Küçük bir beylik olarak 1299'da yola çıkan Osmanoğulları, üç kıtaya yayılan dev bir imparatorluk kurdular. Gittikleri her yere, kendi yapı kültürlerini de taşıdılar. Osmanlı Devleti, alçıyı birçok kervansaray, han, hamam, konak, yalı ve sarayda kullandı. Osmanlı'nın yapı bilgisi öyle gelişmiştir ki; bazı Osmanlı hamam tavanları, içerideki yoğun nemi dengelemek amacıyla alçı ile kaplanmıştı.

Osmanlı yapıları konusunda hatırı sayılır çalışmalar yaparak ismini duyuran Adnan Menderes Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Öğretim Görevlisi Mükerrrem Kürüm, **ALÇIM**'in konuyla ilgili sorularını yanıtladı:

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

Osmanlı Dönemi, Anadolu toprakları içinde 1299 ile 1923 yılları arasında geçen süreci ifade eder. Osmanlı'nın kuruluş tarihi ve yerine ilişkin son çalışmalarda 1302 tarihi ile Karacahisar yöresine değinilmektedir. Yaygın olan düşünceye göre Osmanlılar, Oğuzların Kayı boyuna mensuptur. Anadolu'nun önemli yollar üzerinde bulunması (konumu), verimli topraklar, gaza ve fetih düşünceleri nedeniyle Orta Asya'dan Anadolu'ya Türkler gelmişler ve Malazgirt Zaferi (1071)'nin ardından Anadolu'ya yerleşerek Selçuklu Devleti'nin himayesinde yaşam sürdürmüşlerdir. XIII.



yüzyılın ikinci yarısından itibaren Anadolu Selçuklu Devleti dağılma sürecine girmeye başlamış, XIII. yüzyılın sonlarına doğru Osmanlı Beyliği gibi bağımsız beylikler kurulmuştur. Osmanlılar Osman Gazi'nin Beyliğinde Söğüt, Domaniç, Bilecik, yerleşimlerini yurt tutmuş, Fatih Sultan Mehmed ile büyük değişimlere tanık olmuş, Kanuni Sultan Süleyman ile büyük bir imparatorluk haline gelmişlerdir.

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

Osmanlıların güçlü bir devlet kurmalarında öncelikle nüfus, inanç, ekonomi, yönetim, fetih politikaları gibi faktörler rol oynamıştır. Şüphesiz sanat ve sanatçılar ustadlar, uygarlıkların gelişimi ile güçlenmesinde önemli roller üstlenmiştir. Osmanlı'nın erken döneminden itibaren saraya sanat icra eden usta ve mimarlar getirilmiş, sanata ve zanaata sahip çıkılmış, lonca adı altında örgütlenmiş gruplarla üretim ve ticarete adalet, disiplin gibi

özellikler oturtulmuş, üretim yapılarak halkın ve devletin kazanması, güçlenmesi sağlanmıştır. Kuruluş tarihi kesin belli olmayan Hassa Mimarlar Ocağı ile yapısal eylemler belirli kurallarla sürdürülmüş, kentler estetik ve işlev bakımından muhteşem eserlere sahip olmuştur. Farklı bir bakış açısından değerlendirildiğinde ise Osmanlı için önem taşıyan gaza ve fetihler nedeniyle çıkılan seferlerde Mimar Sinan ve diğerleri, köprü vb. eserleri inşa ederek yeni yerlerin Osmanlı topraklarına katılmasında ve imparatorluğun güçlenmesinde büyük katkılar sağlamıştır.

Osmanlı Döneminde kurulan kentlerde mimarlık açısından ne gibi eserler ortaya konmuştur? Bu eserleri diğer uygarlıklardan özgün kılan bir özellik var mıdır?

İslam dünyasında kentlerin çekirdeğini mahalleler oluşturmaktadır; camiler, mesitler, zaviyeler, meydanlar, çarşı-pazarlar etrafında gelişen mahalleler banilerin,

eserlerin veya meydanların isimleri ile anılmışlardır. Vakıflar aracılığı ile güçlendirilen Osmanlı kentlerinin erken dönemlerde zaviyelerin etrafında yoğunlaştığı (Amasya önemli örneklerden birisidir) ilerleyen zamanda cami, külliye gibi yapı veya yapı topluluklarının çevresinde kuruldukları anlaşılmaktadır. Vakıf sahipleri eserlerinin bakım-onarımı için mal bağışında bulunarak sistemi güçlü şekilde sürdürmüşlerdir.

Osmanlının inşa ettirdiği tek yapı ölçeği dışında farklı işleve sahip eserlerin meydana getirdiği külliyeler halkın sağlık, eğitim, barınma, temizlenme gibi ihtiyaçlarını karşılayarak toplumsal örgütlenmeyi ve bu bağlamda yaşam dengesini korumuş ve insana verilen değerin önemini böylece koymuştur. Camiler, medreseler, hanlar, hamamlar, darülhadisler, sıbyan mektepleri, imaretler, sebiller, arastalar, bedestenler vb. külliyelerin birer parçası halindedir. Bazı külliyelerin odak noktasını cami bir kısmını ise medreseler oluşturmaktadır. Yapıların mimari ve süsleme özellikleri incelendiğinde geleneği sürdürecekleri ancak yenilikler veya farklı özellikler, yeni deneyimler sergiledikleri anlaşılmaktadır. Başlangıçta Orta Asya kültürü ile yoğrulan Anadolu Selçuklu ve Beylikler dönemlerinden etkilenilmişken XV. yüzyıldan itibaren Osmanlı Sanatı kendi oluşumuna tanıklık etmiştir. İznik Osmanlı'nın erken dönemlerinin eserlerine yaptığı ev sahipliği ile simgesellik taşıyan Bursa Osmanlı'nın ilk başkenti olmasını Ulu Camii ile hissettirmiş, Muradiye Külliyesi ve İstanbul'daki Eyüp Sultan Külliyesi içinde çok sayıda türbe ve yapı bulunması bakımından da dikkati çekmiştir. Kuşkusuz bunlar arasında en önemlisi, Osmanlıyı önceki uygarlıkların da önüne geçiren, merkezi kubbe uygulamalarıdır. Mimar Sinan'ın "çiraklık eserim" ifadesi ile tanımladığı İstanbul Şehzade Camii, "kalıfalık eserim" dediği İstanbul Süleymaniye Camii, "ustalık eserim" olarak nitelediği Edirne Selimiye Camii merkezi kubbenin, merkezi kubbenin genişletilmesinin dünyaca ünlü örnekleridir. Özellikle Selimiye Camii, merkezi kubbe denemelerinin doruk noktası olarak karşımıza çıkar.

Kentleri inşa ederken alçıyı nasıl kullanmışlardır? Süsleme sanatı için neler diyebiliriz?

Alçı, yangına dayanıklılığı ve nem tutması sebebiyle mimaride kullanılmış ayrıca süsleme sanatının önemli malze-



melerinden birini meydana getirmiştir. Taş, ahşap, maden, çini-seramik, alçı gibi ürünler, sanatın her devresinde süslemelerin ana maddelerindendir. İnsan, hayvan veya sembolik figürler, geometrik, bitkisel, yazı motifleri, süslemenin özünü oluşturmuş, uygarlıkların etkileşimlerine göre benzer ve kendilerini geliştirdikleri ölçüde farklı üsluplarla muhteşem eserler gerçekleştirilmiştir.

Orta Asya, İran ve Mısır'da iç mimaride üst örtüde, geçiş unsurlarında, sütun veya payelerde, kemerlerde, mihraplarda, yoğunlukla kullanılan alçı, Anadolu'da Selçuklu Dönemi'nde saraylarda figürlü süslemelerle görülmüş, Beylikler ve Osmanlı'da yapıların inşa ve süslemesinde bir arada kullanılmıştır. Hamamlar, camiler,

imaretler alçının yapı ve süsleme unsuru olarak görüldüğü eserlerdendir.

Osmanlı Döneminde yapılan cami, medrese, hanlar gibi önemli yapılarda iç süslemeler var mıydı? Bu süslemelerde alçı kullanılmış mıdır?

Osmanlı Dönemi'nde yapılar iç ve dış uygulamaları bir bütün teşkil edecek, uyum sağlayacak şekilde inşa edilmişlerdir. Geometrik düzenin mimariye hâkim kılınmasının yanı sıra detaylarda da ayrıntıcılık mükemmelliğe götürmüştür. Yalnızca ibadetin gerçekleştirildiği değil toplumsal mesajların iletildiği yerler de olan camiler, diğer yapı gruplarına göre süsleme programı anlamında ön plana çıkan eserlerdir. Minber, hünkâr mahfili, kadınlar mahfili, va'z kürsüsü gibi unsurlarda ahşap, duvar kaplaması, mihrap, geçiş unsurları, galeriler, pencere alınlıkları gibi yüzeylerde çini, şamdanlar, kandiller, pencere koruklukları gibi objelerde maden, üst örtü, taşıyıcılar, duvar, mihrap, minber uygulamalarında taş süslemenin parçalarıdır. Alçı, tuğla veya çini ile birlikte uyumlu kompozisyon sağlamıştır. Osmanlı Dönemi'nde duvarlar ve üst örtülerde (Bilecik Orhan Gazi İmaret), zaviyeli camilerin tabhane hücrelerinin bir duvarını kaplayan ocak ve dolaplarda (Edirne Yıldırım Camii), mihraplarda (Aydın Merkez Cihanoğlu Camii, İzmir Kemeraltı Camii), tepe pencerelerinin alçı içlik ve dışlıklarında alçı malzemesi görülmektedir. Renkli camlar alçı şebekelerin içine yerleştirilerek Osmanlı mimarisinde zenginlik ortaya koyar. Çoğunlukla kalıplama, kazıma teknikleri dikkati çeker. Özellikle Osmanlı'nın erken dönemlerinde



hamamlarda (özellikle Edirne hamamları) tuğla malzemeli üst örtü ve geçiş sistemlerinde alçı mukarnaslar hem süsleme hem de tuğla malzemeyi korumaya yöneliktir. Malakari teknikli süslemeler, alçı sanatının en güzel uygulandığı örneklerdendir (İstanbul Sultan Ahmed Türbesi).

Osmanlı döneminde alçı ne kadar kullanılmıştır? Günlük yaşamda alçı hangi yoğunlukta kullanılıyordu?

Osmanlı'nın inşa ettirdiği eserlerdeki uygulamalar yaptırınının bütçesi oranında gerçekleştirilmiştir. Dolayısı ile sultanların veya hanedan mensuplarının eserleri malzeme bakımından diğerlerinden daha zengin tutulmuştur. Burada bir anlamda her ne kadar Allah rızası için yapılmış olsa da devletin, sultanın gücünü vurgulama da ön plandadır. Halk mimarisine yönelik örneklerde alçı muhtemelen duvar süslemelerinde, dolaplarda veya istediği alanlarda kullanılmış olmalıdır.

Kentlerin oluşmasında estetik unsur ne kadar önemliydi? Osmanlı döneminde kentlerdeki yapılarda ayrıcalıklı bir özellik var mıydı?

Kentlerin silüetlerinde hanedanın inşa ettirdiği eserlerin, herkesin görebileceği noktalarda olmasına özen gösterilmiştir. Mekân örgütlemelerinde topografya ile uyum sağlanmasına dikkat edilmiş, geometrik düzene önem verilmiştir. Ancak unutulmaması gereken mimari disiplin sağlanırken bireye hitap edecek estetik unsurların da göz ardı edilmemesidir. Bursa'da Ulu Camii ile Edirne'de Eski Camii'nin hat sanatı, İstanbul'daki Sultan Ahmed Camii'nin çinileri, erken Osmanlı camilerindeki taş-tuğla kullanımı estetik uygulamaların yalnızca bir kağıdır. Bursa'daki Hüdavendigar Camii ve Medresesi, cami ve medresenin iki kat içinde çözülmesi, cephelerinde ikiz kemer kullanımı ve duvar örgüsü bakımından estetiğin vurgulandığı önemli bir eserdir. Mimar Sinan'ın eserlerinde merkezi kubbenin yükü zemine kademeli olarak aktarılırken aynı zamanda estetik çözümlemelere gidilmiştir. Süleymaniye Camii, konum olarak İstanbul'un en görünür yerinde muhteşem bir eda ile dururken ve külliye yapıları ile bir bütünlük sağlarken yalnızca mimarisi ile değil, kemerleri, pencereleri, sütun gövdeleri ve başlıkları, galerileri, minareleri ve her bir noktasındaki süslemelerle estetik mükemmeliyeti de kent insanına yaşatır. Edirne'deki Selimiye Camii, dış ve iç mimarisindeki uyumu



ile kentin görsel zenginliğini artırmıştır. İstanbul'daki Şehzade Camii, Osmanlı'nın en süslü minareleri ile insanları kendisine hayran bırakmaktadır. İstanbul Nuruosmaniye Camii, Barok üslubun ilk uygulandığı eser olması, süslemeleri ve oval avlusu ile kent silüetinde farklı bir yere sahiptir. Bireyler yapıların içine girdiklerinde yalnızca inançlarının gereklerini yerine getirmekle kalmayıp mükemmel ayrıntılarla ruhsal dinginliklerini de yakalamakta ve geçmişin başarısını da hayranlıkla izlemektedir.

Mimar Sinan gibi büyük bir usta Osmanlı döneminde yetişti... Bu dönemde estetiğe çok önem veriliyor muydu?

Sinan, Osmanlı'nın yükselişini yaşadığı XVI. yüzyılın, kendinden sonra da ismi silinmeyecek, dillerden düşmeyecek, mimardır. Sultanlarla beraber katıldığı seferlerde yörelere ait eserleri inceleyerek daha işlevselini, daha sanatsal olanını imparatorluk sınırları içinde uyguluyordu. Sinan'ın ve dolayısı ile döneminin eserlerinde mimari düzen ve uygulamalar estetik ile birlikte bütünleştirilmiştir. Osmanlı'nın ölçeğinin insan olduğu

düşünülürse mimari ve birey birbiri ile bütünleştiğinde estetik ortaya çıkar. Yapıların dışları ve içleri, mimari uygulamaları dışında, taşlar, çiniler, kalem işleri, ahşaplar, madenler, alçılar, renkli camlar vb... ile bezendiğinde biçimsel mimari ile görsel estetik birbirinin hakkını vermektedir. Ayrıca Osmanlı Sanatı ince duyguları ayrıntıda öylesine betimlemiş ve estetiği öylesine yakalamıştır ki, bugün yapıların bir köşesinde kuş evlerini görenler varlığa ve bu bağlamda Tanrı'ya duyulan saygıyı hissedebilmektedir. Mezar taşlarının süslenmesi, ölümün soğukluğunu gidermesinin yanı sıra estetik duygunun derecesini de ortaya koyar.



Sinema eleştirmeni, yazar, gazeteci ve mimar Atilla Dorsay, 46 yıldır eleştirileri ile Türk sinemasına katkı sağladı.

Filmlere hep bir mimar

gözüyle bakıyorum

Yazı ve Fotoğraf: Mehmet Avcı

Mimarlık eğitimi aldığı halde, mesleğini çok kısa bir süre gerçekleştiren, Türkiye’de ‘sinema eleştirmenliği’ dendiğinde akla ilk gelen isim olan Atilla Dorsay, mimar kimliğinin yanında gazetecilik ve yazarlık kimliği olan çok yönlü bir insan. Adı 46 yıldır başarıyla yaptığı sinema eleştirmenliği ile özdeşleşen Atilla Dorsay, gerçekçi ve yapıcı eleştirileri ile Türk sinemasının gelişiminde katkısı olan sinema emekçilerinden biridir. Eleştiri kadar alkış tutmaya da özen gösteren Dorsay, eleştiriye kazandırdığı üslup ile de sinema eleştirmenliğini kurumsallaştırmış bir duayen. Hem konuşurken hem de yazarken Türkçe’yi en iyi şekilde kullanmaya özen gösteren Atilla Dorsay ile keyifli bir söyleşi yaptık...

Türkiye’de “sinema eleştirmeni” denildiği zaman kuşkusuz ilk akla gelen isim Atilla Dorsay’dır. Yıllarını sinema sektörüne adanmış bir emekçidir, bir duayendir Dorsay; dolayısıyla gerektiğinde lafını esirgemez. Ama yapıcıdır, eleştirileri gerçekçi ve analitiktir. Gerektiğinde de ayakta alkış tutmayı, bizi yurtdışında da gururla temsil etmekte olan sinema sanatçılarımızı yüceltmeyi de hiç ama hiç ihmal etmez. Atilla Dorsay’ı sadece bir sinema adamı olarak düşünmek haksızlık olur; Dorsay sinemayı ele alarak “eleştiri” üslubuna yeni bir boyut getirmiş olan gazetecidir.

Mimar Sinan Üniversitesi Yüksek Mimarlık Bölümü mezunusunuz. Mezun olduktan sonra hiç mesleğinizi yaptınız mı?

Mimar Sinan Üniversitesi Yüksek Mimarlık Bölümü’nden mezun olduktan sonra ilk etapta, bir iki eşe dosta hafta sonu ev projesi çizdim. Bunlardan biri İzmir’de diğeri de İstanbul Maltepe’de inşa



edildi. Ama mimarlık mesleğini asıl yaptığım yer İstanbul Büyükşehir Belediyesi Mimar ve Planlamama Müdürlüğü. 1964 yılında okulu bitirip askerlik görevimi yaptım. 1966 yılında askerlik görevimi yaptıktan hemen bir ay sonra İstanbul Büyükşehir Belediyesi’ne başvurdum ve göreve başladım. O dönemlerde hem mimarlık okumak hem de mezun olduktan sonra iş bulmak kolaydı, bugünkü gibi ne çok mimarlık fakültesi vardı dolayısıyla ne de çok sayıda öğrenci. Bu görevimi üç yıl şehirci mimar olarak yaptım.

Bu görevinizin size ne gibi katkıları oldu? Bu göreviniz süresinde ne gibi projelere imza attınız?

Bu benim hayatımda önemli bir dönemdir. Esas mimarlığımı orada gösterdiğimi sanıyorum. Her ne kadar pratik yönünden çok teorik yönü daha ağır basan bir süreç olsa da, bir kere İstanbul’u daha iyi tanıdım, imar sorunlarını çok iyi tanıdım. O zamanlar master imar planları yoktu, mevzi imar planlarının bir şehri olumlu ya da olumsuz ne denli etkilediğini, nasıl değiştirdiğini gördüm. Benim önüme gelen mevzi imar planları da oldu. Mesela Mecidiyeköy mevzi imar planı benim elimden geçti. Hukukçular

Sitesi’nin de bulunduğu bütün bir bina bloklarını ben çizdim ve bu blokların mümkün olduğunca o dönemde orada bulunan Ali Sami Yen Stadı’nın gerisine çekmeye çalıştım ve bunu da başardım. Bu sayede Mecidiyeköy’de yapılan üst taşıt yolunun, ki şu anda yıkılmış olan stadyumun hemen yanından geçirdi, Hukuk Sitesi bloklarını rahatsız etmesini önlemiş oldum. Şayet bana verilen planı aynen uygulamış olsaydım Hukuk Sitesi blokları da stadyumun hizasında, yola çok yakın olacaktı bu da beraberinde birçok problem getirecekti.

Öğrenimini gördüğünüz mesleği yapmamış olsanız da mimarlık ile şu anda yaptığınız sinema eleştirmenliği arasındaki farklı ve benzer yönler neler?

Ben her şeye sinema eleştirmenliği de dahil mimar gözüyle bakıyorum. Çünkü ben 7 yıl süren mimarlık eğitimi aldım. Bu süreç, benim öğrenmeye en açık olduğum bir dönemde olduğu için bana çok şey kattı, ufku genişletti, bakış açımı değiştirdi. Zaten sinema bir tanımlamaya göre, galiba Jean-Luc Godard’ın tanımlaması, “zaman ve mekan” sanatıdır. Yani zamanı ve mekanı yeniden inşa etme sanatıdır. En azından mekan açısından



Zaten sinema bir tanımlamaya göre, galiba Jean-Luc Godard'ın tanımlaması, "zaman ve mekan" sanatıdır. Yani zamanı ve mekanı yeniden inşa etme sanatıdır. En azından mekan açısından mimarlık eğitimim bana öyle bir altyapı, öyle bir eğitim verdi ki, bugün filmleri mimar gözüyle görürüm.

mimarlık eğitimim bana öyle bir altyapı, öyle bir eğitim verdi ki, bugün filmleri mimar gözüyle görürüm, birçok şey filmlerde benim hoşuma gider veya beni rahatsız eder bir mimar olarak. Mesela Ridley Scott'ın yönettiği "Gladyatör" filmi o kadar beğenmemiştim. Çünkü o filmde bütün yarışların yapıldığı alan bilgisayarla oluşturulmuştu ve orada gerçek bir espace, gerçek bir rahatlık, bir genişlik duygusu içermiyordu. Ben bu filmi eleştirimde daha 1958 yılında çekilen ve yönetmenliğini William Wyler'ın yaptığı "Benhur" filmindeki sahnede genişlik, rahatlık duygusunun insana nasıl yansıtıldığını, nasıl başarılı olunduğunu örnek göstererek yapmıştım. Ki o zaman ne özel efektler ne de bugünkü teknolojik özellikler yoktu. Oysa bu filmde 40 yıl sonra çekilen "Gladyatör" filminde bugünkü özel efektlere ve teknolojiye rağmen "Benhur" filmindeki mekan genişliği, rahatlığının yansıtılmadığını eleştirmiştim.

Sinema eleştirmenliği yaptığınız 46 yıllık süre içerisinde, 'keşke mimarlık yapsaydım' diye pişmanlık duyduğunuz dönemler oldu mu?

Elbette oldu. Ben genelde kendimi talihli bir gazeteci olarak görürüm. Hep iyi gazetelerde yazdım, yazdığım gazetelerde bana her zaman değer verildi, iyi yer verildi. Şunu da iftiharla söylemek isterim ki, ben hiçbir gazeteden kovulmadım, hep kendi isteğimle ayrıldım. Gerçi çok gazete de değiştirmedim. Bu açıdan çok çok mutsuz olduğum dönemler olmadı diyebilirim. Ancak mutsuz olduğum gazetecilik dönemlerim, bunalımlı dönemlerim oldu. Hele bugün gazeteciliğin geldiği, getirildiği noktada, mesleğimi çok sevmeme rağmen artık gazeteci olmaktan çok da mutlu değilim. Bu benim çalıştığım gazete ile ilgili bir şey değil, medyanın

genel durumundan söz ediyorum. İşte o bunalımlı dönemlerde ve hatta bugün bile keşke, daha özgür, daha serbest, daha yaratıcılığı olan, daha iyi maddi imkanları olan mimarlık mesleğini yapsaydım dediğim olmuştur. Ama bu dönemler çok istisnai dönemlerdi. Genelde mesleğimi çok sevdim, sinemayı çok sevdiğim için. Filmler üzerine yazmayı çok sevdiğim için, bugün de bu mesleği yapmaktan memnun ve mutluyum, çok da şikayetimi olduğunu söyleyemem.

Mimar kimliği de olan ve değişik sanat dalları ile yakından ilgili olan biri olarak İstanbul'daki yapıları ve yapılaşmayı nasıl buluyorsunuz?

Ben Osmanlıcı ya da milliyetçi biri değilim. Ama İstanbul'a baktığımda üç büyük uygarlığın; Roma, Bizans ve Osmanlı'nın kente olağanüstü güzel şeyler, eserler bıraktığını görüyorum. O beğenmediğimiz, küçümsediğimiz en azından sanat açısından eleştirdiğimiz Osmanlı'nın güzelliği halka yaydığını, aristokrasi düzeyinde de olsa, İstanbul'u yalıları, çeşmeleri, imaretleri ve camileriyle, saraylarla, köşklele, kasırlarla, parklarla donattığını görüyoruz. Bugün ise camilerimizin eriştiği felaket düzeyindeki estetik karşısında, Osmanlı'nın en küçüğünden en büyüğüne camilerimize ve onun etrafındaki, türbeler, külliyele, imaretler, çeşmeler gibi yapılar ve dini olmayan eski Türk ahşap evler ve yalılar gibi sivil yapılara getirdiği estetik son derece yüksekti. Romalılar bu kente çok şey bırakmadılar ama Bizans'tan da kalma çok güzel ve değerli tarihi yapılar var. Bizans kiliseleri bir mücevherdir, İstanbul'un surları askeri mimarinin dünyadaki en güzel örnekleri arasındadır. Ancak Cumhuriyet döneminde sonra İstanbul'daki bu güzelliklere yenilerini ekleyemedik. Veya eklediysek de

çok az sayıda oldu. Bunlar arasında benim de hocam olan Sedat Hakkı Eldem'in yaptığı Unpakanı'ndaki sosyal sigorta binaları, adliye sarayı ve taşlık kırıathanesini gösterebilirim. Ancak İstanbul'la ilgili asıl sorun, kenti mimari açıdan kontrol altına alamadık.

Sinema eleştirmeni olmaya nasıl karar verdiniz, bunun bir hikayesi var mı?

Sinema eleştirmenliğine ilgim çocuk yaşlarda, 11-12 yaşlarında başladı. Defterlere gördüğüm filmleri yazmaya başladım, tam jeneriği, jenerik hakkındaki komple bilgileri, küçük eleştiri cümleleri ve hatta yıldızlarla başladı. Bu açıdan bakıldığında sinema eleştirmenliği benim için değiştirilemez bir kaderdi. Henüz 11-12 yaşlarındayken bunları yapabiliyorsam, ileriki yaşlarda hayda hayda yapacaktım ve yaptım da. Galatasaray Lisesi'nde okurken, bir sinema kulübümüz vardı. Her hafta filmler gösterilirdi. Galatasaray Lisesi'nde yatılıydık, Cuma akşamları ben filmlerle ilgili eleştirilerimi yazar, yıldız verirdim. Arkadaşlar da bu yazılarıma bakarak, film izlemeyi tercih ederlerdi. Bu çağlarda başlayan sinema ilgim beni sinema yazarı, sinema eleştirmeni olmaya hazırladı diyebilirim. Askerlik sonrası İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde göreve başladıktan hemen birkaç ay sonra Cumhuriyet Gazetesi'ne başvurduğum, yazdığım birkaç eleştiriyi gösterdim ve o yazılarımla hemen kabul edildim. Bunda o görevi yapan Mehmet Ali Birand'ın kardeşi Ural Birand'ın bir yıllık bursla Brüksel'e gitmesi nedeniyle oluşan boşluk da önemli etken oldu. Böylece mimar olarak göreve başlamamla profesyonel sinema eleştirmenliğine başlamam aynı dönemde oldu. İki mesleğim kimi zaman birbirine destek olarak, kimi zaman birbirine engel olarak devam etti mimarlık mesleğini bırakana kadar. O dönemde bir de tercüman rehberlik yaptım. Henüz üniversiteyi bitirmeden, Turizm Bakanlığının açtığı bir kursa devam edip sertifika alarak tercüman rehber oldum. Bu mesleği de yaklaşık 15 yıl yaptım.

Siz yazarlık yönü de olan, müzik ile de uğraşan çok yönlü bir duayensiniz. Yıllar içinde Türk sinemasının gösterdiği gelişimi nasıl yorumluyorsunuz?

Benim yakından tanık olduğum, hatta katkıda bulunduğuma inandığım bir gelişim. Çünkü ben popüler sinema ile büyüdüm. Popüler olan hiçbir şeyi kate-

gorik biçimde reddetmem, tam tersine severim. Hollywood başta olmak üzere Amerikan sinemasının o çok popüler örneklerinin sinemaya çok büyük katkıda bulunduğu inanıyorum. Ben çok yönlü bir insan olduğum için, her şey daha global bir şekilde bakmaya kendimi alıştırdığım için, bu müzikte de böyledir, bir ayırım yapmadan hepsini severim. Bu sinemada da böyledir. Türk sinemasına gelince, 1980'lerden sonra başlayan ve artık klasik Yeşilçam'a, gerek yapım yöntemleri, gerekse yaratıcı sinemaya açısından adeta sırtını dönen ve yeni bir dönem başlatan 80'ler sonrası çabalarını çok yakından izledim, o çabalara geniş bir eleştiri faaliyetiyile katkıda bulundum. 1980'ler sonrası yepyeni bir sinema doğdu, 1990'ların başlarındaki büyük bunalım da, 1995'lerden itibaren atlatıldı ve çifte, iki yönlü bir gidiş başladı. 1995'lerden sonra hem popüler ama yeni elemanlarla, yeni anlatım biçimleriyle, yeni yaratıcılar ve oyuncularla popüler bir sinema yaratıldı hem de kişisel, yaratıcı yönetmen sineması doğdu. Şimdi Türk sinemasının asıl zenginliği bundan kaynaklanıyor bana göre. O da var o da var. Hem çok seyirci getiren komedyenler Yılmaz Erdoğan, Cem Yılmaz, Şahan Gökçek gibi yönetmenlerin filmleri var, hem de Nuri Bilge'lerin, Derviş Zaim'lerin, Zeki Demirkubuz'ların, Yeşim Ustaogulları'nın yarattığı bir genç Türk sineması var. Tabi bir de Yeşilçam'la bugünkü Türk sineması arasında bir köprü vazifesi gören ve Yeşilçam'dan aldığı geliri başarılı bir şekilde modernleştirip kullanan bir yönetmenler kuşağı da oluştu ki, bunlar hep unutuluyor. Bunların başında da Yavuz Tuğrul ve Çağan Irmak gelir. İşte Türk sinemasında böyle iki yanlı hatta üç yanlı bir gidiş var. Bence ulusal bir sinemanın yapması gereken de bu, popülerliği de ihmal etmeden yaratıcı bir şeyler yapmak.

Bir filmin kritiğini yaparken özellikle nelere dikkat edersiniz? Eleştirilerinizi belli bir kalıp veya disiplin içinde mi yaparsınız?

Ben film eleştirisi yazarken bir kalıba bağlı kalmaktan kendimi çoktan kurtardım. Filmi izlerken kimi referans noktaları, daha önceki filmlerden, yönetmenlerden oyuncularından ya da günümüzdeki sinema akımıyla ilgili paralellikler kafamda hemen belirir. Film izlerken not alma gibi bir alışkanlığım yok hiçbir zaman da olmadı. Film eleştirilerimde filmin hikaye-

sini anlatmayı hiç sevmem. Ancak uzun yıllar sonunda anladım ki, seyirci bunu da istiyor. Dolayısıyla kategorik biçimde olmasa da filmin hikayesine de değinirim. Her filmin eleştirisi farklı olabilir, farklı olmalıdır. Bazen filmin yönetmeninden bazen bir oyuncudan başlarsınız eleştiri yazınıza, bazen sonda söyleyeceğinizi başta söylersiniz. Her eleştirinin bir mantığı var. Ama genelde okuyucu istediği için konunun bir özetini vermeye de özen gösteriyorum. Amerikan sinemasında her film kendi başına ele alınır. Amerikan tarzı eleştirilerde, filmin yönetmeninin bütün kariyeri ve o kariyerin filmin içinde oynadığı rol çok fazla işlenmez oysa Fransız sinemasında yönetmen genel bir bakışla ele alınır. Her yazıda olması şart olmasa da kimi zaman filmin müziğinden, görüntü yönetmeninden söz edilebilir, eleştirilebilir. Özetle ben her filmi kendi içinde değerlendiriyorum ve eleştiri yazımı ona göre yazıyorum. Kategorize edilmiş şekilde eleştiri yazmaktan hoşlanmıyorum. Ben eleştirilerimin bir eleştiri yazısından çok bir deneme yazısı olması gerektiğine inanmış ve ona göre yazmış biriyim.

Yılda ortalama kaç film izliyorsunuz?

İzlediğim film sayısı artık eskisi kadar değil. Eskiden çok film izlerdim. Şimdi haftada 5-6 film izliyorum. Eve giderken de televizyondan film izliyordum, ama bu filmler de sık sık reklamla bölündüğü için ve yabancı filmler Türkçe gösterildiği için, ki yabancı filmleri Türkçe izlemeye tahammülüm yok, artık DVD'den film izlemeyi tercih ediyorum. Eskiden her gece en az iki DVD izlerdim ama artık bunu ancak haftada bir-iki gün yapabiliyorum.



TV'lerdeki dizileri izliyorum, Türk dizileri değil, Amerikan tarzı polisiye dizileri çok hoşuma gidiyor, beni çok oyalıyor.

Sinema eleştirmenliğini noktaladığınızda, yılların verdiği bilgi ve kültür birikiminizi ne şekilde kalıcı hale getirmeyi düşünüyorsunuz?

Artık anılarımı yazmanın vakti geldi diye düşünüyorum. Gerçi Rıza Karçimen'le bir nehir söyleşi yaptık, gerçi nehir gibi olmadı da ırmak gibi oldu daha ziyade ve bu da "Sinemayı Yazan Adam" diye yayınlandı ama benim beklediğim ilgiyi görmedi bir ikinci baskı yapmadı. Oysa ben orada sinema yazarlığı kariyerimin dönüm noktalarına değinmiştim, ilginç yanları olan bir kitapta ama en önemli şeyleri kendime sakladım. Dolayısıyla benim henüz açıklamadığım, kamuoyu ile ilgili, basınla ilgili, çalıştığım gazetelerle ilgili anılarımı da içeren bir anılar kitabı daha ilginç olacak diye düşünüyorum. Ama hep erteleniyor bu anılar kitabım. Sonbaharda iki ya da üç kitabım çıkacak. Anılarımı yazdıktan sonra bir roman yazma niyetim var. Hikayelerimi yazdım, "Hepsi Senin İçin" adıyla yayınlandı, güzel karşılandı.

Yıllarını bu işe vermiş bir duayen olarak, genç sinema eleştirmenlerine ne gibi öğütleriniz olacak?

Genç sinema eleştirmenlerine en büyük tavsiyem, görebildikleri kadar film görsünler. Sinema tarihini iyi öğrensinler, eski filmleri izlesinler, bunun büyük yararını görürler. Neden yararlı, çünkü bir eleştiri yapacaksak kıyaslama yapmak zorundayız, bunun içinde eskileri bilmek gerekiyor. Bu sinema filmini izlemekten alacağımız keyfi de artırır. Bu sinema seyircisi için de böyledir. Bunun yanında günümüz olaylarını da göz ardı etmemeleri gerekiyor. Tiyatroyla, müzikle ve diğer sanatlarla da ilgili olmalı. Bunlarla da ilgili olmaları gerekiyor. Sinema malum, en karışık, en komplike, mükemmele en yaklaşan sanat dalıdır. Dolayısıyla eleştirisinin de en iyi şekilde yapılması gerekir. Genç eleştirmenlere bir tavsiyem de çok kavgacı olmaları. Günümüzde bu çokça yaşanmaya başladı. Son örneğini Altın Portakal Film Festivali'nin jüri başkanlığı konusunda da yaşadık. Çok kırıcı olmamak gerekiyor, eleştirirken de hoşgörüyü göz ardı etmemeliyiz. Tartışalım ama biraz daha yumuşak tartışalım. Genç arkadaşlara bu anlamda itidal tavsiye ediyorum.

Çocuğuna kendi yazdığı

Öyküleri okuyor

Gökhan Gözü

Bir iletişimci, Sinan Bey'in eşi, Ulaş'ın annesi ve çocuk öyküleri ile blog yazarı... On parmağında on marifet barındıran, Lafarge Dalsan'ın güzel ve çalışkan yöneticisi İçten Sayın, 1981 Ankara doğumlu. Reklam ve İletişim Yöneticisi olarak görev yapan Sayın, her ne kadar Ankara'da doğmuşsa da kendisini İskenderunlu sayıyor. Sebebi ise çocukluk ve gençlik yıllarına dair en güzel hatıralarını İskenderun'dayken yaşaması. Üniversiteyi kazanana kadar burada yaşayan Sayın, çok güzel yıllar geçirdiğini söylüyor.

Ortaokulu ve liseyi İskenderun'da bitiren İçten Hanım, bu yıllarda çok kötü bir öğrenci olduğunu söylüyor sıkılarak. "Ümit vaat eden bir öğrenci değilim" diyerek türkçe, matematik, fen gibi önemli derslerinin yanında müzik, resim ve din kültürü derslerinden bile 1 ya da 2 alabildiğini belirtiyor. Öyle ki, o dönemde İskenderun Demir Çelik Fabrikası'nda çalışan babası, İçten Hanım için her veli toplantısında "Bir gün bu okuldan başı dik girebilecek miyim acaba" diye sitem edermiş. Ablası Umut Gürçan'ın ise, kendisinin tam tersi olarak, üniversite sınavlarında dereceye sahip olduğunu belirten Sayın, dershanelerin kendisini ablası gibi çalışkan zannettiklerinden kayıt için adeta yarış yaptıklarını anlatıyor gülerken. Ailesinin üniversiteyi kazanma konusunda hiç umutlu olmadıklarını söyleyen İçten Hanım, ablasının İstanbul'da üniversiteyi kazanmasından etkilendiğini belirtiyor. Ablasının anlattığı üniversite hayatı, özgürlük gibi konular İçten Hanım'ı cezbetmiş. Ama ailesi Ankara dışında bir yer yazmasına izin vermediğinden o da tercihini bu yönde yapmış ve Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nü kazanmış.

İşten arta kalan zamanlarında Ankara'yı ve başka şehirleri gezmeyi sevdiğini söyleyen İçten Hanım, oğulları Ulaş doğduktan sonra açık hava gezileri yaptıklarını söylüyor.



Üniversite yıllarının çok güzel geçtiğini söyleyen İçten Hanım, "Üniversitede neyi nasıl okumam ve sorgulamam gerektiğini öğrendim. Özellikle Sema Yıldırım Becerikli isimli öğretmenimle beraber çok fazla okur ve tartıştık. Şu anda dolu dolu bir şeyler yapabiliyorsam onun sayesinde" diyerek öğretmenini minnetle anıyor.

Üniversiteyi birincilikle bitiren İçten Sayın, öğretmenlerinin de yönlendirmesiyle akademisyenlik yolunda ilerlemeye başlıyor. Bu nedenle Bilkent Üniversitesi Türk Edebiyatı bölümünde yüksek lisansına başlıyor. Ancak çeşitli sebeplerden dolayı akademik hayatı bırakıyor ve bazı ajanslarda reklam yazarlığı ve strateji kurma işlerini yapıyor. Ankara'nın en iyi



İçten Sayın

ajanslarında çalışan Sayın, ajans işinin pek kendisine göre olmadığını anlamasının ardından bıraktığını belirtiyor. Ajanslarda çalışmanın kendisine en büyük kazancı ise eşi Sinan Bey oluyor. İçten Hanım eşi ile çalıştığı ajanslardan birinde tanışma fırsatı yakalıyor.

Bir süre sonra ise Lafarge Dalsan'ın gazetedeki ilanını görüyor İçten Hanım. Aranılan özelliklerin yer aldığı uzun bir metin olduğunu söyleyen Sayın, okuduğu anda "Aaa, bu benim" dediğini anlatıyor. Armağan Daloğlu ile yaptıkları yaklaşık 4 ay süren uzun görüşmelerin ve sunumların ardından işi alıyor. Armağan Bey ile o dönemden itibaren kimyalarının çok tuttuğunu belirten Sayın, Reklam ve İletişim Sorumlusu olarak başladığı işine beş yılın sonunda Reklam ve İletişim Yöneticisi olarak devam ediyor.

Yoğun dönemlerde eve iş taşımak zorunda kaldığını söyleyen Sayın, özellikle Ulaş'ın doğduğu ilk zamanlar emzirme izni için saat 16:00'da çıktığında eve iş götürdüğünü belirtiyor. Eşi Sinan Bey eve gelene kadar Ulaş'la ilgilenen İçten Hanım, Ulaş'ın 1 yaşını doldurup kreşe başlamasının ardından işten arta kalan tüm zamanlarını Ulaş'la geçirdiklerini anlatıyor. Saat 18:30'da Ulaş'ı kreşten aldıktan sonra, yatma vaktine kadar çeşitli oyunlar oynadıklarını, Ulaş uyuduktan

sonra da ev işlerine ancak zaman ayırabildiğini söylüyor.

İçten Hanım Sinan Bey'e ilk günkü gibi aşık olduğunu söylüyor. Bu sene 6 Ağustos'ta sekizinci evlilik yıldönümlelerini kutladıklarını söyleyen İçten Hanım, aralarında sekiz yaş olmasının avantajına değiniyor, hayatında bütün taşların yerli

yerine oturmasını eşine borçlu olduğunu belirtiyor. Sinan Bey'in kendisinin hem eşi hem de öğretmeni olduğunu vurgulayan Sayın, "Eşim benim şansım" diyor.

Sinan Bey'in ev işlerinde nasıl olduğunu sordumuzda ise çok iyi olmadığını itiraf ediyor. Özellikle eşini mutfağa sokmama konusunda çok dikkatli davranan İçten Hanım, bir makarna yaptığında bile 3-4 kap kirlenmesi sebebiyle kendisinin yapmayı tercih ettiğini belirtiyor. Yemekle pek arası olmadığını söyleyen İçten Hanım, üç öğün kahvaltı yiyecek kapasiteye sahip olduğunu dile getiriyor. Sinan Bey'in sevdiği şeyleri yaptığını söyleyen Sayın, evlerinde bamyaya, pırasa ve enginarın pişmediğini, en çok kabak, patlıcan, patates, köfte gibi şeylerin kızartması yapıldığını anlatıyor.

Ancak Sinan Bey'in çok iyi bir baba olduğunun altını çiziyor. Aynı zamanda faturalarla ve ödemelerle hiç ilgilenmediğini de ekliyor. Onlar da Sinan Bey'in işi diyor. Kendi ifadesiyle iç işleri kendisinden, dış işleri ise Sinan Bey'den soruluyor.

İşten arta kalan zamanlarında Ankara'yı ve başka şehirleri gezmeyi sevdiğini söyleyen İçten Hanım, oğulları Ulaş doğduktan sonra açık hava gezileri yaptıklarını söylüyor. Ankara'da temiz hava alabilecekleri bir yer olan İncek'i tercih ettiklerini söyleyen İçten Hanım, hafta sonları genellikle buraya geldiklerini



Sayın Ailesi



İçten Sayın

belirtiyor. Ulaş'ın rahatça koşup eğlenebildiği bir yer olan İncek, Sayın ailesi için de rahatlatıcı bir özelliğe sahip. Özellikle alışveriş merkezlerine gitmekten uzak durduklarını söyleyen Sayın, evliliklerinin ilk zamanlarında eşi Sinan Bey ile kamp-lara çadır kurmaya gittiklerini, Ulaş büyü-dükten sonra da üçü beraber gidecek-le-rini belirtiyor. İçten Hanım'ın unutama-dığı tatili ise, hamileyken eşi ile beraber gittikleri Datça'da bulunan Yağhane isimli bir mekan. Her gün ayrı bir koyda denize girdiklerini söyleyen İçten Hanım, doğa, temiz hava ve çalışanların güler yüz-lü-lüğünün unutulmaz bir tatil yaşamalarına vesile olduklarını anlatıyor. Sinan Bey'in tutkularından biri olan zıpkınla balık tutma işini burada da yaptığını söylüyor İçten Hanım. Kendisinin eşlik edemedi-ğini, eşinin tuttuğu balıkları tek tek bırak-tırması sebebiyle de Sinan Bey'in artık onu yanında götürmediğini anlatıyor.

Sinan Bey'in dart oynamayı çok sev-diğini söyleyen İçten Hanım, eşinin ken-disine de sevdirmeye çalıştığını ama olmadığını anlatıyor. "Ben çok sıkıldım, bir yuvarlağı isabet ettirmek bana çok anlamsız geliyor" diyen İçten Hanım, tenisi ise kendisine eşinin sevdirdiğini ve uzun uğraşları sonucunda oynama-sını sağladığını anlatıyor. Eşiyle çok güzel vakit geçirdiğini söyleyen İçten Hanım, dönem dönem ayrı ayrı dışarı çıktıkla-rını da ekliyor. Kız arkadaşlarıyla özellikle Tunalı'da vakit geçiren Sayın, arkadaşla-ryla buluştuğunda Ktır'a gittiklerini ve bol bol sohbet ettiklerini dile getiriyor.

Konuşmamıza devam ettikçe İçten Hanım'ın marifetleri de yavaş yavaş ortaya çıkıyor. Bunlardan bir tanesi de yazar özel-liği. Edebiyata olan yoğun ilgisi nedeniyle yüksek lisansını bu alanda yapan İçten Hanım, her ne kadar akademik kariyerine devam edememiş olsa da, edebiyata olan

Edebiyata olan yoğun ilgisi nede-niyle yüksek lisansını bu alanda yapan İçten Hanım, her ne kadar akademik kariyerine devam edeme-miş olsa da, edebiyata olan ilgisini hiçbir zaman kaybetmemiş.

ilgisini hiçbir zaman kaybetmemiş.

Kitaplığında 1000'den fazla kitap bulunan Sayın'ın en büyük tutkularından biri kitap okumak. Ulaş olsa bile kitap okumaya mutlaka vaktini ayırdığını belir-tiyor. Tüm bunların yanında Ulaş için küçük öyküler yazıyor. Ulaş doğmadan önce de çocuklar için küçük öyküler yaz-dığını söyleyen İçten Hanım, oğlu doğ-duktan sonra da bu tutkusundan vaz-geçmemiş. Yazdığı öyküleri pedagoga gönderen Sayın, pedagog onayladıktan sonra öyküleri Ulaş'a okuyor. "Yani elimde pedagogtan onaylı bir sürü öykü var" diyen İçten Hanım, bunları toparlayarak yayınlanmasını istiyor. Ulaş'ın büyüdü-ğünde annemin yazdığı öyküler diyerek hatırlayabileceği güzel bir anı olmasını da isteyen Sayın, aynı zamanda taze bir blog yazarı olduğunu da belirtiyor. Ulaş'ın doğumunun ardından blog yazmaya baş-layan İçten Sayın, anne olmanın getirdiği heyecanın kendisini yazmaya ittiğini anla-tıyor. Sitesinde Ulaş ve eşi ile geçirdikleri anları ve tecrübeleri paylaşan Sayın, tüm annelerin yaşadıkları heyecanları, üzün-tüleri, mutlulukları paylaşma amacıyla olduğunu belirtiyor.



Alçıkart herkesi kucaklıyor...

80. yılımız kutladığımız 2012 yılının son çeyreğinde **ALÇİM** Dergisi aracılığıyla sizlerle tekrar buluşabilmenin sevincini yaşıyorum. Öncelikle herkese selamlar.

Rekabetin artık her alanda olduğu aşîkâr. Eskiden ürününüzün kaliteli olması ve fiyatınızın makul seviyelerde olması satış için yeterli olmaktadır. Fakat günümüzün rekabet koşulları çok daha değişken. Artık şirketinizin ürettiği ürünler ne kadar kaliteliyse bile, son kullanan müşteriye ulaşmaya kadar geçen sürede tüm ara kademelerinde aynı seviyede kaliteli olması gerekiyor. Siparişi alan elemanınızdan, fabrikada yüklemeyi yapan işçinize kadar, telefonda iyi günler diyen resepsiyonistinizden, irsaliye kesen sevkiyatçınıza kadar kaliteli olması gerekiyor. Tüm bunlar toplam kalitenin sonucu müşteri memnuniyeti demek. Müşterilerinizi ne kadar çok memnun edebiliyorsanız, o kadar başarılı oluyorsunuz.

Günümüz rekabet koşullarında mevcut müşteriye elde tutabilmek, yeni müşteri ve pazarlar elde etmekten çok daha zor hale geldi. Bu nedenle artık şirketler pazarlama bölümlerine çok daha fazla kaynak ayırmak zorunda kalıyorlar. Birçok firma sadakat sistemlerini kullanarak mevcut müşterilerini memnun etmeye çalışırken, aynı zamanda yeni müşteriler ve yeni pazarlar elde etmeye çalışıyorlar.

Bizim şirketimizde tüm bu toplam kalite unsurlarından sadece biri olan sadakat sistemi için Alçıkart puan ve ödeme sistemini müşterilerimizin hizmetine sunuyoruz. 02 Mayıs 2012'de 1. yılını tamamlayan Alçıkart puan ve ödeme sistemi, tek başına bir sadakat sistemi değil, Alçıkart puan ve ödeme sistemi tüm paydaşlarını kucaklayan ve herkesin memnun olmasını hedefleyen bir sistemdir. Amaç müşterilerimizin Lafarge Dalsan ürünlerini kullanırken aynı zamanda hem hediye kazanabilmeleri hem de yeni bir ödeme

şekliyle ödemelerini yapabilmeleri. Tüm Alçıkart paydaşlarına kazandırmayı hedefleyen sistemimiz ile bayilerimiz risksiz satış yapabilirken, bayi müşterilerimizde daha uygun koşullarda ödeme şansına sahip olabilmekteler. Alçıkart puan ve ödeme sistemi Türkiye'nin önde gelen bankalarının desteğini de alarak sektörümüze yeni bir finans getirmiştir.

Amacımız müşterilerimizle ortak payda da buluşabilmek. Rekabetin yoğun olduğu günümüzde bayilerimize ve bayi müşterilerimize hem finans yönünden hem de promosyon yönünden destek olabilmek. Bu vesile ile sistemimize ilgi gösteren tüm üyelerimize ve sistemimizi kucaklayan tüm bayilerimize ve özveri ile çalışan tüm çalışma arkadaşlarımıza sektöre böyle faydalı bir uygulamayı kazandırdıkları için teşekkür ederim.

Tekrar buluşmak dileğiyle. Hepinize iyi günler.



Mimarlar Odası Denizli Şube Başkanı Cüneyt Zeytinci:

“Marka kentiz” demeyeyle

“marka kent” olunmuyor...

Onur Türk

1960 Denizli doğumlu olan Cüneyt Zeytinci, 27 yıllık mimarlık yaşamında önemli çalışmalar yürütürken, Mimarlar Odası’nda aldığı görevlerle de Denizli’de mimarlık mesleğinin gelişimi ve sorunları konusunda önemli sorumluluklar üstleniyor.

İlk, orta ve lise eğitimimi Denizli’de tamamlayan Zeytinci, 1984-85 öğretim yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesinden mezun olarak mesleğe adımını atıyor. Zeytinci, 1987 yılından bu yana kendi ofisinde Serbest Mimar olarak çalışıyor. Evli ve 1 çocuk babası olan Zeytinci’nin adeta ikinci ailesi de Denizli’deki meslektaşlarıyla oluşturduğu birliktelik oluyor. Zeytinci, 1985 yılında mezun olduktan sonra Mimarlar Odası ile tanıştıktan bugüne, Denizli Mimarlar Odası ailesinin içinde yer alıyor.

Denizli Mimarlar Odası Başkanı Cüneyt Zeytinci, bizlere mimarlık mesleği, Denizli Mimarlar Odası ve kentin mimarisi konularında önemli bilgiler verirken, ilk olarak Denizli Mimarlar Odasında yürüttüğü görevler hakkında şunları söylüyor:

“27 yıl süregelen Mimarlık yaşamımda, Mimarlar Odası Denizli

Temsilciliği ve şube yönetim kurullarında farklı dönemlerde, Sayman, Başkan Yardımcısı, Sekreter üye olarak çalıştım. 1995-1997 yıllarında, Denizli Şubesi 2. dönem yönetim kurulunda, Şube Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev aldım”.

2008-2012 yılları arasında, 2 dönem TMMOB Mimarlar Odası 41. ve 42.dönem, Denetleme Kurulu üyesi olarak görev yaptığımı ifade eden Zeytinci, bu süreçte 4 yıl Mimarlar Odasının farklı şube ve birimlerinde denetleme amacı ile bulunduğunu söylüyor. “Bu nedenle, Türkiye’nin farklı bölgelerinde Mimarlar Odasının Şube ve birimleri ile diyaloglarımız oldu, anılarımız ve dostluklarımız oluştu” diyerek de mesleki yaşamında oluşturduğu dostluklardan duyduğu memnuniyeti de bizlerle paylaşıyor.

Denizli Mimarlar Odası hakkında önemli bilgiler veren Cüneyt Zeytinci, Mimarlar Odası Denizli Şubesinin

bugün 300 üyesi olduğunu belirtirken, “Şubemize kayıtlı 160 adet serbest çalışan, büro tescil belgesi alan üye vardır. Denizli’de mevcut serbest çalışan mimar oranı Mimarlar Odasının diğer şubeleri arasında yüksek bir orandır” diyor.

Mimarlar Odası Denizli Şubesi olarak geçtiğimiz süreçte önemli çalışmalar gerçekleştirdiklerini ifade eden Zeytinci, şunları söylüyor; “Mimarlar Odası Denizli Temsilciliği önderliğinde, meslek odaları ve sivil toplum örgütlerinin geniş katılımı ile 1990 yılında düzenlenen “Pamukkale Beyaz Kalsın” sempozyumu ile, Pamukkale’de bugüne uzanan yol haritası çizilmiştir. İlk Kez bu sempozyumda Ören Yeri üzerindeki otellerin kaldırılması gündeme gelmiştir. O gün çok insana hayal gibi gelen bu düşünce, zaman içerisinde gerçek olmuştur. Ören yeri üzerinde mevcut olan bütün konaklama tesisleri yıkılmıştır.

Pamukkale Ören yerindeki Otellerin ilk yıkımı yine Mimarlar Odası Denizli ve Antalya Şubelerinin birlikte düzenlediği “Pamukkale’den-Patara’ya” panelinin sonunda, katılımcılar ve yerel yöneticiler ile birlikte gerçekleştirilmiştir. Pamukkale-Hierapolis’in korunması için başta Mimarlar Odası, bütün odaların ve sivil toplum örgütlerinin gösterdiği olağanüstü çaba, koruma ve çevre bilinci yaratma konusunda kamuoyu oluşturma ne kadar önemli olduğunun bir göstergesidir.”

Eski Denizli Evleri ve Kimliği Değişen Kentler... Eski Denizli evlerinin çoğu tamamen yeşilin içerisinde olup iki katlı evlerden meydana geliyordu. Zemin katında bahçe ile doğrudan bağlantılı,



Cüneyt Zeytinci

Mimarlar Odası Denizli Şube Başkanı Cüneyt Zeytinci başarılı bir mimar ve aynı zamanda Denizli’de mimarlığın gelişimini adına yürüttüğü çalışmalarla tanınıyor.

hayat ya da taşlık, mutfak, hamam, kiler, depo gibi hizmet alanları yer alıyordu. Evlerin en önemli özelliklerinin hayatlı açık sofalı olmaları olduğu söylenebilir. Denizli evlerinde koyu bir mahremiyetin ortaya çıkardığı kafes gibi mimari elemanlar, harem ve selamlık gibi kadın ve erkeklerin ayrı kullandıkları mekanlar yer almıyordu.

Konutların biçim, büyüklük ve görkemi ile kullanıcılarının ekonomik gücü arasında belirgin bir ilişki bulunmazken, Denizli evinin tipik özelliğinin; tarımsal üretimle ilgili işlevlerin, konutta yoğun olarak yer alması olduğu söylenebilir. Bu evlerde ailenin gereksinimi için, sebze ve meyve yetiştirmeye yetecek ölçüde bir bahçe de bulunuyordu.

1888 demiryolunun Denizli'ye ulaşması, kentte ekonomik olarak bazı değişmelere neden oluyor. Kent, artık yeni bir döneme giriyor. Ticaret ile uğraşan yerli halk, demiryolunun ortaya çıkardığı ekonomiden olumsuz etkilenirken, ekonomideki bu değişim konut biçimine yansıyor. Bu geleneksel konut yapısının değişmesinden daha çok, bahçesiz veya daha küçük bahçeli, yola daha bağlı yeni yapıların yapılmasına neden oluyor.

Geleneksel Denizli evi, 1950'lere kadar, plan şeması, yapım teknolojisi ve kullanılan malzemeler yönünden büyük ölçüde varlığını sürdürüyor. 19. yy başından itibaren kentin sosyal ve ekonomik hayatında ortaya çıkan canlanma, geleneksel Denizli evlerinde bazı değişmelere neden oluyor. Evlerin tarımsal nitelikleri azalmaya başlarken, Kentin yeni gelişen bölgelerinde yapılan evler, bahçesiz, sokağa açılan ve plan şeması çok sade yapılar halini alıyor. Bu evler, Denizli'ye gelen Levanten Mimari'nin benzerleridir. Yeni evlerde Denizli evi cephesinde olmayan süs kemerleri, pencere süslemeleri gibi dekoratif elemanlar ortaya çıkmaya başlıyor.

Söyleşimiz esnasında Denizli'nin mimari özellikleri ve Eski Denizli Evleri hakkında konuştuğumuz Denizli Mimarlar Odası Başkanı Cüneyt Zeytinci, geleneksel Denizli Mimarisinin bugüne taşınmadığını söylerken, "Denizli de eski bir sokak dokusunu koruyamadık. Bunda 1975 depreminin yol açtığı yıkımın, uygulanma aşamasında olan imar planına zemin hazırlamasının da rolü oldu. Bu imar planlarının her biri kat yükseltme, yoğunluk artırma, geniş yollar

açma şeklinde birer yıkım planı olarak uygulandılar. Bugün elimizde kültürel miras olarak çok az tekil örnek yapı kaldı" diyerek konu hakkındaki görüşlerini bizimle paylaşıyor.

Kent Kimliği, Kimliksiz Kentler Ve Kentlilik Bilinci... Söyleşimizde kent kimliğinin önemine dikkat çeken Zeytinci, bu kimliğin uzun bir zaman dilimi içinde biçimlendiğini ifade ediyor. Zeytinci, kentin coğrafi içeriği, kültürel düzeyi, mimarisi, yerel gelenekleri, yaşam biçimi gibi niteliklerin kente biçim verdiğini dile getiriyor.

Kentlilik bilincinin gelişmesi için ise, ortak bir kentte yaşamak yeterli bir özellik olmadığını vurgulayan Zeytinci, şunları söylüyor: "Bir kentte yaşayan insanların yaşadıkları kente karşı ait olma duygusu taşımaları ise o kenti korumaları, geliştirmeleri, kentin imarı ve yönetimine katılmalarıyla mümkün olabilmektedir. İnsanlar kendilerinin içinde oldukları olguları daha kolay sahiplenmektedirler. Kentlilerin kentine sahip çıkabilmeleri için kenti algılamalarının doğru olması gerekmektedir. Başka bir ifade ile kentlilik bilinci, kente yaşayanların var olan değişik kimliklerinin yanı sıra bir de içinde yaşadıkları kentle özdeşleşebilen bir kimliğe sahip olmalarıdır."

Zeytinci, dünyada yaşanan ekonomik ve teknolojik gelişmelerin, beraberinde hızlı bir kentsel değişim ve dönüşüm sürecini de ortaya çıkardığını ifade ederken, "Bu süreçte ülkemizde uygulanan politikalar, plansız, alt yapısı olmayan ve sağlıksız kentsel çevreler içeren, kimliksiz kentleri ortaya çıkarmıştır. Bu durum, insanların fiziksel, sosyal, kültürel ve psikolojik ihtiyaçlarının

karşılanmamasına neden olmaktadır" diyor.

"Kentlerimiz yıkılıyor ve yeniden yapılıyor. Geleneksel kent dokusu yıkıma uğruyor. Kentler özgün, gerçek kimliklerinden uzaklaşıp, yeni bir kimliğe bürünüyor. Bu gidişten binlerce yıllık tarihi geçmiş olan kentlerimiz bile kurtulmuyor. Hiçbir kentin, kendine özgün, kendine has özelliği olan, tarihi dokusu, sosyal bir sokağı kalmadı" diyen Zeytinci, son 40 yılda çok yoğun bir göç alan ve hızlı bir endüstriyel gelişmeyle karşılaşmış olan Denizli'nin de geleneksel dokusundan pek çok şeyin kurtarılmadığını belirtiyor.

Kentlerin kimliklerini kaybettiğini, kentlerin birbirine benzemek için yarışmaya başladığını söyleyen Zeytinci, "Gittiğiniz her kentte aynı tip binalar, yollar, toplu konutlar, aynı tip alt ve üst geçitler, aynı tip alışveriş merkezleri.. hepsi birbirine benzemeye başladı" diyerek tespitlerini bizimle paylaşıyor.

"Marka Kentiz' Demeyle 'Marka Kent' Olunmuyor..." "Kimlikli kent olmak, bizde sıkça görüldüğü üzere yerel yöneticilerin çıkıp da, biz 'marka kentiz' demeleriyle olmuyor." Diyen Cüneyt Zeytinci, yerel yönetimlerin, daha çok ziyaret edilmesini istiyor ve kayda değer ürünlerinin olduğunu düşünüyorsa, bunu belli bir plan dahilinde pazarlaması gerektiğini ifade ediyor. Zeytinci, "Zaman içerisinde değerlerini koruyabilen kentler, sahip oldukları ürünleri rakiplerinden daha yüksek fiyata arz etme olanağına sahip olurlar" diyor.

Bir şehrin marka olabilmesi için yararlanabileceği ana unsurdan en önemlisinin kültürel miras olduğunu ifade eden



Zeytinci, geçmiş nesillerden miras yoluyla edinilen, insan eliyle yapılan her şeyin ve doğal yapının korunması gerektiğini söylüyor. Zeytinci, şehirlerin planlanırken buna dikkat edilmesi gerektiğini vurguluyor.

“Denizli İçin Bu Kadar Çok Kimlik Sakıncalı”... Denizli’nin mimari kimliği ve özellikleri hakkında da görüşlerini ifade eden Zeytinci, şunları söylüyor; “Denizli’ye baktığımızda tarih, tarım, sanayi, tekstil, turizm, termal kent gibi pek çok kimlik görüyoruz. Kentin bu kadar çok kimliğinin olması, bu kimliklerin birbirleri ile çatışması sonucunu doğurması açısından doğru değildir. Denizli için bu kadar çok kimlik taşımak çeşitli açılardan sakıncalar oluşturmaktadır.”

Bir şehrin marka olması için bir değeri olması gerektiğini söyleyen Zeytinci, Denizli’nin de aslında başta traverten olmak üzere pek çok değeri olduğunu ifade ederken, Denizli hedefini belirlemek zorunda olduğuna dikkat çekiyor. Zeytinci, “İnsanlar gibi şehirlerin de bir hedefi var ve buna göre stratejilerini belirliyorlar. Kimi turizm potansiyelini kullanıyor, kimi başka değerlerini. Denizli de stratejisini belirlemek durumundadır. Endüstriyel taban mı korunacak, var olan avantajlar mı değerlendirilecek, salt turizmden sağlık turizmine mi geçilecek?

Kısacası Denizli’nin marka şehir olması için pek çok artıları var. Önemli olan tüm şehrin bunu istemesi ve bunun için çaba göstermesi. Marka şehir olmak için bütün şehrin el ele vermesi, valilik, belediye, üniversite, odalar ve meslek grupları ile sivil toplum örgütlerinin ortak hareket etmesi gerekmektedir.”

Daha Yaşanabilir Bir Dünya İçin Sürdürülebilir Mimarlık... Dünyada, doğal kaynakların zarar görmeye başlaması, çevre kirliliğinin hızla artması ve bunların insan hayatını tehdit etmeye başlaması sonucunda sürdürülebilirlik kavramı ortaya çıktığını ifade eden Cüneyt Zeytinci, 1980’li yıllarda hızlı gelişme sürecinin sonucunda sağlık, doğal kaynaklar ve çevre konularında sürdürülebilirlik kavramı önem kazanmaya başladığını belirtiyor.

Sürdürülebilirliğin ekonomi, turizm, sağlık, mimarlık gibi pek çok alanda karşımıza çıkmakta olduğunu vurgulayan Zeytinci, kaynakların kullanımı, bunların insan ve çevre üzerindeki etkileri, sebep



olacakları sorunların küresel ölçekte düşünülmesi ve uygulanması gereken bir konu olduğunu belirtiyor.

“Binaların insan hayatındaki yerini ve önemini düşünecek olursak, ayrıca yerküreye etkilerini de göz önüne alırsak mimarlık alanında sürdürülebilirliğin önemini daha iyi anlayabiliriz. Sürdürülebilir mimarlık gelecek kuşakların daha iyi bir çevrede yaşaması için gereklidir. Bizim yararlandığımız olanaklardan, gelecek kuşakların da yararlanmasına olanak sağlayacak şekilde tasarım yapmayı gerekli kılmaktadır.”

Sürdürülebilir mimarlığın, üretim, yapım ve kullanım sürecinde bir yapının enerji tüketimini azaltmayı, çevreye yaydığı kirliliği minimuma indirmeyi, doğal kaynakların da tükenebileceğinin farkına vararak bu kaynakların kullanımında özen gösterilmesini hedeflediğini belirten Zeytinci, doğal kaynakları tüketmeden insanların konforunu sağlayacak, ekolojik dengeyi bozmayacak tasarımlar

yapılmasında mimarların büyük sorumlulukları olduğuna dikkat çekiyor.

Zeytinci, mimarların ve mühendislerin bu konuda önemli bir role sahip olduklarını belirtirken, mimarların ve mühendislerin binanın tasarım sürecinde yapım aşamasından kullanımına hatta yapının ömrü tükendikten sonra yıkımı ve tekrar kullanım aşamalarını ve bütün bu aşamalarda çevreye verilecek zararı göz önünde bulundurarak tasarım yapmaları gerektiğini ifade ediyor.

Dünyadaki enerji tüketiminin yaklaşık % 50’si binalar tarafından harcanmakta olduğunu belirten Zeytinci, konu hakkında şu görüşleri dile getirerek sözlerini tamamlıyor:

“Gelecek kuşaklara da bizim yaşamakta olduğumuzdan daha iyi bir yaşam sağlanması için hem tasarımcıların hem kullanıcıların sürdürülebilirlik konusunda desteklenmesi ve bu konuda bilinçlendirilmesi sağlanmalıdır.”



"Mimarlık Sevgilim" adlı kitabıyla mesleğine duyduğu tutkuyu gösteren, Büyük Sinan Ödülü'nün sahibi, birikimlerini gelecek nesillere aktarmak için bir vakıf kuran, Ankara'nın en önemli yerleşme alanlarından biri olan Or-An sitesini kuran, Türkiye'de ve dünyada ilklere imza atarak bizlere yüzlerce eser bırakan bir üstat Şevki Vanlı... Ölümünün üçüncü yılında saygı ve hürmetle andığımız Vanlı, bu sayıda konuğumuz oluyor.

Mesleğine aşık

bir mimar: Şevki Vanlı

Şeyda Bafra

29 Temmuz 2008 tarihinde kaybet-tiğimiz, çalışmayı ve üretmeyi yaşa-mının tam ortasına koyan, mimarlık için yaşayan, onun için düşleyen, konuşan, tartışan ve yazan Şevki Vanlı, 1926 yılında Konya'da doğdu. Galatasaray Lisesi'nin ardından Floransa Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'ne devam eden Vanlı, 24 Şubat 1954'te burada doktorasını tamamladı. Şevki Vanlı kendisiyle yapılan bir röpor-tajda eğitimi ve mimar olmaya karar vermesiyle ilgili şunları söylüyor: "Okul yalnızca kitaplardan ibaret değildir. İnsanın kimliğini belirleyen şeylerden biri de gelişmiş bir ortamda yaşama-sıdır. Galatasaray'da okurken özellikle Türk hocalarımı çok sevdiğimi söyleyebi-lirim. Onların etkileri bendedir hala. Ne bulursam okuyan bir çocuktum. Elime ne geçerse... Mimar olan amcamın birkaç kitabı ve dergisi vardı. Onlara bakarken ben de mimar olmaya karar verdim".

Eğitiminin ardından "Çorbada tuzum olsun" diyerek, uygulamalarını kendi ülkesinde yapmak amacıyla Ankara'ya döndü. Bir yandan serbest mimarlık işle-rine devam eden Vanlı, bir yandan da dönemin ünlü siyasal dergisi Forum'da yazmaya başladı. "Mimarlık" dergi-sinin 344. sayısında yayınlanan Prof. Dr. İlhan Tekeli'nin Şevki Vanlı ile ilgili yaz-dığı yazıda, Vanlı'nın Forum ile olan iliş-kisini şu cümlelerle anlatıyor: "27 Mayıs 1960 müdahalesi sonrasında Forum Dergisi konusundaki ilginin düştüğü, Forumcuların parçalandığı bir dönemde derginin yayınının sürdürülmesi konu-sunda, Şevki Vanlı'nın çaba gösterdiğini ve fedakarlık yaptığını öğrendiğimde,



onun Forum'la olan ilişkisinin ne kadar derin olduğu fark etmeye başladım".

İlerleyen yıllarda Şevki Vanlı, Türkiye'deki ilk uydu kent projesi olan Or-An sitesinin kuruculuğunu yaptı. "Vanlı, düşlerin heyecanlı adamıydı ve hızlı bir girişimciydi" diyen yakın arka-daşı Doğan Hasol, konuyla ilgili olarak bir mülakatında şunları söylüyor: "Her zaman girişimi yapar, sorunların kendiliğinden ya da zaman içinde yapılacak müdaha-lelerle çözüleceğini, olanakların sonuna kadar zorlanması gerektiğini düşünürdü.

Dünyada ancak büyük finansman gücü olan şirketlerin oluşturduğu uydu kentler, Türkiye'de belli bir birikimi olmayan bir mimar tarafından gerçekleştirilmiş olacaktı.

Or-An (Orta Anadolu) uydu kent yerleşmesi fikri de bir bakıma böylesi bir girişimciliğin ürünü olarak doğmuştu. Ankara'nın dışında, Çankaya'nın bile Ankaralıların uzak sayıldığı bir dönemde 7 milyon metrekare alanda 7 bin konut ve tamamlayıcı tesisler... Girişimi çok ortaklı Or-An İnşaat A.Ş. gerçekleştirecekti; grubun başında ise Şevki Vanlı vardı".

Şevki Vanlı'nın Türkiye'de bir ilk konumunda olan projesi ne kadar heyecan verici olsa da bir süre sonra imarla ilgili ve mali sıkıntılar baş göstermeye başladı. İrfan Tekeli, o dönemi şu cümlelerle anlatıyor: "Bu girişim geliyordu, bir mucize olurdu. Dünyada ancak büyük finansman gücü olan şirketlerin oluşturduğu uydu kentler, Türkiye'de belli bir birikimi olmayan bir mimar tarafından gerçekleştirilmiş olacaktı. Tabii mucizeler öyle sık sık gerçekleşmiyor. Öncelikle Türkiye'nin imar ve yapı izin mevzuatı tek tek yapılan yapılarla büyüyen kentler için gelişmişti. Bu mevzuat toplu konut yapımına uygun değildi, pratikte önemli zorluklar yaratıyordu. Muhtemelen girişimin başında Şevki Vanlı gibi zor koşullarda var olmayı becerebilen ve bunun psikolojik gerilimlerini taşıyabilen bir kişi olmasaydı şirket batardı. Şevki Bey şirketin yapısını değiştirerek söz verdiği yapıların gerçekleştirilmesini, ilk başta tahayyül ettiği standartlarda olmasa da gerçekleştirebildi. Or-An dolayısıyla Şevki Bey'in taşıdığı psikolojik yükün ne kadar yüksek olduğunu biliyorum".

Bir yandan bu projeyle ilgilenen Vanlı, öte yandan başka projelerle mimarlık çalışmalarını sürdürdü. Mimarlar Odası'nda 1959-1969 yılları arasında genel sekreterlik, başkanvekilliği, yönetim kurulu üyeliği gibi çeşitli görevlerde yer almasının yanı sıra, Ersen Gömleksizoğlu ile mimarlık çalışmalarını yürüttü. Bu mimari ortaklığın sonucu olarak Ulusal Mimarlık Ödülleri'ni kazanan Merkez Bankası Bursa Binası ve Tandoğan Öğrenci Yurdu gibi yapıları tasarladı. Ankara'nın Tandoğan bölgesinde Milli Savunma Bakanlığı için tasarladığı; 1966 ile 1967 yıllarında inşa edilen Tandoğan Öğrenci Yurdu, bu anlamda Türkiye mimarlık tarihinin önemli bir örneğidir. Ayrıca 1968'de birincilik ödülü kazandığı, Ankara Milli Kütüphane Yarışması da yine bu döneme rastlıyor.

Şevki Vanlı 1980'li yıllarda gittiği

Cezayir'de Ulusal Kültür Merkezi'nin proje yarışmasını kazanarak, büyük bir kompleksin planlama işini aldı. Yaşamında önemli bir dönüm noktası olan bu iş, ne yazık ki 1985 yılında petrol fiyatlarının düşmesine bağlı olarak Cezayir'de sorunların oluşmasına neden oldu ve Şevki Bey'in bu büyük projesi tamamlanamadı. Yine Şevki Vanlı, Cezayir'den Prof. Dr. İlhan Tekeli'nin terimiyle "yükü miktarda" bir parayla döndü ve kuracağı "Şevki Vanlı Mimarlık Vakfı"na kaynak sağladı. O günleri Doğan Hasol şöyle anlatıyor: "Düşlerinin sonu yoktu... 673 hektarlık alandaki çiftlikte (Erkeksu Çiftliği) kuracağı tesisler Vakfı parasal olarak besleyecekti ve bunların yapımı, Vanlı'ya dilediği gibi mimarlık yapma özgürlüğü sağlayacaktı. Artık, işveren de mimar da kendisiydi. Burası Ankara'nın rekreasyon merkezi olacaktı. Girişim, aynı zamanda bir mimarın Ankara'ya yeni bir yaşam biçimi önerisiydi. Golf ve tenis kulüp yapıları, golf sahası, binicilik tesisleri, manej ve otel ileride daha da gelişecek kompleksin



Mimarlar Odası'nda 1959-1969 yılları arasında genel sekreterlik, başkanvekilliği, yönetim kurulu üyeliği gibi çeşitli görevlerde yer almasının yanı sıra, Ersen Gömleksizoğlu ile mimarlık çalışmalarını yürüttü.



yapılarıydı”.

Prof. Dr. İlhan Tekeli'ye göre Şevki Vanlı'nın vakfı kurmasındaki amaç; Türkiye'deki mimarlık düşüncesinin ve beğenisinin gelişmesine öncülük etmek. Tekeli; Vanlı'nın bu konuda üniversitelerin eğitim programlarının bu bakımdan öğrencilere yeterli heyecanı veremediğini söylediğini belirtiyor. Tekeli, Erkeksu Çiftliği için şunları söylüyor: “O yıllarda Türkiye’de STK’lar yeni bir heyecan rüzgarı estirmişti. Ben de Tarif Vakfı’nın kurucu başkanı olarak bu konuda belli bir deneyim sahibi olmuştum. Konuşmamız sırasında bu tür STK’ların temel sorununun düzenli kaynak akışını sağlamak olduğu üzerinde durduğumu hatırlıyorum. Şevki Bey de kendisinin bu düşüncede olduğunu söyleyerek Erkeksu Çiftliği’ni bu amaçla aldığını, burada oteliyle, golf alanlarıyla, tenis kortlarıyla, menajerleriyle bir toplumsal kulüp oluşturacağını belirtti. Ankara için hafta sonu dinlenme alanı işlevini görürken, okul ve konutlarıyla önemli yeni bir merkez olacaktı. Bu girişimin getirileri ve toprak üzerindeki değer artışları da Şevki Vanlı Mimarlık Vakfı’nın akarını oluşturacaktı. Şevki Bey tüm birikimini bu projesini gerçekleştirmeye yatırdı. Oteli ve kulüpleri oluşturdu. Ankara’dan yeterli ilginin doğmasını sağlayacak bir işletmenin geliştirilmesinde sorunlarla karşılaştı. Şevki Bey bir kez daha kaynağına göre çok daha büyük bir tahayyüle sahip olmanın sorunlarını yaşamaya başladı. Erkeksu Çiftliği’nin yaşamının son gününe kadar Şevki Vanlı Mimarlık Vakfı’nın akarı haline gelmesi için uğraş verdi”.

Bütün bu girişimlerin yanı sıra Vanlı, serbest mimarlık çalışmalarını sürdürdü. “Her yeni projesi, bir dil birlikteliği, sürekliliği yerine yeni form arayışlarının ürünüydü” diyor Doğan Hasol. Soyut İşhanı, Gölbaşı İhracatçılar Birliği Sosyal Tesisleri ve Or-An Orman Apartmanı bu dönemin dikkate değer yapılarıdır. Çalışmalarına devam eden Vanlı, 1992 yılında 3. Ulusal Mimarlık Ödülleri kapsamında Mimarlar Odası’nın Büyük Ödülü’nü kazandı.

“Şevki Vanlı mimarlık için yaşadığı denebilir” diyor Doğan Hasol. “Temelde ticari görünseler de girişimleri hep mimarlık adınaydı. Bunlara, mimarlık yapabilmek uğruna yarattığı bahaneler diye de bakılabilir. Or-An projesine de, Erkeksu projesine de... Zaten, ikinci kitabının adı “Mimarlık Sevgilim”, onun dünyaya bakış açısını göstermiyor mu?

Mimarlık, gerçekten sevgilisiydi” diyerek Şevket Vanlı’nın mimarlığa duyduğu tutkuyu dile getiriyor.

Şevki Vanlı’nın ilerleyen yıllarda mimarlık adına çalışmaları büyük bir çaba ve hızla devam etti. Son yıllarda proje işi gelmediğinden yakındığını belirten Hasol, Vanlı’nın daha çok yazmaya yöneldiğini söylüyor. Vanlı bu çalışmalar sonucunda “20. Yüzyıl Türk Mimarlığı, Eleştirel Bakış” isimli bir eser oluşturdu. Son dönemde Rusya Federasyonu’nda 2008 Eylül’ünde gerçekleştirilecek olan T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı programı çerçevesinde Türk mimarlığının temsil edilmesi için kapsamlı mimarlık etkinlikleri düzenlenmesi üzerine çalıştı.

Yüzü aşkın çeşitli uygulanmış projesi olan, Türkiye mimarlığının önemli yapı taşlarından Şevki Vanlı, “40 yıldan fazla bir süreden beri gerçekleştirdiği evrensel değerdeki yapıtlarıyla, Türkiye’de mimarlığın gelişmesine katkılarda bulunan; proje çalışmalarının yanı sıra, son yıllarda kurmuş olduğu Vanlı Vakfı aracılığı ile mimarlık yayınları ve konferanslarıyla ülkedeki mimarlık eğitimine katkıda bulunan ve tüm mesleki yaşamını çağdaş mimarlığın Türkiye’de en iyi biçimde gerçekleşmesine harcamış” olduğu için Ulusal Mimarlık Sergisi ve Ödülleri’nde Sinan Ödülü’nü almaya değer bulundu.

Mimarlık için yaşayan bu büyük ustayı bizlere bıraktığı eserlerinden dolayı şük-



Şevki Vanlı’nın ilerleyen yıllarda mimarlık adına çalışmaları büyük bir çaba ve hızla devam etti. Son yıllarda proje işi gelmediğinden yakındığını belirten Hasol, Vanlı’nın daha çok yazmaya yöneldiğini söylüyor.

ranla anıyor ve kendisinin o çok sevdiği mesleği mimarlık için söylediklerini sizlere aktarıyoruz:

“Mimarın dili üç boyutludur. Anlatım, ışık ve gölge aracılığı ile olur. Mimari ancak yapısıyla, belki duvarlarla anlatılabilir. Gölge, bir iç varlığın dışa yansımaları ise, iç bir derinliktir. Duvardaki her köşe, her delik (boşluk) içerdeki derinliğin dışa vurumu olmalı. Gölge mimarlığın anlatım gücüdür. Her çizimin arkasında derinlik olmalı. Belki tasarım; derinliklerin düzenlenmesidir”.



“İnşaat sektöründe

birleşme olmalı”

Turgay Türker

Haşemoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Barış Haşemoğlu, şirketin bugünkü şekline 1982 yılından itibaren geldiklerini söylüyor. Üst yapı konusunda tecrübeli ve iddialı olduklarını belirten Haşemoğlu, Başbakanlık, Emniyet Genel Müdürlüğü, Bayındırlık Yapı İşleri, Devlet Su İşleri gibi pek çok projenin altından başarıyla kalktıklarını anlatıyor.

Haşemoğlu İnşaat'ın başarıları yalnızca inşaat sektöründe değil. Türkiye'nin en gözde tatil beldelerinden olan Antalya, Kemer bölgesinde turizm yatırımları gerçekleştirerek, ülke ekonomisine ve tanıtımına da katkıda bulunuyorlar. 1987 yılından beri turizm sektöründe yer aldıklarını belirten Haşemoğlu, burada bir otel ve tatil köyünün yanı sıra, kış turizmini de düşündüklerini belirterek, Ankara'nın Elmadağ ilçesinde faaliyet gösteren özel sınıf 4 yıldızlı bir otel yatırımı yaptıklarını söylüyor. Türkiye'nin en büyük sektörünün turizm olduğunu söyleyen Haşemoğlu, Güney Antalya turizminin bazı sıkıntıları olduğunu belirtiyor. Bunu fazla tesisleşme olarak açıklayan Haşemoğlu, “Çok fazla tesis ve çok fazla sayı olunca rekabetten dolayı fiyatlar aşağı düşüyor. Bu durumda ucuz tatil cenneti oluyorsunuz ve kaliteli turisti kaçırıyorsunuz” diyor. Ancak Haşemoğlu'na göre, Türk misafirperverliği ve hizmet kalitesinin yüksek oluşu, müşterilerin paralarının karşılıklarını alarak memnun ayrılmalarını sağlıyor.

Barış Haşemoğlu, Turizm Bakanlığı ve sektörün önde gelen kuruluşları arasında imzalanan “Turizm Meclisi” isimli yapı ile turizm sektöründe standartların oluşturulabileceğini ve sunulacak hizmet anlamında müşteri memnuniyeti açısından

önemli geri dönüşlerin bu şekilde sağlanabileceğini belirtiyor.

Ülkemizin en temel ihtiyaçlarından birisi olan enerji üretimi konusunda Haşemoğlu Grubu yenilenebilir enerji kaynakları başta olmak üzere stratejik öneme sahip birçok proje geliştirmiş ve geliştirmeye devam ediyor. Hidroelektrik santral yapan şirketin hali hazırda inşaatı devam Kayalık HES projesi yıllık ortalama 45 milyon kWh enerji üretim kapasitesine sahip. Haşemoğlu Grubu'nun Artvin'deki projesi de devam ediyor. Enerji sektörünün yaşayan, değişen ve ilerleyen bir sektör olduğunu söyleyen Barış Haşemoğlu, “Değişen şartlar ve yönetmelikler çerçevesinde sektördeki yerimizi sağ-

lamlaştırmak amacındayız” diyor.

Dünyadaki teknolojik gelişmeleri yakından takip eden şirketin telekomünikasyon alanında ilklerde imzası var. Türkiye'deki ilk Kablo TV altyapı işlerini yapan Grup, bu tecrübesini Türk Telekom'da telefon hatlarının bakım ve arızasını üstlenerek devam ettiriyor.

Pek çok sektörde bu gibi önemli işlerde yer almak ve altından başarıyla kalkmak Haşemoğlu Grubu'nun başarı sırrını merak ettiriyor bizlere. Bu sırrı Barış Haşemoğlu şöyle anlatıyor: “Varlığımızı sürdürmek adına bir başarı sergiliyoruz. İnşaat sektöründe ikinci jenerasyon olarak şunu söyleyebilirim: Pazar küçüldü, firmalar ise çoğaldı. Babalarımızın bu işi



Barış Haşemoğlu



yaptığı günlerdeki gibi yüksek kar marjlı bir sektörden bahsetmek mümkün değil. İnşaat sektörü çok daha mücadelecı bir pazar haline geldi. Biz de bu tür zorlukları ekarte ettikçe kendimizi daha başarılı buluyoruz. "Başarınızın sırrı nedir?" diye sorarsanız, size "kurumsal kaynak yönetimi" cevabını verebilirim. Bu konu üzerine sistemler oluşturarak, personele empoze etmeye çalışıyoruz. Neredeyse standartları oluşturma safhasında olduğumuzu söyleyebileceğim bu sistem ile 1-2 seneye kadar aldığımız işleri daha kaliteli ve daha kısa sürede bitirebileceğimizi söyleyebilirim. İyi planlama, hızlı ve kaliteli imalat inşaat sektörünün olmazsa olmazı duruma geldi. Bizler de çok kısa sürede, çok hızlı ve çok iyi şekilde iş yapmalıyız. Büyüğümüzün tecrübelerinden elbette fazlasıyla faydalandık. Onlar bizim için çok kıymetli kütüphaneler. Mesai arkadaşlarıma da ayrıca teşekkür ediyorum. Çünkü kurumsal kaynak planlamasının temellerini mesai arkadaşlarımızla beraber burada attık".

Haşemoğlu daha sonra inşaat sektörünün sıkıntılarından da bahsediyor. Haşemoğlu'na göre başta, devlet yatırımlarının az oluşu geliyor. "Kendiniz yaptığınızda hareket alanınız oluşuyor, ama kamu bütçesiyle yapılan inşaat işleri hem çok azaldı, hem de ihaleyi almak isteyen çok şirket var" diyen Haşemoğlu, rekabetin büyüklüğünden yakınıyor. İhalelerde ise aşırı düşük fiyat tekliflerinin kendilerini sıkıntıya soktuğunu söyleyen Haşemoğlu, her sektörde böyle sıkıntıların bulunduğunu söylüyor ve ekliyor: "Siz çok hesap-

kitap yapıyorsunuz. Ama aradan birileri sistemdeki boşluğu değerlendirerek ihalelere giriyor. Çok düşük fiyat teklifi veren firmalar işleri alıyorlar. Ancak işler bazen yarım kalıyor, bazen de geri dönüyor. Bu durumda da yapacak başka bir şey kalmıyor".

Haşemoğlu'na göre ikinci sıkıntı mesleki yeterlilikler. İçinde bulundukları Sivil Toplum Örgütleri ile bu konuya çok önem verdiklerini söyleyen Haşemoğlu, hem kendi personellerini eğittiklerini, hem de sektördeki diğer firmalarda yer alan personellere eğitim verdiklerini belirtiyor. "Dönem dönem personelimizi ölçme-değerlendirme kriterlerinden geçiriyoruz" diyen Haşemoğlu, sertifikalı personel çalıştırmaya özen gösterdiklerini söylüyor.

"Eskiden müteahhitlik para ve sermaye biriktirip yatırım yaptığımız bir meslekti. Ancak şimdi ya kendisini götürüyor ya da diğer yaptığımız yatırımlardan finanse etmek durumunda kalıyoruz" diyen Barış Haşemoğlu, Kamu İhale Kanunu'nda da öngörüldüğü gibi sektörde birleşme fikrini desteklediğini belirtiyor. Haşemoğlu'na göre bu konu artık bir zorunluluk. Ona göre, 10-15 sene önce 10 firma bir araya gelseydi, çok daha farklı yapılar yapılır ve çok daha farklı işlere girilebilirdi. "Ama ne yazık ki bir araya gelemiyoruz. Ortak hareket edebilme kültürümüz yok. Herkesin iş yapma, ticaret ve aile kültürü var. Bu tarz şeyleri bir araya getirip, bir tencerede yoğurmak çok kolay bir iş değil. Bizler de denedik. Ama yavaş yavaş olacağına inanıyorum. Yurtdışındaki örnekleri gözlemleyip tıpkı onlar gibi hızlı hareket etmemiz gerekiyor" diyor Haşemoğlu.

Haşemoğlu İnşaat'ın şu an gerçekleştirdikleri projelerden biri de Meclisin ek binası. İnşaatın durumundan da bahseden Barış Haşemoğlu, "Müteahhit ne çizmişse, biz onu yapmakla mükellefiz. İnsanlar çizimi de bizim yaptıklarımızı düşünüyorlar. Ama biz sadece uygulayıcıyız" diyor. Ek kompleksin eski binalara nazaran meclisin dokusundan farklı bir yapısı olduğunu söyleyen Haşemoğlu, ilk ve ikinci uygulamalarda yükseklikle ilgili kriterlerin olduğundan ama ek binada buna uyulmadığından bahsediyor. Bunun da arsa sıkıntısından kaynaklanabileceğini söyleyen Haşemoğlu, milletvekillerinin yeni odaları, konferans salonları, otopark gibi her türlü ihtiyaca cevap verebilecek nitelikte olan binanın çok kullanışlı olduğunun altını çiziyor.

Barış Haşemoğlu konuşmamızda çarpık kentleşme sıkıntısından da bahsediyor. Türkiye'nin hemen hemen her yerinde karşılaşılan bir sorun olduğunu söyleyen Haşemoğlu, Ankara'dan Birlik Mahallesi örneğini veriyor. Çankaya'nın çok yakınındaki bir semt olmasına rağmen, hak ettiği değeri bir türlü bulamadığını belirtiyor ve çarpık kentleşmenin kentsel dönüşüm yasası ile bertaraf edileceğini söylüyor. Kısacası "Çözüm yıkarak yeniden yapmak ve planlamak" diyor Haşemoğlu. "Çünkü ülkemizde arsa payı mevzuu çok fazla. Bir arsa sahibi ile en az yüzde 50-50 olmak üzere anlaşabiliyorsunuz. Halbuki yüzde 30-40 gibi değerler ortaya konulsa, çok daha güzel projeler ve yapılar ortaya çıkartabiliriz. Kentsel projeler ile bu oturacak diye düşünüyorum. Nihayetinde gelişmekte olan bir ülkeyiz".

Yeni yapılan binalarda site konseptinin ön plana çıktığını belirten Haşemoğlu, insanoğlunun en büyük ihtiyacı olan güvenlik nedeniyle sektörün hızla bu yöne kaydığını söylüyor. Günümüzdeki site anlayışının, eskiden olan mahalle kültürünü yansıttığını söyleyen Haşemoğlu, "Bir ev alırken, mahallesine bakardık, orada kimlerin oturduğu bizler için önemli bir kıstastı. Siteler de bizlere bu imkanı sağlıyor" diyor ve bu tür yeni yapılanmalar ve gelişmeler için henüz geç kalmadığımızı söyleyerek sözlerini noktalıyor.

Doğum yeri ve yılı: Bitlis - 1974

Burcunuz: Başak

Medeni durumunuz: Evli, 2 çocuğu var.

En son okuduğunuz kitap: Samizdat/Soner Yalçın

Tuttuğunuz takım: Fenerbahçe

Dinlemeyi çok sevdiğiniz müzik: Kulağıma hoş gelen her müziği dinlerim

Çaldığınız enstrüman: Gençliğimde okulun bando takımında kornet çaldım.

Eve usta geldiğinde ne hissedersiniz?:

Utanırım, kendi işimi kendim yaparım.

En son izlediğiniz film: Labirent

Hobiniz: Yüzme, su sporları, sinema

Fobiniz: Köpekbalığı

Uğurlu sayınız: 4

Yabancı dil: İngilizce, Almanca

Bizim paralar

başka ellerde



Yazı ve Fotoğraf: Can Mevlütoğlu

İzmir Nümismatik Derneği Başkanı Üstün Erke ile röportaj için Konak'taki tarihi handaki ofislerine girdiğimde bu denli detaylı bir tarih bilgisi ile karşılaşacağımı ummamıştım. Benim ve pek çok insanın zengin birer tarihi eser koleksiyoncusu zannettiği bu kişiler aslında birer tarih profesörü... Başka insanlar bir sikkenin kaç gram altın ya da gümüş içerdiği ile ilgilenirken, onlar aslında altından onlarca hatta yüzlerce kat daha değerli olan arka planındaki tarih bilgisi ile ilgileniyorlar. Hatta çoğu zaman o sikkenin kaç gram olduğunu sormuyorlar bile... Dernek binasına girdiğim ilk dakikalarda daha ben soru sorma fırsatı bulmadan kendimi derin bir tarihi sohbetin içinde buldum.

Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma ile yasalardan çok şikayetçisiniz, isterseniz buradan başlayalım. Nedir şikâyetiniz?

Geçenlerde İsviçre'de Künker diye bir firma yakın zamanda ölen Amerikalı bir koleksiyonerin aşağı yukarı 3 bin parçaya yakın altın ve gümüş paralarını müzayedeye çıkardı. Bu paralar 2. Süleyman'dan 2. Mahmut dönemine kadar olan dönemi

kapsıyordu. Ki daha önce de aynı koleksiyonere ait son 6 Osmanlı padişahına ait sikkelerin müzayedesini yapmışlardı. Kısacası bizim paramız her yerde var bir tek bizde yok. Neden? Çünkü yasak.

Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma hukukumuzla göre 36 tane Osmanlı padişahının son 6 tanesi, yani 1839'dan sonrası serbest. Son 6 padişahın bastırıldığı altın ve gümüş paralarının alım ve satımı serbest, zaten kuyumcularda satılıyor. Diğerleri tarihi eser kapsamına giriyor ve alım satımı yasak. Hâlbuki bir şeyin tarihi eser olması için ender bulunması gerekiyor.

Bu sefer ne oluyor; nümismatik açıdan kültür yok oluyor. Neden, çünkü kuyumcular esnaf, altın ya da gümüş paraların tarihi ile ilgilenmiyor, ne yazdığını da okuyup bilmedikleri için takı yapımı için eritip kullanıyorlar. Oysa yasak olmasa adam tarihi boyutu ile ilgilenecek, 500 lira eden bir parça belki bu sefer bin lira edecek.

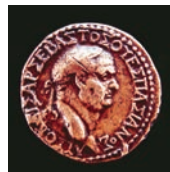
Bakın burada büyütülmüş Türk Koleji'nin koleksiyonundaki bir para var. Böyle iki gram 45 santimlik bir İzmir parası... 2. Mustafa'nın bastığı bir para... Hikâyesine gelince; bu Sakız Adası'nın Venedikliler tarafından işgali nedeniyle tekrar geri alınması için İzmir'de donanma hazırlanıyor. Bu donanma masraflarının ve savaş masraflarının karşılanması için nümismatik alanda Osmanlı'da üzerinde İzmir yazan ilk paradır. Başka

da yoktur yani. İşte bunu arkadaşımız İngiltere'den bir müzayededen aldı. Aşağı yukarı 5-6 bin Euro arasında bir fiyata mal oldu. Şimdi bu Künker'in müzayedesinde de aynı sikkeden bir tane vardı, 1700 Euro'dan alıcı buldu, içimiz gitti ama nasıl alacağız.

Sikkelerle ilgili yeterince araştırma yapılıyor mu?

Maalesef nümismatik bizde tarih bölümünün ve arkeoloji bölümünün sanki arka bahçesi gibi, bilim olarak kabul edilmiyor. Kesinlikle öncelikle kabul ettirmemiz icap eder ki; üniversitelerde neden İslami sikkeleri araştıran bir bölüm yok. Arkeologlar ancak Roma, Yunan ve Bizans hakkında bir takım eserler yazıyor. Mesela şimdi çıkacak olan dergimizde fetret devri denilen Yıldırım Beyazıt'ın çocukları arasında Anadolu'nun yeniden ihya edilmesi konusunda yaşanan mücadeleler dönemi var. Sonra 1. Mehmet olarak tahta geçecek olan Çelebi Mehmet'in bastırıldığı üzerinde mesajlar olan paralar var. Mesela diyor ki; esas olan benim, sikkede 'sahih' unvanını kullanmış. Benim koleksiyonumda da bu döneme ait aşağı yukarı 40 tane sikkelyi toplayabildim.

Mesela Osmanlı akçeleri ile ilgili bırakın bizlerden birisini şu Sırp Sloboda var, bunun annesi Macar Türk'ü... Ben kendisi ile tanıştım, yine Amerikalı bir koleksiyonerin sponsorluğunda Osmanlı akçelerinin tarihini yazdı. Hem de kalıp





farklılıklarını baz alarak 6-7 kitap halinde yayınladı. Dikkatinizi çekerim bunu yabancılar yapıyor. Biz ancak buradan kaçırılan paraları, işte arkadaşlarımızın paraları oldukça, denk geldikçe servet ödeyip satın alıyoruz. Kendi ülkemizde 5 liraya satın alabileceğimiz şeyi oradan 50 liraya alıyoruz. Şu parayı tartsan belki 300 liralık altın var, belki 500 lira versem alırım ama yurt dışından 13 bin lira vererek alınamıyor.

İzmir Nümismatik Derneği ne zaman kuruldu?

1996 yılında kuruldu. Ben kurucu üye değilim. Biz kurulduktan sonra dahil olduk. Ama bu dernek olmazdan önce 1968 yılında İstanbul'da kurulan Türk Nümismatik Derneği'ne de 1977 yılında üye oldum. 42 tane kitap çıkarıldı. Türk Nümismatik Derneği bülteni adı altında yayınlar çıkardılar. Şimdi nasipse biz de bu yıl İzmir Nümismatik Derneği Bülteni adı altında yayın hayatına geçeceğiz.

Nümismatik nasıl bir bilim dalı, neden ülkemizde hak ettiği akademik ilgiyi görmüyor?

Nümismatik, 18 tane bilim dalı ile iç içe... Bir bakıyorsunuz Roma sikkelerinde imparatorun büstünü görüyorsunuz, kıyafetini görüyorsunuz, erkekse sakal ve bıyık modelini, kadınsa başörtüsünü görüyorsunuz. Ondan sonra tarihte kaybolmuş heykeller, tapınaklar, bitkiler ve hayvanları görüyorsunuz.

Şimdi bir bakıyorsunuz, gerçek sultan, bey, kral neyse basanın hangi yıl bastığını görüyorsunuz. Bilinmeyen para basan insanlar çıkıyor, onların varoluşunu o para ispat ediyor. Dini şeyleri, dinsel törenlerini, sonra yazı şekillerini görüyorsunuz. Mesela bakıyorsunuz İlhanlı paralarının arkalarındaki betimlemeler Uygur alfabesi ile yazılmış. Oradaki bağlantıyı görüyorsunuz. Ondan sonra basılan paranın kalitesini görüyorsunuz. Maden kalitesini görüyorsunuz, yüksek ayar mı yoksa içinde tağşiş edilmiş, başka madenler

karıştırılarak değeri düşürülmüş mü, onu görüyorsunuz.

Türkiye'de bir sikke müzesi var mı?

Bu konuda bir alt yapı oluşturmaya çalışıyoruz. Bu konuda butik müzelere büyük önem veren ve pek çok alanda butik müzeler açan Konak Belediyemizden destek bekliyoruz. Onlara ait olan bir bina bedelsiz olarak bu işe tahsis edilebilir. Kültür Bakanlığı'nın elinde 81 ilde müzesi var. Bir heyet kurularak müzelerin depolarında duran sikkelerden sergilenmesi gerekenler ayıklanarak, böyle bir müze hayata geçirilebilir diye düşünüyoruz.

Hemen hemen hepsinin kendi koleksiyonu var. Koleksiyon yapmak bir kere neyle başlıyor?

Para koleksiyonu yapan bir insan için, örneğim benim için her biri benim evladım kadar değerli. İşte oradaki tarihi deşifre etmek için kitaplar okuyorsunuz, soruyorsunuz, danışyorsunuz. Hangi haleti ruhiye içinde basılmıştır onu merak ediyorsunuz.

Zannedersem 2. Murat'ın Aydınoğlu Cüneyt Beyi şimdiki Doğanbey'de bir adacık var en son oradaki bir kaleye sığmıyor. Çıfıt Kale... Çünkü zorda... Adamın orada zorda kaldığını bizim çalışmalarımızla ispat ettik. Onun bastırıldığı bakır paralar var bir tarafında aslan, bir tarafında da 'akıbeti hayır baht' yazıyor. Akıbeti hayır olsun diye... Yani sonum hayırlı olsun diye bastırıldığı paralar var. Halkına mesaj gönderiyor.

Türkiye'de bu işi yapan kişilerin sayısı ne kadardır?

Bizim müzemizde (İzmir Nümismatik Derneği web sitesinde) 130 kadar koleksiyoner var. Ama koleksiyoner var koleksiyoncu var. Bir zevk için almış, bir biri ile irtibatı olmayan, yığın şekilde yazmış kaydetmiş. Ama arkasında ne var araştırmamış.

Ne kadarlık bir bütçe ile bu işe başlayabilir?

Bütçe çok önemli değil, emekli devlet memuru da koleksiyonculuk yapabilir. Bu tamamen yaptığınız konuya bağlı... Şimdi siz tutup da ben İyonya elektron sikkeleri biriktirmeyi düşünüyorum diyorsanız mutlaka soyadınız Sabancı, Koç vs olmalı. Ama ben beylik dönemi, Osmanlı sikkeleri koleksiyonu yapmak istiyorum diyorsanız, bunu ufak bir bütçe ile de yapabilirsiniz. Bir Osmanlı gümüş parası 1 – 1,5 gram ağırlığında, metal değeri zaten 7 – 7,5 liradır. 10 liradan alırsınız. Yani ayda 10 sikke alsanız sizi zorlamaz.



Kent Estetiği

Meşhur horozu, her derde deva şifalı suları ile ünlü Pamukkale ve pamuk gibi doğal kültürüyle ziyaretçilerin gözlerini kamaştıran bir kent: **DENİZLİ**



Begüm Çolban

Nesiller boyu uygarlıklara ev sahipliği yapmış, doğal güzellikleri, sanayisi ve her daim gelişmeye açık potansiyeli ile güzel Türkiye'mizin yıldız şehirlerinden biri Denizli. Tekstil sektöründeki payı ile Türkiye ekonomisine hatırı sayılır bir katkıda bulunan, beyaz incisi Pamukkale'deki şifalı suları ile dünyanın dört bir yanından turist akınına uğrayan, sokaklarında dolaşırken Osmanlı döneminden kalma göz kamaştıran mimariyle tarihin kokusunu içine çekebileceğimiz Denizli'yi daha yakından tanımak istemez misiniz?

Ege ve Akdeniz bölgelerinde toprağı bulunan, insanı bunalıtmayan ferah bir iklime sahip olan Denizli şehrinin tarihine baktığımız zaman oldukça fazla uygarlığın egemenliği altına girdiği görülmektedir. Çivril ilçesindeki Beycesultan Höyüğü'nde yapılan kazılarda elde edilen buluntular, yöredeki ilk yerleşim yerinin Bakır Çağı'nda (İÖ 5500-3500) kurulduğunu gösterir. İlkçağda Milyas adıyla anılan yöre Hititler'in batı komşusu olan Arzava Krallığı'nın yönetimindedir. İÖ. 12. yüzyılda Lidya egemenliğine giren bu topraklarda yaşayan halk, Anadolu'yu ele geçiren Persler'e karşı uzun süre direnmiştir. Daha sonra Makedonya Krallığı'na bağlanan yöre, Büyük İskender'in ölümünden sonra Selevkoslar'ın yöneti-

Uygarlıklar şehri

mine girmiştir. Bugünkü Denizli'nin 6 km. kuzeyinde, Eskişehir Köyü civarında kurulmuştur. Bu şehir M.Ö. 261 - 245 yılları arasında, Suriye Kralı II. Antiokhos tarafından kurulmuş. Kente, karısı Laodike'nin adını vermiştir. Laodike'nin kenti anlamına gelen "Laodikeia" adını alan kent, MS. 7. yüzyılda büyük bir depremle yıkılınca, kent bugünkü Kaleiçi mevkiine taşınmıştır. Türkler Denizli havasını zapt ettikten sonra, kenti "Ladik" adıyla anmışlardır.

Denizli adına, tarihi kaynaklarda başka isimler olarak rastlamak da mümkündür. Örneğin; İbni Batuta'nın seyahatnamesinde Tunguzlu denilmektedir. Mesalikullebsar'da da Tunguzlu olarak kaydedilmiştir. Timurlenk'in zafername-sini yazan Şerafettin Zemdi, Tunguzlug ve Tonguzlug gibi iki isimden bahsetmektedir. Tenziz kelimesi eski Türkçe'de Deniz demektir. Tunguzlu ise bugünkü

imlasıyla Denizli demektir. Netice olarak Denizli adı, Tunguzlu ve Tenguzlu kelimelerinin zamanla ağızdan ağza, Denizli kelimesi haline gelmesiyle bugünkü şeklini almıştır.

Türkler'in Denizli'de ilk defa görül-meleri, 1070 yılına denk gelmektedir. 1077 yılında ise Türkler tarafından işgal edilmiştir. Ancak bu işgalden sonra Denizli devamlı olarak Türklerin elinde kalmamış; Bizans İmparatorluğu, Haçlı Ordusu, Germiyanogulları, İnançoğulları gibi birçok farklı uygarlığın yönetimine tanık olmuştur. 1429'da ise kesin olarak Osmanlı'nın egemenliği altına girmiştir.

Denizli, tarihteki canlılığının yanı sıra; doğal kültürleriyle de adından dünya çapında sıkça bahsettirmektedir. Sularının şifa verici özelliği efsanelere konu olan, hem doğal hem tarihsel bakımdan dünyaca ünlü Pamukkale, bu güzel şehrimizde bulun-



maktadır. Pamukkale, Denizli ilinin Ege Bölgesi'nde kalan kesiminde ve il merkezinin kuzeyin de yer alır. Pamukkale hem doğal güzellikleri, hem de tarihsel kalıntılarıyla ülkemizin dünya çapında ün yapmış yörelerinden biridir. Bu yöreye, pamuk yığınlarını andıran traverten ya da pamuktaşı taraçalarının bembeyaz görünümü nedeniyle Pamukkale denmiştir. Pamukkale'nin beyazlığının kaynağı bu düz lükte yer alan kırık (fay) çizgileri boyunca çıkan sıcak madensularının yeryüzünde değişime uğramasıdır. Ziyaret edenlerin gözlerini kamaştıran bu mükemmel doğal yapı, aynı zamanda insan sağlığı açısından da oldukça önemli özelliklere sahiptir. Pamukkale'de çıkan sıcak madensularının tedavi edici birçok özelliği vardır. Efsaneye göre bu suların şifalı olduğunun anlaşılması, çirkin bir çoban kızı efsanesinin insanlar arasında yayılmasıyla mümkün olmuştur. Efsaneye göre, çoban kızı çirkinliğinden usanarak canına kıymak için kendini attığı bu sulardan çok güzel bir kız olarak çıkmıştır. Efsane bir yana, sular kalp ve damar hastalıklarına, romatizmaya, tansiyon yüksekliğine, ılık içildiğinde spazmlı midelere iyi gelmektedir. Hem doğal güzelliği hem

de sağlık açısından yararlı suları bulunan Pamukkale, yerli ve yabancı birçok turisti de ağırlamaktadır. Unutmamak gerekir ki Denizli sadece Pamukkale'yi değil; kırımızı travertenleri, yer altı mağaralarını ve antik kentleri de bünyesinde barındıran ve bu güzellikleri başarıyla taşıyan büyüğü bir kenttir.

Tarihinden de anlaşılacağı gibi Denizli çok sayıda uygarlığa ev sahipliği yaptığından; sahip olduğu antik kent kalıntıları oldukça fazladır. Pamukkale Hierapolis, Laodikya, Tripolis, Tabea, Colossae, Eumania, Heraklia Salbace, Dionisopolis, Sebastapolis, Trapezapolis, Attuda, Apollonia Antik Kentleri bunlara örnektir. Ayrıca kuş cenneti, Işıklı Göl, yeraltı Pamukkale'si olarak bilinen Kaklık Mağarası, termal cenneti Sarayköy ile şehrin tarihi, kültürel özellikleri önemini hala korumaktadır.

Denizli'de Ege yöresinde görülen yapılardaki mimari özellikler göze çarpmaktadır. Pek çok uygarlığa ev sahipliği yapmış Denizli'de Selçuklu ve Beylikler dönemine ait birkaç yapı ayakta kalmıştır. Bunlardan 13. yüzyılda Selçuklu döneminde inşa edilen, Çardak Han ve Akhan Kervansarayları, mimari özellikleri bakı-

mından diğer Selçuklu Hanlarına benzetilmektedirler. Yine bu döneme denk gelen Çal-Mahmutgazi Köyü'nde Mahmutgazi Türbesi ile 15. yüzyıl Osmanlı türbe mimarı karakteri arz eden Baklan bucağı Hüsamettin Dede türbesi sayılabilir.

Büyük Menderes nehri üzerine inşa edilen ve Osmanlı dönemine ait, Denizli-Çivril yolundaki Çıtak köprüsü ve Çal ilçesi yakınındaki köprü kayda değer mimari özellikler göstermektedirler. Camilerden, Çivril Emirhisar kasabası yakınındaki mimari özelliklerinden dolayı 13. yüzyıla denk gelen Dedeköy Camii ile 18. Ve 19. yüzyıl Osmanlı mimarisinde moda haline gelen ve yapı özellikleri bakımından 13. yüzyıl Selçuklu ağaç direkli camilerini hatırlatan Avrupa etkili resimlerle süslüdür. Acıpayam'da Yazır, Çivril'de Savran (Serbanşah), Baklan'da da Boğaziçi camileri bulunmaktadır.

Hamam olarak; 14. yüzyıl Beylikler döneminde inşa edildiği anlaşılan ve il merkezi Uçancıbaşı mahallesinde bulunan Uçancıbaşı hamamı, Türk hamam mimarisinde önemli bir yere sahiptir. Bu yapılarda malzeme olarak erken döneme ait olanlarda tuğla moloz ve kesme taşlarla birlikte yer yer devşirme malzeme de kullanılmıştır. Köy yerleşim yerlerinde ise ucuz malzeme olan kerpiç ve taşın bir arada kullanıldığı görülmektedir.

Denizli'nin temel geçim kaynağını tarım oluşturmaktadır. Yüksek kesimlerinde ise küçükbaş hayvancılık ön plandadır. Hatta Denizli Horozu ilin simgesi haline gelmiştir. İlin gelenekleşmiş sanayi dalı dokumacılıktır. Denizli'nin pek çok kasaba ve kentinde hemen hemen her evde bir dokuma tezgâhı vardır. Dokumacılıkta kullanılan el tezgâhları yerini, gelişen teknoloji ile yavaş yavaş motorlu tezgâhlara bırakmaktadır. İlde bir de Sümerbank'ın dokuma fabrikası vardır. Denizli kentinin kuzeyinde yer alan Pamukkale ilginç doğal yapısı, tarihsel kalıntıları ve çeşitli konaklama tesisleriyle her yıl çok sayıda yerli ve yabancı turisti kendine çekerek ekonomiye de katkıda bulunmaktadır.

Ege ve Akdeniz'in havasına sahip, gidenlerin içini ısıtan Denizli kentimiz coğrafi, kültürel, jeolojik ve tarihi özellikleriyle mutlaka ziyaret edilmesi ve tecrübe edilmesi gereken çok değerli bir kentimizdir.



“Kayseri anıtsal ve sivil mimarlık geleneği ile

köklü bir mimarlık

kültürüne sahip”

Orta Anadolu’nun incisi, sanayi ve ticaretin merkezi Kayseri... Eski Tunç, Hitit, Frig Helenistik, Roma Bizans, Selçuklu, Osmanlı ve Cumhuriyet dönemlerine ait eserlerden oluşan zengin bir kültürel sahip bu şehir Erciyes Üniversitesi Mimarlık Bölümü’nün başarılarıyla ismini taçlandırıyor.

Onur Türk

Birçok medeniyete ev sahipliği yapmış, sanayi ve ticaretin merkezi Kayseri, adeta Orta Anadolu’nun çekim merkezi... Sürekli büyüyen bu şehir, üniversitesiyle de göz dolduruyor. Erciyes Üniversitesi fakülteleri, bölümleri, akademik kadrosu ve öğrencileri ile sürekli dikkatleri üzerine çekmeyi başarıyor.

Erciyes Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Mimarlık Bölümü Başkanı Yrd. Doç. Dr. Halil Sencer Erkman, kapılarını ALÇİM’a açtı... Çiçeği burnunda Bölüm Başkanı olan Erkman, 13 yıldır bölümde görev yapıyor. Erkman Hoca, bölüme ve geleceğe ilişkin ALÇİM’ın sorularını yanıtladı:

Hocam, öncelikle sizleri tanıyabilir miyiz?

Mayıs 2012 den beri Mimarlık Bölümü Başkanı olarak görev yapmaktayım. Ancak, Erciyes Üniversitesi Mimarlık Fakültesinde on üç yıldır çalışıyorum. Bu görevi daha önce de yaklaşık dört yıl boyunca sürdürmüştüm. Aynı zamanda Mimarlık Tarihi A.B.D. Başkanı olarak da görev yapıyorum.



Halil Sencer Erkman

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

Bölümümüz 1992 yılında kuruldu. Bu sene yirminci yılımızı kutluyoruz. Bölümümüzde; Bina Bilgisi, Yapı Bilgisi, Mimarlık Tarihi ve Restorasyon olmak üzere dört anabilim dalı bulunmaktadır. Kadromuz 2012–2013 Eğitim Öğretim yılı itibarı ile bir doçent, beş yardımcı doçent, iki öğretim görevlisi ve on bir araştırma görevlisinden oluşmaktadır. Şuanda kayıtlı bulunan öğrenci sayımız ise 286’dır.

Öğrencilerinizin derslere olan ilgisinden memnun musunuz? Araştırmacı, meraklı, öğrenmeye açıklar mı?

Öğrencilerimizin arasında araştırmaya öğrenmeye açık olanlar hemen her sınıfta kuşkusuz bulunuyor. Ancak bunlar bizim özlediğimiz düzeyde olamıyor. Sınıfın geneline yayılmıyor. Genelde gözlediğim kadarıyla öğrencilerimizde başarıya kısa yoldan ve kolayca ulaşma isteği bulunmakta. Sanki bilgilenmek ve kendini geliştirerek kültürel donanımı artırmaktan çok, derslerden geçme notunu almak onları daha çok ilgilendiriyor gibi. Bilgi edinmeye yönelik ilgilerinin gerek-



tiği kadar yüksek olmadığını düşünüyorum. Yine de biz eğitmenlerin de bu konuda sorumluluğu olduğu kanısındayım. Bir tasarım okulunda öğrencinin eğitmenle bir araya gelmesinin vazgeçilmez bir anlamı olmalı. Okulda öğrencinin, tasarımın bilgi alanına ilişkin ilgilerini uyandırabilmek, onları mimarlık kültürü ile tanıştırmak, araştırma ve öğrenme dürtülerini harekete geçirmek biz eğitmenlere düşmektedir. Okul ortamı bir mimarlık öğrencisi için el kitaplarında bulamayacağı değerlerle tanıştığı bir yer olmaktadır.

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

Teorik bilgiler gerçekte pratik hayattan uzak değiller. Aksine onları iyi değerlendiren biri için geniş ufuklu bir bakış açısı sağlamaya yararlar. Pratik hayat mimari ya da tasarımcıyı tekil sonuçlar üzerinde ve belirli koşullar altında davranmaya yöneltir. Ancak tasarımcı ister sorun çözücü bir teknik adam niteliği göstere, ister mimarlık sanatını uygulamaya çalışan bir sanatçı duyarlılığı taşıyın, tasarım yaparken odaklandığı teknik sorunlardan yararlanmasını ve sanatı için bir çıkış yolu bulmasını bilen bir kişidir. Pratik hayatın gerçekleri tasarımcıya kimi zaman çarpık bir gerçekliği yansıtırken, kimi zaman da ayaklarının yere basmasına olanak veren kullanışlı sınırlar sunarlar.

Öğrencilerimize, çalışmalara tutku ile sarılmaları için gerekli olan bilgi özü ile yaşamın gerçekleriyle yüzleşmeye çalışmalarını öneriyorum. Bu dengeyi kurmaları için ellerindeki tek ölçütün insan sevgisi olacağını aşılamaya çalışıyorum. Birde bir mimarın biçimlendirme güdüsünü diri tutan nesneler dünyasına karşı olan ilgiyi... Çünkü, bu nesneler dünyası insanın duygusal ve zihinsel etkinliğini bulduğu ve dengeye kavuştuğu insanı çevreyi oluşturmaktadır.

Sektör ile ilgili öğrencilere eğitici seminer veya uygulama yaptırabiliyor musunuz?

Evet, hemen her eğitim döneminde uygulama alanından yetkili kişileri seminer, konferans vermek ve konuları ile ilgili eğitici sergiler açmak üzere davet ediyoruz. Ayrıca, 2006 Betonart etkinliğinde olduğu gibi çeşitli zamanlarda Bölümümüzde ulusal düzeyde öğrenci çalıştayları yapılmaktadır. Mimarlar Odası

Kayseri Şubesi ile eğitimsel etkinliğin çeşitli aşamalarında yakın işbirliğimiz bulunmaktadır. Kendilerinden sürekli ve verimli bir destek görmekteyiz. Oda, serbest mimarlar ve mezunlarımızla ilişkimizi canlı tutmaya da yardımcı olmaktadır.

Öğrencilerinizin özel sektörde veya kamuda rahat iş bulma olanakları var mı?

Genel olarak öğrencilerimizden bu konuda olumlu haberler alıyoruz. Kamuda iş bulanların çokluğu yanında başarılı firmalara kabul edilen öğrencilerimizin olduğunu da sevinerek takip ediyorum.

Kayseri’de olmak zor mu? Yenilik ve farklılık adına hangi proje veya çalışmalarını yürütüyorsunuz?

Kayseri’de olmanın zorluğu bakış açınıza ve beklentilerinize göre değişen bir durum. Ben bir mimarlık tarihçisi olarak bu kentte bulunmaktan heyecan duyuyorum. Kentin mimarlık kültürü açı-





sından taşıdığı zengin değerler yanında Erciyes dağının varlığı da bende benzersiz bir duyumsama yaratıyor. Ayrıca, Bölümümüzün genç bir kurum olması da benim için kimi ideallerimi canlı tutmak adına avantaj olmuştur. Örneğin, hem kuramsal hem de uygulamalı derslere aynı anda girme olanağı bulmak çok öğretici ve zevkli bir çalışma biçimi olduğu kadar bilgi, görgü ve deneyimlemi eksiksiz bir biçimde öğrenci ile paylaşma olanağı veriyor bana.

Diğer yandan Kayseri bir mimarlık öğrencisi için, gözlem yapabildiği ve görmesini bildiği takdirde ilgi çekici değerler sunuyor. Kayseri anıtsal ve sivil mimarlık geleneği ile köklü bir mimarlık kültürüne sahip. Kentin modern gelişimi de olumlu olumsuz yönleri ile bir mimarlık öğrencisi için çıkarılacak değerli dersler içermektedir. Diğer yandan kütüphane, kültürel ve sanatsal etkinliklerin sınırlı olması bu kente ilişkin temel eksikliği barındırmakta. Ayrıca, öğrencilerin barınma konusunda çok sıkıntı çektiklerini sanmıyorum genelde ölçülü ve kolay yaşanılan bir kent olduğunu düşünüyorum.

Hocam, mimarlık bölümü yazacak bu alanda eğitim ve becerisini artıracak öğrencilere neyi tavsiye edersiniz?

Mimarlık eğitimi bildiğiniz gibi özveri isteyen ve başarının kolay elde edilmediği bir süreçtir. O nedenle mimarlığı ve onun gerektirdiği çalışma biçimini sevmek çok önemlidir. Sevgiyle sürdürüldüğü takdirde zorluklara göğüs gerilebilir

ve başarıya ulaşılabilir. İyi mimar olmak sabır ve istenç gücünü koruyarak kendini bu konuya adanmayı gerektiriyor. Mimarın kültürel donanımı, onu diğer insanlardan ayıran bir ufka, dünya görüşüne, görme gücüne ulaştırır.

Öğrencilerime önerdiğim şey kendilerini gerçekleştirmek adına sürekli okumak, düşünmek, gözlemlemek, çizmek ve çizerek düşünmek yoluyla yaşama karşı duyarlılıklarını canlı tutmaları ve geliştirmeleri olmuştur. Mimari tasarım dersleri yanında özellikle mimarlık tarihi ve estetik konulu derslerimde onlara mimarlığın öyküsünü bu duyarlılıklar çevresinde anlatmaya çalışıyorum. Onları özendirmek ve dünyamızı güzelleştirmek için yapılan çalışmalara katılmalarını sağlamak için.

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

Öğrencilerimiz proje ve çeşitli yarışmalara katılmaktadırlar. Bu konuda yarışmaları haberdar etmenin yanı sıra katılımlarının da özendirmeye çalışıyoruz. Zaman zaman başarılı sonuçlar elde ettiklerini de sevinerek görmekteyiz.

Erciyes Üniversitesi Mimarlık Bölümü Lisans Eğitimi'nde kritik bir yer tutan mimari tasarım dersleri kapsamında Mimari Tasarım stüdyosunun ayrı bir yeri var mı?

Mimari tasarım stüdyosu mimarlık eğitiminin bel kemiğidir. Diğer bütün kavramsal ve uygulama dersler gerçekte

bu stüdyonun geliştirilmesi adına var olurlar. Stüdyo ders saati bakımında da ağırlıklı bir yer tutmaktadır.

Tasarım stüdyosu öğrencinin tasarım sorunları ile yüzleştiği ve bir yandan da kendi becerilerini tanıma olanağı bulduğu bir çalışma ortamıdır. Çağdaş mimarlık eğitiminde tasarım stüdyosu öğrenci çalışmalarını eleştirel bir tartışma ortamı içinde ele alındığı bir ortamdır. Stüdyo alışılmışın dışında yöntem ve ele alışlara açık olarak öğrencilerin bina programını yeniden yorumlamalarına olanak veren bir anlayışla yürütülmektedir. Tasarım sürecinde çalışma alanları olabildiğince kentsel bağlam içerisinde seçilmektedir. Böylece tasarımın kentsel gerçekliğe katılımını tartışma olanağı yaratılmaktadır.

Bölüm olarak uluslararası projelere katılıyor musunuz? Bu alanda alınmış bir ödülünüz var mı?

Bölüm olarak 2005 yılında Atölye Erciyes başlıklı ve geleneksel olmasını amaçladığımız bir uluslararası çalıştay gerçekleştirdik. Yine, Fakülte olarak 2009 yılında Mimarlık Eğitimi Derneği'nin IV. Uluslararası Forumu'nu düzenlemeyi üstlendik ve gerçekleştirdik. Bu bağlamda yurt dışından konu ile ilgili mimarlık eğitimcisi bir araya getirme olanağı bulduk.

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

Evet, yaklaşık altı yıldır Erasmus Hayat Boyu Öğrenme, Öğretim Elemanı ve Öğrenci Değişimi Programı çerçevesinde yurt dışı üniversiteleri ile temasımız olmaktadır. Ben aynı zamanda bölüm ve birim Erasmus koordinatörlüğünü yürütmekteyim. Bu süreçte sekiz öğrencimiz Belçika ve İspanya'daki değişim programına katıldılar. Buna karşılık İspanya Granada Üniversitesin den üç öğrenci bu programdan yararlanarak bölümümüze gelmişlerdir.

Stüdyo alışılmışın dışında yöntem ve ele alışlara açık olarak öğrencilerin bina programını yeniden yorumlamalarına olanak veren bir anlayışla yürütülmektedir.



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

Merhaba,

Okula kaydımı yaptığım sırada beklerken **ALÇIM**'ı inceleme fırsata buldum. Mimarlıkta okuyacağım için zaten heyecanlıyım. Dergiyi inceleyip, projeri görünce daha da heyecanlandım. Mümkünse üniversitenin kütüphanesine gönderebilir misiniz?

Teşekkürler,

Aybike Sıla Aytaç
Yeditepe Üniversitesi
Mimarlık Bölümü



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

Erciyes Üniversitesi
Mimarlık Fakültesi

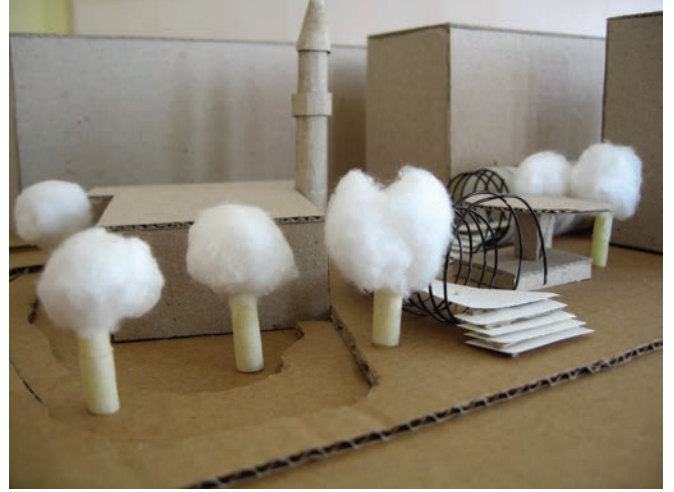
Proje yürütücüsü:

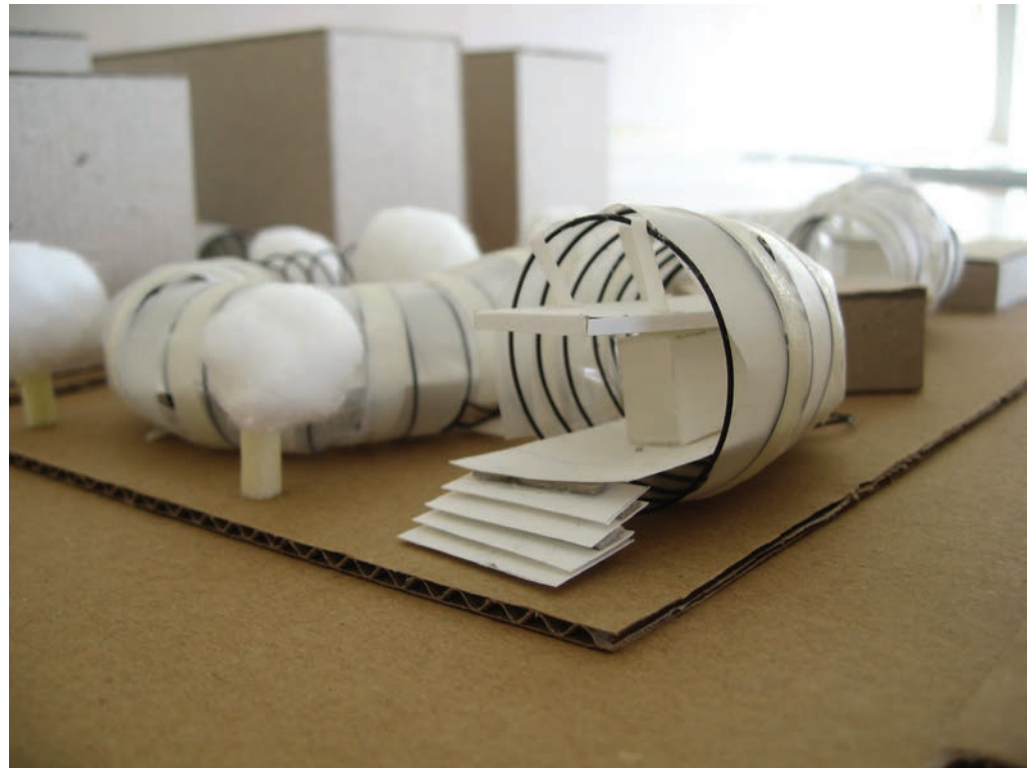
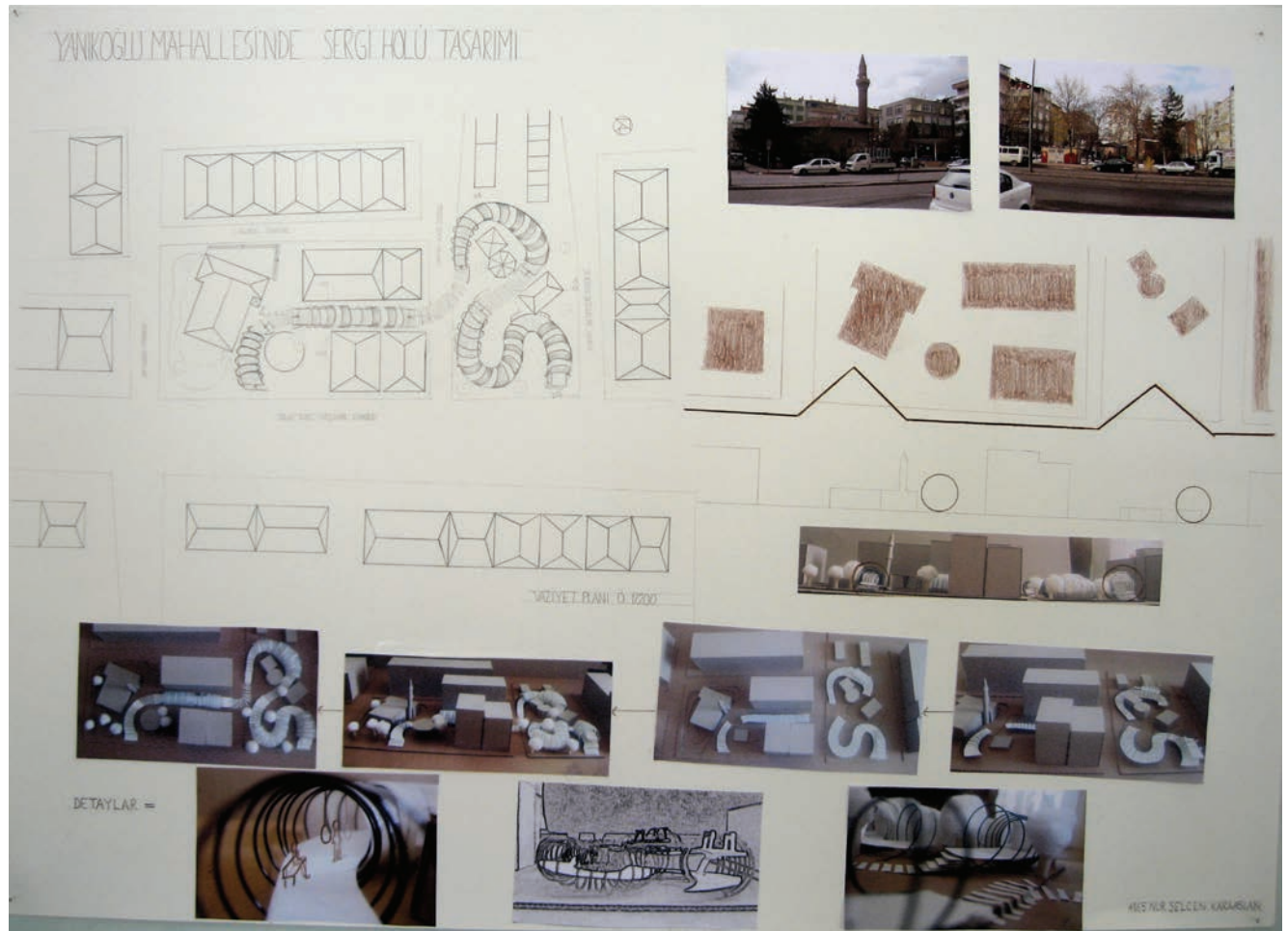
Yrd. Doç. Dr. H. Sencer ERKMAN, Yrd. Doç. Dr. Sema SERİM,
Araş. Gör. Oktay TURAN, Araş. Gör. Duygu OVACIK, Araş.
Gör. Ahmet Erdem TOZOĞLU

Öğrenci: Nur Selcen KARAASLAN

Temel bazı mimari kavramların tanıtılması ve bu kavramların yapıları bir çevrede proje alıştırmalarıyla sorgulanarak öğrencinin mimari algısının ve tasarlama yetisinin zenginleştirilmesi amaçlanmıştır. Bu çerçevede Kayseri tarihi kent merkezinde belirlenen kent parçasının öğrencilerin izlenimleri ve kendi düşünsel süreçleri içinde belirlediği "yer" ve "sorun" aracılığıyla tasarımların geliştirilmesi amaçlanmıştır.

Nur Selcen Karaaslan tasarımında günümüz çok katlı konut dokusu içinde kaybolan iki eski yapı arasında "bağlantı kurup" onları "görünür kılmayı" amaçlamıştır.





Alçım Kampüs - Öğrenci Proje II

Erciyes Üniversitesi
Mimarlık Fakültesi

Proje yürütücüsü:

Yrd. Doç. Dr. H. Sencer ERKMAN, Yrd. Doç. Dr. Sema SERİM,
Araş. Gör. Oktay TURAN, Araş. Gör. Duygu OVACIK, Araş.
Gör. Ahmet Erdem TOZOĞLU

Öğrenci: Fatma AKBULUT

Fatma Akbulut, Selçuklu döneminden kalan bir medrese yapısı yanında tasarımı parçalı bir kütle anlayışı sergileyerek dolulukların yanında boşlukların uygun bir dengede olduğu bir yaşam çevresi tasarlayarak, tarihsel yapıyı günümüzün yaşam çevresine katılmasını sağlamıştır.



Alçım Kampüs - Öğrenci Proje III

Erciyes Üniversitesi
Mimarlık Fakültesi

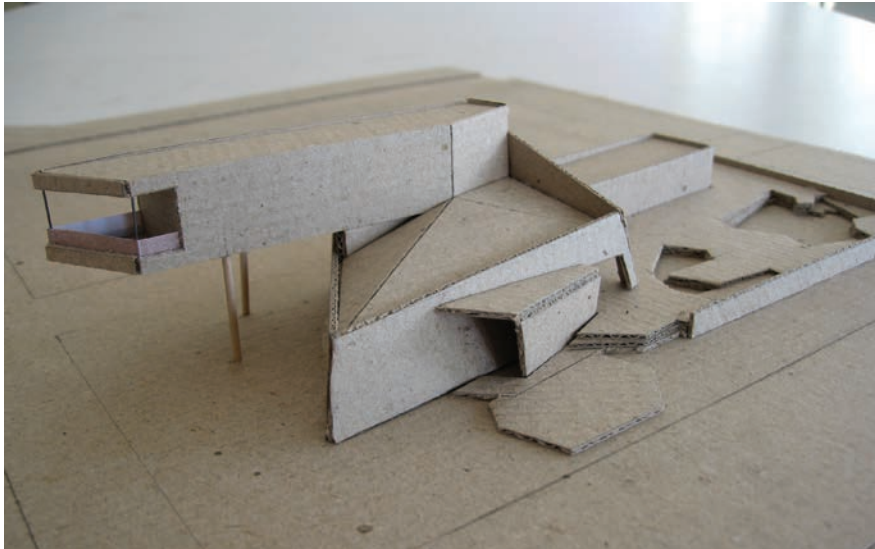
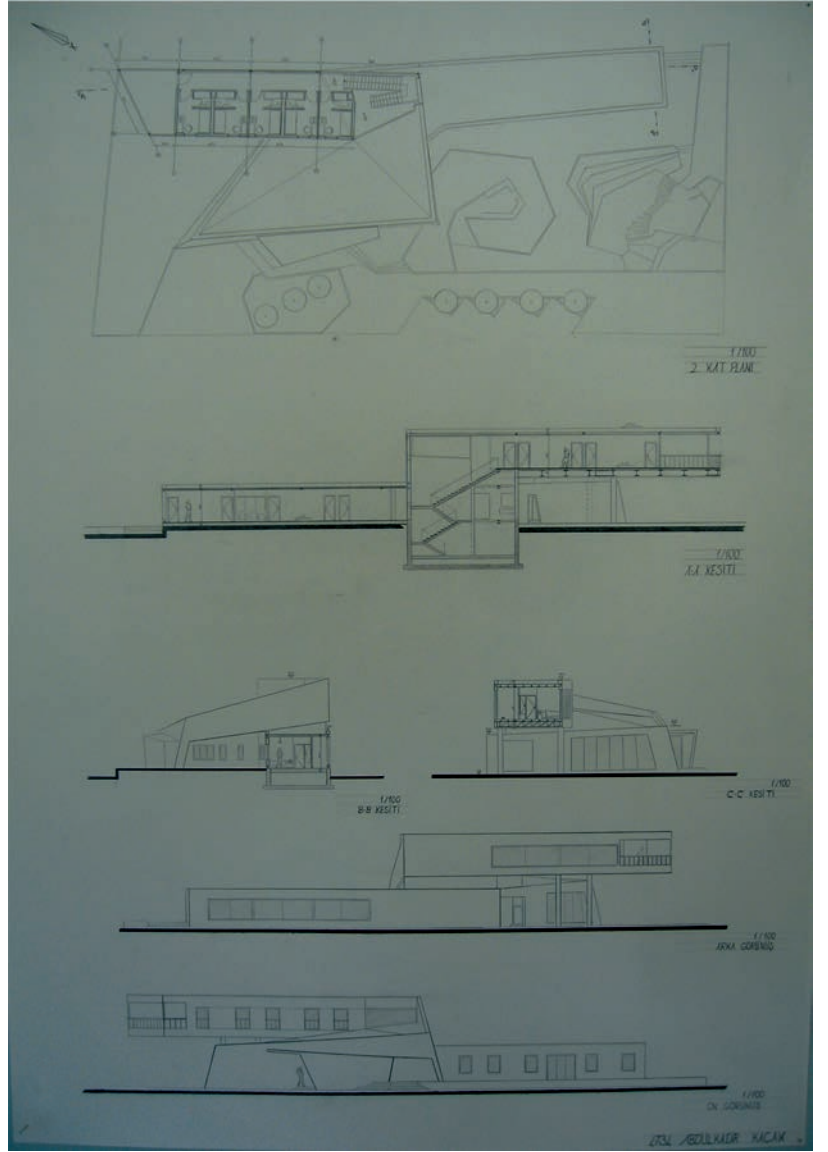
Proje yürütücüsü:

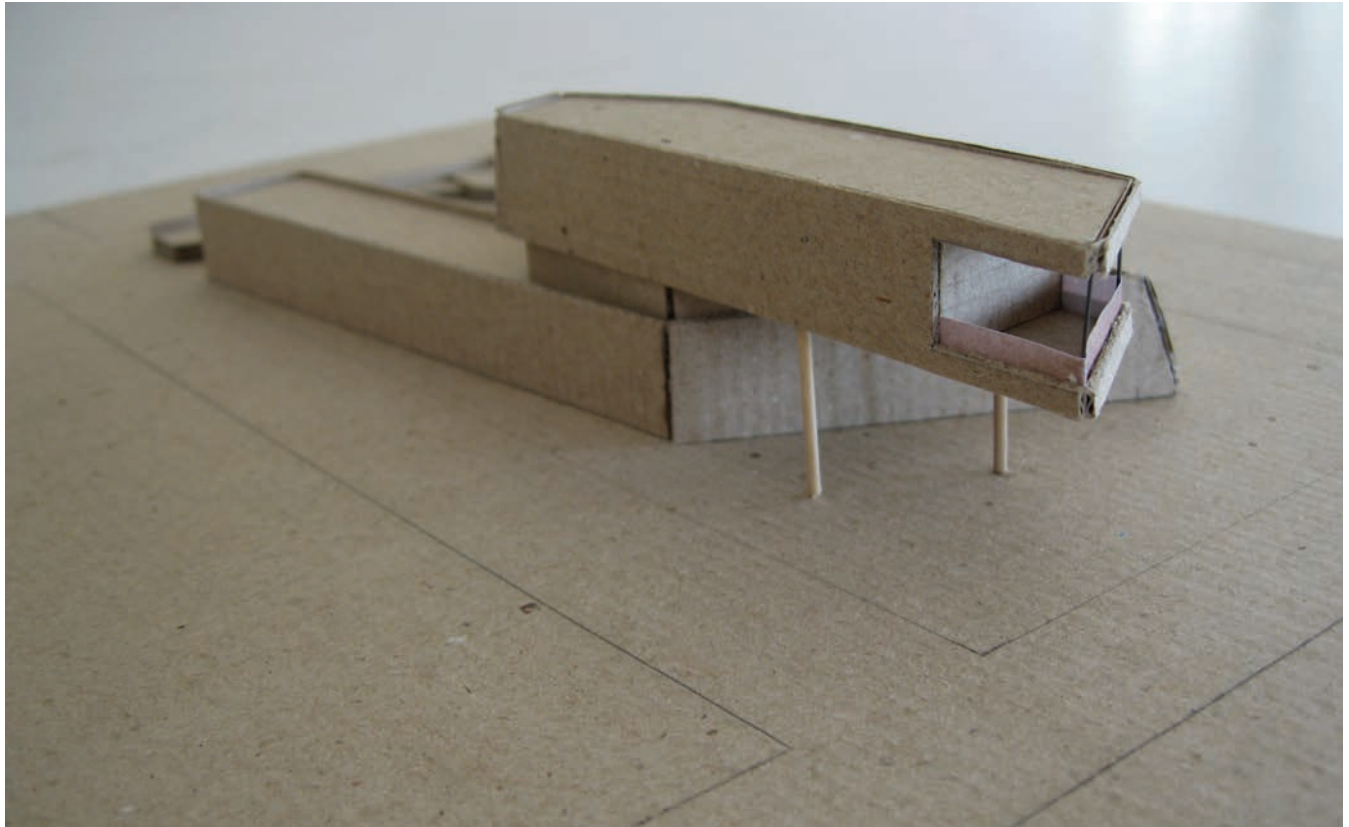
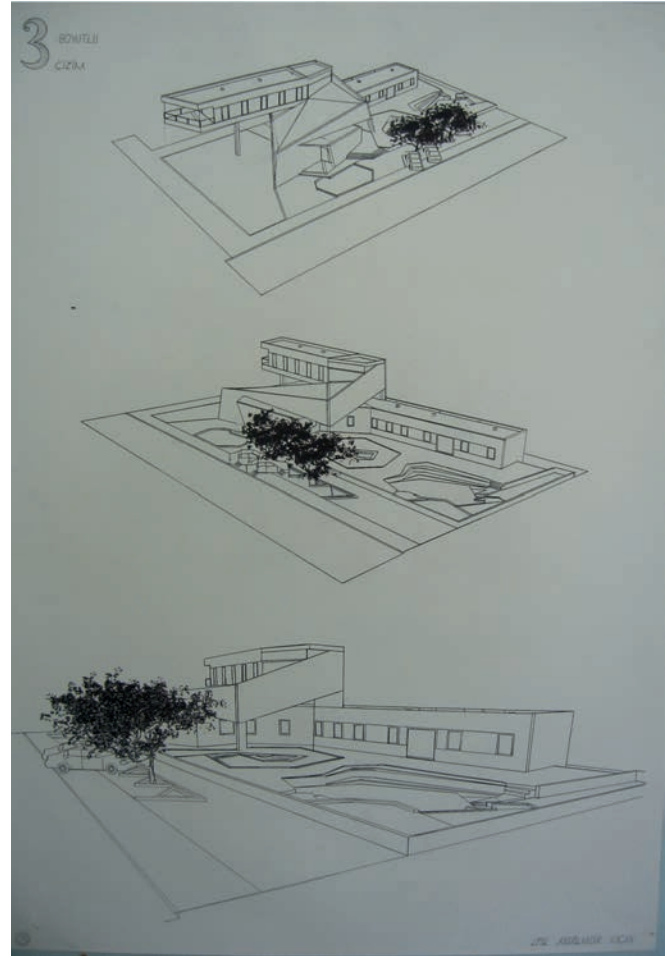
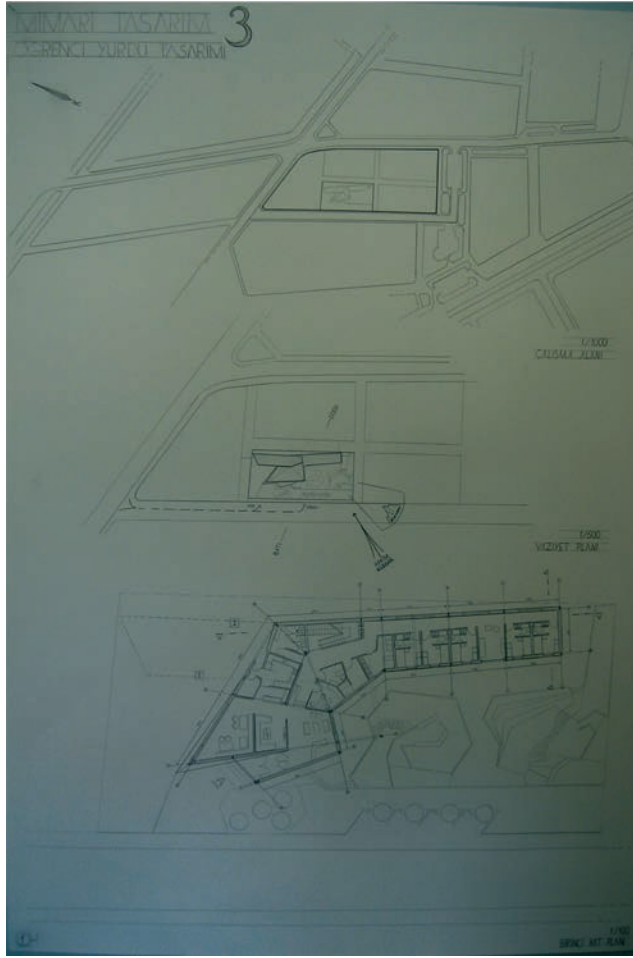
Öğr. Gör. Dr. Kemal DEMİR, Araş. Gör. Oktay TURAN, Araş.
Gör. Duygu OVACIK

Öğrenci: Abdülkadir KAÇAN

Yerin doğal- fiziksel ve kültürel çevre değerlerini dikkate alınarak, Erciyes Üniversitesi yerleşke alanına komşu az katlı düşük yoğunluklu konut alanında üniversite öğrencileri için kiralık barınma birimlerinin tasarımıdır.

Abdülkadir Kaçan; söz konusu alanda üniversite eğitimi gören gençliğin beklentilerine cevap veren, dinamik bir biçim anlayışı içinde, konaklama birimlerinin yanında çalışma, spor, dinlenme, eğlence, yeme-içme birimlerine yönelik ortak kullanım alanlarının tasarımını geliştirmiştir





Alçım Kampüs - Öğrenci Proje IV

Erciyes Üniversitesi
Mimarlık Fakültesi

Proje yürütücüsü:

Yrd. Doç. Dr. Sema SERİM, Araş. Gör. M. Çağlar BAYDOĞAN

Öğrenci: Ercan GÜRCAN

Bu proje beş ana başlık altında her öğrencinin kendisinin belirlediği yer ve kullanım koşulları içinde tasarımların geliştirilmesi amaçlanmıştır:

Kent:

Belirlenen kent parçasının; kentin geri kalanı ile entegrasyonunun güçlendirilmesi, kullanımının yoğunlaştırılması ve dinamikleştirilmesi, fiziksel niteliğinin artması için tetikleyici olabilecek stratejik bir müdahalenin yapılması.

Kullanım:

Kentte görece yaygın olmayan bir kullanımın yorumlanarak çözülmesi ve kentin kültür yaşantısına katkı sağlaması

Biçim:

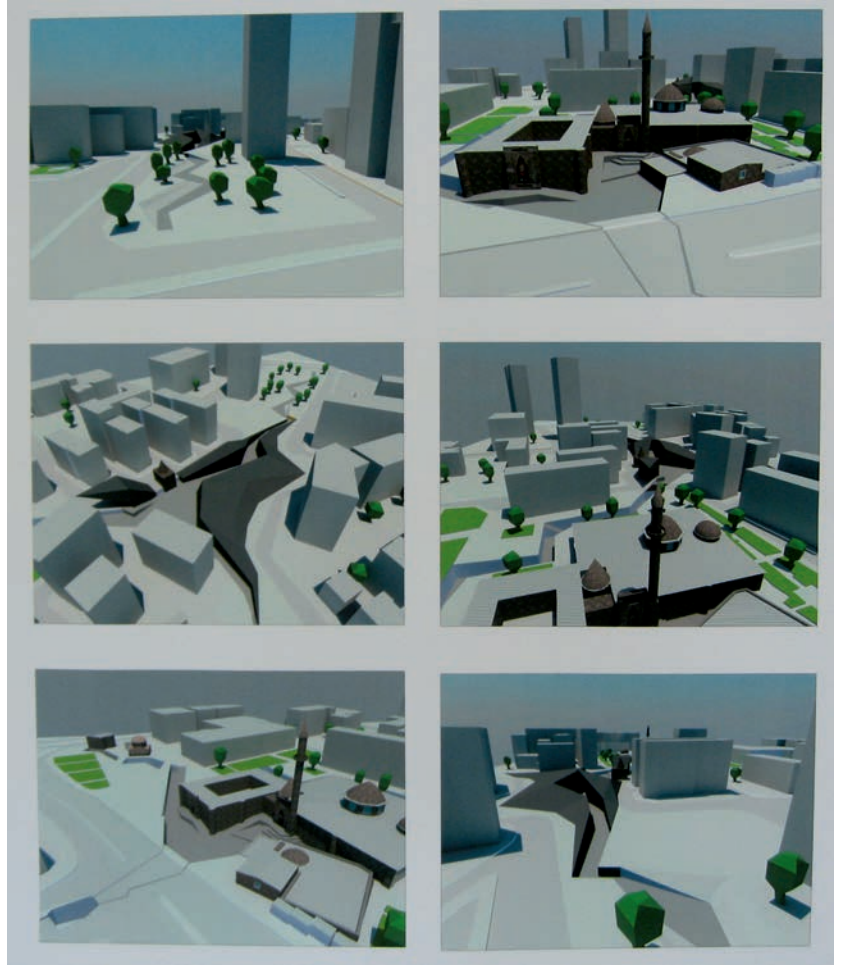
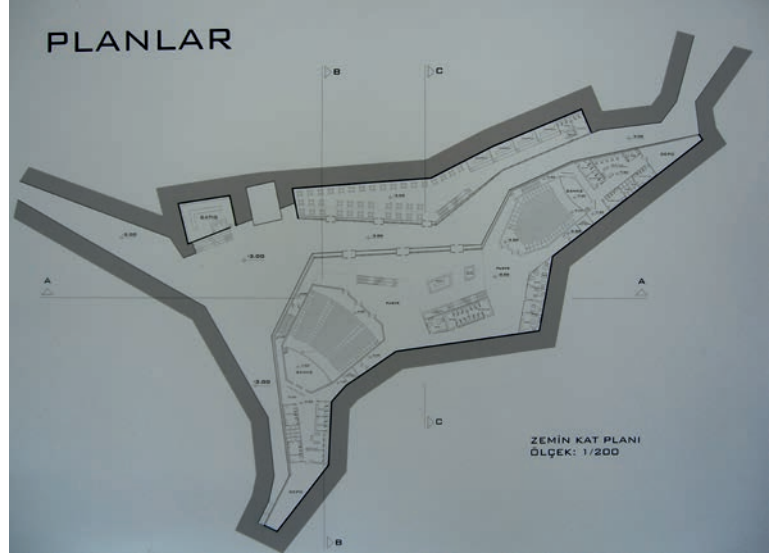
Klişeye dönüşmüş konvansiyonel biçimlerin sorgulanması ve alternatif bir öneri geliştirilmesi

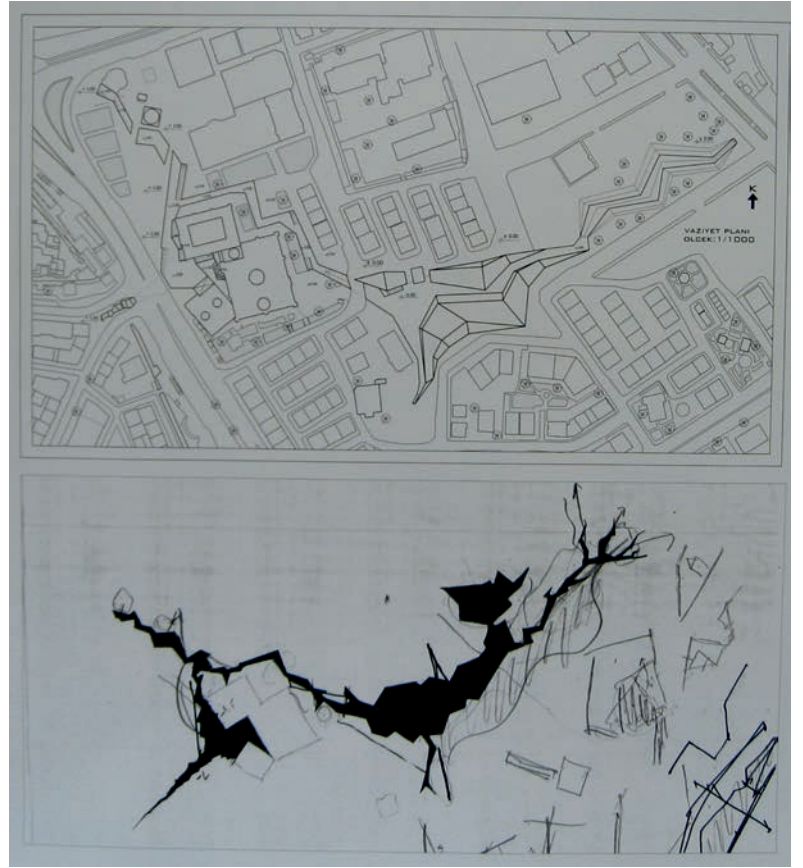
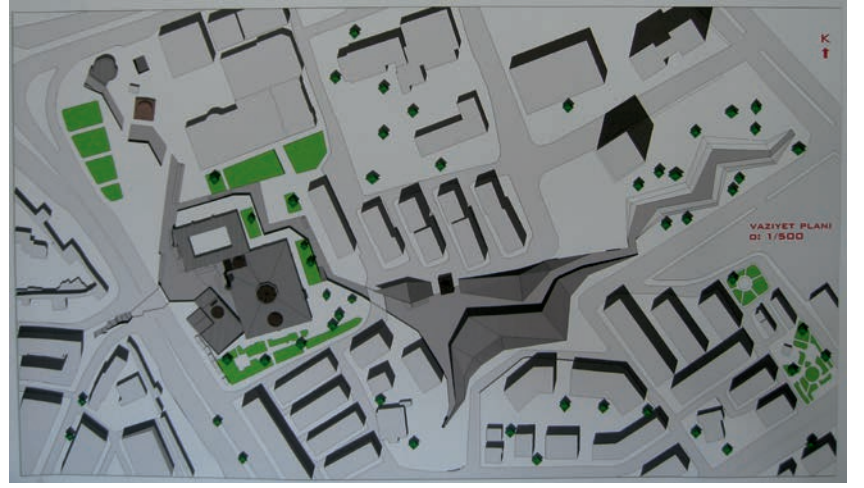
Yapım:

Belirlenen amaçlara uygun inşai (strüktürel ve konstrüktif) çözümün projelendirilmesi

Örnek proje:

Ercan Gürcan Kayseri tarihi kent merkezinde Huand Hatun Külliyesi arkasında kalan büyük ve kontrolsüz kent parçasında, "tarihsel çatlak" adıyla kavramsal-laştırdığı tasarımında "çatlak", ironik bir biçimde "ayırır/koparan" değil, "bütünleşme" olanaklarını da içinde barındıran ana tema olarak yorumlanmıştır.

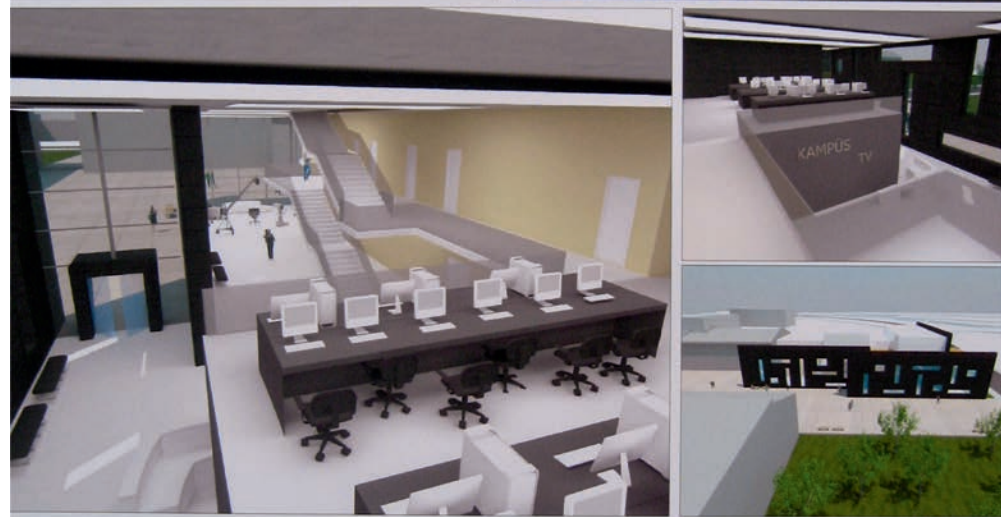
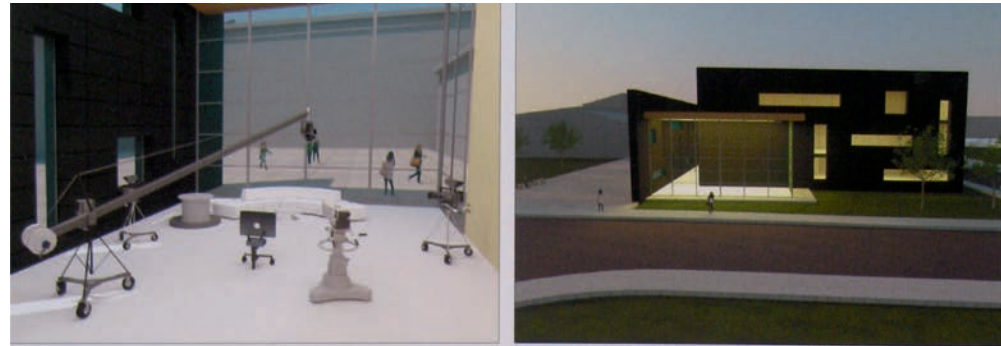
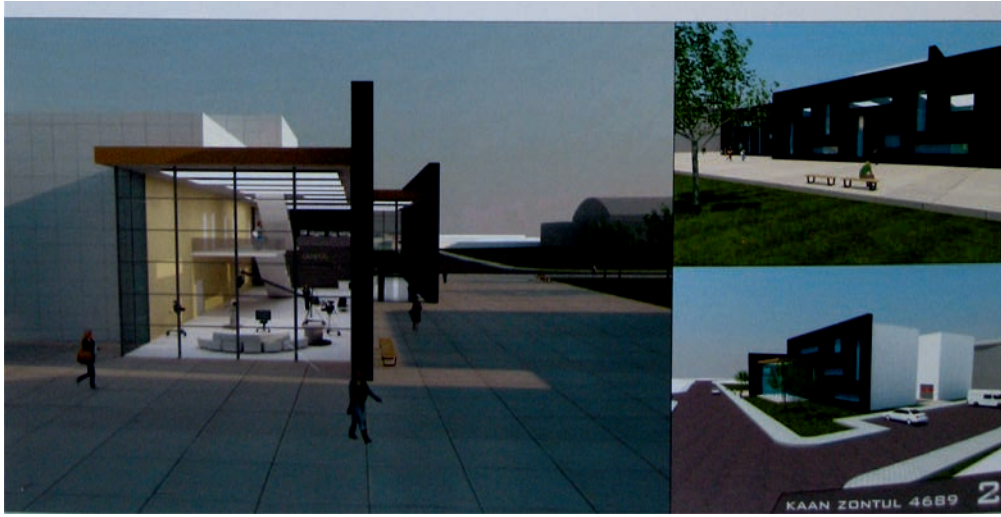




Alçım Kampüs - Öğrenci Proje V

Erciyes Üniversitesi
Mimarlık Fakültesi





Bayi Listesi

BOY PANEL YAPI SİS.İTH.İHR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ERTUĞRUL SAÇ İNŞ.TAAH.NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
YİĞİTER BOYA KİM. DEK.TİC. LTD. ŞTİ.
ÖTKEN TİCARET - İBRAHİM ÖTKEN
ARMA HIRDAVAT MÜT.İNŞ.DEK.İZOL.LTD.ŞTİ.
DEMİRTAN İNŞ.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
VARDAR BOYA SAN LTD.ŞTİ
VEFA DEMİR ÇİMENTO ve NAK.TİC.LTD.ŞTİ.
ACARTAY VOLKAN ACATAY İNŞ.MALZ.LTD.ŞTİ.
ACC YALITIM İMLT.İNŞ.GD.İTH.İHR.LTD.ŞTİ.
ALMET İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ALTUNKESER İNŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
ANTIKYAPI İNŞ.LTD.ŞTİ.
ARSAN GRUP DEM.İNŞ.İTH.İHR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
AYDEN YAPI END. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
BALBAY YAPI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
BİLKİM BOYA İNŞ.SAN.veTİC.LTD.ŞTİ.
BÜYÜKKAPI İNŞ. MALZ. TAAH. TİC. LTD. ŞTİ.
C.COŞKUN İNŞ.MÜH.SAN.PAZ.TİC.LTD.ŞTİ.
ÇALUKOĞULLARI YAPI LTD.ŞTİ.
FAHRETTİN ARAS İNŞ.DEK.TİC.LTD.ŞTİ.
FİKRET YILDIRIM ve ÖRT. - REİS İNŞAAT
FİLİZ İNŞ.HAFR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GÖKSU GRUP İNŞ.İTH.İHR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GÜLSÜNLER İNŞ.GIDA NAK.TAAH.SAN.TİC.LTD.Ş
İZOMEB İZOL.YAL.İNŞ.SAN.veTİC.A.Ş.
KADIR COŞKUNLU-BİRCAN TİCARET
KANYON YAPI END.ve TİC.LTD.ŞTİ.
LÜTFİ GÜLER - GÜLER YAPI MARKET ve DEK.
MUSTAFA YALÇIN - MUYA DEKOR.İNŞ.TİC.
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.
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.
YÜZBAŞIOĞLU BOYA İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ACASA İNŞ. MALZ. İML.SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.
ARENA ALÇI UYG. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
AYKUT TİC. İNŞ. MALZ. TAAH. LTD. ŞTİ.
FANSA AMS. İNŞ. TAAH. LTD. ŞTİ.
GÖRGÜLÜ TİCARET ve İNŞ. LTD. ŞTİ.
KOZ MİMARLIK MÜH.İNŞ.TİC.SAN.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.
ALEV HALULU - KOÇ MÜHENDİSLİK
BALIKESİR UĞUR YAPI MAR. TİC.LTD.ŞTİ.
BORÇİM İNŞ. TUR. GIDA SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
IŞIK ORMAN ÜRÜNLERİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
KÜLCÜ PROJE İNŞ.EML.ORM.TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
SEFER DOST-DOST ALÇI DEKORASYON
ŞELELE HAFRİYAT LOJ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
UYTUNLAR MOTORLU ARAÇ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
EROĞLU ENERJİ TAR. TUR. NAK. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ
ER-SA GRUP YAPI TAŞ.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.
KUBILAY ALPASLAN-AS ALPASLAN İNŞ. MALZ.
REAL İNŞ.MALZ.MAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SEYHAN İÇ DEKORASYON MUHARREM EMİNOĞLU
YENİ LEVENT İZOL.İNŞ.MALZ.SAN.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. TİC. LTD. ŞTİ.
ACAR ÇATI CEPHE KAPL.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
İLHAN İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
NAMLI İNŞ.MALZ.LTD.ŞTİ.
AS ALÇI DEKORASYON 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.
ÇETİNDAG METAL İNŞ.TİC.SAN.A.Ş.
MEDEKA İNŞ.DEK.LTD.ŞTİ.
SEDAT AKYAZICI-SERHAT İNŞ.VE YAPI MALZEMELERİ
YARAMANLAR İNŞ.NAK.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
MAHMUT SAMİ ARICA
EMRAH DEMİR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
AÇIK İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
ADEO MAYA YAPI MARKETLERİ A.Ş.
AHMET YILMAZ - ARİFOĞLU İNŞ. ve YAPI MALZ.
AKYILDIZLAR KERESTECİLİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ARGET TASARIM VE MÜH.LTD.ŞTİ.
BARIŞ İNŞ.İZOL. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
DECCONS YILMAZLAR İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
DİDİM YAPI SİS.TİC.LTD.ŞTİ.
EKSEN YAPI İNŞ.TAAH.TUR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GİMSA İNŞ.MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
GLOBAL YAPI ÜRÜN. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
GMA YAPI SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
KALE TİCARET ve İNŞ. LTD. ŞTİ.
KAPLAN ALÇI DEK. VE İNŞ.MALZ.MEVLÜT KAPLAN

ADANA (322) 346 15 91
ADANA (322) 346 80 15
ADANA (322) 233 80 90
AFYONKARAHISAR (272) 212 36 75
AKSARAY (382) 213 84 84
AMASYA (358) 218 83 83
AMASYA (358) 514 37 90
AMASYA (358) 218 99 38
ANKARA (312) 351 22 55
ANKARA (312) 311 63 99
ANKARA (312) 230 75 17
ANKARA (312) 286 22 60
ANKARA (312) 309 49 60
ANKARA (312) 353 93 94
ANKARA (312) 473 84 44
ANKARA (312) 641 66 06
ANKARA (312) 267 56 76
ANKARA (312) 354 10 20
ANKARA (312) 385 52 77
ANKARA (312) 384 20 18
ANKARA (312) 231 42 12
ANKARA (312) 342 52 78
ANKARA (312) 386 15 38
ANKARA (312) 395 95 73
ANKARA (312) 814 40 11
ANKARA (312) 286 03 81
ANKARA (312) 285 01 65
ANKARA (312) 238 25 55
ANKARA (312) 384 59 59
ANKARA (312) 342 51 05
ANKARA (312) 386 29 00
ANKARA (312) 385 56 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
ANKARA (312) 311 13 18
ANTALYA (242) 515 25 25
ANTALYA (242) 334 85 80
ANTALYA (242) 778 16 00
ANTALYA (242) 746 22 72
ANTALYA (242) 565 33 33
ANTALYA (242) 311 31 90
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) 245 54 69
BALIKESİR (266) 244 78 13
BALIKESİR (266) 614 60 61
BALIKESİR (266) 762 00 01
BALIKESİR (266) 714 74 20
BALIKESİR (266) 412 86 26
BALIKESİR (266) 227 16 55
BALIKESİR (266) 373 30 33
BARTIN (378) 227 76 00
BATMAN (488) 212 79 77
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) 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
DIYARBAKIR (412) 233 38 27
DIYARBAKIR (412) 238 26 18
DIYARBAKIR (412) 237 89 98
DÜZCE (380) 523 21 93
DÜZCE (380) 551 28 08
DÜZCE (380) 524 19 86
EDİRNE (284) 225 36 66
ERZURUM (442) 213 36 84
ESKİŞEHİR (222) 250 15 15
ESKİŞEHİR (222) 220 55 00
GAZİANTEP (342) 241 10 20
GAZİANTEP (342) 323 02 75
GAZİANTEP (342) 322 13 77
GİRESUN (454) 216 16 54
HATAY (326) 241 48 78
ISPARTA (246) 227 87 00
İSTANBUL (216) 452 31 64
İSTANBUL (212) 349 31 59
İSTANBUL (212) 665 98 29
İSTANBUL (216) 332 07 85
İSTANBUL (216) 680 37 50
İSTANBUL (212) 438 29 00
İSTANBUL (216) 550 39 26
İSTANBUL (216) 455 81 81
İSTANBUL (212) 452 82 83
İSTANBUL (216) 576 06 70
İSTANBUL (212) 416 64 28
İSTANBUL (212) 854 00 67
İSTANBUL (212) 322 35 30
İSTANBUL (212) 279 26 71

KARAKAYA ALÇI.YAPI İNŞ.MLZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
KARDALSAN LTD.ŞTİ
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 CEPİSİS.İNŞ.TAAH.SAN.TİC. A.Ş.
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.
ÖZYANGINCI YAPI MALZ.İNŞ.TES.SAN.TİC.A.Ş.
ÖZYAZICI YAPI DEK.İNŞ.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
PAŞA ALÇI İNŞ. GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
PRAKTİKER YAPI MARKETLERİ A.Ş.
SAYAR YAPI MALZ.İNŞ.GD.OTO.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.
YEKŞAN İNŞ.SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YEŞİLYURT ORM.ÜRN.YP.MALZ.TİC.LTD.ŞTİ.
YILKAR YAPI ÜRÜN.SAN. UĞUR KARADUMAN
AYHAN UYAN - UYAN ALÇI DEKORASYON
SEDEF İNŞ.YAPI DEK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ
ABDULKADİR BOZDAĞ İNŞ. MALZ. SATIŞ
AKDEK İNŞ.SAN.TİC. LTD.ŞTİ.
ALİAGA METERE YAPI MARKET SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ASKAYA MÜH. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
BATURLAR NAKLİYAT İNŞAAT YAPI MALZEMELERİ A.Ş
BÜYÜKDAGLAR 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.
GÜRAY GÜRER-GÜRSU TİCARET ve PAZARLAMA
KÖŞEĞEN İNŞ. PROJE DEK. SAN. TİC.LTD.ŞTİ
LEVENT İZOLASYON PAZ. A.Ş.
MEPAŞ YAPI TAAH.SAN.ve TİC.LTD.ŞTİ.
ÖZTAÇ PAZ.DEK.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TAŞDELEN DEKORASYON İNŞ.TİC.LTD.ŞTİ.
METESAN DEMİR TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
ESEN TİC. İNŞ. SAN. TİC. LTD.ŞTİ.
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.
GAFFAROĞLU İZOL.YAPI İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
HATEK YALITIM İNŞ.MALZ.SAN.LTD.ŞTİ.
YURTSEVEN İNŞ. TAAH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
CENNET YAPI MALZ. TİC. SAN. LTD. ŞTİ.
DULKADİROĞLU İNŞ.VE MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
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.
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.ve TİC.LTD.ŞTİ.
BAHATTİN AKKAŞ İNŞ.MALZ.TİC.
OTÇUOĞLU İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
TOPKAYALAR İNŞ.LTD.ŞTİ.
YAPINET İNŞ.LTD.ŞTİ.
YÜKSELLER DEMİR MAK.HIR.SAN.TİC.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.
İLİKKANLAR İNŞ.MALZ.TAAH.NAK.TİC.LTD.ŞTİ.
KONUT İNŞ.LTD.ŞTİ
MUTLU İNŞAAT TİC. LTD. ŞTİ.
BİBEROĞLU İNŞ. NALB. İTH. İHR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
TEVERLER YAPI MALZ.A.Ş.
TOSUNLAR TİCARET -HALİL TOSUN
ALPKAN YAPI MALZ.İNŞ.TAAH.SAN.LTD.ŞTİ.
DOYAROĞLU İNŞAAT İSİ NAK.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
OSKAR İNŞAAT MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
SARILAR İNŞ.LTD.ŞTİ.
AKKAŞLAR LTD.ŞTİ.
İSMAIL ÖZTÜRK-AS YAPI DEKORASYON
YAPISİS MÜHENDİSLİK İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
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 (212) 220 34 35
İSTANBUL (212) 521 44 02
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) 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) 457 68 87
İSTANBUL (216) 420 74 89
İSTANBUL (216) 522 88 88
İSTANBUL (212) 625 25 52
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
İSTANBUL (216) 309 00 92
İSTANBUL (212) 488 37 98
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) 458 64 10
İZMİR (232) 489 65 80
İZMİR (232) 435 90 99
İZMİR (232) 853 31 26
İZMİR (232) 469 99 78
İZMİR (232) 272 14 44
KAHRAMANMARAŞ (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) 330 40 00
KAYSERİ (352) 336 28 00
KIRIKKALE (318) 224 63 06
KIRIKLARELİ (288) 214 57 98
KİRŞEHİR (386) 212 21 74
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) 245 25 24
KONYA (332) 233 39 05
KONYA (332) 235 40 46
KÜTAHYA (274) 223 8183
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
MANİSA (236) 233 53 70
MERSİN (324) 322 44 08
MERSİN (324) 321 73 70
MUĞLA (252) 313 03 46
MUĞLA (252) 413 05 21
MUĞLA (252) 614 63 84
MUĞLA (252) 282 79 69
NEVŞEHİR (384) 213 18 91
NİĞDE (388) 213 11 21
ORDU (452) 233 43 73
ORDU (452) 323 13 27
RİZE (464) 715 72 07
SAKARYA (264) 281 18 20
SAKARYA (264) 281 37 03
SAMSUN (362) 431 91 90
SAMSUN (362) 439 17 25
SAMSUN (362) 440 35 35
SAMSUN (362) 447 30 91
SİVAS (346) 225 21 52
TEKİRDAĞ (282) 261 53 34
TEKİRDAĞ (282) 673 60 00
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- Anıtkabir'in tasarımında görev almış, İTÜ rektörlüğü ve milletvekilliği yapmış mimar – Gümüş elementinin simgesi 2-Merdiven parmaklığı - Bir şeyin dışına, daha iyi bir görünüş kazandırma veya koruma ereğiyle geçirilen başka maddeden kat 3- Türkiye'nin plaka işareti - Durum, hal, vaka – (Tersi) Yeterli olmayan, eksik - (Tersi) Sarıya çalan açık kahve rengi 4- Olağandan daha hacimli, olağanı aşan büyüklüğü olan - Kazıklı humma da denilen ateşli ve sıtmalı bir hastalık – İrlanda'da bir örgüt adı 5- İnsan yaşamayan ıssız yer – (Tersin) Hayworth soy isimli sinemanın efsane güzeline adı 6- İsimler, adlar – Akdeniz bitki örtüsü 7- Litrenin kısa yazılışı - Yaşlıların baston yerine kullandıkları uzun sopa 8-Bağlama ve kuvvetlendirme edatı – Uzaklık anlatır – Seyşeller'in plaka işareti- Oksijenin simgesi 9-Vücudun bir bölümünde hareket ve hissetmenin kalkması, felç, nüzul - Çeşitli güçlerin bir araya gelmesiyle oluşturulan birlik, ortak yönetim 10- Karadeniz Teknik Üniversitesi'nin kısa yazılışı - Çok güzel, en güzel anlamına gelen bir sıfat - Düşmanlık, garez, kin 11-Telli çalgıları çalmaya yarayan, kemik, maden, plastik veya özellikle kiraz ağacından yapılan alet, çalgı, tezene, pena – Güney Afrika Cumhuriyeti'nin plaka işareti 12- Kavimleri karşılaştırarak inceleyen, kültür oluşumlarını araştıran bilim - Biten bir yazının altına konulan işaret

YUKARIDAN AŞAĞIYA

1-Betonarme kolon ve kirişlerde boydan boya giden demirleri saran enine donatı - Çatılarda dikine konulan ve üzerlerine aşıkların çakıldığı çoğu kare kesiti ağaçlardan her biri 2- Bir soru eki- Gelişigüzel 3-Bağlantı – Sanat ve bilim eserlerinin veya sanat ve bilime yarayan nesnelerin saklandığı, halka gösterilmek için sergilendiği yer veya yapı 4- Eski dilde ateş, od – (Tersi) Eski dilde su – Bir cetvel türü- Togo'nun plaka işareti 5- Hemoglobinin kısa yazılışı – Faiz, ürem - Çanakkale ilinin bir ilçesi 6- Periyodik cetvelde N simgesi ile gösterilen bir element – Polonyum elementinin simgesi 7- Osmanlı döneminde bir döneme adını veren zambakgillerden bir çiçek – (Tersi) İlave 8- Bir konuda direnme, ayak direme, diretme - İnsanın kendine karşı duyduğu saygı, şeref, öz saygı, haysiyet, izzetinefis 9-Hayret ifade eden bir ünlem – Bağışlama 10- Yayla atılan, ucunda sivri bir demir bulunan ince ve kısa tahta çubuk - Damarlarda dolan ak kan 11-(Tersi) Sazla ya da sazsız ezgiler ve şiirler söyleyen kişi – Duman kiri 12- (Tersi) Gidilen yol üzerinde olmayan, sapılarak varılan – Eski dilde ayak 13- Türk Lirasının kısa yazılışı - Karadeniz Bölgesinde bir ilimiz 14-Duygu sömürüsü yapma, kıskırtma 15-Bir kına – Nazizim yanlısı olan 16-Yapılacak bir binanın belediyece ön görülen azami yüksekliği – Fiyat artırımı



8. Sayı Bulmacanın Çözümü:

SOLDAN SAĞA 1. CENGİZBEKTAŞ / JİP 2. ELBİSE / ŞA / KEKEME 3. TA / RAKKAS / IM / NAR 4. NEBATİ / İMAME 5. EKOSE / ARDA 6. LABUT / ZA 7. SEN / İTFA 8. SAL / ÖRS 9. OT / EĞE / AA / BR 10. KURUŞ / ŞANTİYE 11. ARAZİ / EDREMİT / Tİ 12. KALİFİYE / METANET

YUKARIDAN AŞAĞIYA 1. CETVEL / SOKAK 2. ELA / KASATURA 3. NB / NOBEL / RAL 4. GİRESUN / UZİ 5. İSABET / KEŞİF 6. ZEKA 7. KT / EŞEY 8. EŞAİ / ADE 9. KAS / ANR 10. ATEM 11. AKIM / İME 12. ŞEMA / YİT 13. MAZİ / BETA 14. JENERATÖR 15. İMA / FR / ATE 16. PERMABASE / İT